



**Université des Sciences et Technologies de Lille**

**Faculté des Sciences Economiques et Sociales**

**Mondialisation et inégalités (salaires/revenus, emploi) dans  
les pays du Sud**

**Thèse**

**Pour le Doctorat en Sciences Economiques**

**(Arrêté du 07 août 2006)**

**Présentée et soutenue publiquement le 04 décembre 2007 par**

**Nadège Noële ANGO-OBIANG**

**Sous la direction de**

**Monsieur le Professeur Philippe ROLLET**

**Membres du jury :**

**M. ROLLET Philippe Professeur Université de Lille 1**

**M. REDOR Dominique Professeur Université de Marne-La-Vallée**

**M. DUTHIL Gérard Maître de Conférences HDR Université de Rouen**

**M. AKAGUL Deniz Maître de Conférences HDR Université de Lille 1**

**L'Université des Sciences et Technologie de Lille n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses. Ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.**

*A mes ancêtres survivants*

*Longue fut la nuit  
Tourmentée de mes jours  
Qui à jamais m'éclipsent*

## Remerciements

Les années qui ont été nécessaire à l'élaboration de cette thèse ont été longues, éprouvantes mais pleines d'enseignements. Dans les moments les plus pénibles j'ai toujours pu compter sur Monsieur Philippe Rollet, mon directeur de thèse, que je remercie ici. Les années supplémentaires de bourses dont j'ai bénéficié n'auraient pas été possibles sans l'appui de mon directeur de thèse et de Monsieur Pierre-Dieudonné Thaty Directeur Financier des Bourses et Stages au Gabon.

Je tiens aussi à remercier vivement les services du CROUS de Lille et l'association Roméro Solidarité.

Cette thèse aurait été quasiment impossible à réaliser si je n'avais pas eu à ma disposition les équipements logistiques et techniques du laboratoire EQUIPPE, sous la direction successive de Monsieur Philippe Rollet et de Monsieur Hubert Jayet, dans lequel j'ai passé ces années de thèse. Malgré les immenses difficultés rencontrées sur le plan physique, affectif et émotionnel, réaliser cette thèse restera pour moi un objectif fixé qui voit enfin la possibilité de sa réalisation.

Je dédie cette thèse à tous les Martyrs.

*Et à Michael Joseph Jackson.*

Bien à vous.

## Résumé

Notre thèse se penche sur l'évolution actuelle des inégalités (salaires/revenus, emploi) dans les pays du Sud sous l'effet de la mondialisation. Nous proposons d'étudier cet aspect important de la gestion du développement des pays du Sud dans la lignée des travaux qui affirment, quoique partiellement, que la hausse des inégalités salariales dans les pays industrialisés coïncide avec le développement des échanges avec les pays à bas salaires. Dans cette optique, nous nous sommes basé sur les économies dynamiques d'Asie et d'Amérique latine, mais aussi sur d'autres régions en développement afin de montrer une tendance à *la marginalisation dans la mondialisation* de la plupart des pays en développement.

Ainsi, les trois premiers chapitres ont pour but de montrer que contrairement à ce qui est avancé dans certaines études, dont celle de la Banque Mondiale, les inégalités augmentent depuis la milieu des années 90 autant en Asie qu'en Amérique latine. L'une des explications résiderait dans le fait que les spécialisations évoluent sous l'effet de l'intensification du commerce et des investissements directs étrangers. Les pays asiatiques, tout comme la plupart des pays en développement, par soucis de compétitivité au niveau mondial, améliorent leurs structures de production ce qui engendre une plus grande utilisation du capital et donc une demande plus importante du travail qualifié par rapport au travail non qualifié.

Mais cette modernité apparente cohabite avec des méthodes de production pré-taylorienne, des déficiences dans le fonctionnement du marché du travail qui rendent complexe la détermination des deux types de travail. Cet aspect déterminant est développé et discuté dans les chapitres 4 et 5 en association avec le problème crucial du renforcement des droits de propriété intellectuelle (chapitre 6) sur les inégalités dans le Sud à travers le coût du capital.

## LES MOTS CLES

Mondialisation, pays en développement (PED), pays du Sud, inégalités salariales, travail à qualification intermédiaire, investissements directs étrangers (IDE), transferts de technologie, travail non qualifié, travail qualifié, droits de propriété intellectuelle (DPI), délocalisations, biens intermédiaires, firmes multinationales.

## **Summary**

Our thesis bends over the current evolution of the disparities (salaries / incomes, employment) in the countries of the South under the influence of the globalization. We suggest studying this important aspect of the management of the development of the countries of the South in the lineage of the works which assert, although partially, although increase of the wage disparities in industrial nations coincide with the development of the exchanges with countries with low salaries. In this optics, we based ourselves on the dynamic savings of Asia and Latin America, but also on the other regions in development to show a tendency *to the marginalization in the globalization* of most of the developing countries.

So, the first three chapters aim at showing that contrary to what is advanced (moved) in certain studies, among which that of the World Bank, the disparities increase since environment (middle) of the years of 90 as much in Asia as in Latin America. One of the explanations would live in the fact that the specializations evolve under the influence of the intensification of the business and the foreign direct investments. The Asian countries, quite as most of the developing countries, by concerns of competitiveness at the world level, improve their structures of production what engenders a bigger use of the capital and thus a more important demand of the work qualified with regard to the not qualified work.

But this visible modernity lives with ways of production pré--taylorienne, deficiencies in the functioning of the labour market which make complex the determination of both working types. This determining aspect is developed and discussed in chapters 4 and 5 in association with the crucial problem of the intellectual intensification of the rights of property (chapter 6) the disparities in the South through the cost of the capital.

## **Key words**

Globalization, developing countries (DC), country of the south, wage inequalities, work with intermediate qualification, foreign direct investment (FDI), technology transfers, unskilled worker, skilled worker, ownership intellectual, delocalizations, intermediate inputs.

# Table des matières

<b>Dédicace</b>	<b>4</b>
<b>Remerciements</b>	<b>5</b>
<b>Résumé et mots clés en français</b>	<b>6</b>
<b>Résumé et mots clés en anglais</b>	<b>7</b>
<b>Liste des tableaux</b>	<b>16</b>
<b>Liste des graphiques</b>	<b>24</b>
<b>Liste des figures</b>	<b>26</b>
<b>Liste des schémas</b>	<b>27</b>
<b>Introduction générale</b>	<b>28</b>
<b>Chapitre 1: Faits marquants et éléments critiques de l'évolution des inégalités</b>	<b>37</b>
<b>Introduction</b>	<b>38</b>
<b>I-Les méthodes</b>	<b>39</b>
I.1- Les inégalités selon les indices de Gini	39
I.1.1- Méthode	39
I.1.2- Interprétation de l'indice de Gini	41
I.1.3- Les limites de l'utilisation de l'indice de Gini	41
I.1.4- La présentation des données	42
1.2-- L'indice d'inégalité de Theil	43
1.2.1- Méthode	43
1.2.2- Présentation des données	44
1.2.3- Les limites de l'indice de Theil	44

1.3- La prime de qualification	45
<b>II-Les faits marquants</b>	<b>47</b>
<b>II.1- En Asie</b>	<b>49</b>
II.1.1- Les inégalités en Asie selon les indices de Gini	49
II.1.2- Les inégalités en Asie selon les indices de Theil	50
II.1.3- Evolution récente de la distribution des revenus	51
II.1.4- L'évolution de la prime de qualification en Asie	52
II.1.5- Les inégalités en terme de chômage en Asie	54
<b>II.2- En Amérique latine</b>	<b>57</b>
II.2.1- Les inégalités en Amérique latine selon les indices de Gini	57
II.2.2- Les inégalités en Amérique latine selon les indices de Theil	59
II.2.3- Evolution récente de la distribution des revenus	60
II.2.4- L'évolution de la prime de qualification en Amérique latine	61
II.2.5- Les inégalités en terme de chômage en Amérique latine	67
<b>Conclusion</b>	<b>71</b>
<b>Chapitre 2 : Le commerce et les IDE comme acteurs majeurs des inégalités Actuelles des pays en développement</b>	<b>72</b>
<b>Introduction</b>	<b>73</b>
<b>I- Le rôle du commerce sur les inégalités</b>	<b>75</b>
I.1- Evolution de la structure du commerce	75
I.1.1- L'évolution du commerce extérieur dans certains pays du Sud	75
I.1.2- Une modification de la structure des exportations	77
I.2- Spécialisation et mobilité sectorielle	80
I.2.1- La mobilité sectorielle et l'emploi	80
I.2.2- L'évolution de la productivité de la main d'œuvre	85
I.3- Les réalités dans le contexte international	95



I.3.1- Des tendances protectionnistes	95
I.3.2- Des pays en développement de moins en moins nombreux sur le marché mondial	96
<b>II- L'influence des IDE dans la spécialisation des PED</b>	<b>106</b>
II.1- Les conditions favorables aux IDE	106
II.1.1- Caractéristiques du pays hôte	106
II.1.2- L'avantage des faibles coûts salariaux	107
II.2- Le développement des investissements directs étrangers	110
II.2.1- Les mouvements de capitaux	111
II.2.2- L'évolution générale des IDE dans le Sud	112
II.2.2.1- Le ralentissement des IDE vers le Sud	112
II.2.2.2- Des flux Nord-Sud presque marginaux	115
II.3- Les influences des IDE dans l'économie et dans la demande de travail	118
II.3.1- Une part de plus en plus grande dans certaines économies	118
II.3.2- Une orientation sectorielle inattendue des IDE dans le Sud.	120
II.3.3- Une demande tournée vers le travail qualifié	123
II.3.4- Résultats et limites en terme d'inégalités.	127
<b>III-Critique de l'évolution standard des inégalités</b>	<b>130</b>
III.1- L'évolution des inégalités en Asie	131
III.1.1- De faibles inégalités	131
III.1.2- Les tendances actuelles des inégalités	135
III.2- L'évolution des inégalités en Amérique latine	137
III.2.1- De fortes inégalités en Amérique latine	137
III.2.2- La tendance actuelle des inégalités	142
III.3 - Une approche alternative de l'évolution des inégalités	143
<b>Conclusion</b>	<b>145</b>
<b>Chapitre 3: La théorie du commerce international</b>	<b>146</b>
<b>Introduction</b>	<b>147</b>

<b>I-L'ouverture et les inégalités salariales dans le Sud</b>	<b>150</b>
I.1- Le développement du commerce favoriserait la baisse des inégalités dans le Sud	151
I.1.1- Les enseignements du modèle HOS	151
I.1.2- Les prolongements des enseignements traditionnels	153
I.1.2.1- Spécificités structurelles des pays en développement	153
I.1.2.2- L'offre et la demande relative de qualification comme déterminant des inégalités salariales	160
I.1.2.3- L'importance du commerce dans l'évolution des inégalités	162
I.2- Le nouveau contexte international	164
I.2.1- Les firmes multinationales	165
I.2.2- Les IDE et les inégalités dans le Sud	169
I.2.3- La diffusion de la technologie dans la demande de qualification	176
I.2.4- Les DPI et ses rapports avec les inégalités dans les pays du Sud	184
<b>II-Une baisse des inégalités non vérifiée</b>	<b>188</b>
II.1- Les méthodes	188
II.1.1- L'impact de la mondialisation sur la pauvreté	188
II.1.1.1- Les études à travers les pays	188
II.1.1.2- Les études par pays	189
II.1.2- Le rôle des politiques commerciales sur la distribution des revenus	190
II.1.2.1- A travers les méthodes de contenu de facteur et les politiques de promotion des exportations	190
II.1.2.1.1- Gourdon, Maystre et de Melo (2006)	190
II.1.2.1.2- Wood et Ridao-cano (1997)	191
II.1.2.2- L'impact de la libéralisation commerciale sur les inégalités	193
II.1.2.2.1- Milanovic et Squire (2005)	193
II.1.2.2.2- Weeks (1999)	195
II.1.2.2.3- Revenga (1997)	196

II.1.2.2.4- Paus et Robinson (1997)	197
II.1.2.2.5 - Dollar et Kray	199
II.1.3- Les liens entre les IDE et les inégalités salariales	201
III.1.3.1- Pan - Long Tsai (1995)	202
III.1.3.2- Lipsey et Sjöholm (2001)	204
III.1.3.3- Tan (2000)	204
III.1.3.4- Norbak (2001)	205
II.2 - Le commerce et son rôle sur les inégalités	207
II.2.1- La libéralisation commerciale	208
II.2.2 – L'évolution des salaires	214
II.3- Les délocalisations à travers les investissements directs étrangers et les inégalités dans le Sud.	225
II.3.1- Les IDE peuvent permettre une hausse de la prime de qualification	225
II.3.2 - Remise en cause de l'IDE comme vecteur de technologie	228
II.4- La mondialisation et l'évolution de la pauvreté	236
II.5- Les entraves à la mondialisation	239
<b>Conclusion</b>	<b>246</b>
<b>Chapitre 4: L'accroissement de la demande de main d'œuvre non qualifiée dans l'emploi des pays du Sud : Effet du commerce ou de la technologie ?</b>	<b>248</b>
<b>Introduction</b>	<b>249</b>
<b>I-Les effets inter/intra comme explication de la variation de la main d'œuvre</b>	<b>251</b>

<b>II-L'origine sectorielle de la main d'œuvre non qualifié du Sud</b>	<b>256</b>
II- 1 : Méthode	256
II.2.: L'évolution du poids des secteurs	262
II.3- Résultats : La hausse de la main d'œuvre non qualifiée résulterait de la spécialisation	264
II.3.1 : L'Amérique latine	264
II.3.2 : L'Asie	268
<b>III-L'impact du commerce sur la demande de travail non qualifié dans un contexte d'ouverture</b>	<b>274</b>
III.1- Les paramètres d'ouverture	274
III.2- La hausse de la demande de travail non qualifié suffit-elle à baisser les inégalités ?	277
<b>Conclusion</b>	<b>279</b>
<b>Chapitre 5: L'effet indirect du commerce sur la demande de travail non qualifié et sur les inégalités</b>	<b>281</b>
<b>Introduction</b>	<b>282</b>
<b>I-Une analyse des effets indirects du commerce</b>	<b>284</b>
<b>II-Proposition d'un modèle théorique pour l'étude des inégalités au Sud</b>	<b>293</b>
II.1- Mécanisme général	294
II.2 L'importation des biens intermédiaires comme facteur d'accroissement de la demande de main d'œuvre non qualifiée	302
II.2.1 -Notre modèle	302
II-2.2- Des PED plus capitalistiques	315
<b>Conclusion</b>	<b>323</b>

<b>Chapitre 6: Le renforcement des Droits de Propriété Intellectuelle peut-il influencer le niveau des inégalités dans les pays en développement ?</b>	<b>324</b>
<b>Introduction</b>	<b>325</b>
<b>I-Le renforcement des droits de propriété intellectuelle : Une mesure commerciale ou un instrument de politique économique ?</b>	<b>328</b>
I.1- L'impact réel des systèmes de brevet sur l'imitation	329
I.2- Les DPI et le contexte international actuel	333
I.2.1- Le rôle des DPI sur le taux d'innovation	333
I.2.2- Le renforcement de la dualité dans les rapports Nord-Sud	335
<b>II-Renforcement des DPI et évolution générale des inégalités (salaires/emploi)</b>	<b>340</b>
<b>III- Conséquences immédiates et à long terme des DPI</b>	<b>344</b>
III.1- L'influence des DPI sur la nature des IDE (conséquences sur les salaires et l'emploi)	344
III.2- Hypothèses sur l'intensification de la dérive des DPI dans le marché du travail des PED.	350
III.2.1- L'importation du capital et le développement parallèle du marché de l'occasion	350
III.2.2- Effet pervers sur la demande de la main d'œuvre qualifiée	353
III.2.3- Le renforcement des DPI pourrait augmenter l'émigration des travailleurs qualifiés et non qualifiés vers les pays riches	356
<b>Conclusion</b>	<b>358</b>

<b>Conclusion Générale</b>	<b>360</b>
<b>Bibliographie</b>	<b>365</b>
<b>Table des annexes</b>	<b>396</b>
<b>Liste des abréviations</b>	<b>413</b>

## LISTE DES TABLEAUX

<b>Tableau 1</b>	<b>48</b>
Indices de Gini des pays en développement d'Asie et d'Amérique latine	
<b>Tableau 2</b>	<b>51</b>
Indices de Theil en Asie	
<b>Tableau 3</b>	<b>52</b>
Valeurs récentes de Gini dans certains pays d'Asie	
<b>Tableau 4</b>	<b>53</b>
Répartition de la population active par qualification en Asie	
<b>Tableau 5</b>	<b>53</b>
Décomposition de la main d'œuvre employée	
<b>Tableau 6</b>	<b>54</b>
La prime de qualification de quelques pays d'Asie	
<b>Tableau 7</b>	<b>57</b>
Niveau de chômage en Asie de la main d'œuvre qualifiée et non qualifiée (en pourcentage) de 1995 à 2005	
<b>Tableau 8</b>	<b>60</b>
Indices de Theil en Amérique latine	
<b>Tableau 9</b>	<b>60</b>
Valeurs récentes de Gini dans certains pays d'Amérique latine	

<b>Tableau 10</b>	<b>61</b>
Répartition de la population active par qualification	
<b>Tableau 11</b>	<b>63</b>
Décomposition de la main d'œuvre employée	
<b>Tableau 12</b>	<b>64</b>
La prime de qualification dans quelques pays d'Amérique latine	
<b>Tableau 13</b>	<b>68</b>
Niveau de chômage en Amérique latine de la main d'œuvre qualifiée et non qualifiée (en pourcentage) de 1995 à 2005.	
<b>Tableau 14</b>	<b>76</b>
Rang des pays en développement avec un plus large et un moins large accroissement des opportunités d'exportation venant de la croissance de la demande d'importation mondiale	
<b>Tableau 15</b>	<b>77</b>
Structures d'exportation industrielles	
<b>Tableau 16</b>	<b>78</b>
Structures des exportations hors pétrole (en pourcentage)	
<b>Tableau 17</b>	<b>79</b>
Produits dynamiques dans les exportations des pays en développement par catégorie, 1995-2003. (Nombre de produits).	
<b>Tableau 18</b>	<b>81</b>
Mobilité sectorielle de la population active en Asie de 1950 à 1990	
<b>Tableau 19</b>	<b>81</b>
Emploi par activité économique dans quelques pays d'Asie	



<b>Tableau 20</b>	<b>83</b>
Mobilité sectorielle de la population active des pays d'Amérique latine et des Caraïbes de 1950 à 1990	
<b>Tableau 21</b>	<b>84</b>
Emploi par activité économique dans quelques pays d'Amérique latine	
<b>Tableau 22</b>	<b>85</b>
Productivité de la main d'œuvre dans 19 pays en développement et dans différents secteurs industriels, 1980-2000	
<b>Tableau 23</b>	<b>86</b>
Part des différents secteurs industriels dans la valeur ajoutée manufacturière dans certains pays en développement, 1970-2000 (en %).	
<b>Tableau 24</b>	<b>87</b>
Indicateurs liés à la compétitivité internationale des exportateurs de produits manufacturés dans 19 économies en développement.	
<b>Tableau 25</b>	<b>89</b>
Indices de l'avantage comparatif de quelques pays d'Asie pour l'exportation de produits manufacturés, 1980-2000.	
<b>Tableau 26</b>	<b>90</b>
Indices de l'avantage comparatif de quelques pays d'Amérique latine pour l'exportation de produits manufacturés, 1980-2000.	
<b>Tableau 27</b>	<b>92</b>
Indices de similitude structurelle des exportations de produits manufacturés et de valeur ajoutée pour certaines économies en développement, 1980-1981 et 1997-1998.	
<b>Tableau 28</b>	<b>96</b>
Les tarifs effectivement appliqués dans les pays développés et les pays en développement par groupe de produit, 1994 et 2005.	

<b>Tableau 29</b>	<b>98</b>
Récapitulatif de l'évolution du commerce des pays d'Asie par rapport à leurs inégalités	
<b>Tableau 30</b>	<b>99</b>
Récapitulatif de l'évolution du commerce des pays d'Amérique latine par rapport à leurs inégalités	
<b>Tableau 31</b>	<b>100</b>
Classement des pays en développement d'Asie selon le contenu technologique des biens exportés en 1998	
<b>Tableau 32</b>	<b>101</b>
Classement des pays en développement d'Amérique latine selon le contenu technologique des biens exportés en 1998	
<b>Tableau 33</b>	<b>102</b>
Classement des PED selon leur indice d'avance technologique et industrielle (ITA) en 2002.	
<b>Tableau 34</b>	<b>106</b>
Déterminants du pays hôte pour l'investissement direct étranger (IDE)	
<b>Tableau 35</b>	<b>108</b>
Coûts unitaires de la main d'œuvre dans 15 pays en développement dans certains secteurs, 1980 et 2000.	
<b>Tableau 36</b>	<b>109</b>
Coût du travail et salaire minimum en Asie	
<b>Tableau 37</b>	<b>110</b>
Coût du travail et salaire minimum en Amérique latine	
<b>Tableau 38</b>	<b>111</b>
Flux nets de capitaux en Asie et en Amérique latine (en milliards de dollars).	

<b>Tableau 39</b>	<b>112</b>
Evolution des IDE dans les pays en développement de 1970 à 1995	
<b>Tableau 40</b>	<b>113</b>
Evolution des IDE dans les pays en développement de 2002 à 2004 (en millions de dollars)	
<b>Tableau 41</b>	<b>113</b>
Stock d'IDE par pays 1990, 2000, 2004. En millions de dollars.	
<b>Tableau 42</b>	<b>114</b>
Flux net et stock d'IDE par pays d'accueil en Asie	
<b>Tableau 43</b>	<b>115</b>
Stock d'IDE de l'Union européenne en Amérique latine, 2001.	
<b>Tableau 44</b>	<b>119</b>
Les flux IDE en % de la FBCF, 2002-2005, et le stock d'IDE en % du PIB 1990, 2000, 2004, 2005 (en %)	
<b>Tableau 45</b>	<b>121</b>
Répartition du stock d'IDE en Asie de l'Est et du Sud Est par secteurs (%)	
<b>Tableau 46</b>	<b>122</b>
Stocks estimés des IDE par secteur et par industries dans les PED, 1990 et 2003. Flux estimés d'IDE par secteur et par industries 1989-1991 et 2001-2003. (En millions de dollars).	
<b>Tableau 47</b>	<b>123</b>
Elasticité (ex-post) de la demande de travail par rapport à la production	
<b>Tableau 48</b>	<b>124</b>
Sciences et technologies en Asie	
<b>Tableau 49</b>	<b>125</b>
Sciences et technologies en Amérique latine	

<b>Tableau 50</b>	<b>128</b>
Croissance des importations de matériel et de composants de produits électriques et électroniques (1980-2001, en pourcentage).	
<b>Tableau 51</b>	<b>219</b>
Equation de salaire et d'emploi au niveau de l'industrie	
<b>Tableau 52</b>	<b>223</b>
Estimation des déterminants du chômage dans les pays d'Amérique latine, 1971-1997 (méthode des moindres carrés ordinaires, toutes les variables sont exprimées en logarithmes à l'exception de D90).	
<b>Tableau 53</b>	<b>231</b>
Résultats de statique comparative	
<b>Tableau 54</b>	<b>253</b>
Décomposition de l'augmentation de la part des qualifiés dans l'emploi total (en points de pourcentage par an) en France entre 1977 et 1993, pour l'ensemble de l'économie.	
<b>Tableau 55</b>	<b>254</b>
Changement dans la structure de l'emploi dans les industries manufacturières du Royaume Uni et décomposition inter et intra industrie. 1979-1990	
<b>Tableau 56</b>	<b>262</b>
Evolution de l'effectif et de la non qualification dans le secteur primaire (agriculture, élevage, mines)	
<b>Tableau 57</b>	<b>263</b>
Evolution de l'effectif et de la non qualification dans le secteur manufacturier	
<b>Tableau 58</b>	<b>265</b>
Inter/intra du Costa Rica	
<b>Tableau 59</b>	<b>266</b>
Inter/intra de Mexico	

<b>Tableau 60</b>	<b>267</b>
Inter/intra pour l'Equateur	
<b>Tableau 61</b>	<b>267</b>
Inter/intra pour le Brésil	
<b>Tableau 62</b>	<b>268</b>
Inter/intra pour la Malaisie	
<b>Tableau 63</b>	<b>269</b>
Inter/intra pour la Thaïlande	
<b>Tableau 64</b>	<b>269</b>
Inter/intra des Fiji	
<b>Tableau 65</b>	<b>270</b>
Inter/intra de la Chine	
<b>Tableau 66</b>	<b>272</b>
Résumé de l'impact du commerce sur la demande de travail non qualifié	
<b>Tableau 67</b>	<b>292</b>
Estimation des demandes de travail qualifié et non qualifié françaises (MCO)	
<b>Tableau 68</b>	<b>316</b>
Structure des importations par principales catégories en Amérique latine	
<b>Tableau 69</b>	<b>318</b>
Structure des importations par principales catégories en Asie	
<b>Tableau 70</b>	<b>329</b>
Les raisons de breveter (en pourcentage des réponses affirmatives)	

<b>Tableau 71</b>	<b>330</b>
Méthodes les plus fréquentes pour protéger l'innovation	
<b>Tableau 72</b>	<b>331</b>
Les moyens de protection de l'innovation dans les services, en France.	
<b>Tableau 73</b>	<b>332</b>
Mesures de rétorsion commerciale prises par les Etats-Unis à l'encontre des pays en développement occupant une position stratégique au GATT entre 1984 et 1993.	
<b>Tableau 74</b>	<b>352</b>
Entrée interdite aux biens d'occasion	

## LISTE DES GRAPHIQUES

<b>Graphique 1</b>	<b>49</b>
Indices de Gini les plus bas en Asie (1970-1996)	
<b>Graphique 2</b>	<b>50</b>
Indices de Gini les plus élevés en Asie (1970-1996)	
<b>Graphique 3</b>	<b>55</b>
Evolution de l'emploi en Asie par pays de 1980 à 2001(en milliers)	
<b>Graphique 4</b>	<b>56</b>
Taux de chômage en Asie (en %)	
<b>Graphique 5</b>	<b>58</b>
Indices de Gini les moins élevés en Amérique latine (1970-1998)	
<b>Graphique 6</b>	<b>59</b>
Indices de Gini les plus élevés en Amérique latine (1970-1998)	
<b>Graphique 7</b>	<b>67</b>
Evolution de l'emploi par pays en Amérique latine de 1980 à 2001 (en milliers)	
<b>Graphique 8</b>	<b>68</b>
Taux de chômage en Amérique latine (1990-2000, en %)	

<b>Graphique 9</b>	<b>275</b>
Evolution des exportations (en pourcentage)	
<b>Graphique 10</b>	<b>276</b>
Evolution des importations (en pourcentage)	
<b>Graphique 11</b>	<b>277</b>
Evolution du PIB (en pourcentage)	



## LISTE DES FIGURES

<b>Figure 1</b>	<b>40</b>
La courbe de Lorentz	
<b>Figure 2</b>	<b>155</b>
Deux biens, offre inélastique	
<b>Figure 3</b>	<b>157</b>
Plusieurs biens, avec la terre, offre inélastique	
<b>Figure 4</b>	<b>158</b>
Plusieurs biens, pas de terre, offre élastique	
<b>Figure 5</b>	<b>342</b>
Variation de la demande et des salaires relatifs des travailleurs qualifiés suite aux DPI	

## LISTE DES SCHEMAS

<b>Schéma 1</b>	<b>132</b>
Approche fonctionnelle de la croissance	
<b>Schéma 2</b>	<b>134</b>
Des inégalités plus faibles dans les pays asiatiques	
<b>Schéma 3</b>	<b>138</b>
La hausse des inégalités en Amérique latine	
<b>Schéma 4</b>	<b>160</b>
Désincitation à la formation du capital humain	
<b>Schéma 5</b>	<b>211</b>
Lien Dotations factorielles –Ouverture -Inégalités	

# INTRODUCTION GENERALE

Depuis plus d'une vingtaine d'années, la question des inégalités est devenue un véritable problème de politique économique dans les pays industrialisés. La technologie [Hamermesh, (1993) ; Wood (1995) ; Machin (1994); Ango - Obiang (2001)] et le commerce avec les pays du Sud [Cortes et Jean (1997), Wood (1998)] ont été désignés comme responsables de cet accroissement des inégalités salariales et/ ou de chômage entre travailleurs qualifiés et travailleurs non qualifiés. Dans le cadre du commerce Nord-Sud, à la suite de la désignation des pays à bas salaires comme responsable de la hausse des inégalités dans le Nord, l'idée nous est venue de nous demander si l'ouverture, la libre concurrence à travers la mondialisation permettaient aux pays du Sud, à travers le développement du commerce des biens manufacturés dans lequel ils possèdent un avantage comparatif, de réduire leurs inégalités.

L'objet de notre thèse est d'étudier l'impact de la mondialisation sur les inégalités en termes de revenu mais surtout de salaire, mais aussi les opportunités d'accès à l'emploi des deux types de main d'œuvre (qualifiée et non qualifiée) dans les pays en développement. Il s'agit de déterminer si le nouvel environnement international et l'évolution du commerce Nord-Sud permettent ou non de diminuer les inégalités dans les pays du Sud. En tenant compte de l'hétérogénéité des pays en développement, on suppose une évolution différente des inégalités à l'intérieur de ces régions. L'ouverture à travers la baisse des barrières douanières engendre une hausse des IDE qui favorise la diffusion des technologies. Ce sujet révèle une certaine importance pour les pays du Sud dans le cadre actuel des relations Nord-Sud et du commerce international. Le nouveau contexte du commerce international prône pour une libéralisation plus grande des marchés mais s'accompagne de comportements inverses des pays qui se sentent menacés par le rattrapage technologique de certains pays du Sud. Cependant, cette ouverture par certains canaux, peut insuffler un dynamisme nouveau dans l'économie des pays du Sud et générer une résorption des inégalités dans ces pays.

La mondialisation par les avantages qu'elle offre dans la baisse des barrières tarifaires a été un levier important dans l'accroissement de la part des pays du Sud dans les échanges de marchandises. Ainsi, de 1990 à 1999 on note que dans le cadre du commerce international les pays d'Asie, sans le Japon, voient le volume de leurs exportations de marchandises aller jusqu'à 20% du commerce. L'Amérique latine se rapproche des 5% mais la part de l'Afrique reste très faible. De plus, en 1999, les produits manufacturés représentaient 78% des exportations mondiales de marchandises. Dans cette catégorie de produits, l'Afrique est fortement défavorisée. Dans notre étude des inégalités dans le Sud, l'Amérique latine et surtout l'Asie seront nos pays de référence. D'abord parce que plus que d'autres ces pays sont présents sur la scène internationale, et ensuite parce que ce sont les biens manufacturés des ces pays, notamment asiatique, qui concurrencent le Nord générant des thèses quant à leurs responsabilités dans la hausse des inégalités dans les pays industrialisés.

Mais quels sont les effets du libre échange issu de la mondialisation ? La réalisation des prédictions théoriques repose beaucoup sur le concept des économies en libre concurrence entre elles. Or, fort est de constater que le libre échange prôné par la mondialisation n'est pas du tout vérifié. Selon Romer et al (1991), l'attitude protectionniste de certains pays aurait tendance à baisser le bien-être que l'on doit retirer de l'ouverture. Dans cette atmosphère où les pays du Nord comme ceux du Sud affichent la protection de certaines parties de leur marché, la mondialisation s'avère imparfaite. En plus de n'être pas vraiment libérale, la mondialisation est inégalitaire.

*« De même que les produits sont en concurrence les uns avec les autres sur le marché mondial, les hommes seraient désormais en concurrence soit par le biais des migrations, soit par le biais du commerce, la circulation des produits étant un substitut à la circulation des hommes<sup>1</sup> »*

La mondialisation est inégalitaire tant pour les pays du Nord que pour ceux du Sud. Des études [ Cortes et Jean (1997), Wood (1998), Arthus (1994)] affirment que dans le cas du Nord la main d'œuvre victime du chômage et des inégalités salariales se trouve principalement dans les secteurs abrités. Ce qui n'est pas de l'avis d'autres économistes. En effet, avec l'ouverture des marchés, les pays à faibles salaires concurrencent les produits de la même gamme du Nord. Ces derniers, moins concurrentiels, au niveau des prix perdent des parts de marché, il s'ensuit le licenciement des travailleurs les moins qualifiés. En suivant ce

<sup>1</sup> Philippe Frémaux (1995), « La mondialisation renforce t-elle les inégalités ? ». Alternatives économiques, Hors-Série n° 23.

raisonnement il est évident que la mondialisation favorise les inégalités dans les pays industrialisés tout comme dans les pays du Sud. La baisse des barrières tarifaires a entraîné une plus grande circulation des capitaux dans les pays du développement. Les délocalisations, dont les pays du Sud sont les hôtes, se manifestent principalement à travers les investissements directs étrangers (graphique 3). C'est une forme d'investissement particulièrement prisée par les pays en développement car durant les crises financières mondiales de 1997-1998, et lors de la crise Mexicaine de 1994-1995, cette forme d'investissement n'a pas reflué comme les autres capitaux privés - capitaux de portefeuille- (Dadush, Dasgupta et Rahta, 2000 ; Lipsey, 2001).

*« Selon la théorie néo-classique, les flux d'IDE correspondent à une adaptation des firmes aux conditions des marchés nationaux et internationaux, en termes de coûts des facteurs résultant des dotations factorielles. Les capitaux devraient donc aller des pays où ils sont abondants vers ceux où ils sont rares car, dans ces derniers, les rendements des nouveaux investissements devraient être plus élevés. Cette réaffectation des capitaux améliorerait l'allocation des ressources, permettrait de valoriser les avantages comparatifs et devrait présenter des gains importants pour le pays d'accueil, notamment la hausse des rémunérations des travailleurs à terme<sup>2</sup> »*

Néanmoins, il semblerait que l'afflux des IDE dans une zone soulignerait la dépendance et l'absence de structure institutionnelle dans cette zone. Un pays ayant une forte proportion d'IDE révèle une fragilité économique. Hausmann et Fernandès-Arias (2000) estiment qu'une forte part d'IDE dans l'apport de capitaux est un signe de faiblesse des institutions et non de force du pays hôte. Outre la constitution du capital, l'IDE, quand certaines conditions<sup>3</sup> sont remplies, est bénéfique aux pays en développement grâce au transfert de technologie qu'il induit. A travers les transferts de technologie qu'ils véhiculent les IDE permettent aux pays du Sud de se constituer un capital fixe. Les bénéfices engendrés par les IDE augmentent les recettes fiscales du pays hôte (Loungani et Razin, 2001). Cependant, le capital contenu dans les IDE qui se dirigent dans le Sud aurait le même comportement avec la main d'œuvre non qualifiée du Sud qu'avec celle du Nord (le capital est économe en travail). L'exacerbation de la concurrence conduit certains pays en développement (c'est le cas de certains pays d'Amérique latine comme le Mexique) à opter pour la production des biens plus intensifs en

---

<sup>2</sup> Claire Mainguy (2004), « L'impact des investissements directs étrangers sur les économies en développement ». Revue Région et Développement n°20-2004.

<sup>3</sup> Un endettement excessif peut limiter les avantages de l'IDE. De récentes études montrent que même s'il est vrai que les machines sont difficiles à sortir, les transactions financières peuvent permettre de rapatrier l'IDE.

qualification car, comme les pays industrialisés, il est difficile de concurrencer les pays asiatiques par les prix. Cependant, nous le montrons tout au long de la thèse, les pays asiatiques sont en train d'allier faible coût de la main d'œuvre avec la production de biens intensifs en qualification. A partir de là, on estime que l'écart entre le travail qualifié et le travail non qualifié, quel que soit les régions, va s'accroître. De même, la plupart des études que nous avons rassemblé et les calculs que nous avons effectué (chapitre 1, chapitre 3) sont d'accord pour affirmer que les inégalités, depuis la fin des années 90 augmentent dans les pays asiatiques dites moins inégalitaires et dans les pays d'Amérique latine réputés très inégalitaires.

## **La Mondialisation et les Pays du Sud : Une Problématique Non Avouée**

L'ouverture croissante des économies a induit une intensification du commerce et des IDE au moyen des politiques restructurantes/destructurantes<sup>4</sup> dans les pays du Sud. Cette modification dans la structure des économies a nécessairement induit une hausse des inégalités (salaires/revenu, accès à l'emploi).

Cependant, au-delà du débat chiffré de la mondialisation, il importe de se demander à qui profite réellement cette intégration des économies. Quand on sait que plusieurs pays en développement manquent de route, de structure de base pour alimenter une économie nationale, comment penser que s'ouvrir à une concurrence accrue et sans protection avec les grandes nations industrialisées va vraiment améliorer le sort des nations les plus défavorisées ? La structure des études<sup>5</sup> qui se penchent sur les questions des inégalités dans les pays du Sud s'organise autour des facteurs internationaux comme l'intensification du commerce et l'impact des investissements directs étrangers. Elles démontrent que, pays développés ou non, l'accroissement du capital dans la production a tendance à favoriser les personnes ayant le plus de qualification. Ce résultat devient aussi un problème majeur dans les pays en développement ; alors comment voir l'adaptation de ces économies aux bouleversements toujours plus rapides de la technologie ?

Auparavant, pour la plupart de ces pays, rattachés à l'exploitation d'un sous-sol riche mais sans impact positif révélé, il leur faut aujourd'hui s'en remettre aux capitaux étrangers, se démarquer dans l'exportation des biens manufacturés, et avoir un marché aussi ouvert que

<sup>4</sup> Des auteurs comme Weeks (1997), estiment que l'ouverture croissante des économies a été défavorable au marché du travail de beaucoup de pays en développement.

<sup>5</sup> C'est surtout l'argumentation de cette thèse.

possible. Sauf que cette ouverture rencontre en retour une sélectivité économique des nations industrialisées qui par la voix des institutions internationales tendent à déposséder les pays du Sud des richesses de leurs flores au nom de la protection de l'innovation. Cet ensemble d'attitudes nous fait dire qu'il semblerait que la mondialisation pour beaucoup de pays du Sud ne serait en fait que la présentation d'*un corridor de tolérance* dans les relations commerciales.

La hausse des inégalités pour l'ensemble des pays en développement doit nous servir d'indicateur sur le renforcement de la précarisation des populations les plus vulnérables. Dans les pays industrialisées, à cause des échanges Nord-Sud mais aussi surtout du progrès technique, on enregistre bien évidemment des hausses des inégalités, des phénomènes d'exclusion, et des catégories de personnes plus affectées que d'autres par le chômage. Ces pays ont l'avantage d'avoir des institutions fortes et fiables. Alors que lorsque ce même phénomène se produit ou plutôt se développe dans le Sud, n'est-il pas à craindre, au regard des choix politiques inadéquats, des institutions corrompues ou/et défaillantes, de l'importance considérable du secteur informel, que ces sociétés finissent par être totalement désarticulées ? L'objet de cette thèse était précisément de répondre oui ou non à la question d'une hausse probable des inégalités dans les pays du Sud. Les différents outils utilisés dans cette thèse ont montré que non seulement on peut répondre par l'affirmative à cette question mais aussi que cette réponse repose sur une fragilité économique des pays du Sud bien plus grande et indique une marginalisation des pays les moins compétitifs.

## **Le cadre d'analyse**

Globalement, au vu des faits couramment admis, les inégalités (salaires/revenus) seraient très importantes dans certaines régions avec des niveaux de chômage très alarmants. Aussi, face aux pays industrialisés qui indexent le commerce Nord-Sud comme une des causes de l'accroissement des inégalités et du chômage des travailleurs non qualifiés, on s'interroge sur l'impact de la libéralisation des échanges sur les inégalités des pays du Sud. Rencontrant plusieurs problèmes dont celui de la dette, les pays en développement mettent en place des politiques spécialement conçues pour attirer les investissements directs étrangers. Ils espèrent ainsi pouvoir profiter des bienfaits que la littérature et la Banque Mondiale leur prêtent. Or, dans la réalité, n'ayant quasiment aucun pouvoir sur les flux d'investissement et sur leur nature, l'avantage de coût salarial dont sont dotés ces pays est exploité à outrance par les

FMN. Le théorème Stolper-Samuelson aura du mal à se réaliser car d'une part, ces pays n'ont aucun intérêt à augmenter les salaires, et d'autre part 80% des échanges se fait entre pays industrialisés. La hausse de la demande de travail non qualifié aurait donc du mal à entraîner une hausse significative des salaires relatifs qui conduiraient à une baisse des inégalités salariales.

Les contradictions relevées dans le domaine des inégalités dans les pays du Sud nous ont conduit pour toute analyse à vérifier les fondements des théories du commerce afin de bien imputer l'accroissement de la demande de travail non qualifiée au commerce international. Dans ce cas précis, nous nous concentrons sur les secteurs des biens d'exportations afin d'étudier les effets possibles de cette activité sur les inégalités salariales selon la qualité du bien exporté ou importé. Nous respectons le clivage des faits couramment admis qui relevaient une différence dans le niveau des inégalités et le rapport avec le capital des pays Asiatiques et d'Amérique latine. Cette différence dans le terme des inégalités ne signifie pas que les pays asiatiques sont plus égalitaires que les pays d'Amérique latine mais tout simplement que la manière de les appréhender est différente. La mise au point des rapports que les pays entretiennent avec les inégalités nous amène à introduire le nouveau contexte protectionnisme actuel des pays industrialisés concernant l'instauration de droit de propriétés intellectuelles. Ces derniers et la faible part des échanges Nord-Sud attestent que la marge de manœuvre des pays du Sud est très limitée et que leur dépendance économique et financière vis-à-vis des pays industrialisés avec la mondialisation s'est accrue.

*« D'une manière générale, l'attitude des gouvernements à l'égard des investisseurs étrangers est devenue extrêmement favorable, avec le résultat que, d'une part, les régimes de l'investissement ont été un peu partout libéralisés et qu'à défaut d'entente multilatéral dans ce domaine, les accords internationaux sur l'investissement prolifèrent, d'autres part.<sup>6</sup> »*

Selon les organismes internationaux, il est dans l'intérêt des pays du Sud de mieux réorienter leurs politiques d'attraction des investissements en privilégiant le critère de développement. La période d'essor des investissements étrangers dans les années 80 semble s'être ralentie depuis l'année 2003 et souligne la fragilité d'un tel instrument. Dans certains pays les politiques de libéralisation de l'investissement n'ont pas produit les effets attendus<sup>7</sup>.

---

<sup>6</sup> Deblock (2004), « Investissements directs étrangers et développement : Deux perspectives ». Voir pour plus d'information <http://www.unctad.org/Templates/StartPage.asp?intItemID=2310&lang=2>

<sup>7</sup> Mary Hallward-Dreimeyer, « Do Bilateral Investment Treaties attract FDI ? Only a bit...and they could bite », World Bank, DECRG, juin 2003.



La mondialisation offre des opportunités aux pays du Sud en terme d'acquisition des technologies contenues dans certains IDE et du dynamisme provoqué dans la demande de travail. Cependant, les technologies de pointe ne se tournent pas toujours vers les pays en développement, la zone étant souvent désignée comme manquant de personnes qualifiées ou possédant un savoir - faire susceptible de rentabiliser un investissement fort en technologie. Par ailleurs, si la mondialisation est souvent vue comme le mouvement accompagnant la baisse des barrières tarifaires, il faut souligner que les pays du Nord ne respectent pas toujours de jouer pleinement au libre échange avec les pays du Sud. La peur du rattrapage technologique et de l'accroissement du chômage des non qualifiés est l'argument moteur utilisé par les pays industrialisés pour retarder sinon freiner l'accroissement des parts de marché des pays du Sud dans les pays industrialisés. Aussi c'est dans cet environnement que nous pensons que dans l'immédiat, les pays du Sud ne peuvent pas tirer pleinement profit de l'ouverture qui est censé accroître la spécialisation pour augmenter la demande de travail non qualifié, et ainsi espérer baisser les inégalités salariales.

Les inégalités restent présentes dans les pays en développement, et fort accentuées dans certains d'entre eux. L'accroissement du commerce est une option qui peut se révéler un formidable atout mais ne peut palier à lui tout seul les lacunes dans le fonctionnement du marché du travail, dans la résorption de la pauvreté et de la mauvaise répartition des revenus.

Cette recherche, menée sur la base des préférences du théorème HOS, ne peut à elle seule prendre en compte tous les facteurs qui pourraient contribuer à l'explication d'une hausse ou d'une baisse des inégalités dans les pays du Sud. Nous avons tenté d'expliquer l'impact du commerce sur la demande des différents types de travail, l'influence de l'ouverture et des investissements étrangers sur la production et le biais néfaste de la mondialisation qui s'exprime à travers des investissements faibles en qualification et au comportement protectionniste des pays du Nord face à l'arrivée de certains pays du Sud sur le marché mondial. Par contre, il est évident d'après la méthode appliquée dans le chapitre 4 que le commerce est favorable à l'emploi de la main d'œuvre non qualifiée et donc constitue une belle opportunité pour les pays du Sud pour baisser le chômage de cette catégorie de travailleurs.

Notre étude s'organise de la manière suivante :

Dans le premier chapitre nous faisons un tour d'horizon de l'évolution des inégalités salariales à travers les indices de Gini, de Theil et la prime de qualification. Ainsi, nous avons une indication quantitative des inégalités dans certains pays en développement. Les valeurs des différentes mesures d'inégalité récoltées et calculées disent que les inégalités augmentent dans l'ensemble de ces pays mais davantage dans les pays d'Amérique latine.

Le chapitre 2 constitue une introduction à la revue de littérature. La complexité des problèmes des inégalités dans les pays du Sud étudiés nécessitait au préalable une présentation et une analyse des modifications qui ont eu lieu dans la structure du commerce et dans le contenu en qualification des IDE. Ces changements, selon nos déductions, ont fortement influencé, de façon positive, la demande de qualification remettant en cause les prédictions du modèle de Hoeksher -Ohlin.

La revue de littérature dans le chapitre 3 présente l'évolution de la littérature sur le problème des inégalités dans les pays du Sud. La forte dotation des pays du Sud en main d'œuvre non qualifiée et la nature des investissements directs étrangers font penser qu'avec la spécialisation internationale, la demande de main d'œuvre non qualifiée est favorisée induisant la baisse des inégalités de salaire. Les éléments théoriques défendus par le théorème HOS affirment que le commerce international favoriserait la baisse des inégalités salariales en augmentant la demande relative du facteur abondant qui est le travail non qualifié. Cependant, les résultats de certaines études empiriques indiquent que l'ouverture ne s'accompagne pas toujours d'une hausse des salaires des non qualifiés. Le salaire des qualifiés augmente plus fortement que celui des non qualifiés, et donc il y a une hausse des inégalités salariales. C'est pourquoi, tout au long de nos travaux de recherche, avons-nous privilégié d'étudier les mécanismes de la demande de main d'œuvre pour déduire d'une hausse ou d'une baisse des inégalités dans les pays en développement.

Dans le quatrième chapitre, nous procédons à travers une méthode de calcul, inter-intra, à l'examen de l'influence du contenu des échanges sur la demande de travail qualifié et non qualifié. On estime que le contenu des échanges a une incidence sur la demande de travail qualifié et non qualifié dans le Sud. Globalement, la nature des échanges favorise le travail non qualifié, donc aurait tendance à augmenter les salaires et à réduire les inégalités salariales. Pour l'ensemble des pays du Sud, qu'ils soient d'Amérique latine ou d'Asie, la demande de travail non qualifié est favorisée par le commerce. Donc l'ouverture et le développement des échanges, sous réserve qu'il y ait une hausse conséquente des salaires des non qualifiés,

favoriseraient la baisse des inégalités salariales en augmentant la demande de la main d'œuvre non qualifiée.

A travers le chapitre 5, on émet l'hypothèse selon laquelle la demande indirecte de biens intermédiaires, que nous présentons comme un paramètre d'ouverture, peut influencer favorablement la demande de travail non qualifié et contribuer à baisser les inégalités. On soulève le problème de la nature du lien entre le bien intermédiaire importé et les deux types de travail. Sa complémentarité avec l'une ou l'autre des catégories de travail peut déterminer l'évolution des inégalités salariales. De même en le reliant au chapitre 4, on veut confirmer le fait que le commerce et l'ouverture jouent un effet favorable sur la demande de travail non qualifié.

Avec le chapitre 6, une fois démontré que le commerce et l'ouverture suscitent une hausse de la demande relative de travail non qualifié mais ne peut compenser la hausse des salaires des qualifiés, on prend en compte l'environnement international et les répercussions que les mesures des DPI pourraient avoir sur le niveau des inégalités salariales. Notamment à travers les IDE dont le coût pourrait augmenter engendrant une hausse du prix du capital. Cette hausse du coût du capital serait due en partie à la décision des pays du Nord d'un renforcement des droits de propriété internationale pour protéger leurs innovations et assurer leur hégémonie économique sur le système économique mondial. L'accroissement des inégalités dans le Sud est un des aspects possibles de la mondialisation. Cette dernière peut également avoir des répercussions sur le développement ou la façon d'amorcer le développement dans les pays du Sud. Elle est aussi un des moyens d'aider à la valorisation des productions du Sud à condition qu'il y ait des politiques d'accompagnement. Mais ces derniers aspects peuvent faire l'objet de recherches ultérieures.

# CHAPITRE 1

## **Faits marquants et éléments critiques de l'évolution des inégalités dans les pays en développement**

*L'objet de ce chapitre est de présenter l'évolution des faits marquants des inégalités dans les pays en développement d'après plusieurs études et nos propres calculs et de les confronter à la réalité économique des pays concernés. Il est généralement admis que les inégalités sont plus importantes dans certaines régions (Amérique latine) par rapport à d'autres (Asie). L'objectif de ce chapitre est de vérifier la tendance récente des inégalités (salaires, revenus et emploi) de ces pays qui ont réussi à s'insérer dans le commerce international et dont le succès semble avoir une incidence sur les inégalités dans les pays industrialisés. Cette étude nous permettra de mettre en évidence que les pays en développement, tous comme les pays industrialisés, rencontrent également des problèmes dans la gestion de la hausse des inégalités entre travailleurs qualifiés et non qualifiés.*

## **Introduction**

L'objet de ce chapitre est de présenter à l'aide des données récoltées et de nos propres calculs les différents niveaux des inégalités dans les pays en développement. Nous présentons l'ensemble des données sur les inégalités à travers l'indice de Gini pour les revenus, l'indice de Theil et la prime salariale (ou prime de qualification) pour les salaires. Dans un premier temps, les résultats issus de la collecte des données et du calcul des inégalités ont rejoint globalement l'ensemble des enseignements qui affirment que les inégalités sont plus marquées dans les pays d'Amérique latine que dans ceux d'Asie. Cette nomenclature des inégalités semblait être justifiée dans les années 90 car des données plus récentes nous indiquent que dans les deux zones les inégalités sont en hausse. La présentation de l'évolution des inégalités n'a pas été aisée car nous observons de nombreux manquements dans les différentes bases de données utilisées.

Par ailleurs, l'analyse des inégalités ne peut se borner uniquement sur des indices statistiques comme Gini et Theil. Nous devons aussi prendre en compte la capacité que possède chaque catégorie de travailleurs à trouver un emploi. C'est pourquoi, pour bien mettre en évidence que, tout comme dans les pays industrialisés, les travailleurs non qualifiés sont les plus vulnérables, nous présentons des données relatives aux taux de chômage par qualification. Ceci non seulement pour montrer que les inégalités sont en hausse dans la grande majorité des pays en développement étudiés mais également que ce sont les personnes les mieux formées qui sont les plus épargnées par le chômage tout comme dans les pays du Nord.

## I – Les méthodes

### I.1- Les inégalités selon les indices de Gini

La notion d'inégalité en terme de revenu renvoie à l'équité dans la distribution des richesses d'un pays. Cette notion est très souvent rattachée au niveau de pauvreté.

#### I.1.1- Méthode<sup>8</sup>

Soit une série constituée de  $n$  individus prenant les  $p$  valeurs du caractère  $x_1, x_2, \dots, x_p$  avec comme effectifs correspondants  $n_1, n_2, \dots, n_p$ .

On suppose  $1 > p$ ,  $x_1 > 0$ ,  $x_i < x_{i+1}$  et tous les effectifs sont strictement positifs.

Avec  $n = n_1 + n_2 + \dots + n_p$ .

1- La masse totale de la série est notée  $m = n_1 x_1 + \dots + n_p x_p$

2- La moyenne de la série est notée  $\text{moy} = m/n$ .

On calcul les effectifs et masses en cumulés croissants. Pour cela on calcule  $k$  allant de 1 à  $n$ :

$$\alpha_k = (n_1 + n_2 + \dots + n_k) / n$$

$$\beta_k = (n_1 x_1 + n_2 x_2 + \dots + n_k x_k) / m$$

On a toujours  $\alpha_p = \beta_p = 1$ , par commodité on pose  $\alpha_0 = \beta_0 = 0$

$\alpha_k$  est le pourcentage des individus ayant une valeur du caractère inférieure ou égale à  $x_k$ . Ces individus possèdent une fraction de la masse totale égale à  $\beta_k$ . De même  $\beta_k$  est la masse (en %) possédée par les  $\alpha_k$  premiers individus (en %), ceux-ci étant classés par valeur croissante du caractère.

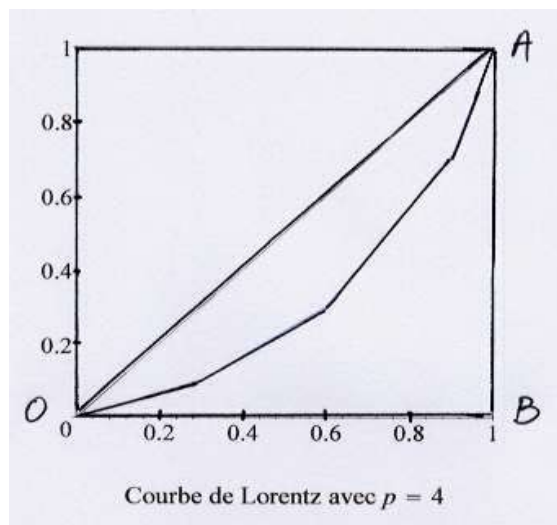
---

<sup>8</sup>La méthode présentée ici est issue du cours d'Alain Pichereau.

### Construction de la courbe de Lorenz<sup>9</sup>.

On reporte les points  $M_k(\alpha_k, \beta_k)$  pour  $k=0, 1, 2, \dots, p$  sur un graphique: la courbe de Lorenz est une ligne brisée constituée des segments  $[M_k, M_{k+1}]$ . La courbe de Lorenz est un indicateur de la concentration des revenus. Elle est construite à base du traitement statistique des données.

**Figure 1: La courbe de Lorenz**



Source: Pichereau Alain

On note  $g$  le coefficient de Gini, indicateur de concentration, qui est égal au rapport entre les deux aires: l'aire de la région délimitée par le segment  $[OA]$  et la courbe de Lorenz et l'aire du triangle  $OAB$ . Ainsi on note:

$$g = 1 - \text{somme de } i=0 \text{ à } p-1 \text{ de } (n_{i+1}/n) * (\beta_i + \beta_{i+1})$$

Le coefficient de Gini est aussi calculé selon la formule de Brown<sup>10</sup>:

$$G = \left| 1 - \sum_{k=1}^n (X_k - X_{k-1})(Y_k + Y_{k+1}) \right|$$

G: Coefficient de Gini

$X_k$ : Proportion cumulée de la variable de la population, pour  $k=0, \dots, n$ , avec  $X_0=0, X_n=1$

<sup>9</sup>Alain Pichereau prend l'exemple de  $p=4$  ( $M_0=O$  et  $M_4=A$ )

<sup>10</sup>Encyclopédie, Wikipedia

$Y_k$ : Proportion cumulée de la variable de revenu, pour  $k=0, \dots, n$ , avec  $Y_0=0, Y_n=1$

### **I.1.2-Interprétation de l'indice de Gini**

**a-** L'indice de Gini est compris entre zéro et 1. D'où :  $0 \leq g \leq 1$

**b-**  $g=0$  équivaut à ce que la répartition soit égalitaire. Avec  $g=0$ , la courbe de Lorenz est confondue avec le segment [OA]

**c-**  $g=1$  équivaut à ce que beaucoup (les premiers individus) ont peu, et donc que peu (les derniers individus) ont beaucoup. La courbe de Lorenz est proche de [OB]U[BA]. La répartition est très inégalitaire.

### **I.1.3- Les limites de l'utilisation de l'indice de Gini**

L'indice de Gini est couramment utilisé à cause de sa simplicité et de sa capacité à comparer les distributions de revenu à travers différentes catégories de population ou de pays différents. Cet indice montre comment les revenus changent pour les riches et les pauvres. Il montre comment la distribution de revenu d'un pays change sur une période donnée. Ainsi il est évident de voir si les inégalités ont augmenté ou baissé.

Cependant, les économies avec des revenus et des coefficients de Gini semblables peuvent avoir des distributions de revenu différentes. Cela est dû à la courbe de Lorenz, ils peuvent avoir des formes différentes tout en donnant le même indice de Gini. Si on prend le cas d'une économie où la moitié des ménages n'a pas de revenu, et l'autre moitié qui se partage le revenu, on a un indice de Gini de 0.5. Mais une économie avec une égalité complète de revenu, excepté un ménage qui a la moitié des revenus, a également un coefficient de Gini de 0.5. On suppose aussi que le coefficient de Gini est plus sensible au revenu des classes moyennes que des classes extrêmes (Encyclopédia).

A cause de ces limites d'autres mesures complémentaires sont utilisées. Il s'agit des indices d'Atkinson et de Theil. L'indice d'Atkinson qui est généralement utilisé pour mesurer le bien-être social est fonction du niveau de vie des individus de la population. Cet indice ne sera pas présenté dans ce travail. L'indice d'Atkinson a une fonction d'évaluation qui paraît insatisfaisante, dans la mesure où elle est symétrique, accordant le même poids à tous les



individus, quels que soient leurs revenus (Thibault Gajdos et Bertrand Lhommeau, 1999). Sous ce rapport, la fonction d'évaluation associée à l'indice de Gini peut sembler séduisante, dans la mesure où, précisément, elle accorde des poids différents aux individus. Ces poids semblent cependant bien arbitraires. Dans les deux cas, le caractère constant des paramètres est gênant. L'ensemble des données sur les inégalités sur lesquels nous allons discuter est représenté par les indices de Gini et de Theil. Nous compléterons l'étude de ces indices par la prime de qualification dont nous avons effectué nos propres calculs.

#### **I.1.4- La présentation des données**

Deininguer et Squire (1996) ont réalisé une base de données dans laquelle sont répertoriés les indices de Gini de plusieurs pays. Les parts de quintiles cumulatives issues des parts de revenu des différents groupes de quintiles sont la base sur laquelle les coefficients de Gini ont été calculés. Les sources sont diverses, elles proviennent soit des institutions nationales des pays concernés, soit des auteurs comme Altimir (1986) pour l'Argentine, Fields (1989) pour le Brésil, Ying (1995) pour la Chine, Gonzales-Vega et Cespéd Melgar (1989 et 1993) pour le Costa Rica, Ikémoto (1993) pour Thaïlande. Les données couvrent soit les zones urbaines soit tout le territoire national.

Deininguer et Squire (1996) ont d'abord rassemblé le plus grand nombre possible de données de l'indice de Gini qui était reporté dans la littérature et couvrait le niveau national. Ils ont obtenu un peu plus de 2600 observations caractérisées par une grande hétérogénéité. Ces données souffrent de deux problèmes. D'abord le fait qu'ils sont issus d'une documentation secondaire qui est très faible qui peut pousser les lecteurs à faire des conjectures sur les concepts de revenu ou des unités de mesure. Ensuite, une bonne proportion des indices de Gini est de faible qualité et ne satisfait pas le critère minimum de qualité. Aussi afin de rendre ces données crédibles, les auteurs ont réalisé une autre recherche sur les sources primaires de chaque observation et ont ainsi décidé de l'inclure ou non dans une base de données de meilleure qualité. Cette procédure a donc conduit à une base de données de 682 observations (sur 58 pays) dans lesquelles 65% furent calculé sur la base des sources primaires, soit 50% pour les agences de statistiques nationales et 15% sur des agences internationales réputées. Les 35% restant sont issues d'une source primaire reliée à une source secondaire.

### **Encadré 1: Présentations des données de Deininger-Squire selon Caminada et Goudswaard**

Les données sur les inégalités de revenu sont compilées pour un très large panel de pays. Les données de Deininger-Squire indiquent si l'inégalité est calculée pour le revenu brut ou net d'impôts ou des dépenses. En outre est indiqué si le concept de revenu s'applique aux ménages ou aux individus. Les données pour un pays particulier s'appliquent à une année indiquée. Malgré la qualité des données, elles sont parfois difficiles à exploiter parce que les pays sélectionnés et les données annuelles diffèrent selon le concept (revenu opposé à la consommation), la mesure du revenu (le revenu brut opposé au revenu net), l'unité d'observation (les individus opposés aux ménages), l'échelle de l'échantillon analysée (nationale ou régionale). Cet ensemble de facteurs rend difficiles certaines études dans la comparaison des niveaux et des évolutions des inégalités de revenus à travers les pays.

## **1.2-- L'indice d'inégalité de Theil**

### **1.2.1- Méthode**

L'indice d'inégalité de Theil a le même principe d'interprétation que l'indice de Gini. Plus les valeurs sont faibles et ont tendance à se rapprocher de zéro et plus la distribution est égalitaire. L'indice de Theil s'inspire de la mesure de l'entropie, il peut se décomposer en deux termes indépendants dont l'un est interprété comme la mesure des inégalités au sein d'une même catégorie (intra-state) et l'autre comme la mesure des inégalités entre les différentes catégories (inter-strate). Cela permet surtout d'analyser les évolutions des inégalités dans les populations partitionnées en groupes homogènes (H. Fofack et A. Zeufack, 2000)<sup>11</sup>. Afin de compléter le tableau 1, présentant les indices de Gini pour plusieurs pays en développement, nous rapporterons les indices de Theil calculés par l'Université du Texas.

L'indice de Theil est calculé comme suit :

---

<sup>11</sup>Cité par Jean Paul Zoyem (2001), « Calendrier de revenus et diagnostics de pauvreté: le cas du « Panel européen des ménages ». Communication aux XI journées du SESAME (Séminaire d'Etudes et de Statistiques Appliquées à la Modélisation en Economie). Consultables sur <http://www.univ-lille1.fr/medee/sesame/zoyem.pdf>

$$T = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \left( \frac{x_i}{\bar{x}} * \ln \frac{x_i}{\bar{x}} \right)$$

Avec  $x_i$  le revenu de la  $i$ ème personnes,  $\bar{x} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N x_i$  est la moyenne de revenu et  $N$  est le nombre de personnes. Le premier terme dans les parenthèses désigne la part de revenu agrégé des individus, le second terme est le revenu relatif des personnes par rapport à la moyenne. Si tout le monde a le même revenu alors l'index est égal à zéro. Si une personne a tout le revenu alors l'index est égal à  $\ln N$ . On décompose la formule. Si la population est divisée en  $m$  sous groupe et que  $s^k$  est la part de revenu du groupe  $k$ ,  $T_k$  est l'index de Theil pour ce sous-groupe et  $\bar{x}^k$  est le revenu moyen du groupe  $k$ . Ainsi l'index de Theil s'écrit :

$$T = \sum_{k=1}^m s^k T_k + \sum_{k=1}^m s^k \ln \frac{\bar{x}^k}{\bar{x}}$$

On dit ainsi qu'un sous-groupe contribue à un certain niveau d'inégalité par rapport à l'ensemble de la population.

### 1.2.2- Présentation des données

Les données proviennent de la base de données de UTIP-UNIDO<sup>12</sup> basées sur l'UNIDO 2001. Les données de l'Université du Texas (l'UTIP<sup>13</sup>) se concentrent sur environ 3200 observations, sur 36 ans (1963-1999) pour 156 pays. Ce sont des mesures de dispersion des salaires versés à travers les catégories industrielles dans les secteurs manufacturés issus des données publiées par l'Organisation de Développement Industriel des Nations Unies (UNIDO). Nous présenterons les résultats pour 10 pays Asiatiques et pour 14 pays d'Amérique latine.

### 1.2.3- Les limites de l'indice de Theil

L'indice de Theil est similaire à celui de Gini mais est beaucoup moins utilisé. C'est peut-être dû à l'importance des valeurs micro-économiques intégrées par l'indicateur de Gini comme le revenu de chaque individu. Il permet de prendre en compte l'ensemble des différences binaires de revenu ( $n^2$ ) alors que les indicateurs dérivés de l'entropie, comme Theil, tiennent compte

<sup>12</sup>Ces données sont consultables sur [utip.gov.utexas.edu/data/UTIP\\_UNIDO2001rv3.xls](http://utip.gov.utexas.edu/data/UTIP_UNIDO2001rv3.xls)

<sup>13</sup>The University Texas Inequality Project

uniquement du vecteur de revenu, de la taille et de la moyenne de chaque sous population (Mussard, Seyte et Terraza, 2002)<sup>14</sup>.

### **1.3- La prime de qualification**

L'étude de inégalités de revenu repose sur des calculs empruntés à d'autres auteurs. Nous proposons une étude de la prime salariale ou prime de qualification basée sur nos calculs personnels et sur la base de données de l'Organisation Internationale de Travail. La prime de qualification est un indicateur important de l'accroissement de l'écart de salaire entre travailleurs qualifiés et non qualifiés. L'évolution de la prime de qualification est appréhendée en étudiant le rapport entre les salaires des travailleurs qualifiés et ceux des travailleurs non qualifiés. Un niveau de prime de qualification est supposé être égalitaire lorsque le rapport des deux catégories de salaire est égal à un, et inégalitaire quand il est supérieur à 1. Les changements dans les salaires sont en principe déterminés par l'offre et la demande des différents groupes d'individus à travers un certain niveau d'éducation ou le poste occupé. Cependant, O'connor et Lunati (1999) avancent que le salaire seul est insuffisant pour indiquer le comportement de la demande de qualification. L'accroissement de la demande relative du travail qualifié n'entraînera pas nécessairement une hausse de sa rémunération. Ce dernier peut demeurer constant ou baisser si l'offre relative de travail qualifié a augmenté plus vite. Il est donc nécessaire, empiriquement, d'identifier l'offre relative de qualification pour pouvoir estimer l'effet d'un changement de la demande sur les salaires relatifs. Aussi, même si nous ne disposons pas d'assez d'éléments pour évaluer l'offre relative de travail qualifié, il nous paraît opportun d'étudier la composition de la population active de certains pays en développement en travail qualifié et non qualifié. La proportion obtenue dans nos tableaux ou dans la littérature nous permettra d'en déduire l'évolution potentielle des salaires des deux catégories de main d'œuvre suite à l'expansion du commerce extérieur et des IDE qu'a favorisé la libéralisation commerciale.

La mesure de la qualification passe donc par l'éducation et l'expérience professionnelle (O'connor et Lunati, 1999). Berman, Bound et al. (1994) dans un survey sur les manufactures américaines classifient les travailleurs par les occupations qui déterminent leurs qualifications. C'est ainsi qu'ils font la distinction entre les cols bleus (travailleurs non qualifiés) et les cols blancs (travailleurs qualifiés). Certaines études procèdent de cette façon avant d'expliquer

---

<sup>14</sup>Consultable sur <http://economicsbulletin.vanderbilt.edu/2003/volume4/EB-03D30001A.pdf> et sur <http://www.lameta.univ-montpl.fr/online/gini/articles/DT2002-24.pdf>

l'évolution des salaires relatifs des travailleurs qualifiés et non qualifiés qui sont déterminés par l'offre et la demande. Afin de mieux évaluer l'évolution des inégalités nous avons, par nos propres calculs, fait ressortir la prime de qualification. Nous avons, après avoir regroupé les travailleurs pas secteur et par occupation, départagé les salaires et les effectifs qualifiés des non qualifiés. Les salaires sont issus de la moyenne des salaires retenus par catégorie de travailleurs pour l'ensemble des secteurs de l'économie.

Pour le niveau de qualification de l'offre de travail nous avons procédé en décomposant la population active par niveau de formation<sup>15</sup> dans les tableaux 4 et 10, on a tenté de regrouper au fil des années l'évolution des qualifications par pays. Les niveaux 0 à 5 représentent le travail non qualifié et le niveau 6 le travail qualifié. Nous avons tiré des pourcentages sur les données relatives à l'offre de main d'œuvre (composition de la population active), à la demande (composition de la main d'œuvre effectivement employée dans plusieurs secteurs de l'économie) et à la composition du chômage. L'ensemble des données n'est pas assez représentatif pour une étude longitudinale correcte. De même, tout en sachant que la grande proportion de la population active des PED est non qualifiée, nous présenterons le tableau de la composition de la population active par qualification pour voir l'évolution de la main d'œuvre qualifiée par rapport à celle non qualifiée.

Du côté de la demande de travail les données<sup>16</sup> recueillies concernent les grands secteurs de l'économie dont l'agriculture, les manufactures, le commerce et la restauration. Ces données sont issues de la base de données SEGREGAT<sup>17</sup> de l'Organisation Internationale du Travail sur la répartition de l'emploi par profession. Nous avons ensuite regroupé ces données pour les classer en travail qualifié et travail non qualifié. Contrairement à la classification de la population active et du chômage, la répartition de la main d'œuvre en catégorie qualifiée et non qualifiée s'est fait selon le poste occupé et non selon le niveau d'instruction. Cependant dans ce chapitre qui est pour l'essentiel une présentation des niveaux d'inégalités, les résultats des calculs sont fortement agrégés au niveau national. Des détails sur la répartition de la main d'œuvre par qualification et par secteur sont présentés et discutés dans les chapitres 4 et 5, relatifs au rôle direct et indirect du commerce sur la demande des deux catégories de main d'œuvre.

---

<sup>15</sup> Voir annexe A1.

<sup>16</sup> La présentation détaillée des données de cette étude et de sa nomenclature a été exposée en détail dans le chapitre 3 relatif aux effets direct du commerce sur la main d'œuvre non qualifiée des pays en développement.

<sup>17</sup> C'est sur ces mêmes données que nous avons calculé la prime de qualification.

## II - Les faits marquants

La tendance générale est à la hausse de l'indice de Gini (voir tableau 1), notamment dans les années 90. En terme de revenu, les pays d'Asie de l'Est ont la réputation d'avoir une distribution équitable entre les différentes catégories composant la population active. De fait, en comparant avec les autres pays du Sud, leur indice de Gini figure parmi les plus faibles. On remarque par contre un accroissement des inégalités dans les pays à revenu intermédiaire d'Amérique latine. « Jacques Valier <sup>18</sup>dresse un bilan de la montée des inégalités particulièrement marquées en Afrique, en Amérique latine et dans une moindre mesure en Asie où la croissance est restée forte et la pauvreté a diminué, notamment en Chine. » Dans ce rapport, les inégalités ont augmenté du fait des délocalisations. L'ouverture brutale en Amérique latine s'est accompagnée d'un chômage élevé malgré la reprise de la croissance. La croissance des années 90 s'est révélée fragile : crise mexicaine de décembre 1994, crise asiatique en 1997, crise brésilienne de fin 1998 (Valier, 2000). Ces crises ont provoqué une baisse des dépenses publiques de santé et d'éducation pour lutter contre le déficit budgétaire, il en a résulté une hausse de la pauvreté et des inégalités. La tendance à des inégalités assez faibles dans les pays asiatiques paraît exceptionnelle mais, vue plus près, tout comme les pays d'Amérique latine, les inégalités dans beaucoup de pays sont en train de progresser.

---

<sup>18</sup> Conseil d'Analyse Economique, « Analyse économique : développement ». n° 3/2000 du 26 juin 2000. Page 1.

**Tableau 1: Indices de Gini des pays en développement d'Asie et d'Amérique latine**

Pays	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	sources
Bangladesh		0,39		0,36			0,37			0,29			0,28							
Chine	0,32	0,24	0,29	0,27	0,26	0,31	0,33	0,34	0,35	0,36	0,35	0,36	0,38							
Inde				0,31			0,42					0,45								
Indonésie	0,35	0,34	0,45		0,32	0,33		0,32			0,32			0,34						Krongkaew
Rep. Corée	0,39		0,36			0,34			0,34											Korea, NBS
Malaisie	0,49				0,48	0,474				0,48	0,45			0,459						Krongkaew
Philippines						0,46			0,46			0,45								
Singapour	0,41			0,42					0,41	0,39										Rao, 1990, Fields 1989
Sri-lanka	0,42	0,45						0,47			0,30									
Thaïlande	0,47	0,43				0,5	0,47		0,47		0,51		0,52							Krongkaew
Taiwan	0,28	0,28	0,28	0,28	0,29	0,29	0,29	0,29	0,30	0,30	0,30	0,30	0,31	0,31						
Argentine	0,41	0,42								0,48	0,42		0,41		0,43				0,44	ECLAC
Bahamas							0,48		0,41	0,45		0,42	0,42	0,45						
Brésil	0,58	0,55	0,54	0,57	0,63	0,62	0,54	0,56		0,607	0,6		0,59	0,617		0,614		0,59		L&S
Bolivie							0,52			0,52	0,42						0,59	0,59		S&H
Chili	0,53	0,52	0,54	0,54	0,56	0,53	0,54	0,53	0,55	0,58	0,556	0,55	0,55		0,545		0,553			larranaga
Colombie			0,56	0,43		0,45			0,51			0,53	0,53	0,52	0,52	0,53		0,58	0,57	Ocampo et S&H 97-98
Costa Rica	0,42	0,48	0,42	0,47	0,48	0,42			0,46	0,46		0,46		0,455		0,457		0,46		S&H
Equateur								0,44							0,43	0,56			0,57	S&H
El Salvador											0,45		0,53	0,52	0,53	0,5		0,52	0,56	S&H 97,98, mejia vos
Guatemala								0,58		0,59									0,59	S&H
Mexique					0,50					0,53			0,53		0,54		0,53			S&H
Nicaragua	0,37	0,35	0,36				0,37						0,41	0,57					60	S&H
Paraguay				0,45	0,39											0,62			0,57	S&H
Panama	0,48								0,56			0,56				0,56		0,58		S&H
Pérou		0,49					0,43					0,46			0,48		0,435	0,51		S&H
Uruguay	0,42	0,43	0,42	0,40	0,41	0,42	0,39	0,38		0,41			0,43			0,42		0,43		S&H
Venezuela										0,46	0,46		0,45			0,42		0,5		L&S

Source: Deininger et Squire (2001), consultable sur

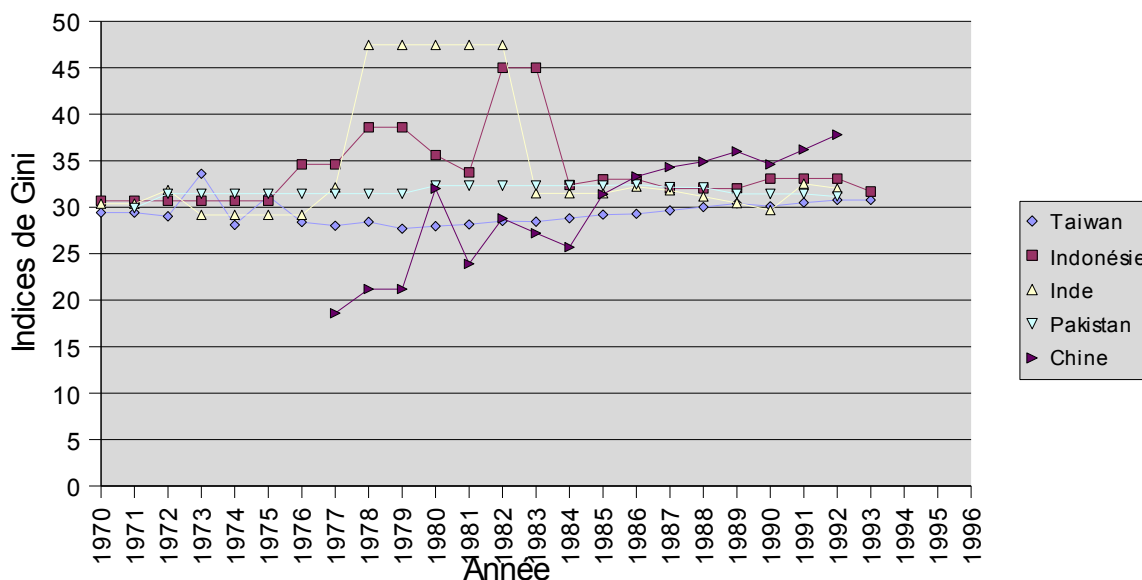
<http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTRESEARCH/0,,contentMDK:20699070~pagePK:64214825~piPK:64214943~theSitePK:469382,00.html>

## II.1- En Asie

### II.1.1- Les inégalités en Asie selon les indices de Gini

Taiwan et l'Indonésie enregistrent jusque dans le début des années 90 de faibles niveaux d'inégalité dans la distribution des revenus. La valeur de Gini tourne, pour les dix dernières années autour de 0.3. Cela conforte le point de vue de la Banque Mondiale (1993) sur le fait que le miracle asiatique s'accompagne de faibles niveaux d'inégalités.

**Graphique 1: Indices de Gini les plus bas en Asie (1970-1996)**

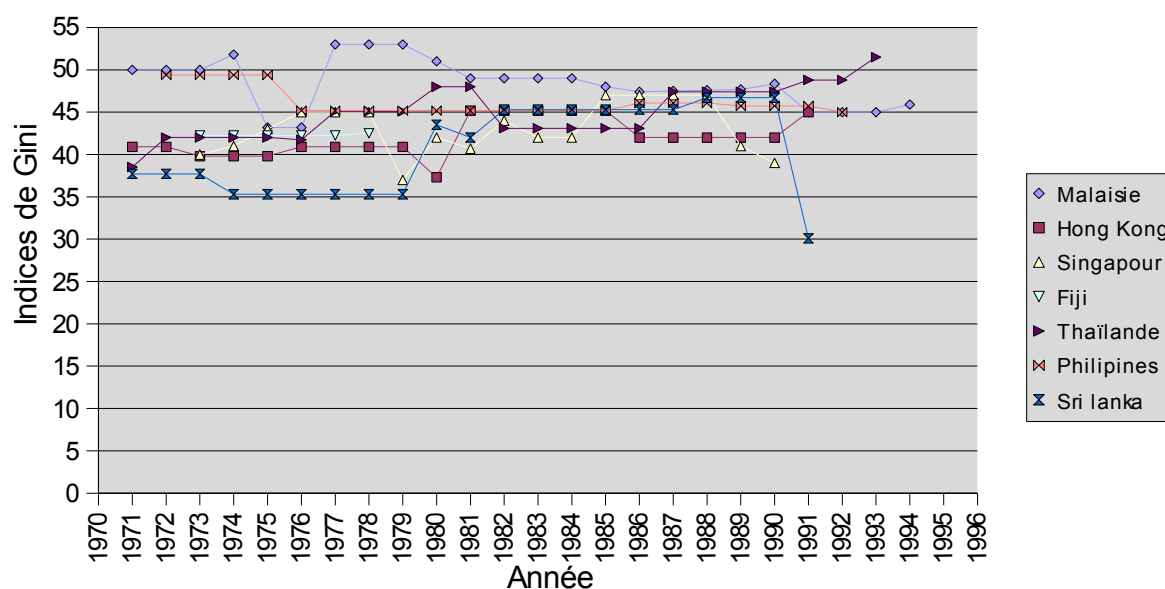


Source: Deininger et Squire (2001)

A partir de 1991 les inégalités en Chine semblent se rapprocher de 0.35. Même si la valeur de Gini a crû, elle reste tout à fait raisonnable. Avec Taiwan et l'Inde, la Chine fait partie des pays les moins inégalitaires des pays en développement. Singapour à partir du début des années 90 enregistre une tendance à la baisse de ses inégalités de revenu dont l'indice de Gini est juste en dessous de 0.4.



**Graphique 2: Indices de Gini les plus élevés en Asie (1970-1996)**



Source: Deininger et Squire (2001)

La Malaisie et la Thaïlande sont les deux économies dont les indices de Gini approchent régulièrement des 0.5. Si cela indique l'existence d'inégalités marquées, on s'interroge sur leurs évolutions ces dix dernières années mais surtout, les conditions ou mécanismes qui joueraient dans l'évolution des salaires qualifiés et non qualifiés.

### II.1.2- Les inégalités en Asie selon les indices de Theil

En Asie, l'indice de Theil a tendance à confirmer l'évolution des inégalités selon Gini. Sauf pour la Malaisie (1999) et l'Indonésie (1998) où on observe une légère baisse des inégalités<sup>19</sup> de salaires, l'Inde<sup>20</sup> où il y a une légère hausse en 1999. Pour l'ensemble des pays, en tenant bien compte de la période de fin des années 90 on observe la même répartition des revenus.

<sup>19</sup>L'indice de Gini s'arrête pour la Malaisie à 1993 (0,46 d'indice de Gini) la classant dans les pays d'Asie ayant les revenus les plus élevés. L'Indonésie (données de Gini disponible jusqu'en 1993) conserve son rang dans les pays les plus égalitaires.

<sup>20</sup>Les données selon Deininger et Squire s'arrêtent à 1991.

**Tableau 2: Indices de Theil en Asie**

COUNTRY	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
China	0,002	0,002	0,002	0,003	0,003	0,004	0,004													
Hong Kong	0,007	0,007	0,008	0,006	0,005	0,007	0,006	0,006	0,006	0,008	0,011	0,012	0,012	0,016	0,017	0,017	0,021	0,026	0,027	0,016
India	0,104	0,11	0,089	0,076	0,076	0,072	0,079	0,079	0,075	0,081	0,077	0,074	0,081	0,076	0,084	0,089	0,081	0,09	0,09	0,092
Indonesia	0,098	0,086	0,083	0,084	0,087	0,1	0,1	0,102	0,089	0,085	0,058	0,057	0,063	0,046	0,053	0,086	0,063	0,046	0,042	
Korea	0,027	0,031	0,027	0,033	0,027	0,026	0,026	0,023	0,023	0,024	0,025	0,019	0,02	0,018	0,02	0,017	0,02	0,018	0,02	0,02
Malaysia	0,021	0,021	0,025	0,032	0,031	0,039	0,045	0,046	0,048	0,039	0,034	0,033	0,029	0,027	0,028	0,029	0,034	0,029	0,026	0,026
Philippines	0,034	0,043	0,045	0,057	0,051	0,054	0,064	0,069	0,075	0,071	0,086	0,084	0,077	0,084	0,084	0,075	0,079	0,079		
Sri Lanka	0,058	0,076	0,07	0,047	0,063	0,062	0,036	0,065	0,057	0,046	0,056	0,041	0,028	0,043	0,042	0,052				
Thailand			0,108		0,083		0,037		0,074	0,131	0,111	0,082		0,074	0,038					
Taiwan	0,017	0,015	0,014	0,013	0,011	0,013	0,012	0,012	0,014	0,017	0,018	0,018	0,018	0,016	0,014	0,015	0,015	0,014		

Source : UNIDO (2002), consultable sur: [utip.gov.utexas.edu/data/UTIP\\_UNIDO2001rv3.xls](http://utip.gov.utexas.edu/data/UTIP_UNIDO2001rv3.xls)

Les deux bases de données (Deininguer et Squire) et UNIDO s'arrêtent aux années 1998 et 1999 avec énormément de lacunes pour les données de Deininguer et Squire. Nous allons poursuivre cette présentation avec des données plus récentes de la banque mondiale afin d'évaluer l'évolution de la distribution des revenus depuis 1998 jusqu'à des dates où les données sont disponibles (2001, 2002, 2003).

### II.1.3- Evolution récente de la distribution des revenus

Généralement, les études concernant généralement les quatre tigres (Hong Kong, la Corée, Singapour, Taiwan) soutiennent la thèse d'une baisse des inégalités grâce à la politique des exportations qui dynamise la demande des travailleurs non qualifiés par rapport aux travailleurs qualifiés. Dans trois cas sur quatre (la Corée et Taiwan en 1960, et Singapour dans les années 70), les écarts de salaires entre le travail non qualifié et le travail qualifié avaient baissé, tandis qu'ils s'étaient élargies pour Hong Kong dans les années 50, ce qui pourrait être dû à une trop forte hausse d'offre de travail non qualifié. Sundaram (2003) remet en cause cependant le fait que l'on généralise la baisse des inégalités salariales dans les pays asiatiques. La faiblesse des inégalités annoncée associée à de forts niveaux de croissance (Banque Mondiale) ne concernerait que cinq pays dont la république de Corée et la province chinoise de Taiwan, pour l'Asie de l'Est, la Malaisie, la Thaïlande, et l'Indonésie pour l'Asie du Sud-est. Or, on constate que c'est uniquement dans les premiers que l'on constate de faibles inégalités. Les trois autres pays d'Asie du Sud-Est ne seraient pas des exemples de réussite car leurs inégalités sont plus prononcées que ceux des pays d'Asie de l'Est.

A partir des données plus récentes des indices de Gini provenant de la banque mondiale, il apparaît que les inégalités sont en train d'augmenter même dans les pays comme la Chine (0,45 en 2001

contre 0,38 en 1992) que nous avons placé au début dans la catégorie des pays les plus égalitaires (tableau 4). Seule l'Inde affiche pour la période 1999-2000 une baisse de son indice qui va à 0,33 en 1999-2000 alors qu'en 1991 il était de 0,45.

**Tableau 3: Valeurs récentes de Gini dans certains pays d'Asie**

	<i>Indice de Gini</i>	<i>Année</i>
Chine	0,45	2001
Inde	0,33	1999-2000
Indonésie	0,34	2002
Rep. De Corée	0,32	1998
Malaisie	0,49	1997
Philippines	0,46	2000
Singapour	0,43	1998
Sri-Lanka	0,33	1992-2000
Thaïland	0,42	2002

Source: *World development indicators* 2006 (World Bank). Consultable sur:

<http://devdata.worldbank.org/wdi2006/contents/Section2.htm>

Les pays comme la Thaïlande (0,52 en 1992 à 0,49 en 2002), la Malaisie (0,46 en 1993 à 0,49 en 1997), Singapour (0,39 en 1990 à 0,43 en 1998) et les Philippines (0,45 en 1991 à 0,46 en 2000) restent dans la catégorie des inégalités les plus fortes en Asie avec Singapour (0,39 en 1989 à 0,43 en 1998) comme nouvelle entrée dans le groupe. On remarque donc que les pays les plus impliqués dans le commerce international enregistrent une hausse des inégalités même dans les pays réputés à faibles inégalités. Cela peut-être dû en partie au fait que ces études datent des années 90 et que l'insertion dans le commerce international qui a comme conséquences de profondes mutations sectorielles et technologiques a beaucoup influé sur les politiques de redistribution des revenus.

#### **II.1.4- L'évolution de la prime de qualification en Asie**

Comme nous l'avons suggéré dans la section 1, l'étude de la prime salariale passe par la prise en compte de l'évolution de l'offre et de la demande de travail. Dans la composition de la population active, il s'agit de noter l'évolution de la qualification de la main d'œuvre et d'examiner si au regard de la littérature que nous présenterons au chapitre 2, nous retrouvons les mêmes tendances.

**Tableau 4: Répartition de la population active par qualification en Asie<sup>21</sup>**

pays	Total	X	O	1	2	3	5	6	L%	H%
<b>Indonés</b>										
1994	147807.3	15758.42	-	92317.18	2031.206	16971.60	6607.919	12381.61	<b>91.62</b>	<b>8.38</b>
1996	139676.4	12800.63	23156.36	47804.01	21591.43	21444.94	2020.328	1888.673	<b>98.65</b>	<b>1.35</b>
1998	92734.93	24846.78	-	33772.60	13182.43	17023.84	1827.685	2081.581	<b>97.76</b>	<b>2.24</b>
<b>Philippin</b>										
2004	35629	847	-	5849	5979	4833	18121	-	<b>100</b>	-
<b>Sri-Lan</b>										
2000	6708.615	243.455	-	1339.041	3191.796	1108.801	825.521	-	<b>100</b>	-
2002	7206.958	1670.968	-	-	3282.378	1146.466	1107.146	-	<b>100</b>	-
2003	7805.344	1724.377	-	-	3634.540	1310.149	1136.278	-	<b>100</b>	-
2004	7952.714	1841.031	-	-	3350.856	1449.757	1311.068	-	<b>100</b>	-
2005	8126.233	1569.658	-	-	3664.816	1546.218	1345.542	-	<b>100</b>	-

Source : Laborstat et calculs personnels de l'auteur

Le tableau 4 ne pourra pas nous éclairer de façon significative sur l'évolution de l'offre de main d'œuvre car nous n'avons que trois pays et seul l'Indonésie n'a des données complètes que sur trois périodes. Dans ce pays, si l'on se base sur les données la main d'œuvre reste très fortement non qualifiée. On note même une régression de la main d'œuvre qualifiée. Les travaux que mènent la banque mondiale et différents économistes assurent qu'on assiste bel et bien dans les pays du Sud à une forte progression de l'offre de main d'œuvre qualifiée à moindre coût. Notre recherche dans ce chapitre ne nous a pas permis de le présenter empiriquement. Du côté de la demande cependant, même si les données sont très agrégées, on constate que conformément aux concept des théories du commerce, la demande adressée aux pays en développement est encore adressée en priorité au travail non qualifié (Tableau 5).

**Tableau 5 : Décomposition de la main d'œuvre employée**

	Année	Lnq	Lq	Total	Lnq <sup>22%</sup>
<b>Malaisie</b>	1980	3 644,57	538,39	4182,96	87,13
<b>Malaisie</b>	1991	4 973,40	731,46	5704,86	87,18
<b>Thaïlande</b>	1970	15 466,22	120,18	15586,4	99,23
<b>Thaïlande</b>	1980	28 984,59	352,06	29336,65	98,80
<b>Fiji</b>	1976	136,63	14,24	150,87	90,56
<b>Fiji</b>	1986	188,79	18,32	207,11	91,15
<b>Chine</b>	1980	477 821,44	18 463,55	496285	96,28
<b>Chine</b>	1990	527 511,35	37 747,49	565258,8	93,32

Source : Laborsta (organisation internationale du travail), et calculs personnels de l'auteur.

La Chine en 1990 semble afficher une hausse de la demande de qualification. Cette hausse de la demande peut-être rattachée au fait que sa prime de qualification (Tableau 6) ait augmenté (de 1,49 à 1,79) tout comme son indice de Gini. La Thaïlande également amorce une légère baisse de sa demande de travail non qualifié.

<sup>21</sup> Ne sont représentés ici que les pays pour lesquelles nous avons trouvé quelques données. Certains sont plus complets que d'autres pour le moment.

<sup>22</sup> Part des travailleurs non qualifiés en pourcentage.

**Tableau 6 : La prime de qualification de quelques pays d'Asie**

Pays	Année	Wnq <sup>23</sup>	Wq <sup>24</sup>	Wq/Wnq	Tendance
Malaisie	1988	535,14	773,00	1,44	Baisse
	1995	955,68	1 224,00	1,28	
	taux de variation	44%	37%		
Thaïlande	1985	2 388,27	6 660,60	2,79	Baisse
	1995	5 475,93	9 133,51	1,67	
	taux de variation	56%	27%		
Fiji	1983	239,27	3 454,81	14,44	Forte Baisse
	1988	260,45	682,30	2,62	
	taux de variation	8%	-406%		
Chine	1990	185,30	276,01	1,49	Hausse
	2000	719,97	1 291,14	1,79	
	taux de variation	74%	79%		

Source : Laborsta (organisation internationale du travail), salaire par occupation. Calculs personnels de l'auteur.

Sur la même période d'étude que la demande de main d'œuvre, les salaires ont fortement varié. Les Fiji sont un cas d'exception : Les salaires des travailleurs qualifiés accusent une baisse de 406% ce qui permet de passer d'une prime de qualification de 14.44 à 2.62. Cette tendance à la baisse rejoint notre analyse précédente sur une baisse éventuelle des inégalités si l'on prend en compte la période. Les calculs sur la Malaisie et la Thaïlande portent jusque dans les années 90, période à laquelle on attribuait à ces pays de faibles inégalités. Cependant, les calculs sur la Chine confirment bien le fait que depuis les années 2000, la tendance des inégalités serait en train de s'inverser. La rareté des données ne nous permet bien évidemment pas d'être définitif dans notre conclusion mais vu le fait que les dernières statistiques de la banque mondiale indique une hausse des inégalités, nous pouvons suggérer que la plupart des pays asiatiques insérés dans le commerce international affichent une montée de leurs inégalités.

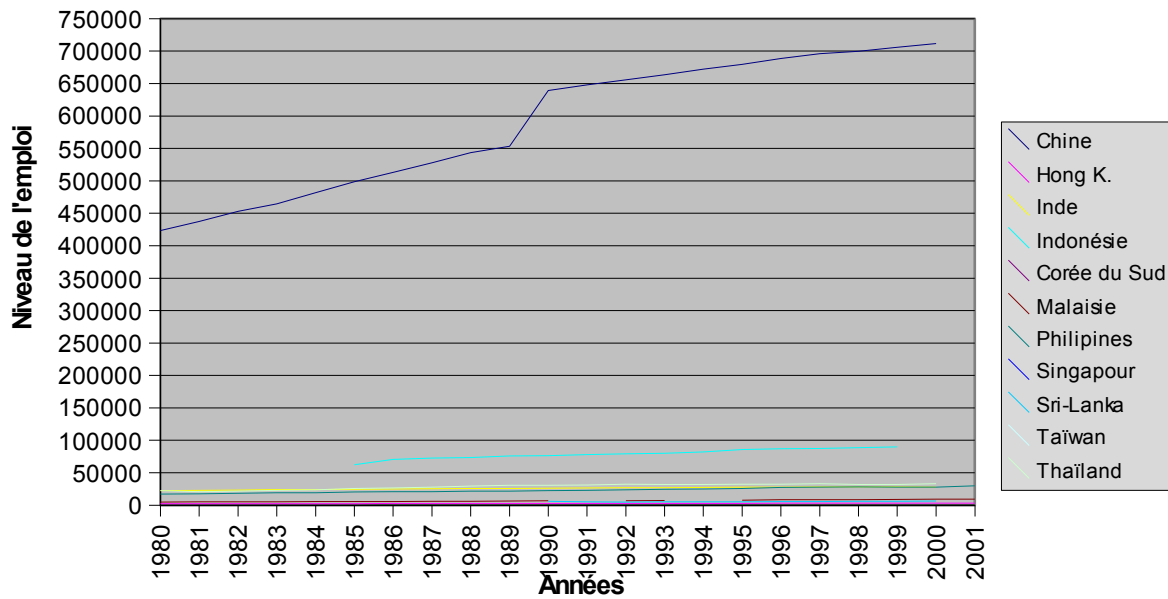
### II.1.5- Les inégalités en terme de chômage en Asie

La théorie du commerce international prévoyait avec la libéralisation des échanges une hausse de la demande de travail non qualifié qui pouvait générer une dynamique dans l'emploi dans les PED. Au vu du graphique 3, il semble que seule la Chine, du fait du dynamisme de ses exportations (que nous verrons dans les chapitres suivants) enregistre une hausse plus que significative de son niveau d'emploi.

<sup>23</sup> Salaires des travailleurs non qualifiés.

<sup>24</sup> Salaires des travailleurs qualifiés.

**Graphique 3 : Evolution de l'emploi en Asie par pays de 1980 à 2001(en milliers)**

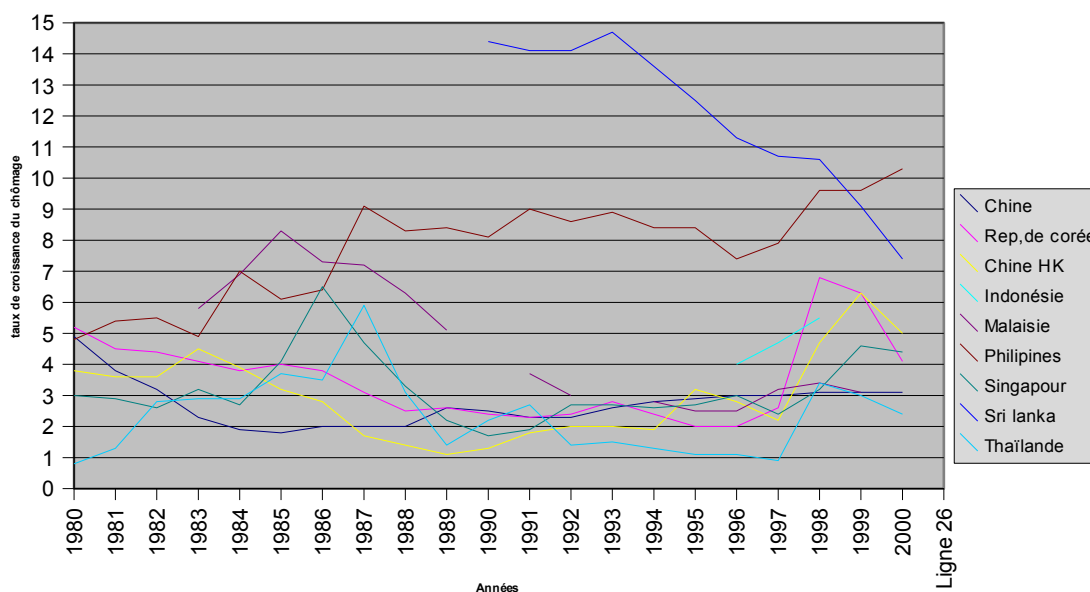


Source:BIT, Laborsta.

Le reste des autres pays enregistrent une hausse positive de l'emploi mais assez proche de zéro. Selon les données obtenues dans le tableau 5 et 6, l'évolution positive de l'emploi semblerait favoriser d'abord les travailleurs non qualifiés. Cette tendance positive en faveur de la main d'œuvre non qualifiée, conformément au théorème de HO, serait elle un réelle opportunité pour les économies des pays en développement? A terme, l'emploi d'une telle force de travail permettrait elle de garder des niveaux d'inégalités assez faibles? Pour répondre à cette question, du moins en partie, il est nécessaire de voir l'évolution des courbes du chômage et leurs répercussions sur les deux catégories de main d'œuvre.

## Graphique 4: Taux de chômage en Asie (en %)

Source :BIT, Laborsta.



En Asie les taux de croissance de chômage sont plus faibles qu'en Amérique latine. Seul le Sri - Lanka affichait vers 1994 un taux de chômage de 15% alors que tous les autres pays étaient en dessous des 10%. En 2000, le taux de croissance des pays asiatiques était en dessous des 5% pour Hong Kong, la République de Corée, la Chine, la Malaisie, Singapour et la Thaïlande. Le Sri-Lanka affichait sur la même année 7% de taux de chômage, les Philippines 10%. Ce sont les niveaux de chômage les plus élevés sur notre échantillon. Un niveau inférieur à celui atteint par les pays d'Amérique latine. En 2005 (BIT, 2006), le taux de chômage serait resté à 3.8% en Asie de l'Est, 4.7% en Asie du Sud et 6.1% en Asie du Sud Est. Malgré le faible niveau de chômage, on estime que le chômage en Asie a atteint des niveaux plus élevés. En Chine et en Inde par exemple (Gérard, 2004) beaucoup de sans emploi échappent aux statistiques. En Inde, depuis 1998, le secteur public a perdu 4.5 millions d'emplois. Les faibles pourcentages de chômage cacheraient un traitement particulier réservé à un type de salariés, notamment en Chine. A côté des chômeurs enregistrés (Rocca, 1999), plusieurs catégories de sans travail ont été créées. Ces travailleurs continuent de toucher une partie de leur salaire et sont évalués en 1996 à 10 millions de chômeurs. C'est un chiffre qui n'a cessé d'augmenter et qui en 1999 conduisait à une évaluation entre 18% et 20% de chômeurs dans la main d'œuvre urbaine. A cela s'ajoute une nouvelle configuration de la pauvreté dans ce pays. Il y a une population rurale massivement pourvoyeuse de main d'œuvre bon marché, des citadins privilégiés vivant dans des zones où une offre de travail existe, et une population urbaine déclassée située dans les provinces de traditions industrielles.

**Tableau 7: Niveau de chômage en Asie de la main d'œuvre qualifiée et non qualifiée (en pourcentage) de 1995 à 2005**

Pays	1995		1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004		2005	
	Non qualifié	Qualifiés	Non qualifié	Qualifiés	Non qualifié	Qualifiés	Non qualifié	Qualifiés	Non qualifié	Qualifiés	Non qualifié	Qualifiés	Non qualifié	Qualifiés	Non qualifié	Qualifiés	Non qualifié	Qualifiés	Non qualifié	Qualifiés	Non qualifié	Qualifiés
Macau, Chine	97,01	2,99	95,53	4,47	90,77	9,23	95,79	4,21	93,94	6,06	94,37	5,63	94,24	5,76	95,52	4,48	93,8	4,48	93,64	6,36		
Rep. Corée <sup>25</sup>	100	-	100	-	100	-	100	-	100	-	100	-	100	-	100	-	100	-	100	-	100	-
Indonésie	98,48	1,52	88,35	11,65	86,11	13,89	87,35	12,65														
Inde	88,24	11,76	88	12	87,74	12,26	87,56	12,44	87,72	12,78	87,64	12,36	87,38	12,62	87,63	12,37	87,19	12,81				
Malaisie	100	-	100	-	100	-	100	-	100	-	100	-	100	-	100	-	100	-	100	-	100	-
Philippines <sup>26</sup>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	83,02	16,98	82,41	17,59	82,14	17,86	82,26	17,36	80,3	19,7
Thaïlande	93,49	6,51	87,65	12,35	82,43	17,57	84,46	15,54	87,79	12,21	82,05	17,95										
Taiwan, Chine	71,51	28,49	72,73	27,27	75,78	24,22	73,93	26,07	73,85	26,15	74,4	25,6	76,89	23,11	75,34	24,66						
Hong Kong, Chine	99,37	0,63	99,54	0,46	99,3	0,7	99	1	99,37	0,63	99,28	0,72	98,91	1,09	98,91	1,02	98,59	1,41	98,64	1,36	98,41	1,59

Source: Laborstat et calculs personnels de l'auteur.

Le rapport de l'OIT de 2006 souligne que la croissance économique seule n'a pas suffi à satisfaire les besoins globaux en emploi, ce qui entraîne des retards dans la réduction de la pauvreté dans de nombreux pays. La forte proportion des travailleurs non qualifiés dans l'emploi, vu dans les tableaux 4 à 5, et dans les niveaux de chômage dans le tableau 7 donne à ce dernier une caractéristique de précarité. Seul Taiwan (dans notre échantillon de pays) a une proportion bien plus importante de travailleurs qualifiés au chômage. Les pays comme l'Inde ont un pourcentage de chômage des qualifiés presque constant. Ainsi même si au niveau numérique les inégalités semblent assez faibles (plus faibles que d'autres pays en développement), le fait que les travailleurs non qualifiés soient massivement touchés par le chômage marque bien une inégalité d'accès à l'emploi.

## II.2- En Amérique latine

### II.2.1- Les inégalités en Amérique latine selon les indices de Gini

Globalement, les inégalités se sont plus accrues dans les pays d'Amérique latine. Cette région affiche une opposition évidente aux prédictions théoriques les plus optimistes sur la baisse des inégalités dans les pays en développement. Cette opposition qui est une différence de fonctionnement par rapport à l'Asie tire ses racines d'un passé dans lequel les pays d'Amérique

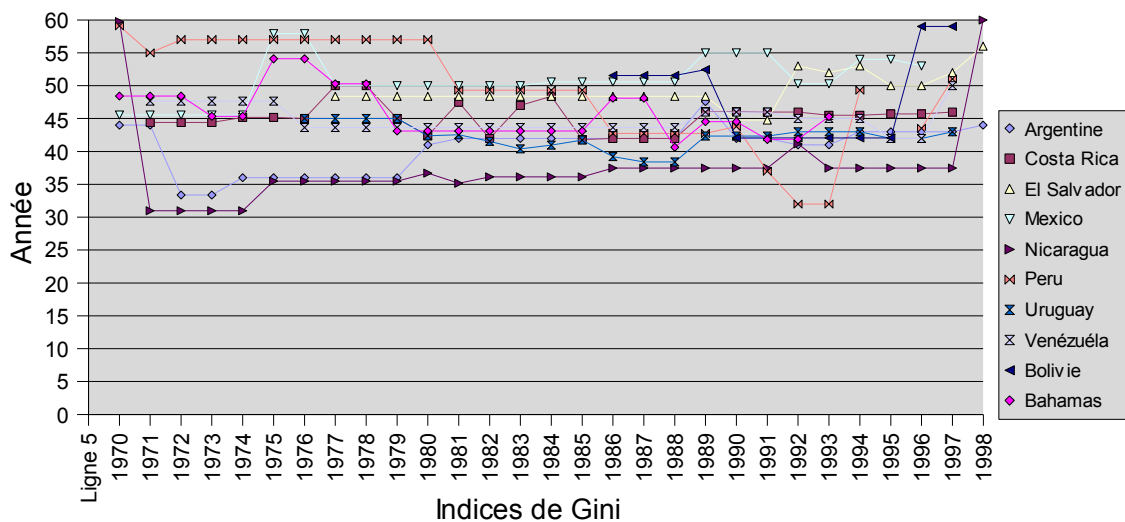
<sup>25</sup>Selon les données en Corée les personnes appartenant à la classe 6 (qualifiés) ne sont pas répertoriés. En suivant cette nomenclature le chômage semble composé exclusivement par la travail non qualifié. Le même cas de figure se présente aussi pour la Malaisie.

<sup>26</sup>Les données du chômage des travailleurs qualifiés intègre une partie de la classe 5 et 6. Le pourcentage réel des qualifiés est donc moins important que les chiffres affichés.



latine avaient basé leurs économies sur les industries de substitution des importations. L'échec de cette politique et le rôle important que jouent les ressources naturelles dans l'économie font que la plupart des grands pays de l'Amérique latine sont assez orientés vers des industries économes en main d'œuvre. Dans le graphique 5, nous présentons les pays d'Amérique latine ayant des niveaux d'inégalités forts mais moins élevés par rapport à d'autres pays de la région. On constate que depuis de longues années l'indice de Gini se situe autour de 0.5 mais que vers la fin des années 90, il semble se rapprocher davantage de 0.6 ce qui serait signe de très fortes inégalités comme dans le graphique 6.

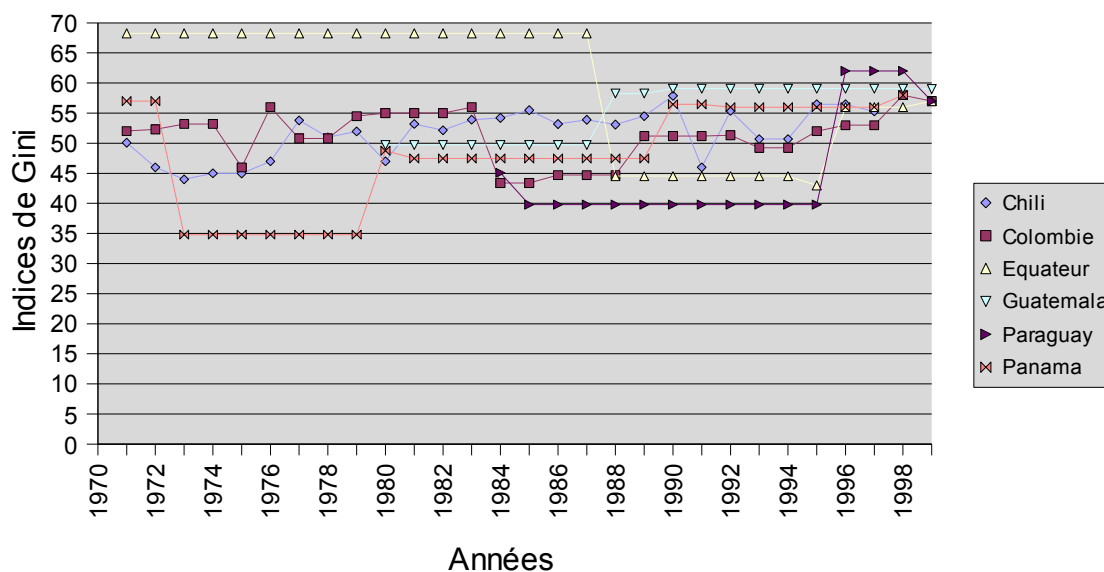
**Graphique 5: Indices de Gini les moins élevés en Amérique latine (1970-1998)**



Source: Deininger et Squire (2001)

Le nouveau groupe de pays dans le graphique 6 enregistre des indices de Gini d'une valeur encore plus élevée. Tout au long des années 90, l'indice de Gini de ces différents pays converge vers 0.6 qui est supérieur à la valeur de l'inégalité des pays précédents. Les inégalités dans la distribution des revenus sont fortes en Argentine, au Costa Rica, au Pérou, en Uruguay, et au Bahamas. Dès les années 70, la plupart d'entre eux sont partis avec des niveaux d'inégalités très importants se rapprochant de 0.6 à l'exemple du Pérou. Certains pays ont déjà une fois dépassés 0.6. C'est le cas de l'Equateur et du Paraguay.

**Graphique 6: Indices de Gini les plus élevés en Amérique latine (1970-1998)**



Source: Deininger et Squire (2001)

Les inégalités dans la distribution des revenus sont bien plus prononcées en Amérique latine qu'en Asie dont la moyenne se situe, en tenant compte des dernières données de la Banque Mondiale, autour de 0.4. En affichant des indices de Gini autour de 0.55, la majorité des pays d'Amérique latine sont donc victimes d'inégalités plus importantes dans la distribution de leurs revenus. Selon une étude du Cepal (2001), de 1990 à 1999, le coefficient de Gini augmente au Brésil (0.627 à 0.640), en Bolivie, au Paraguay, en Argentine (0.501 à 0.542), en Equateur, au Salvador, au Venezuela, Costa Rica et Mexique (0.536 à 0.539). L'indice de Gini semble stable au Nicaragua, au Guatemala, au Chili et Panama. Il baisse en Colombie de 1994 (0.601) à 1999 (0.572). L'UNCTAD (1999) montre dans son étude sur les variations de revenu pour différentes catégories d'emplois une inégalité croissante des revenus salariaux au cours de la première moitié des années 90.

## II.2.2- Les inégalités en Amérique latine selon les indices de Theil

Les valeurs de Theil obtenues confirment des hausses bien évidentes des inégalités de revenu pour l'ensemble des pays d'Amérique latine à la fin des années 90. Les trois économies dynamiques que sont l'Argentine, le Brésil, et le Mexique sont marquées par une hausse continue de leur indice de Theil à partir des années 90.

**Tableau 8: Indices de Theil en Amérique latine**

Pays	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Argentine					0,034	0,042	0,041	0,049	0,058	0,071	0,06			0,05	0,052	0,051	0,056			
Bolivia	0,031	0,035	0,048	0,051	0,107	0,146	0,071	0,072	0,067	0,068	0,069	0,089	0,101	0,082	0,108	0,101	0,085	0,084	0,097	0,101
Brazil											0,061		0,084	0,08	0,085	0,078				
Chile	0,048	0,051	0,054	0,075	0,085	0,091	0,105	0,094	0,083	0,074	0,072	0,072	0,065	0,063	0,061	0,064	0,068	0,07	0,076	0,079
Colombia	0,028	0,031	0,032	0,037	0,036	0,041	0,038	0,04	0,035	0,038	0,04	0,04	0,05	0,046	0,046	0,045	0,044	0,043	0,039	0,041
Costa Rica					0,103	0,038	0,039	0,046	0,033	0,033	0,031	0,039	0,037	0,031	0,046	0,024	0,043	0,026	0,028	
Ecuador	0,031	0,028	0,032	0,033	0,037	0,037	0,042	0,041	0,05	0,047	0,049	0,06	0,067	0,072	0,088	0,058	0,09	0,09	0,093	0,09
Guatemala	0,067	0,041	0,055	0,058	0,057	0,06	0,082	0,082	0,075			0,263	0,25	0,262	0,206	0,25		0,071	0,105	
Mexico	0,022	0,023	0,021	0,023	0,02	0,02	0,021	0,024	0,028	0,026	0,028	0,028	0,035	0,036	0,042	0,051	0,045	0,043	0,043	0,042
Nicaragua	0,028	0,02	0,021	0,03	0,026	0,022														
Peru			0,073	0,04	0,076	0,078	0,059	0,051	0,055	0,134	0,158	0,077	0,08		0,113					
El Salvador	0,024	0,023	0,024	0,024	0,03	0,036								0,131	0,077	0,132	0,069	0,048	0,064	
Uruguay	0,038	0,034	0,036	0,038	0,042	0,039	0,041	0,04	0,04	0,036	0,042	0,048	0,05	0,058	0,059	0,069	0,071	0,08	0,083	
Venezuela	0,023	0,025	0,032	0,042	0,035	0,032	0,035	0,045	0,042	0,042	0,055	0,091	0,066	0,089	0,066	0,086	0,117			

Source : UNIDO (2002), consultable sur: [utip.gov.utexas.edu/data/UTIP\\_UNIDO2001rv3.xls](http://utip.gov.utexas.edu/data/UTIP_UNIDO2001rv3.xls)

D'autres pays d'Amérique latine en développement, comme la Bolivie, conservent leur place dans le groupe des pays ayant les plus hauts niveaux d'inégalités car on observe que vers l'année 1999 les indices ont plus que doublé. Dans cette période, seuls le Costa Rica et le Guatemala connaissent une baisse de leurs inégalités, qui demeurent malgré tout importantes, surtout pour le Guatemala.

### II.2.3- Evolution récente de la distribution des revenus

**Tableau 9: Valeurs récentes de Gini dans certains pays d'Amérique latine**

Pays	Indice de Gini	Année
Argentine	0,53	2003
Brésil	0,58	2003
Bolivia	0,60	2002
Chili	0,57	2000
Colombie	0,59	2003
Costa Rica	0,5	2001
El Salvador	0,52	2002
Guatemala	0,55	2002
Mexique	0,5	2002
Nicaragua	0,43	2001
Pérou	0,55	2002
Vénézuela	0,44	2000
Uruguay	0,45	2003

Source: World development indicators 2006 (World Bank). Consultable sur:

<http://devdata.worldbank.org/wdi2006/contents/Section2.htm>

Mais au seuil de l'année 2003, les inégalités en Amérique latine sont en progression pour l'Argentine (0,44 en 1998 et 0,53 en 2003), le Chili (0,55 en 1996 et 0,57 en 2000), la Colombie (0,57 en 1998 et 0,59 en 2003), le Pérou (0,51 en 1997 et 0,55 en 2002), le Costa Rica (0,46 en 1996 et 0,5 en 2001), et l'Uruguay (0,43 en 1998 et 0,45 en 2003).

## II.2.4- L'évolution de la prime de qualification en Amérique latine

L'analyse de l'offre de travail plus fourni que pour les pays d'Asie indique des proportions de personnes qualifiées autour de 20% pour l'Argentine, le Pérou, le Panama et selon les données le Costa Rica. Ce qui confirment également les études prônant la hausse des qualifications en Amérique latine plus élevée qu'en Asie (Morley, 2001). Cependant, dans des pays comme le Brésil, pourtant réputé être un pays dynamique, la proportion des qualifiés est proche de zéro.

**Tableau 10(1) : Répartition de la population active par qualification<sup>27</sup>**

<i>Pays</i>	<i>Total</i>	<i>X</i>	<i>O</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>L%</i>	<i>H%</i>
<b>Argenti</b>										
2002	9971.879	57.340	23.648	697.074	3389.015	3158.804	757.268	1888.731	<b>81.06</b>	<b>18.94</b>
2003	10154.45	61.436	19.377	644.030	3370.348	3302.659	821.910	1934.694	<b>80.95</b>	<b>19.05</b>
<b>Bolivie</b>										
1992	2530.409	418.160	-	1228.152	-	408.273	113.400	462.424	<b>81.73</b>	<b>18.27</b>
1996	1413	73.524	-	324.321	226.693	444.933	67.126	276.631	<b>80.42</b>	<b>19.58</b>
1997	3645.165	518.413	3.538	1888.122	-	729.058	214.112	291.922	<b>91.99</b>	<b>8.01</b>
2000	3823.937	448.855	4.223	1898.682	927.435	-	335.676	209.066	<b>94.53</b>	<b>5.47</b>
<b>Bahama</b>										
1994	120.300	1.170	23.170	-	72.540	-	4.350	19.07	<b>84.21</b>	<b>15.79</b>
<b>Brésil</b>										
1992	53802.26	4567.393	31851.91	4549.168	2487.179	5964.372	4180.24	201.999	<b>99.62</b>	<b>0.38</b>
1993	54825.04	4029.251	32635.36	4603.589	2734.380	6235.548	4420.291	166.624	<b>99.7</b>	<b>0.30</b>
1995	58206.22	4074.065	33570.75	5165.424	3068.375	7158.424	4996.374	172.807	<b>99.703</b>	<b>0.297</b>
1996	57773.74	3517.228	31827.57	5735.521	3327.450	7900.727	5256.23	209.012	<b>99.64</b>	<b>0.36</b>
1997	59673.65	3531.995	32503.03	5793.019	3509.738	8462.322	5658.921	244.618	<b>99.59</b>	<b>0.41</b>
1998	61775.51	3579.004	32446.25	6110.750	4016.615	9336.020	5962.223	324.643	<b>99.47</b>	<b>0.53</b>
1999	64007.47	3523.634	32980.73	6435.030	4372.844	10195.31	6131.483	368.438	<b>99.424</b>	<b>0.576</b>
<b>Colombi</b>										
1996	6190.206	101.892	-	1649.318	3160.451	-	1238.939	39.606	<b>99.36</b>	<b>0.64</b>
1997	6488.413	96.550	-	1593.007	3237.743	-	1532.997	28.116	<b>99.57</b>	<b>0.43</b>
1998	6653.171	108.053	-	1601.791	3244.583	-	1671.962	26.782	<b>99.6</b>	<b>0.40</b>
<b>Nicarag</b>										
1995	1445.075	380.119	3.477	645.672	201.331	127.465	12.352	74.659	<b>94.83</b>	<b>5.17</b>
<b>Panama</b>										
2003	1250.874	38.041	59.115	290.409	203.131	343.294	28.285	288.599	<b>76.93</b>	<b>23.07</b>
2004	1285.122	32.580	59.178	290.362	212.830	343.780	28.267	318.125	<b>75.25</b>	<b>24.75</b>

Source : Laborstat et calculs personnels de l'auteur<sup>28</sup>.

<sup>27</sup> Ne sont représentés ici que les pays pour lesquelles nous avons trouvé quelques données. Certains sont plus complets que d'autres pour le moment.

<sup>28</sup> On ne tient compte que de la population active ayant plus de quatorze ans. Aussi, de la population active total a été soustrait les moins de quatorze ans, on a procédé de même dans tous les niveaux de formation. Puis nous les avons tous regroupés selon les classifications faites en annexe et calculer au prorata de la population active de plus de quatorze ans. Nous rappelons que le niveau 5 a été classé dans la catégorie des non qualifiés parce que nous estimons qu'elle ne donne pas accès dans les pays en développement à une qualification. Si on en tenait compte, alors pour certains pays (pas très nombreux) la proportion des travailleurs qualifiés augmenterait tandis que baisserait celle des travailleurs non qualifiés. Mais ces derniers resteront toujours largement prédominants dans le marché du travail des pays en développement.

**Tableau 10 (2) : Répartition de la population active par qualification<sup>29</sup>**

<i>Pays</i>	<i>Total</i>	<i>X</i>	<i>O</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>L%</i>	<i>H%</i>
<b>Mexique</b>										
1995	35558.48	3849.508	7424.788	7602.526	9924.405		6746.645	10.612	<b>99.97</b>	<b>0.03</b>
1996	36580	3339.739	-	15078.55	7575.587	5688.812	492.040	4406.014	<b>87.96</b>	<b>12.04</b>
1997	38344.65	10786.29	-	10169.17	6199.316	6072.826	593.603	4523.437	<b>88.2</b>	<b>11.8</b>
1998	39507.06	27827.74	-	-	-	6254.264	586.669	4838.4	<b>87.75</b>	<b>12.25</b>
1999	39751.38	3478.641	7470.009	8451.902	11275.24	-	3680.875	5394.722	<b>86.43</b>	<b>13.57</b>
2000	39633	3292.887	6874.442	8143.737	11498.44	-	3855.609	5968.727	<b>84.94</b>	<b>15.06</b>
2001	39682.84	3247.693	14607.65	-	9452.748	6242.156	773.431	5359.272	<b>86.5</b>	<b>13.50</b>
2002	41085	3355.547	6564.916	8321.236	9782.872	-	13057.63	3.535	<b>99.99</b>	<b>0.0086</b>
2003	41515.67	3105.721	6504.932	8319.275	10231.19	-	13354.05	0.509	<b>99.99</b>	<b>0.0012</b>
2004	43398.75	3058.368	-	14677.08	11035.65	7134.030	7035.6	457.563	<b>99.89</b>	<b>0.11</b>
2005	34291.77	3706.797	-	13794.17	7409.627	5305.652	527.218	3548.308	<b>89.65</b>	<b>10.35</b>
<b>Pérou</b>										
1995	3122.261	37.603	208.889	822.719	-	1453.977	218.300	380.773	<b>87.8</b>	<b>12.20</b>
1996	6500.909	-	769.760	1760.794	-	2341.756	639.509	989.09	<b>84.79</b>	<b>15.21</b>
1997	7311.934	253.523	-	1526.723	3471.607	-	834.224	1225.857	<b>83.24</b>	<b>16.76</b>
1998	7407.280	152.616	-	1442.641	3716.946	-	884.626	1210.451	<b>83.66</b>	<b>16.34</b>
1999	7836.190	175.376	-	1408.549	3821.537	-	1003.349	1427.379	<b>81.78</b>	<b>18.22</b>
2000	7694.867	182.803	-	1442.073	3791.322	-	1076.421	1202.248	<b>84.38</b>	<b>15.62</b>
2001	8271.366	252.950	-	1688.640	3907.123	-	1127.643	1295.010	<b>84.34</b>	<b>15.66</b>
2003	3747.307	47.554	-	426.428	2038.424	-	516.994	717.907	<b>80.84</b>	<b>19.16</b>
2004	3761.353	22.472	-	420.978	2048.216	-	597.932	671.754	<b>82.14</b>	<b>17.86</b>
<b>Urugua</b>										
2002	1249.5	4.400	-	346.200	292.500	380.400	71.200	154.7	<b>87.6</b>	<b>12.40</b>
2003	1240.500	4.600	86.500	304.200	327.100	291.200	68.900	157.6	<b>87.3</b>	<b>12.70</b>
<b>Salvado</b>										
1996	2227.409	424.661	-	446.779	489.010	336.117	329.785	201.057	<b>90.97</b>	<b>9.03</b>
<b>Costa R</b>										
1995	1231.572	46.753	201.919	622.452	-	164.427	18.340	177.681	<b>85.57</b>	<b>14.43</b>
1996	1220.914	40.351	1.276	614.747	179.295	200.820	-	184.425	<b>84.89</b>	<b>15.11</b>
1997	1301.625	44.249	0.549	647.779	191.928	209.493	-	207.527	<b>84.06</b>	<b>15.94</b>
1998	1376.540	49.087	0.895	19.024	644.575	415.929	-	237.03	<b>82.78</b>	<b>17.22</b>
1999	1383.452	49.313	0.885	671.297	202.544	214.826	-	1257.46	<b>82.3</b>	<b>17.70</b>
2000	1390.560	48.509	2.853	692.083	205.230	208.574	-	233.311	<b>83.22</b>	<b>16.78</b>
2001	1653.321	52.947	1.429	740.659	261.402	260.251	20.367	316.266	<b>80.87</b>	<b>19.13</b>
2002	1695.018	54.703	1.769	735.689	269.403	277.232	138.67	211.482	<b>87.52</b>	<b>12.48</b>
2003	1757.578	51.755	0.992	728.134	286.069	309.563	328.823	52.242	<b>97.03</b>	<b>2.97</b>
2004	1768.759	10.468	55.083	730.585	286.326	320.737	365.56	-	<b>100</b>	<b>-</b>

Source : Laborstat et calculs personnels de l'auteur<sup>30</sup>.

La population active de certains pays en développement suit une pente croissante. Il ressort que la main d'œuvre non qualifiée représente 80% voire 99% de la population active. Dans certains pays, la main d'œuvre non qualifiée constitue la quasi-totalité de la population active. Cette répartition

<sup>29</sup> Ne sont représentés ici que les pays pour lesquelles nous avons trouvé quelques données. Certains sont plus complets que d'autres.

<sup>30</sup> On ne tient compte que de la population active ayant plus de quatorze ans. Aussi, de la population active total a été soustrait les moins de quatorze ans, on a procédé de même dans tous les niveaux de formation. Puis nous les avons tous regroupés selon les classifications faites en annexe et calculer au prorata de la population active de plus de quatorze ans. Nous rappelons que le niveau 5 a été classé dans la catégorie des non qualifiés parce que nous estimons qu'elle ne donne pas accès dans les pays en développement à une qualification. Si on en tenait compte, alors pour certains pays (pas très nombreux) la proportion des travailleurs qualifiés augmenterait tandis que baisserait celle des travailleurs non qualifiés. Mais ces derniers resteront toujours largement prédominants dans le marché du travail des pays en développement.

nous permet de conclure que quel que soit le glissement de la main d'œuvre d'un secteur vers un autre, elle est dans tous les cas très fortement non qualifiée. En Amérique latine les inégalités de salaires peuvent provenir du fait qu'initialement sous l'impulsion des industries de substitution aux importations les gouvernements latino-américains ont orienté la formation d'une plus grande main d'œuvre instruite. L'instruction n'étant obligatoire que pour le primaire, on a des effectifs moins importants dans le secondaire. Ce qui est contraire aux pays d'Asie où les politiques afin d'harmoniser les salaires ont encouragé l'éducation jusqu'au niveau du collège pour une grande partie de la population active et ainsi réduire l'écart de salaire entre les travailleurs issus du secondaire et ceux issus de l'université. Mais, ces raisonnements issus des faits stylisés et de la littérature courante nous pose un problème par rapport aux données que nous avons dans les tableaux 4. Certains pays d'Amérique latine affichent des pourcentages très faibles de la main d'œuvre qualifiée. Ce constat se répète dans les seuls pays d'Asie dont nous avons trouvé des données (conclusion de la section). On ne peut faire que deux hypothèses, soit les données de certains pays collectés par l'OIT ne sont pas fiables, soit la nomenclature des qualifications que nous avons appliquées est trop sévère pour les pays en développement. Quoiqu'il en soit ce résultat confirme le fait, selon la théorie du commerce, que le travail qualifié est un facteur rare dans les pays en développement. Sur la base de calculs personnels, sur une dizaine d'années, on revient au même constat (Tableau 10). Dans la plus grande part des pays en développement d'Asie et d'Amérique latine, l'emploi est non qualifié à plus de 80%. Les résultats de ce découpage<sup>31</sup> confirment ceux obtenus dans la section précédente : l'emploi est majoritairement occupé par les travailleurs non qualifiés.

**Tableau 11 : Décomposition de la main d'œuvre employée**

	Année	Lnq	Lq	Total	Lnq <sup>32%</sup>
Costa Rica	1987	724,96	90,13	815,09	88,94
Costa Rica	2000	1 111 323,00	112 127,00	1223450	90,84
Mexico	1980	13 264,85	1 608,75	14873,6	89,18
Mexico	2000	26 438,79	4 453,85	30892,64	85,58
Equateur	1982	1 873,40	168,05	2041,45	91,77
Equateur	2000	4 843,78	341,52	5185,3	93,41
Brésil	1980	37 392,12	1 198,76	38590,88	96,89
Brésil	1991	41 906,96	1 698,27	43605,23	96,11

Source : Laborsta (organisation internationale du travail), et calculs personnels de l'auteur.

Sur deux décennies environ, les effectifs<sup>33</sup> de main d'œuvre ont augmenté tant chez les qualifiés que chez les non qualifiés. Ces derniers, étant initialement plus nombreux, voient leur demande augmenter davantage. Le Costa Rica se distingue des autres pays en allant de 724.96 travailleurs

<sup>31</sup> Ces données nous ont permis de calculer aussi les salaires des travailleurs qualifiés et non qualifiés et d'en tirer les primes de qualifications. Voir section I.2

<sup>32</sup> Part des travailleurs non qualifiés en pourcentage.

<sup>33</sup> Ces chiffres ont été recensés dans Laborsta du Bureau international du travail. Ils concernent pour les pays présents 43 secteurs dont 5 dans le primaire, 25 pour les manufactures et 13 pour le secteur du commerce et de la restauration.

non qualifiés en 1987 à 1.111.323 en 2000. Les données que nous avons sur la Chine (1980-1991) et la Malaisie (1980-1990) soulignent aussi le fait qu'en pourcentage le travail qualifié est aussi faible que dans les pays d'Amérique latine. Mais O'Connor et Lunati (1999) dans sa revue de littérature souligne la hausse des qualifications dans les pays en développement. Cette étude étant plus récente que la base de donnée Laborsta, nous tiendrons pour acquis que le travail qualifié aurait augmenté dans les pays en développement, mais avec les réserves que nous avons souligné plus haut.

L'ensemble de ces éléments montre une hausse significative des inégalités dans les pays du Sud avec un accent mis sur les pays d'Amérique latine. Bien qu'une partie de ces inégalités soit issue des causes internes, on estime que la mondialisation à travers l'ouverture et les mouvements de facteurs de production agissent sur les mécanismes nécessaires à une modification dans l'allocation des ressources à travers les différentes catégories de main d'œuvre. On note une forte variation des salaires tant pour les qualifiés que pour les non qualifiés. Mais le rapport entre ces deux catégories de salaires ne confirme par l'idée d'une hausse certaine des inégalités salariales sauf pour le Costa Rica et le Brésil. Pour les cinq pays restant il y a soit une baisse des inégalités salariales soit une petite hausse comme pour la Chine. Mais conclure à une hausse des inégalités non significative n'est pas possible si l'on tient compte du fait que notre échantillon est assez restreint.

**Tableau 12: La prime de qualification dans quelques pays d'Amérique latine**

Pays	Année	Wnq <sup>34</sup>	Wq <sup>35</sup>	Wq/Wnq	Tendance
Costa Rica	1987	333,28	469,04	1,4	Forte hausse
	2000	4 399,69	10 282,67	2,34	
	taux de variation	92%	95%		
Mexico	1990	13,95	22,72	1,63	Baisse
	2002	57,15	65,73	1,15	
	taux de variation	76%	65%		
Equateur	1987	Nd	nd	nd	ND
	2000	Nd	nd	nd	
	taux de variation	Nd	nd		
Brésil	1987	9 273,73	21 754,75	2,35	Forte hausse
	2001	713,37	3 327,00	4,66	
	taux de variation	-1200%	-554%		

Source : Laborstat (organisation internationale du travail), salaire par occupation. Calculs personnels de l'auteur.

Les données plus récentes (en rapport avec l'indice de Gini) confirment bien une hausse des inégalités salariales. Les variations à la hausse des salaires des qualifiés sont les plus importantes en Chine et au Costa Rica<sup>36</sup>. Dans le cas de Mexico, de la Malaisie et de la Thaïlande la variation des salaires des non qualifiés est plus grande et donc correspond à une baisse de la prime de

<sup>34</sup> Salaires des travailleurs non qualifiés.

<sup>35</sup> Salaires des travailleurs qualifiés.

<sup>36</sup> Les inégalités salariales sont en hausse.

qualification. En dehors du Chili, du Costa Rica et de l'Uruguay, les revenus réels des non qualifiés ont partout chuté. Le déclin est de plus de 30% au Brésil et en Bolivie, et de plus de 20% au Mexique et en Colombie. La baisse des revenus réels des qualifiés est relativement moins forte au Brésil et en Bolivie, et très présente au Mexique et en Colombie. On distingue donc dans la première moitié des années 90, quatre grands groupes de pays (E. Lora et M.Oliveira, 1998) selon la dispersion salariale :

- 1-La Bolivie, le Brésil et l'Argentine ont des revenus réels qui ont baissé avec un accent mis sur la baisse des revenus des non qualifiés.
- 2-La Colombie, le Mexique et le Venezuela enregistrent un accroissement des revenus des qualifiés alors que ceux des non qualifiés ont chuté.
- 3-Le Chili, l'Uruguay et le Pérou enregistrent un accroissement des revenus salariaux mais qui semble plus rapide pour les travailleurs qualifiés.
- 4-Les revenus salariaux augmentent au Costa Rica mais la dispersion salariale est faible ou inexistante. On observe une baisse importante pour les travailleurs qualifiés et une meilleure tenue des revenus des salariés non qualifiés.

En résumé, dans les trois premiers cas, les inégalités entre travailleurs qualifiés et non qualifiés ont augmenté dans les années 90 dans la grande majorité des pays d'Amérique latine. Cette différence dans l'évolution des inégalités et donc dans la répartition des salaires pourrait être liée au choix de spécialisation qu'ont dû faire les pays d'Amérique latine. Contrairement à la majorité des pays asiatiques et aux prédictions de HOS, ces pays se sont bien davantage tournés vers l'exploitation de leurs ressources naturelles et vers les industries de hautes technologies. La situation politique et économique avec ses répercussions désastreuses sur les conditions de vie des populations n'est pas étrangère à cette hausse des inégalités.

On estime que le rendement de l'éducation à l'université est plus élevé en Amérique latine qu'en Asie. On estime que c'est l'une des raisons pour lesquels les inégalités n'ont pas baissé dans cette région. Les pays d'Amérique latine ont les niveaux d'inégalités en terme d'éducation et de différentiels de qualification les plus élevés au monde. Ces deux facteurs seraient les principaux déterminant des inégalités de salaires entre les individus dans ces pays comparés à une économie asiatique typique, les diplômés d'université dans la population adulte sont plus nombreux en Amérique latine. Mais cela n'explique pas pourquoi l'augmentation de l'offre de qualification n'a pas conduit à la baisse du différentiel d'éducation ou de qualification. Se basant sur une étude de Lora et Marquez (1998), les différentiels d'éducation, après une baisse en 1982, se sont accru à nouveau à partir de 1988. Bernal et al (2000) confirment dans leurs études cet élargissement des différentiels

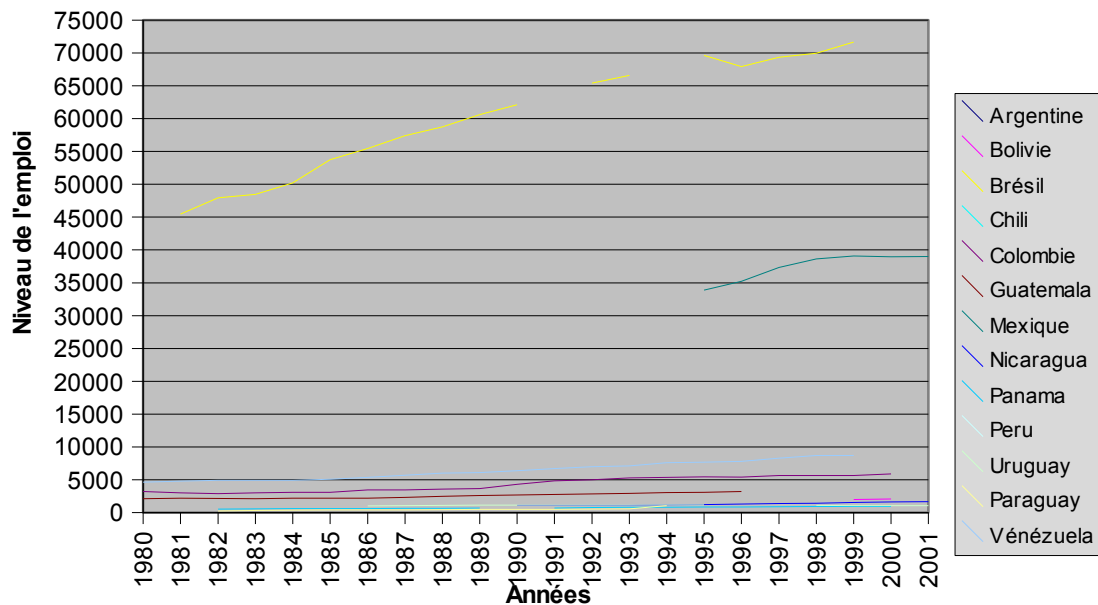


de qualifications, sauf pour le Costa Rica (contraire au résultat obtenu dans le tableau 6) et le Panama. Les pays d'Amérique latine ont fait l'effort de baisser le pourcentage de la population dans l'éducation primaire. Mais après le primaire une forte partie de la population abandonne le parcours scolaire ce qui accroît le nombre de personnes ayant un niveau d'étude égal au primaire (Brésil, Salvador, Guatemala, Honduras, Bolivie). Entre 1970 et 1985 (Morley, 2001), les effectifs du secondaire et d'université ont doublé en Asie. Mais les diplômés d'Université en Amérique latine sont plus nombreux tandis que l'Asie tend à universaliser l'enseignement secondaire. L'Asie avait comme stratégie de rapprocher dans sa distribution le groupe moyen vers ceux du sommet de la distribution, égalisant l'éducation à travers la force de travail. Aussi, au vu de l'expansion de l'offre de qualification, on ne peut attribuer la hausse relative des salaires et/ou du rendement de l'éducation à un échec dans l'expansion de l'offre. Ces études, très instructives et récentes ont le défaut de se baser sur des données des années 80 ou 90.

Berman et al (1998), en examinant le trend de la demande industrielle de qualification (mesurée par le ratio emploi des qualifiés sur emploi des non qualifiés) à travers les pays de l'OCDE et d'autres pays dans les années 80 enregistrent une hausse des ratios même dans les pays en développement. Il suppose que la hausse des inégalités est due au changement technologique à travers le transfert de technologie issue des pays industrialisés et à la hausse de l'investissement du capital combinée avec la complémentarité capital-qualification. Cela peut induire une hausse de la part de l'importation de bien de capital dans le total des dépenses en investissement de capital. La baisse des barrières tarifaires engendre un coût plus faible du capital et génère une hausse de la demande de qualification dans les PED qui ont enregistré une hausse de leur offre de main d'œuvre qualifiée. Cependant, cette hausse de l'offre selon l'étude de Morley (2001), n'a pas contribué à baisser l'écart des salaires. Aussi la hausse des différentiels des salaires serait due au changement technologique qui induit une plus forte demande en faveur de la qualification. Dans les années 80, le développement des industries de substitution aux importations avait favorisé une rapide croissance de la demande en faveur de la qualification et du capital. Tout en augmentant le salaire des qualifiés, il a conduit à la stagnation des salaires des travailleurs non qualifiés et donc à l'accroissement de la prime de qualification.

## II.2.5- Les inégalités en terme de chômage en Amérique latine

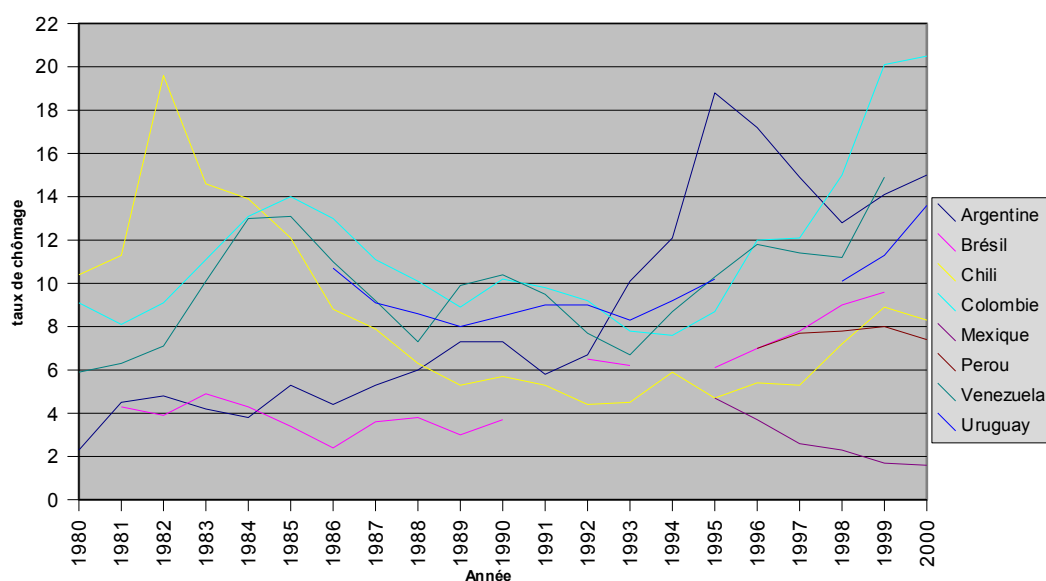
**Graphique 7 : Evolution de l'emploi par pays en Amérique latine de 1980 à 2001 (en milliers)**



Source :BIT, Laborsta.

Excepté pour le Brésil et le Mexique, l'emploi a crû dans les pays d'Amérique latine très modestement. L'évolution est positive mais pas assez forte pour compenser les niveaux de chômage que nous verrons dans la sous-section suivante.

**Graphique 8: Taux de chômage en Amérique latine (1990-2000, en %)**



Source :BIT, Laborsta

Plus important que l'emploi, les taux de croissance de chômage en Amérique latine affichent de fortes fluctuations. Ainsi, vers 1994, les taux sont compris entre 5% et 20%. En 1999, la Colombie affiche un niveau de chômage de 20%, l'Argentine a 14%, le Venezuela a 15%, l'Uruguay a 13%, le Brésil et le Chili ont respectivement 9% et 8%. Seul, en 2000, le Mexique affiche un faible taux de chômage en dessous des 2%.

Le faible niveau d'emploi associé à celui plus fort du chômage nous incite à penser que l'ouverture ne s'est pas accompagnée d'une forte opportunité d'emploi. Surtout pour les non qualifiés qui constituent la grande partie de la population active. Les niveaux élevés de chômage dans certaines régions, notamment pour le travail non qualifié, peuvent exercer une pression à la baisse des salaires des autres travailleurs des secteurs les plus exposés à la compétitivité internationale. Selon le BIT (2006), le chômage en Amérique latine a augmenté de près de 1.3 millions. Le taux de chômage a cru entre 2004 et 2005 de 0.3 points de pourcentage à 7.7%. Selon un article de Emir Sader (2005), plus de la moitié des 400 millions de latino américains n'arrivent pas à satisfaire leurs besoins primordiaux. L'application des politiques libérales sur ce continent aurait, au cours de ces 20 dernières années, conduit 91 millions personnes à la pauvreté. Un appauvrissement plus accentué en Argentine dont le taux de pauvreté est passé en 1999 et 2003 de 19.7% à 41.5%. Près de 7 millions de personnes ont quitté la classe moyenne et sont devenus pauvres (BID). On soupçonne le fait qu'avec un tel niveau de pauvreté, le chômage et le sous – emploi soit beaucoup plus important. La situation aurait connu son apogée avec l'effondrement des économies de l'Asie du Sud Est en 1998 car les investissements se sont tari. En 2002, l'Amérique latine recevait moins de 35 milliards de dollars d'investissement contre 150 milliards de dollars auparavant. Il s'en est suivi des dévaluations compétitives entre les pays d'Amérique latine pour maintenir un certain niveau d'investissement (Lariposte, 2004).

**Tableau 13: Niveau de chômage en Amérique latine de la main d'œuvre qualifiée et non qualifiée (en pourcentage) de 1995 à 2005.**

Pays	1995		1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004		2005	
	Non qualifié	Qualifié	Non qualifié	Qualifié	Non qualifié	Qualifié	Non qualifié	Qualifié	Non qualifié	Qualifié	Non qualifié	Qualifié	Non qualifié	Qualifié	Non qualifié	Qualifié	Non qualifié	Qualifié	Non qualifié	Qualifié	Non qualifié	Qualifié
Argentine	-	-	-	-	89,03	10,97	90,06	9,94	88,74	11,26	88,84	11,16	88,13	11,87	86,82	13,17	86	14	87,09	12,91	86,32	13,68
Brésil	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	96,55	3,45	96,65	3,35	96,4	3,6	96,46	3,54	-	-
Mexique	88,7	11,3	84,91	15,09	85,43	14,57	83,37	16,63	78,48	21,52	83,4	16,6	99,47	0,53	99,31	0,69	99,49	0,51	99,45	0,55	99,6	0,34
Pérou <sup>37</sup>	100	-	100	-	100	-	100	-	100	-	100	-	100	-	100	-	100	-	100	-	100	-
Vénézuéla	85,75	14,23	86,76	13,24	86,7	13,3	86,38	13,62	85,54	14,46												
Chili	-	-	92,38	7,62	93,54	6,46	93,08	6,92	91,78	8,22	88,52	11,48	88,54	11,46	93,89	6,11	87,46	12,54	87,06	12,94	96,22	13,78
Costa Rica <sup>38</sup>	89,92	10,08	90,12	9,88	89,64	10,36	90,07	9,93	90,88	9,12	92,77	7,23	89,24	10,76	97,6	2,4	91,38	8,62	87,39	12,61	87,56	12,44

Source: Laborstat et calculs personnels de l'auteur.

<sup>37</sup>Il n'y a pas de données pour la classe 6 au Pérou, d'où le fait que peut-être 100% du chômage est composé de travailleurs non qualifiés.

<sup>38</sup>Au Costa Rica, à partir de l'année 2001, les classes 5 et 6 sont confondues. Le pourcentage des qualifiés est donc surévalué.

Le niveau de l'emploi est un facteur déterminant de bien-être économique surtout dans les pays en développement. « *L'impact de la libéralisation commerciale sur le niveau et la structure de l'emploi détermine son rôle sur la pauvreté, les salaires et la distribution des revenus et la qualité de l'emploi*<sup>39</sup> ». Il est couramment admis que les pays en développement souffrent d'un niveau de pauvreté important qui s'exprime surtout par la faiblesse dans l'emploi de qualité et des niveaux de chômage alarmant. Le tableau 12, exprime tout comme dans celui relatif aux pays asiatiques que les travailleurs non qualifiés sont davantage concernés par le chômage que les travailleurs qualifiés dont le pourcentage tourne autour des 11% du chômage total. Il semblerait que les travailleurs non qualifiés soient moins favorisés dans l'accès à l'emploi que les travailleurs qualifiés d'Asie dont la moyenne de chômeurs est variable mais moins importante (en excluant Taiwan).

Comme nous le verrons dans les déductions théoriques et empiriques, l'impact de l'accroissement du commerce sur l'emploi dans les pays en développement n'a pas été positif. L'impact du commerce sur l'emploi total dépend de l'interaction entre la croissance de la productivité et la croissance de la production (Lee et Vivarelli, 2006). D'une certaine façon, la croissance des exportations peut conduire à une hausse de l'emploi mais les importations accrues avec l'ouverture peuvent détruire ou déstabiliser les entreprises domestiques. La croissance de la productivité peut donc être réalisée au détriment de la création d'emplois. A ce niveau, il y a un doute sur le fait que la globalisation conduirait toujours à une croissance de l'emploi dans les pays en développement. Même si Lall (2004) observe que plusieurs pays en développement ont affiché une croissance des exportations et de l'emploi comme une conséquence de l'ouverture et des IDE, dans cette optique le même clivage apparaît entre nos deux zones d'étude. Dans les secteurs manufacturés des pays pleinement intégrés, l'effet de la libéralisation commerciale est mixte. Souvent négatifs pour les pays d'Amérique latine [Cimoli et Katz, (2003), ILO (2002), Levinsohn (1999)] l'impact est globalement positif dans les pays asiatiques [Lee et Mansfield (1996); Orbeta, (2002)]. Le nombre de travailleurs pauvres s'est accru en Asie et dans le Pacifique (Rapport annuel du BIT, 2006) et a baissé en Amérique latine. Le climat international et les politiques internes des PED continuent de favoriser les inégalités. Selon Robinson (2004), les institutions du marché du travail, le système politique, peuvent occasionner une hausse des inégalités dans les pays en développement. Ainsi, les inégalités en Argentine semblent corrélées avec son histoire politique. Les inégalités auraient baissé dans la période démocratique alors qu'elles ont augmenté dans la période de dictature. C'est le cas aussi du Brésil dont les inégalités ont augmenté après le coup d'Etat de 1964. Les régimes militaires que ces pays ont connus (Argentine, Brésil, Colombie, Chili) ont favorisé la hausse des inégalités par des distributions de revenu inégalitaires. La situation difficile des PED est influencée par le nouveau

---

<sup>39</sup> Lee (2005)

contexte international. Aussi Fabien Cohen (2004) affirme que l'extension de l'ALENA à tout le continent américain est une très grande menace pour l'Amérique latine car elle ne sert que les intérêts des multinationales, des Etats-unis et des grandes puissances européennes. L'ouverture au marché mondial constitue un danger pour les populations à cause des restructurations, la perte de souveraineté, la pauvreté, la migration et l'exclusion. Dans les zones urbaines se généralisent les conditions de vie et de travail très durs. Les paysans sont impuissants face au dumping européen des produits agricoles qui pèsent fortement sur la baisse du coût du travail au niveau mondial. Ainsi, la suppression des barrières douanières conduit au renforcement de la puissance des pays industrialisés et de leurs multinationales car elles disposent des ressources technologiques, financières et organisationnelles pour s'implanter. A ce niveau les populations d'Amérique latine et d'Asie sont égales devant la modification de leur environnement social et économique. La mondialisation ne présente pas exactement les avantages prévus, mais les changements structurels et politiques qu'elle a induit ont apporté globalement à leurs économies une hausse de la productivité, des PIB par tête et une plus grande insertion dans le commerce international. La question est de savoir par quel type de mécanisme cette libéralisation influera sur la demande de travail et pourrait expliquer la montée des inégalités à défaut de les faire baisser.

D'une manière générale, les pays qui ont présenté de faibles inégalités (dans les années 90) sont les mêmes qui tirent profit de la mondialisation en créant des emplois. Et donc a fortiori, ces pays auraient pu être les plus proches des conclusions du théorème HOS. Cependant nous avons mis en évidence que malgré des différences dans les niveaux des inégalités l'évolution de ces dernières était partout croissante (en Asie et en Amérique latine).

## Conclusion

Ce chapitre nous permet de souligner la nouvelle évolution des inégalités ou une évolution plus récente et nous conduira dans les prochains chapitres à spécifier les facteurs qui sous tendent la demande de qualification dans les PED et par-là, mettre en évidence la nouvelle configuration des spécialisations de ces pays. Cet ensemble d'éléments nous permettra d'avancer qu'une affirmation ou non des théories du commerce n'est pas aisée. La nouvelle structure ou le renforcement des anciennes structures de production fait qu'il est possible que non seulement la donne ait changé en matière de demande de travail, mais que dans le futur, il est possible que l'ensemble des pays en développement, Asie ou/ et Amérique latine, affichent des inégalités croissantes entre travailleurs qualifiés et travailleurs non qualifiés. C'est pourquoi dans le chapitre 2 nous présenterons des schémas de l'évolution des inégalités généralement attribuée aux pays d'Asie et d'Amérique latine et nous discuterons de l'éventualité d'étudier l'évolution des inégalités dans les pays en développement sous l'optique des choix des méthodes de production et non des dotations en ressources naturelles de départ<sup>40</sup>. Ce chapitre 2 introductif du chapitre 3 présentant la revue de littérature nous permettra de comprendre pourquoi dans l'ensemble la plupart des travaux empiriques concluent à une aggravation des inégalités (salaires/revenu) dans les pays en développement.

---

<sup>40</sup>Cette nomenclature est souvent utilisée pour expliquer les différences d'inégalités entre le pays d'Asie et les pays d'Amérique latine. Nous ne voulons pas nous concentrer sur les différences entre ces deux blocs mais surtout discuter de l'avenir de la tendance des inégalités dans les PED sous l'impulsion de l'intégration croissante au commerce international. Bien sûr, on tiendra toujours compte de l'attribut naturel et factoriel de départ de chacun des pays comme un facteur favorable ou aggravant mais pas comme une cause majeure de l'accroissement des inégalités de revenu ou de salaires.

## CHAPITRE 2

### **Le commerce et les investissements directs étrangers comme acteurs majeurs des inégalités actuelles dans les pays en développement**

*Ce chapitre est un prélude à la revue de littérature du chapitre 3. Il est question de montrer comment les pays en développement les plus intégrés dans le commerce international (Asie et Amérique latine) sont susceptibles de tirer partie de la libéralisation commerciale. Mais aussi comment l'intensification du commerce et les investissements étrangers ont modifié la structure de leurs économies influant nécessairement sur le niveau de leurs inégalités. Nous souhaitons dépasser le clivage pays à fortes ressources naturelles versus pays moins pourvus en ressources naturelles, et la distribution de la terre comme arguments principaux des différences dans le niveau des inégalités. Dans le cadre de la mondialisation, tous ces pays investissent différemment dans plusieurs secteurs de l'économie, et de fait nous proposons tout comme Robinson (2001) que le facteur technologique, et capital humain soient intégrées à l'analyse de la hausse des inégalités (salaires/revenus) comme causes majeures. Les imperfections structurelles de chacune de ces zones étant considérées comme des éléments plus ou moins favorables à une hausse plus prononcée des inégalités.*

## **Introduction**

La présentation des faits marquants au chapitre 1 nous a permis de remettre en question le résultat de certaines études, dont celle de la banque mondiale (1993), qui affirment que les pays Asiatiques, surtout de l'Est associent une forte industrialisation avec de faibles niveaux d'inégalités. Même si les niveaux demeurent encore inférieurs à ceux des pays d'Amérique latine, il apparaît que pour l'ensemble des pays en développement fortement intégrés dans le commerce international les inégalités augmentent depuis la fin des années 90. Ce constat est pourtant contraire aux prédictions de la théorie traditionnelle du commerce qui prédisait que l'ouverture et tous les avantages qu'elle procurerait en termes de baisses des barrières tarifaires, de libre circulation du capital seraient favorables à la main d'œuvre non qualifiée du Sud.

La mondialisation est-elle favorable à la baisse des inégalités dans le Sud? Certains courants sont affirmatifs. Nous proposons que l'intensification du commerce et les investissements directs étrangers sont susceptibles d'avoir influencé l'évolution des inégalités dans les pays du Sud. La libéralisation commerciale offre de sérieuses opportunités aux pays en développement pour développer leurs productions. Mais elle exige aussi que les pays participants se montrent compétitifs tant au niveau de la qualité de leurs produits que de leurs prix. Nous montrons qu'outre l'avantage de coût certains pays en développement se sont illustrés dans l'exportation de biens à moyen ou à fort contenu technologique. Cette orientation contraire aux prédictions théoriques est susceptible d'engendrer une demande plus grande de la main d'œuvre qualifiée par rapport à la main d'œuvre non qualifiée. Cependant, dans les pays asiatiques notamment, il existe plusieurs disfonctionnements dans le marché du travail décriés par des observateurs internationaux. Ainsi il apparaît que l'accroissement des exportations des biens de haute technologie n'est pas un signe d'accroissement de la demande de main d'œuvre qualifiée. Et cela est dû essentiellement à deux raisons: la première est que ces pays en développement dynamiques (Asie et Amérique latine) sont encore très dépendants des technologies des pays industrialisés incorporés dans les biens exportés. La seconde est que dans ce type de bien la demande serait plutôt adressée à des travailleurs moyennement qualifiés (davantage dans les pays asiatiques) que qualifiés. D'où l'interrogation sur l'évolution réelle des inégalités en termes de salaire mais aussi d'emploi dans cette région qui au vu de son index industriel et technologique est plus capitalistique que les pays d'Amérique latine.



Par ailleurs, l'ouverture a eu comme effet d'accroître les flux d'IDE vers les PED ce qui a aussi modifié la structure des économies en développement. En Amérique latine et en Asie, les IDE sont globalement favorables à l'emploi de la main d'œuvre non qualifiée. Mais l'emploi de cette main d'œuvre peut suivre un mouvement instable selon les buts recherchés par les firmes étrangères plus compétitives. De fait en Amérique latine, l'embauche de la main d'œuvre non qualifiée suit les mouvements de fermeture et d'ouverture d'usines issues des délocalisations. En Asie, qui reçoit la grande partie des IDE, il existe un important turn-over de la main d'œuvre, encouragé par les FMN. Ce qui induit une grande précarité pour cette classe de travailleurs non qualifiés. Par ailleurs, tandis que dans le Nord l'accroissement des importations de biens en provenance du Sud est perçu comme une menace pour les emplois non qualifiés du Nord, les entreprises du Sud se concurrencent entre elles. Il s'ensuit que l'argument du faible coût salarial oblige les entreprises ou pays qui ont perdu cet avantage à se tourner vers la conception des biens plus intensifs en qualification. Certains pays en développement choisissent cette voie car les gains en valeur ajoutée sont plus grands. Ainsi les IDE vont dans des secteurs plus intensifs en capital que ce soit en Asie ou en Amérique latine, ce qui devrait dans un prochain avenir induire des écarts de salaires plus grands entre travailleurs qualifiés et non qualifiés.

Ainsi après avoir souligné la manière dont le commerce et les IDE ont influencé l'économie de certains pays du Sud entraînant une évolution probable des spécialisations, nous proposerons une autre façon de voir l'accroissement des inégalités dans les pays du Sud. Cette vision du problème nous permettra de présenter, outre la revue de littérature (chapitre 3) qui reviendra sur l'impact attendu du commerce et des IDE dans les inégalités des PED, des propositions sur des éléments qui vont agir sur la hausse des inégalités en Asie et en Amérique latine.

## **I- Le rôle du commerce sur les inégalités**

### **I.1- Evolution de la structure du commerce**

#### **I.1.1- L'évolution du commerce extérieur dans certains pays du Sud**

Avec la libéralisation des économies, les NTIC et les faibles coûts de transport, on note partout dans les pays en développement une hausse des exportations des biens de premières nécessités ou des produits manufacturés. A première vue, l'ouverture aurait une impulsion favorable au démarrage du secteur industriel des pays du Sud, à l'exemple de la Chine et de l'Inde. Cette hausse des exportations de textiles notamment entretenue par une forte demande de la part des consommateurs du Nord pourrait faire vérifier les prédilections de HOS en entretenant une hausse de la demande relative de travail non qualifié au Sud et donc une baisse des inégalités.

L'ouverture s'est caractérisée ces deux dernières décennies par la baisse considérable des tarifs douaniers. Cet ensemble de mesures a favorisé les possibilités d'exportation des pays en développement et, par ce biais, pourrait contribuer à la réduction de la pauvreté (voir revue de littérature, chapitre 3). Le commerce international pourrait donc substantiellement favoriser le développement des pays à tous les stades de développement à condition que ces derniers aient les structures adéquates pour profiter au mieux des opportunités qui se présenteraient à eux. Ainsi, selon les données que nous avons recueillies, les pays en développement en général retirent un certain bénéfice de la baisse des tarifs douaniers. On estime que seulement six pays (Trade and Development Report, 2006) dont l'Argentine, le Brésil, la Chine, l'Inde, l'Indonésie et la Thaïlande, recevraient 73.3 % du bénéfice que les PED retireraient des opportunités d'exportation. Le Brésil à lui seul comptabilise 22.4% des gains des PED. Le tableau 14 nous présente deux groupes de pays de 1990 à 2004. Le premier représente les 15 pays en développement dont les opportunités d'exportation ont évolué le plus favorablement. Le deuxième groupe de pays désigne les 15 autres pays qui n'ont pas su exploiter leurs opportunités d'exploitation. Certains pays apparaissent dans les trois sous périodes, c'est le cas des pays de l'Amérique du Sud et de l'Amérique centrale. Ces derniers sont géographiquement proches des Etats-Unis (c'est la principale destination de leurs exportations, tout comme l'Angola, le Gabon et Macao (Chine)). Les 15 autres pays les moins servis ont comme

inconvenient de produire des biens primaires (coton, café, sucre) et donc de ne pas pouvoir profiter au maximum des gains issus des opportunités d'exportation.

**Tableau 14: Rang des pays en développement avec un plus large et un moins large accroissement des opportunités d'exportation venant de la croissance de la demande d'importation mondiale.**

1990-1994	1995-1999	2000-2004
Les 15 économies en développement avec un plus large accroissement des opportunités d'exportation		
Mexique	Mexique	Mexique
Angola	République dominicaine	République dominicaine
Honduras	Angola	Cambodge
République dominicaine	Gabon	Salvador
Venezuela	Honduras	Venezuela
Costa Rica	Venezuela	Gabon
Trinidad et Tobago	China, Macao	China, Macao
Equateur	Jamaica	Guatemala
Népal	Guatemala	Angola
Congo	Bangladesh	Trinidad et Tobago
Panama	Sri Lanka	Honduras
Philippines	Nicaragua	Iraq
Nigeria	Philippines	Panama
Gabon	Colombie	Colombie
China, Macao	Trinidad et Tobago	Nicaragua
Les 15 économies en développement avec un plus faible accroissement des opportunités d'exportation		
Jordanie	Jordanie	Togo
Iraq	Bénin	Paraguay
Benin	Togo	Benin
Liban	Paraguay	Senegal
Mali	Sénégal	Uganda
Cuba	Liban	Liban
Togo	Cuba	Mozambique
Paraguay	Mali	Cuba
Cambodia	Yémen	Zambie
Mongolia	Soudan	Mali
Kenya	Kenya	Yémen
Myanmar	République de Corée	République de Corée
Zambia	Mozambique	Papoua nouvelle Guinée
Bahrain	Uruguay	République Islamique d'Iran
Sénégal	République Arabe de Syrie	République Unie de Tanzanie

Source: UNCTAD secretariat calculation, based on IMF, *Direction of Trade Statistics, October 2005*; UN COMTRADE; and UNCTAD *Handbook of Statistics, various issues*.

Note: Calculs basés sur un échantillon de 94 pays en développement qui cumulent une moyenne d'exportation en 2000-2004 autour de 99.7% du total des pays en développement exportateurs. A cause des données manquantes sur le poids des exportations pour certains pays l'échantillon couvre 90 pays pour 1990-1994 et 1995-1999, et 91 pays pour 2000-2004. Le rang est basé sur la magnitude de variation des opportunités d'exportation.

L'intensification des échanges a stimulé la croissance du PIB des pays en développement. Les pays en développement exportateurs de produits manufacturés (Asie et Amérique latine) ont vu leurs résultats commerciaux s'améliorer. Avec l'accroissement des industries exportatrices, l'emploi de la main d'œuvre non qualifiée a été plus fort que celle de la main d'œuvre qualifiée. Néanmoins, on remarque au cours de ces dernières années une orientation vers les secteurs intensifs en technologie.

### I.1.2- Une modification de la structure des exportations

**Tableau 15: Structures d'exportation industrielles**

	Taux d'ouverture (%)		Exportations manufacturières (% exportations totales)		Principaux produits manufacturés exportés (% du total des exportations)
	1980	1995	1980	1995	1994-1996
<b>Malaisie</b>	80	202	22	85	<i>Electronique : 60%</i> <i>Equipements : 9%</i> <i>Textiles : 6%</i>
<b>Thaïlande</b>	47	90	28	73	<i>Ordinateurs : 14%</i> <i>Vêtements : 11%</i> <i>Alimentaire : 9%</i> <i>Equipements : 4%</i>
	1985	1993	1985	1993	
<b>Indonésie</b>	44	61	13	47	<i>Textiles : 18%</i> <i>Alimentaire : 9%</i> <i>Produits chimiques : 3%</i> <i>Chaussures : 3%</i>
<b>Philippines</b>	55	79	53	75	<i>Electronique : 26%</i> <i>Textiles : 22%</i> <i>Produits chimiques : 4%</i>

Sources : Douanes et Gatt

La majorité des produits exportés sur le tableau 15 joue sur l'avantage comparatif salarial. La concurrence avec les autres pays asiatiques s'accroît avec la tendance à la baisse des protections tarifaires dans le cadre de l'ouverture et de l'intégration régionale. Nous n'avons pas pu nous procurer des tableaux identiques pour l'Amérique latine (Mexico, Costa Rica, Venezuela). Nous pensons que leurs exportations manufacturières ont également crû.

**Tableau 16: Structures des exportations<sup>41</sup> hors pétrole (en pourcentage)**

	Indonésie		Malaisie		Thaïlande	
	1985	1994	1985	1994	1985	199
<b>I. Industrie à faible technologie</b>	92.7					
<b>dont :</b>	14.6	88.6	72.8	38.6	87.5	59.1
<b>IAA</b>	6.1					
<b>Textile-habillement</b>	10	11.7	6.1	3.6	47.4	22.7
<b>Bois et papier</b>	0.3	24.7	4.5	6.2	16.7	20.4
<b>Acier et produits métalliques</b>		17.3	1.5	4.1	1.3	1.1
	5.9	2.1	1	1.9	1.6	2.2
<b>II. Industries à moyenne technologie</b>						
<b>dont :</b>	5.9	4.4	2.3	4.8	2.9	7.3
<b>Produits chimiques</b>	0.1					
<b>Produits caoutchouc et plastique</b>		3.2	1.6	3.1	1.4	3
		0.9	0.6	1.3	1.3	2.8
<b>III. Industrie à haute technologie</b>						
<b>dont :</b>		7	24.9	56.6	9.7	33.6
<b>Machines non électriques</b>	1.4	0.6	2.1	3.6	1.8	3.7
<b>Machines électriques</b>	0.2	2.1	17.9	24.5	6.3	12.7
<b>Ordinateurs et équipements de bureau</b>	0.8					
		0.9	0.2	10	0.8	9.5
<b>Equipements de télécommunications</b>	0	2.5	3.3	13.8	0.1	4.2
	0					

Source : UNCTAD (1996), Trade and Development Report.

Le tableau 16 ci-dessus confirme le fait que les pays du Sud (notamment d'Asie) entre 1985 et 1994, sont bien spécialisés dans les biens intensifs en faible technologie. Cette part est décroissante depuis 1994 pour les trois pays pour lesquels l'étude a été réalisée selon l'UNCTAD. Cependant il apparaît aussi que la part des biens intensifs en technologie s'accroît notamment pour les pays comme la Malaisie et la Thaïlande. Une réserve doit néanmoins être émise dans l'accroissement des exportations des biens de hautes technologies. Contrairement à ce que l'on pourrait penser, les pays d'Asie qui percent davantage dans des technologies « avancées », selon certains observateurs, n'emploient pas la quantité requise de main d'œuvre qualifiée. Ces pays ont des pans entiers de la population qui ne profitent pas de l'influence de ces technologies. Ce qui entrave les perspectives de développement

<sup>41</sup> « La nouvelle structure des exportations tient d'une part au rôle des IDE et à leur forte intégration avec le commerce et, d'autre part, à l'émergence de produits impliquant de nouveaux inputs ou à teneur élevée en biens intermédiaires importés (c'est le cas notamment de l'industrie électrique et électronique de base). Jansen (1995) cite l'exemple de la Thaïlande où le ratio importations/PIB est passé de 25% en 1985 à 40% en 1991 ; cet accroissement de 15 points serait expliqué pour 5 points par les changements structurels, amis pour 10 points par la dépendance accrue à l'importation. La spécialisation étroite de ces pays dans des segments de production pour lesquels ils disposent d'un avantage comparatif rend leur développement industriel fortement dépendant des inputs importés ». (Thi Anh-Dao tran, 1999, page 402)

économique de ces pays. « Cette percée rapide de la Malaisie et de la Thaïlande dans les exportations de biens intensifs en technologie résulte moins d'un développement à l'exportation fondé sur les capacités technologiques locales que d'une division croissante du travail dans les secteurs de l'électronique, dans laquelle ces pays assurent les segments d'assemblage intensifs en main-d'œuvre et relativement peu élastique à la demande <sup>42</sup> ». Au vu des éléments que nous avons énuméré plus haut, les pays asiatiques ont une organisation dans leurs processus de production qui n'implique pas qu'une activité qualifiée a été nécessairement exécutée par un travailleur qualifié. Cependant, dans une période plus récente la quantité de produits d'exploitation intensive en haute technologie s'est accru. La structure des exportations pour l'Asie et l'Amérique latine est vue en détail dans les sous sections I.2.2 (tableaux 22 à 27) et I.3 (tableaux 29 à 33).

**Tableau 17: Produits dynamiques dans les exportations des pays en développement par catégorie, 1995-2003. (Nombre de produits).**

	1995-2000		2000-2003		Memo item 1995-2003	
	Au-dessus de la croissance moyenne	En dessous de la croissance moyenne	au- dessus de la croissance moyenne	En dessous de la croissance moyenne	Au-dessus de la croissance moyenne	En dessous de la croissance moyenne
Biens primaires	20	71	47	44	19	72
manufactures intensives en travail et ressources	10	25	12	23	9	26
manufactures intensives en faible technologie	6	15	18	3	7	14
manufactures intensives en technologie moyenne	18	18	27	9	25	11
manufactures intensives en hautes technologies	20	23	31	12	27	16

Source: UNCTAD secrétariat calculations, based on Un COMTRADE; and UNCTAD estimates.

Note: Pour la composition de la catégorie de produit, voir TDR 2002: 87-92. Le dynamisme du produit individuel se réfère à son taux de croissance relative de sa valeur d'exportation relatif au taux moyen de tous les produits.

Depuis 1995 (tableau 17) on constate une évolution notable dans la composition des biens exportés par certains pays en développement. Entre 2000 et 2003, l'exportation des produits entrant dans la catégorie de produits manufacturés de hautes technologies enregistre un taux de croissance au-dessus de la moyenne de tous les autres produits. Les biens primaires et autres produits manufacturés de faible ou de moyenne technologie augmentent aussi. Les biens primaires ont augmenté rapidement et constituent une valeur non négligeable des exportations de ces pays. Mais la libéralisation commerciale n'aurait pas profité aux pays en

<sup>42</sup> (Thi Anh-Dao Tran, 1999, page 403)

développement de la même manière. On considère que la hausse des exportations pour les produits agricoles est concentrée en Chine et au Brésil (Trade and Development Report, 2006). Selon Polanski (2006), la libéralisation conduirait la plupart des pays en développement de l'Est et du Sud asiatique à exporter plus de biens manufacturés intensifs en travail et des équipement électroniques, et à importer plus de biens manufacturés intermédiaires et des produits intensifs en capital. Le Brésil et l'Argentine verraient un déclin de leurs exportations de biens manufacturés au profit d'une croissance de l'exportation d'aliments et de produits agricoles. Ainsi beaucoup de pauvres pays en développement verraient un déclin des exportations dominé par la baisse des exportations intensives en travail et des exportations de produits alimentaires. De même, Fernandez de Cordoba et Vanzetti, dans un article à paraître, affirme que la libéralisation de l'accès au marché non agricole sous les négociations de l'Uruguay round causera de substantiels ajustements en termes d'emploi et de perte de production dans les secteurs économiques. Une application ambitieuse de la formule swiss-type conduirait à un déclin de la production de 36% dans le secteur des moteurs en Asie du Sud, sauf en Inde et une baisse de 14% dans le secteur de l'équipement électronique. Au Mexique la production baisserait de 15% pour le textile et de 20% pour l'appareil. Le secteur métallurgique de l'Inde enregistrerait une baisse de 25% de sa production.

Cet ensemble d'éléments nous permet de constater que les PED qui ont les moyens de développer leurs exportations ne se focaliseront pas uniquement sur les industries intensives en main d'œuvre. Leur implication dans des productions de plus en plus capitalistiques, même si elles ne respectent pas les normes occidentales, font qu'il y aura inévitablement accroissement de la demande de travail qualifié par rapport à celle non qualifié.

## **I.2- Spécialisation et mobilité sectorielle**

### **I.2.1- La mobilité sectorielle et l'emploi**

Avec l'accroissement du niveau de l'emploi on a vu se développer un glissement de la population active du secteur agricole vers le secteur industriel et les services. En quoi la mobilité sectorielle serait-elle pertinente sur l'étude des inégalités? L'une des conclusions rapportée très souvent par la littérature concerne le fait qu'avec l'ouverture la main d'œuvre non qualifiée se trouve davantage affectée dans l'industrie, après l'agriculture. Cette part importante de la main d'œuvre dans l'industrie concerne surtout le secteur manufacturier.

Dans les pays très fortement exportateurs comme les pays d'Asie du Sud-est, il est couramment admis que ces exportations concernent les produits bas de gamme. Nous suggérons que les pays asiatiques s'attèlent également à la production de biens haut de gamme. Mais ils restent encore plus compétitifs dans les biens intensifs en faibles technologies. Avec l'expansion des délocalisations du Nord vers le Sud, les activités d'assemblage et d'exécution vont logiquement s'amplifier dans le Sud.

**Tableau 18: Mobilité sectorielle de la population active en Asie de 1950 à 1990**

Les deux sexes	1950	1960	1970	1980	1990	Taux de croissance 50/90 <sup>43</sup>
Agriculture	81.56	75.67	70.52	65.85	61.85	-24.17
Industrie tot	7.30	9.73	12.61	15.08	16.91	+131.6
Industrie (manufactur	-	-	-	11.07	12.57	13.55
Services	11.14	14.60	16.87	19.06	21.24	90.66

Source: Laborstats et calculs personnels de l'auteur

**Tableau 19 : Emploi par activité économique dans quelques pays d'Asie**

Pays	Agriculture (% d'hommes employé)		Agriculture (% de femmes employé)		Industrie (% d'hommes employé)		Industrie (% de femmes employé)		Services (% d'hommes employé)		Services (% de femmes employé)	
	1990-92	2000-04	1990-92	2000-04	1990-92	2000-04	1990-92	2000-04	1990-92	2000-04	1990-92	2000-04
Chine	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
HongKo	1	0	0	0	37	25	27	8	63	75	73	92
Inde	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Indonési	55	43	56	45	10	12	12	14	35	45	32	42
RepCoré	12	8	17	10	41	28	28	18	47	58	55	72
Malaisie	23	16	20	11	31	32	32	27	46	49	48	62
Philippi	53	45	32	25	17	14	14	12	29	37	55	63
Sri-Lan	-	32	-	40	-	-	-	35	-	29	-	25
Thaïland	59	47	62	43	17	13	13	19	24	33	25	39
Vietnam	-	58	-	62	-	-	-	13	-	23	-	25

Source : Banque mondiale, consultable sur : <http://devdata.worldbank.org/wdi2006/contents/Section2.htm>

En Asie (tableau 18), de 1950 à 1990, il apparaît que la main d'œuvre dans l'agriculture a baissé de -24% alors que l'industrie totale accuse une hausse de +131,64%, l'industrie manufacturière progresse de +13,55%. Par contre en Amérique latine, la part de la main d'œuvre est moins importante mais elle régresse quand même de -53,13% tandis que l'industrie total augmente de +22,85%. L'industrie manufacturière accuse plutôt une baisse de

<sup>43</sup> Calculs des auteurs, le taux de croissance est obtenu par



-12,11%. Conformément au tableau 18, le tableau 19 présente une grande concentration de la population active dans le secteur des services. On remarque dans tous les pays une baisse des effectifs dans les deux premiers secteurs alors que les effectifs dans les services sont en croissance. Ce qui correspond (nous le soulignerons dans la section suivante) aussi à une partie de plus en plus importante des flux d'IDE reçut par ces pays. L'autre caractéristique de ce tableau est que ce sont les femmes les plus nombreuses dans ce secteur. Or, l'une des caractéristiques des pays en développement est la dévalorisation du travail féminin à travers de plus faibles salaires, qui correspondent, il est vrai au faible niveau (ou à l'absence) de qualification. On se demande si la baisse des effectifs dans les secteurs industriels ne serait pas rattachée à l'évolution vers des techniques de production plus intensives en capital et en qualification.

Des pays comme la Malaisie ont profité de la vague de délocalisation des premiers NPI, des Etats-Unis du Japon, après les accords de Plaza. A travers le secteur de l'électronique, elle a accru son processus d'industrialisation et d'insertion internationale. Cette spécialisation a eu comme résultat que ce secteur en 1994 représentait 63.2% des exportations manufacturières (Thi Anh-Dao Tran, 1999). L'Indonésie enregistre les mêmes scores. L'Indonésie, la Malaisie, les Philippines et la Thaïlande, pays en cours de transition industrielle, connaissent de profondes restructurations intersectorielles, une mobilisation forte de la main d'œuvre et une accentuation de leur ouverture internationale. L'ensemble de ces facteurs crée une sorte de blocage face à la concurrence des pays comme la Chine et le Vietnam<sup>44</sup> car ils restent spécialisés dans des productions intensives en travail non qualifié et sont confrontés à un problème d'acquisition de qualification.

*« Les activités manufacturières, en particulier celles tournées vers l'exportation, ont largement fait appel à une main d'œuvre non qualifiée, comme d'ailleurs les secteurs primaire et tertiaire. Cette concurrence intersectorielle a certes provoqué une dérive des rémunérations tant pour les employés qualifiés que pour les non qualifiés. Mais ce phénomène a également favorisé une instabilité de la main d'œuvre ou encore des attitudes de réticences des employeurs vis-à-vis de la formation interne. D'autre part, dans un contexte de concurrence accrue sur les marchés internationaux, la plupart des entreprises exportatrices mettent en place des mécanismes de freinage des hausses de rémunérations. Il*

---

<sup>44</sup> Le Vietnam s'élève à la suite de la seconde génération de NPI. L'Union Européenne devient son premier lieu d'exportation en biens manufacturés légers. Mais le Vietnam n'a pas une base industrielle solide. Dans un contexte de transition où l'articulation entre secteur d'Etat et secteur privé reste à définir, la promotion des exportations au Vietnam ne peut stimuler à moyen terme le développement national, faute de liens intersectoriels et d'effets d'entraînement des industries d'exportation sur le reste de l'économie.

*en résulte que le passage vers des formes de productions plus élaborées, plus intensives en qualification, peut se trouver bloqué autant par le manque de travailleurs qualifiés que par les réticences des entrepreneurs à rechercher un nouvel avantage comparatif<sup>45</sup>»*

Guiguet et Simon (1999) pensent que la croissance tendancielle de la productivité du travail, contrairement à ce que pense Lucas <sup>46</sup>(1993), est dû aux formes pré tayloriennes et tayloriennes qui dominent dans ces pays. La mobilisation et l'acquisition des connaissances sont alors limitées.

**Tableau 20: Mobilité sectorielle de la population active des pays d'Amérique latine et des Caraïbes<sup>47</sup> de 1950 à 1990.**

Les deux sexes	1950	1960	1970	1980	1990	Taux de croissance 50/90
Agriculture	54.17	49.01	42.06	34.23	25.39	-53.13
Industrie (totale)	18.21	20.49	22.16	24.78	23.60	+22.85
Industrie (manufactures)	-	-	-	16.10	14.15	-12.11
Services	26.61	30.51	35.79	41	51	+91.66

Source: Laborsta et calculs de l'auteur

On pourrait attribuer cette baisse dans l'industrie manufacturière à l'échec des politiques de substitutions aux importations qui ont sans doute occasionnées beaucoup de licenciements (tableau 20). L'assez forte intensité en capital des industries d'Amérique latine peut amener à conclure à une éventuelle économie de main d'œuvre. Cependant, la caractéristique commune de ces pays est le disfonctionnement de leurs secteurs d'activité avec un secteur des services possédant près de la moitié de la main d'œuvre et un secteur agricole hypertrophié. Ce sont là des caractéristiques des pays éprouvant des difficultés en terme de productivité. Elles s'identifient par de faibles salaires, des emplois abondants et des niveaux de qualification assez faibles. La prépondérance de la main d'œuvre dans le secteur industriel et manufacturier rejoint la théorie économique. De fait, le glissement se faisant du secteur agricole vers le secteur industriel, on peut penser que la main d'œuvre est majoritairement non qualifiée. Mais l'on ne peut conclure que cette abondance de main d'œuvre se traduira par une baisse des inégalités avec la hausse des salaires des travailleurs non qualifiés. Par ailleurs le tableau 21

<sup>45</sup> Guiguet et Simon, (1999), « La gestion de l'emploi, obstacle à un nouveau régime de croissance dans les pays industriels d'Asie du Sud-Est ». Pages 357.

<sup>46</sup> Lucas pense que la hausse de la productivité est due à une amélioration des qualifications par le biais du learning-by-doing.

<sup>47</sup> Les données recueillies dans Laborsta, ne nous permettent pas de dissocier les données des caraïbes de celles des pays d'Amérique Latine.

révèle comme dans les pays asiatiques, le secteur des services est prépondérant avec une très grande majorité des femmes employées. Ce qui dénote dans ces pays des revenus bien plus bas que la moyenne.

**Tableau 21 : Emploi par activité économique dans quelques pays d'Amérique latine**

Pays	Agriculture (% d'hommes employé)		Agriculture (% de femmes employé)		Industrie (% d'hommes employé)		Industrie (% de femmes employé)		Services (% d'hommes employé)		Services (% de femmes employé)	
	1990-92	2000-04	1990-92	2000-04	1990-92	2000-04	1990-92	2000-04	1990-92	2000-04	1990-92	2000-04
Argentine	0	2	0	1	40	28	18	9	59	70	81	90
Bolivie	3	6	1	3	42	39	17	14	55	55	82	82
Brésil	31	23	25	16	27	28	10	13	43	49	65	71
Chili	24	18	6	5	32	29	15	12	45	53	79	83
Colombia	2	31	1	8	35	21	25	17	63	49	74	75
Costa rica	32	21	5	4	27	26	25	14	41	52	69	81
Equateur	10	11	2	5	29	28	17	14	62	61	81	81
El Salvador	48	29	15	4	23	27	23	22	29	45	63	74
Guatemala	-	50	-	18	-	18	-	23	-	27	-	56
Mexico	33	22	10	5	25	28	19	20	41	50	71	75
Nicaragua	-	43	-	10	-	19	-	17	-	32	-	52
Paraguay	3	39	0	20	33	19	19	10	64	42	80	70
Pérou	1	1	0	0	30	28	13	11	69	71	87	89
Uruguay	7	7	1	2	36	29	21	12	57	65	78	86
Venezuela	17	16	2	2	2	25	16	11	52	59	82	86

Source : Banque mondiale, consultable sur : <http://devdata.worldbank.org/wdi2006/contents/Section2.htm>

## I.2.2- L'évolution de la productivité de la main d'œuvre

**Tableau 22: Productivité de la main d'œuvre dans 19 pays en développement et dans différents secteurs industriels, 1980-2000. (Indice, 1990=100)**

Pays	Ind.mnufacturière			Produits alimentaires			Textiles			Vêtements			Machines électriques			Equipements de transport		
	1980	1985	2000	1980	1985	2000	1980	1985	2000	1980	1985	2000	1980	1985	2000	1980	1985	2000
USA	80.6	89	114.7	79.5	92.1	113.2	84.1	89.4	118	82.7	93	78.5	78.5	88.3	78.5	80.3	98.6	149.9
<b>Asie</b>																		
Chine	.	.	242.1	.	.	311.5	.	.	181.7	.	.	224.4	.	.	285.1	.	.	.
Corée	50.7	65.1	231.8	57.2	67.2	205.8	61	78.5	233.1	58.6	62.4	196.5	38.7	64	330	41.8	65.4	187.6
Inde	55.2	72.5	152.4	34.6	78.3	174	69.9	67.7	107.4	43.3	52.1	107.5	64.2	69.3	173.1	60.8	73.9	123.2
Indon	54	68.9	124.2	39.9	54.6	113.2	45.8	67.4	158.1	39	73.8	147.6	56.3	76.7	155.7	47.8	44	187.2
Malai	67.1	93.9	171.1	90.6	96.4	162.7	60.2	61.5	208.6	62.8	73.9	151.2	66.6	98.6	219.3	40.9	55.6	116.8
Pakis	63.4	86	120.8	89.5	106.6	118.8	41.2	61	106.1	61	97	133.8	49.7	61.9	218.9	64	65.5	200.2
Philip	74.1	79.9	150	75	72.3	149.5	88.7	49.7	140.2	77.1	50.6	145.3	59.9	46.6	96.4	63.5	28.8	152.5
Taiw	61.9	72.3	127.1	57.3	82.8	110.6	51.3	66.7	127.4	70.1	78.3	92.2	56.4	67.9	148.6	54.1	61.8	118
Thail	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
<b>A lati</b>																		
Arg	.	122.1	85.1	.	134.7	88.1	.	109.9	55.7	.	118.4	94.8	.	101.2	64.2	.	128	103.9
Bolivi	77	58.3	90.8	85.8	171.6	122.8	115.5	93.1	98	149.3	103.6	109.7	150.6	79.1	81	192	47.9	84.6
Brésil	.	79.9	114	.	89.4	108.9	.	91.8	76.9	.	108.6	78.3	.	83.2	102	.	74.2	180.6
Chili	80.2	115.3	144.6	97.7	117	149.6	79.8	97.9	121.7	98.8	123.9	184.8	49.5	83.5	104.4	98.3	110.6	174.6
Colo	75.2	87.5	101.3	67.8	97.1	105.5	63	72.9	51.3	91.8	89.7	105.6	74.9	86.7	78.4	52.9	65.5	62.2
Equat	79.8	77.2	117.3	86.5	101.7	97.8	99.4	95.1	101.3	157.2	106.4	93.1	119.9	107.6	61.5	69.1	94.4	109.8
Mexi	.	102,5	108	67,8	101,1	101,3	111,7	115,9	92,3	.	118	85,2	113,6	96,8	107,4	111,6	95	158,1
Pérou	107,3	107	82	117,5	74,6	57,5	120,9	116,7	76,1	119,6	101,3	124,5	101,3	85,9	66,2	173	105,5	68,1
Urug	88	125,9	127,5	70,6	121,7	111,7	76,3	114,6	115,3	98,2	97,7	66,6	69,6	118,4	118,4	66,3	80,9	48,2
Venez	83,6	91,3	114,1	92,7	103,1	183	99	124,7	45,9	142,1	156,4	90,3	105,9	110,2	110,2	137,3	142,1	260,8

Source: ONUDI, base de données sur les statistiques industrielles, 2002; Banque mondiale, indicateurs du développement dans le monde 2002; Thomson Financial Datastream. Note: La productivité de la main d'œuvre est égale à la valeur ajoutée réelle (en monnaie nationale) par travailleur. Le déflateur employé pour obtenir la valeur ajoutée réelle est l'indice implicite du PIB.

On estime que la structure sectorielle du transfert et de l'absorption des technologies a été très influencé par le développement de l'intégration verticale de la production avec délocalisation des différentes étapes de production et la participation croissante des pays en développement aux réseaux de production mondiaux. Cette participation a comme conséquence immédiate une hausse considérable des importations de machines, équipements et intrants. La Chine, la Malaisie, le Mexique et la Thaïlande font partie des pays en développement concernés par cette hausse de l'importation de matériels et de composants, ce qui atteste de leur participation aux réseaux de production internationaux. Ces investissements dans le matériel et l'équipement ont renforcé les capacités de production, permis dans certains cas de brûler les étapes du progrès technique et favorisé une croissance rapide de la productivité. Dans le tableau 22, l'évolution de la productivité a été différente en Asie et en Amérique latine. En

Asie, sauf pour les Philippines, la productivité de la main d'œuvre a beaucoup augmenté dans tous les secteurs au cours des deux dernières décennies. Les gains de productivité obtenus par la République de Corée sont plus rapides que ceux des Etats-unis. L'Inde, l'Indonésie, la Malaisie, le Pakistan, les Philippines et Taiwan ont baissé leurs écarts de productivité avec les Etats-unis pour l'ensemble de l'industrie manufacturière. Dans plusieurs pays d'Amérique latine comme l'Argentine, le Brésil et le Mexique, la productivité a beaucoup chuté dans les années 90 (période suivant la libéralisation du commerce extérieur) dans des industries de main d'œuvre traditionnelles comme le textile et la confection. Par contre, ces gains de productivité ont été plus hauts dans l'industrie automobile que dans l'ensemble de l'industrie manufacturière. Cette différence dans l'évolution de la productivité se traduit également par une modification du poids de chaque branche dans le total de la valeur ajoutée industrielle.

**Tableau 23: Part des différents secteurs industriels dans la valeur ajoutée manufacturière dans certains pays en développement, 1970-2000 (en %).**

	Argentine				Brésil				Chili				Colombie			
	1970	1980	1990	1996	1970	1980	1990	1996	1970	1980	1990	1996	1970	1980	1990	1996
<b>I</b>	15.6	.	14.3	13.7	18.8	.	.	22.8	14.9	7.7	8.1	6.7	10.7	10.2	9.6	7.3
<b>II</b>	9.9	.	8.5	7.7	9.9	.	.	8.7	7.7	2.6	1.8	2.3	2.9	4	4.3	2.3
<b>III+IV</b>	36.2	.	46.7	48.6	35.8	.	.	42.4	43.2	61.5	64.6	66.8	45.7	50.1	51.2	53
<b>V</b>	38.2	.	30.5	30	35.5	.	.	26.1	34.2	28.2	25.5	24.1	40.7	35.6	34.9	37.4
	Mexique				Malaisie				Corée				Taiwan			
	1970	1980	1990	1996	1970	1980	1990	1996	1970	1980	1990	1996	1970	1980	1990	1996
<b>I</b>	13.3	.	14.1	11.8	9.8	21.4	30.5	48.9	9.1	16.6	29.1	39.7	21.1	21.5	28.7	36.2
<b>II</b>	5.5	.	14.4	18.9	3.2	4.3	5.6	4.1	5.4	6.1	10.5	11.8	5	6.3	7.8	8
<b>III+IV</b>	46.8	.	48.8	43.8	49.5	41.2	36.8	29	45.5	39.5	31.6	27.9	35.7	37.5	35.8	35.3
<b>V</b>	34.4	.	22.6	25.4	37.5	33.1	27..1	18	39.9	37.8	28.8	20.6	38.3	34.6	27.7	20.4

Source: Cimoli et Katz, 2001; et ONUDI, Base de données sur les statistiques industrielles, 2002.

Note: Secteur I: Industrie du travail des métaux y compris ordinateurs et machines de bureau, équipements de télécommunication et semi-conducteurs.

Secteur II: Equipements de transport

Secteur III: Produits alimentaires, boissons tabacs

Secteurs IV: Transformations des ressources naturelles

Secteur V: Industrie de main d'œuvre traditionnelles.

Le tableau 23 souligne que dans les principaux pays de l'Amérique latine, l'exploitation des ressources naturelles prend une importance croissante, sauf au Mexique. On assiste également au déclin de l'importance du travail des métaux et des branches liées aux technologies de l'information, sauf pour le Brésil. Ceci révèle que l'ouverture à la concurrence internationale a fait évoluer la structure de la production. Les activités relativement capitalistiques de transformation de ressources naturelles abondantes dans la région (Amérique latine) se sont renforcées tandis que la part des activités à forte intensité de recherche et développement et de technologie a baissé (Rapport sur le commerce, 2003). Dans toutes les économies d'Asie, le poids des industries de transformation des métaux et de l'industrie automobile a augmenté, quoique à un rythme variable. Le développement du travail des métaux s'est accompagné

d'une forte baisse du poids des industries fondées sur l'exploitation des ressources naturelles et des industries de main d'œuvre. Amsden (2001) affirme que la part des produits manufacturés qu'on associe généralement à la réussite du processus d'industrialisation (machines électriques, machines non électriques, équipements de transport) a augmenté très vite en République de Corée, Malaisie, Thaïlande. Cette croissance a été moins forte au Brésil, au Chili, au Mexique et en Argentine. C'est dans les pays comme l'Indonésie et la Malaisie où la part de la valeur ajoutée manufacturière dans le PIB a beaucoup augmenté que la transformation structurelle a été la plus prononcée. Par contre, elle a été très limitée dans les économies semi- industrielles comme l'Argentine et le Mexique.

**Tableau 24: Indicateurs liés à la compétitivité internationale des exportateurs de produits manufacturés dans 19 économies en développement.**

(Indice en 2000, base 1980=100, sauf indication contraire).

	Taux de change réel par rapport au dollar sur la base de l'IPC	Taux de change réel par rapport au dollarsur la base du coût unitaire de la main d'œuvre	Taux de change effectif réel	Salaire nominal	Productivité de la main d'œuvre	Coût unitaire de la main d'œuvre	Salaire réel	Taux de croissance annuelle moyenne des exportations de produits manufacturés	Part des produits manufacturés dans le total des exportations de produits non pétroliers en 2000.
<b>Asie</b>									
Chine (1980-1999)	.	.	343,2	.	142,3	.	.	27,4	91,3
Corée	129,1	130,4	129	533,5	459,5	72,1	329,8	12,1	96
Inde	215,8	300,1	215,6	141,3	279,9	52,8	145,9	12	81,1
Indonésie(1980-1999)	331,3	285,5	332,2	114,7	228,2	81,7	188	24,8	76,5
Malaisie	187,5	160,2	151,8	2410,1	255,2	84,9	216,5	22,1	89,7
Pakisttan(1980-1996)	188,7	.	180,7	.	177,1	95,2	181,4	12,8	86,1
Philippines (1980-1997)	120,3	105,3	118,9	263,2	202,6	80,5	163	17,5	92,9
Taïwan(1980-1996)	86,7	49,7	91,4	550,7	05,9	121	248,6	12,9	96,4
Thaïlande(1982-1994)	108,5	75,4	171,3	141,6	98,6	140,9	105,9	30,4	79,8
<b>Amérique latine</b>									
Argentine (1984-1996)	47,7	23,3	240,5	240,5	50,5	101,9	73,5	13,9	40,1
Bolivie (1980-1997)	164,8	106,7	94,8	94,8	73,9	66,7	78,7	19	33,2
Brésil (1985-1995)	50,9	39,9	152,2	152,2	114,8	96,3	137,4	8,6	60,2
Chili	183,7	162,3	168,3	168,3	180,4	82,1	148	14	16,2
Colombie	173,2	127,6	153,4	191,1	138,2	101	136	11,7	16,2
Equateur (1980-1999)	244,6	340,5	218,1	44,6	105,9	36,7	54	16	17,4
Mexique(1984-2000)	78,2	67	73,9	213,4	113	90,2	100,7	23,8	92,5
Pérou(1980-1996)	35,3	52,1	.	227,3	140,1	47,4	36,2	4,9	21,9
Uruguay(1980-1994)	113,8	120	92	175,4	146,6	68	98,5	6,8	47,5
Venezuela(1980-1998)	122,4	453,3	161,6	42,4	136,2	19,2	26,3	15	63,7

Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après FMI, Statistiques financières internationales 2002; Banque mondiale, indicateurs du développement dans le monde 2002; ONUDI, base de données sur les statistiques industrielles, 2002; et Thomson Financial Datastream.

Les indicateurs de compétitivités internationales (tableau 24) montrent que seuls la République de Corée et Taiwan ont eu une forte croissance de leurs exportations manufacturières grâce à d'importants gains de productivité de la main d'œuvre. La Chine, la Malaisie et le Mexique ont également eu une forte croissance de leurs exportations manufacturières mais la productivité de la main d'œuvre a été moins forte. Les pays comme le Pérou et l'Uruguay ont des résultats médiocres au cours des deux dernières décennies dans la croissance de leurs exportations. Le Chili et l'Equateur ont aussi des résultats très faibles. Cependant le Chili a enregistré une hausse de son indicateur de compétitivité en comprimant les salaires et non grâce à des gains de productivité notables. La plupart des pays qui ont cherché à accroître leurs gains de productivité ont comprimé les salaires (Amérique latine) ou ont eu recours à une forte dépréciation de leur monnaie (certains pays d'Asie). Le CNUCED (2001) et le BIT (2001) estiment que la rapide libéralisation du commerce extérieur a été une des causes de l'accroissement des inégalités salariales entre travail qualifié et non qualifié. L'une des explications avancées est la réaction de plusieurs pays face à des producteurs à faibles coûts des produits des industries de main d'œuvre. Ils ont soit baissé les salaires soit remplacé la main d'œuvre non qualifiée par une main d'œuvre plus qualifiée au lieu d'investir et de moderniser leurs procédés de production. De plus, la compétitivité des pays d'Amérique latine a été sérieusement entamée par la forte appréciation de leurs monnaies (Argentine, Brésil, Pérou).

**Tableau 25: Indices de l'avantage comparatif de quelques pays d'Asie pour l'exportation de produits manufacturés, 1980-2000.**

	Corée			Taïwan			Malaisie			Chine		
	1980-1984	1996-2000	Variation annuelle moyenne %	1980-1984	1996-2000	Variation annuelle moyenne %	1980-1984	1996-2000	Variation annuelle moyenne %	1980-1984	1996-2000	Variation annuelle moyenne %
<b>Produits manufacturés à forte intensité de main d'œuvre et de ressources naturelles</b>												
Textiles	+	+	2.3	+	+	4.6	+	-	-4.1	+	+	-8.4
Vêtements	+	-	-9.2	+	-	-9	+	+	-3.7	+	+	-3.5
Chaussures, cuir, article de voyage	+	+	-4.9	+	+	-8.3	-	-	-5.2	+	+	5.5
Bois, Liège et meubles	-	-	-9.7	+	-	-6	+	+	-1.6	-	-	5
Papier, impression et édition	-	-	6.7	-	-	6	-	-	4.1	-	-	-1.4
Produits minéraux non métalliques	-	-	-5.2	-	-	-3.6	-	-	1.2	-	-	0.2
<b>Produits manufacturés à faible teneur en technologie</b>												
Fer et acier	+	+	1.8	-	-	7.7	-	-	7.2	-	-	2.2
Métaux ouvrés	+	-	-2.3	+	+	4.4	-	-	1.7	+	+	0
Équipements de transport simples	-	-	-2.9	+	+	5	-	-	8.9	-	+	10.9
Construction navale	+	+	2.7	-	-	1.2	-	-	4.7	-	-	5.3
<b>Produits manufacturés à teneur moyenne en technologie</b>												
Produits en caoutchouc et en matière plastique	+	-	-1.6	+	+	-0.5	+	-	-2.3	-	-	9.1
Machines non électriques	-	-	11.1	-	-	6.6	-	-	0.8	-	-	0.2
Véhicules automobiles	-	+	6	-	+	5.1	+	+	-5.7	-	-	10.1
<b>Produits manufacturés à forte teneur en technologie</b>												
Produits chimiques pour l'industrie	-	-	8.8	-	-	8.7	-	-	3.4	-	-	-4
Produits pharmaceutiques	-	-	2.8	-	-	-6.9	-	-	-10.1	-	-	-10
Ordinateurs et machines de bureau	-	-	10.1	-	+	12.7	-	+	32.9	-	-	20.7
Équipement de communication	+	+	0.7	+	-	-4.2	+	+	7.3	+	+	0.7
Aérospatiale	-	-	-0.3	-	-	10.3	-	-	-0.5	-	-	13.4
Équipements professionnels et scientifiques	-	-	2.2	-	-	2.5	-	-	3	-	-	0.3
Autres produits manufacturés	-	-	-2.2	+	+	-3.5	-	-	2.5	+	+	0.8

Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après ONU/DAES; base de données sur les statistiques du commerce des produits de base, et estimations de l'Office de statistique des Nations Unies. Rapport sur le commerce et le développement 2003. « Accumulation de capital, croissance économique et transformation structurelle ». UNCTAD/TDR/2003. Téléchargeable sur:

[http://www.unctad.org/fr/docs/tdr2003\\_fr.pdf](http://www.unctad.org/fr/docs/tdr2003_fr.pdf)

Note: Pour calculer l'avantage comparatif révélé d'un pays on prend sa part du total des exportations mondiales des produits d'un groupe donné, divisé par sa part moyenne des exportations de l'ensemble des produits manufacturés. Le signe + indique que l'avantage comparatif révélé est supérieur ou égal à 1. Le signe - indique qu'il est inférieur à 1.



**Tableau 26: Indices de l'avantage comparatif de quelques pays d'Amérique latine pour l'exportation de produits manufacturés, 1980-2000.**

	Argentine			Brésil			Chili			Mexique		
	1980-1984	1996-2000	Variation annuelle moyenne %	1980-1984	1996-2000	Variation annuelle moyenne %	1980-1984	1996-2000	Variation annuelle moyenne %	1980-1984	1996-2000	Variation annuelle moyenne %
<b>Produits manufacturés à forte intensité de main d'œuvre et de ressources naturelles</b>												
Textiles	-	-	4.7	+	-	-4.5	-	+	14.4	-	-	2.9
Vêtements	-	-	-6.2	-	-	-4.5	-	-	14.6	+	+	3.6
Chaussures, cuir, article de voyage	+	+	-1.6	+	+	-0.9	-	-	11.5	-	-	-1.9
Bois, Liège et meubles	-	-	17.5	+	+	2.2	+	+	4.6	+	+	1.1
Papier, impression et édition	-	+	3.3	-	+	2	+	+	-1.5	+	-	-4.9
Produits minéraux non métalliques	-	-	2.2	-	-	0.9	-	-	1.8	-	-	-2.2
<b>Produits manufacturés à faible teneur en technologie</b>												
Fer et acier	+	+	1.3	+	+	2.3	+	-	-2.6	-	-	5.6
Métaux ouvrés	-	-	-1.4	-	-	1	+	+	0.3	-	+	3.8
Equipements de transport simples	-	-	-1.6	-	-	-1.3	-	-	14.5	-	-	7.7
Construction navale	+	-	-5.5	-	-	-6	+	+	7.3	-	-	3.3
<b>Produits manufacturés à teneur moyenne en technologie</b>												
Produits caoutchouc et en plastique	-	-	5.4	-	+	1.4	+	+	4.1	-	-	6.7
Machines non électriques	-	-	2.8	-	-	0.9	-	-	5.2	-	-	0.5
machines électriques	-	-	-3.7	-	-	-3.8	-	-	0.7	+	+	-1.8
Véhicules automobiles	-	+	12	+	+	-0.4	-	-	2.4	-	-	8.3
<b>Produits manufacturés à forte teneur en technologie</b>												
Produits chimiques pour l'industrie	+	+	-0.3	-	-	-0.3	+	+	-2.7	-	-	-5
Produits pharmaceutiques	+	+	1.6	-	-	-1.4	-	-	7.4	-	-	-4.4
Ordinateurs et machines de bureau	+	-	-17.3	+	-	-10.5	-	-	0.4	+	+	0.8
Equipement de communication	-	-	9.8	-	-	-2	-	-	-2.3	+	+	0.4
Aérospatiale	-	-	14.7	-	+	7.3	-	-	1.8	-	-	3
Equipements professionnels et scientifiques	-	-	-0.7	-	-	0.2	-	-	-0.1	-	-	1
Autres produits manufacturés	-	-	5.6	-	-	-1.6	-	-	8.8	+	+	-2.5

Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après ONU/DAES; base de données sur les statistiques du commerce des produits de base, et estimations de l'Office de statistique des Nations Unies. « *Accumulation de capital, croissance économique et transformation structurelle* ». UNCTAD/TDR/2003. Téléchargeable sur: [http://www.unctad.org/fr/docs/tdr2003\\_fr.pdf](http://www.unctad.org/fr/docs/tdr2003_fr.pdf)

Note: Pour calculer l'avantage comparatif révélé d'un pays on prend sa part du total des exportations mondiales des produits d'un groupe donné, divisé par sa part moyenne des exportations de l'ensemble des produits manufacturés. Le signe + indique que l'avantage comparatif révélé est supérieur ou égal à 1. Le signe - indique qu'il est inférieur à 1.

La théorie économique (HOS) affirmait que les pays en développement se spécialiseraient dans des activités où leurs avantages comparatifs était le plus marqué, c'est-à-dire dans le travail non qualifié. Or, il semblerait que certains pays aient vu leurs avantages comparatifs

évolués. Les signes étaient évidents dans les tableaux que nous avons étudié. On compare les indices sectoriels des avantages comparatifs révélés dans les tableaux 25 et 26, sur la base des statistiques d'exportation des périodes 1980-1994 et 1996-2000. Ainsi la Corée et Taiwan enregistrent un avantage comparatif révélé dans le groupe des produits manufacturés à forte et moyenne teneur en technologie tandis que cet avantage comparatif a bien baissé dans le groupe des produits à forte intensité de main d'œuvre et de ressources naturelles. La Chine et la Malaisie enregistrent aussi une baisse de leur avantage compétitif révélé dans les produits intensifs en main d'œuvre. Leur progression est très forte dans les produits à faible technologie (Taiwan, Malaisie, Chine) surtout dans les équipements de transport simples. Tout comme Taiwan et la Corée, la Chine et la Malaisie ont un bilan plutôt positif dans les produits à moyenne et forte technologie. Dans les produits à forte technologie, cette force est surtout évidente dans les produits chimiques, dans les ordinateurs et dans les machines de bureaux. En Amérique latine, un pays comme le Chili, a vu son avantage comparatif révélé augmenter davantage dans les industries de main d'œuvre d'exploitation des ressources naturelles. L'Argentine et le Brésil enregistrent la même évolution mais dans des proportions moins importantes. Sur les biens à faible technologie, l'Argentine recule sur presque tous les biens, le Brésil sur la moitié. Les deux autres pays (Mexique, Chili) enregistrent un renforcement de leur avantage comparatif révélé. La Malaisie et le Mexique s'illustrent, à travers la variation de leur avantage comparatif révélé, par une intégration croissante dans les réseaux internationaux de production avec une spécialisation dans les activités de montage. Les quatre pays d'Amérique latine présentés dans cette étude sont gagnants dans l'ensemble des biens à moyenne technologie. Mais, dans les produits à forte technologie, ils sont moins compétitifs (par rapport à l'Asie) avec l'Argentine dont l'avantage compétitif révélé a baissé dans presque tous les secteurs. Le Chili, le Mexique et l'Argentine régressent dans trois secteurs sur les sept étudiés. Excepté leur perte de vitesse dans les secteurs de main d'œuvre, les pays asiatiques sont présents sur les trois autres produits. Leurs performances dans les biens de hautes technologies montrent qu'il y a bien une demande plus forte adressée au travail qualifié par rapport au travail non qualifié. En rappelant les résultats des tableaux 22 et 23 qui soulignent la hausse de la productivité des pays asiatiques dans les secteurs à forts contenus technologiques, il semblerait donc que c'est l'Asie qui démontre un fort dynamisme pour les secteurs à forte intensité de capital. Cependant, la performance moins bonne des pays latino américains ne doit pas cacher le fait qu'ils ont leurs avantages comparatifs révélés qui ont augmenté dans les autres productions intensives en haute technologie. La demande adressée au travail qualifié par rapport au travail non qualifié est donc susceptible d'augmenter également.

**Tableau 27: Indices de similitude structurelle des exportations de produits manufacturés et de valeur ajoutée pour certaines économies en développement, 1980-1981 et 1997-1998.**

	Etats-Unis				Japon				Allemagne			
	Exportations		Valeur ajoutée		Exportations		Valeur ajoutée		Exportations		Valeurs ajoutée	
	1980-1981	1997-1998	1980-1981	1997-1998	1980-1981	1997-1998	1980-1981	1997-1998	1980-1981	1997-1998	1980-1981	1997-1998
<b>Asie</b>												
<b>Hong Ko</b>	1.26	1.01	0.95	0.73	1.24	1.03	0.94	0.79	1.29	1.17	1.03	0.93
<b>Corée</b>	1.06	0.53	0.61	0.38	0.90	0.52	0.52	0.36	0.94	0.58	0.59	0.31
<b>Singapou</b>	0.74	0.70	0.47	0.57	0.63	0.47	0.47	0.57	0.72	0.89	0.46	0.51
<b>Taiwan</b>	1.08	0.57	0.66	0.64	0.97	0.55	0.55	0.55	1.05	0.67	0.59	0.52
<b>Malaisie</b>	1.32	0.71	0.71	0.67	1.19	0.59	0.59	0.68	1.31	0.88	0.72	0.61
<b>Philippine</b>	1.30	0.92	0.75	0.67	1.35	0.77	0.77	0.63	1.25	1.05	0.79	0.71
<b>Chine</b>	1.14	0.89	0.68	0.62	1.31	0.61	0.61	0.57	1.08	0.99	0.60	0.60
<b>Inde</b>	1.26	1.27	0.69	0.68	1.34	0.58	0.58	0.63	1.24	1.19	0.61	0.66
<b>Améri latine</b>												
<b>Chili</b>	1.33	1.15	0.74	0.82	1.33	0.69	0.69	0.76	1.3	1.08	0.84	0.88
<b>Colombie</b>	1.17	1.1	0.69	0.76	1.27	0.67	0.67	0.74	1.16	0.97	0.73	0.85
<b>Costa Ri</b>	1.22	0.86	0.78	0.76	0.94	0.75	0.75	0.79	1.16	0.97	0.82	0.88
<b>Mexique</b>	0.90	0.47	0.91	0.8	0.45	0.82	0.82	0.74	0.91	0.50	0.85	0.73
<b>Venezuel</b>	0.95	0.93	0.59	0.78	1.19	0.51	0.51	0.73	0.98	0.97	0.63	0.79

Source: Calculs du Secrétariat de la CNUCED, sur la base des données de Nicita et Olarreaga, 2001. Nous avons calculé des indices en employant une méthode suggérée par Krugman, 1991. L'indice est égale à la somme des différences absolues entre les pays considéré et un pays étranger pour ce que est de la part des différents secteurs de l'industrie manufacturière dans le total des exportations de produits manufacturés ou dans la valeur ajoutée manufacturière totale. Il peut prendre toutes les valeurs comprises entre zéro et deux; s'il est égal à zéro, cela signifie que la structure des deux économies est identique, et s'il est égal à deux, cela indique qu'il n'y a aucune similitude.

Néanmoins, il apparaît qu'une amélioration apparente de la structure des exportations avec la hausse de la part des produits de hautes technologies n'entraîne pas une amélioration simultanée de la structure globale de la production et de la valeur ajoutée manufacturière. Dans le tableau 27 on compare les indices de similitudes structurelles et bilatérales des exportations de produits manufacturés et des valeurs ajoutées manufacturières pour un groupe d'économie en développement. Dans l'ensemble, la structure d'exportation de ces pays se rapproche de celle des pays développés mais, cette similitude diffère d'une similitude dans la structure de la valeur ajoutée. Seule la Corée a une structure de valeur ajoutée manufacturière proche de celle des pays développés. On estime que la majorité des pays d'Amérique latine se sont tout simplement légèrement rapprochés de la structure des exportations des pays développés alors que la structure de leur valeur ajoutée s'en est de plus en plus écartée. Il y a donc au terme de notre analyse *une divergence dans l'évolution* de la spécialisation internationale entre les économies en développement d'Asie et d'Amérique latine. Cette supposition d'une évolution de la spécialisation des pays asiatiques en faveur des productions plus capitalistiques soulèvent néanmoins des questions que nous avons déjà soulevé dans ces deux chapitres et que nous continuerons à sonder dans les chapitres et sections qui suivent.

La recherche de l'accroissement de la compétitivité internationale par certains pays en développement qui n'ont pas obtenu de gains de productivité de la main d'œuvre (Pérou, Uruguay, Chili, Equateur) a conduit ces pays à exercer une compression des salaires ou une forte dépréciation (Rapport sur le commerce et le développement, 2003). Le niveau des salaires a diminué dans la plupart des pays d'Amérique latine. La rapide libéralisation du commerce extérieur de ces pays a été associée à une hausse des inégalités de salaires entre main d'œuvre qualifiée et main d'œuvre non qualifiée (CNUCED, 2001; BIT, 2001). L'une des principales explications réside dans le fait que le degré auquel les pays ont réagi à la concurrence de nouveaux producteurs à bas coût de produits des industries de main d'œuvre en réduisant les salaires ou en remplaçant la main d'œuvre non qualifiée par la main d'œuvre qualifiée plutôt qu'en investissant et en modernisant les procédés de production<sup>48</sup>.

On retient comme Cling (2006) que l'observation montre que malgré une plus grande ouverture, on n'a pas constaté systématiquement d'amélioration du sort des plus défavorisés. Les études sur l'impact du commerce sur les inégalités ont surtout été effectuées dans les pays industrialisés. Dans le cas des pays en développement, les études empiriques sont plus récentes et moins nombreuses. La théorie du commerce internationale, développée dans le chapitre 3 prédit une réduction des inégalités dans les pays en développement. Mais en réalité les résultats sont ambigus. Si l'ouverture peut avoir un impact positif sur la croissance, on peut s'attendre à une baisse de la pauvreté. Mais cet impact dépend de la variation des inégalités ainsi que de leur niveau. Or des études empiriques déduisent que la libéralisation commerciale se traduit souvent par une hausse des inégalités. L'analyse de l'évolution des inégalités suite à l'ouverture nous impose de distinguer les cas des pays dotés d'une main d'œuvre non qualifiée relativement abondante et les pays qui en sont moins dotés. Dans le premier cas qui concerne surtout les pays asiatiques, la libéralisation commerciale tendrait à réduire la pauvreté à travers l'expansion des exportations des biens intensifs en main d'œuvre. Dans le second cas, il existe plusieurs pays en Amérique latine dont l'avantage comparatif réside dans l'abondance de leurs ressources naturelles. Dans ce contexte précis, on peut penser que la libéralisation commerciale stimule ces secteurs plutôt que ceux intensifs en main d'œuvre. Le problème est que l'extraction des ressources fait appel à la technologie et au travail qualifié, ce qui tend à favoriser cette catégorie de main d'œuvre. De même, le travail non qualifié peut ne pas être sollicité de façon préférentiel comme le dit la théorie car si les travailleurs non qualifiés sont souvent employés dans les secteurs abrités alors que les exportations emploient surtout des employés semi qualifiés comme en Inde, l'effet net sur l'emploi peut jouer en faveur de ces

---

<sup>48</sup>Rapport sur le commerce et le développement, 2003.

derniers (Banque mondiale, 2000; Winters 2000). Freeman (2003) avance comme hypothèse que les travailleurs qualifiés du Sud n'ont en fait pas le savoir-faire, les compétences et la rigueur des travailleurs qualifiés des pays industrialisés. Les travailleurs qualifiés du Sud correspondraient aux travailleurs peu qualifiés dans les pays industrialisés, ce qui conduirait au fait qu'ils profiteront davantage dans les pays en développement de l'accroissement des échanges. En un mot, si le travail qualifié ou semi-qualifié dans le Sud était préféré au travail non qualifié on assisterait à une hausse de la prime de qualification attestant d'une hausse des inégalités salariales.

Dans le cas de l'Amérique latine, nous avons vu que dans l'ensemble l'emploi avait augmenté très lentement ou presque pas (chapitre 1). Tout comme les pays d'Asie les résultats d'exportation des industries manufacturières se sont fortement améliorés. Mais au niveau de la main d'œuvre (BIT, 2004) les conclusions sont contradictoires. D'une part on estime que l'expansion des industries manufacturières a eut un effet plus important sur l'emploi du travail non qualifié que qualifié. On attribue cela au fait que la croissance des exportations des produits manufacturés n'a pas stimulé la croissance de la production du secteur industriel d'où une stagnation ou une baisse de la demande interne liée à la baisse de la croissance économique. Cette dernière pourrait être expliquée par le poids de la dette extérieure héritée avant la libéralisation. D'autre part, contrairement aux pays asiatiques qui se sont affirmés dans les industries intensives en main d'œuvre, la libéralisation des échanges ne laisse pas entrevoir pour l'Amérique latine des modes de spécialisation clairs et cohérents avec la théorie des avantages comparatifs. Cela est dû au fait que la production de la plupart des biens qu'ils exportent est relativement capitalistique, basée en grande partie sur les ressources naturelles et ne fait pas appel à une main d'œuvre abondante.

Les explications que nous avons tenté d'apporter sur l'influence du commerce dans la demande de travail tenaient compte surtout du contexte intérieur des PED. Nous avons exposé des données qui montrent dans l'absolu comment avaient évolué les structures de production des PED. Mais, il nous semble aussi important de nuancer l'ensemble des idées que nous avons exposé par la présentation des performances des PED par rapport au contexte international. Cela nous permettra de voir exactement la place qu'occupent les différents pays étudiés sur la scène internationale et surtout mettre en exergue le degré d'importance de leur insertion dans le commerce international. Ce dernier point mettra en lumière les limites du rôle du dynamisme des exportations des biens manufacturés dans la baisse éventuelle des inégalités dans les pays en développement.

## **I.3- Les réalités dans le contexte international**

### **I.3.1- Des tendances protectionnistes**

Néanmoins, une partie de l'accroissement de leur dynamisme dépend aussi de l'attitude libérale ou protectionniste des pays développés. Une analyse de l'évolution de la structure des tarifs dans la période post Uruguay Round entre 1994 et 2005 (tableau 28) nous enseigne que l'ouverture des grands marchés occidentaux ne s'est pas faite sans quelques biais. Les tarifs appliqués sur les produits agricoles et les manufactures intensives en main d'œuvre (textiles, vêtements, chaussures) sont plus fortement taxés que dans les manufactures non intensives en main d'œuvre. De plus, entre 1994 et 2005, les pays industrialisés appliquent des tarifs plus élevés aux produits des pays en développement qu'aux autres pays industrialisés. Notamment dans les secteurs où ils sont en concurrence (produits agricoles, manufactures intensives en travail). Dans le cadre de l'accès à un marché régional, les pays en développement bénéficient également de véritables opportunités d'exportations. Les pays en développement s'acquittent de tarifs moins élevés. Cependant, l'accroissement des gains d'exportation et de la promotion de la diversification ne profite pas aux pays les plus pauvres. Cela à cause des contraintes sur les capacités d'offre de certains produits comme le textile, les montres, les chaussures, ...

**Tableau 28: Les tarifs effectivement appliqués dans les pays développés et les pays en développement par groupe de produits, 1994 et 2005.**

Régions exportatrices												
Produits et marchés	Moyenne simple						Poids moyen					
	1994		2005		%		1994		2005		%	
	PD <sup>49</sup>	PED <sup>50</sup>	PD	PED	PD	PED	PD	PED	PD	PED	PD	PED
<b>Ts produits</b>												
<b>PD</b>	5.43	5.73	2.54	3.80	-53.2	-33.7	3.32	4.47	1.29	2.12	-61.1	-52.6
<b>PED</b>	18.83	19.96	9.14	9.87	-51.5	-50.6	13.15	14.71	5.85	4.88	-55.5	-66.8
<b>Agricultu</b>												
<b>PD</b>	5.09	3.11	5.19	3.02	2.0	-2.9	4.88	2.83	2.98	2.48	-38.9	-12.4
<b>PED</b>	19.92	18.98	15.55	11.59	-21.9	-38.9	11.20	14.04	12.62	12.12	12.7	-13.7
<b>Manufac</b>												
<b>PD</b>	5.49	6.21	2.28	3.94	-58.5	-36.6	3.25	5.18	1.14	2.39	-64.9	-53.9
<b>PED</b>	18.76	20.13	8.52	9.68	-54.6	-51.9	13.65	16.83	5.13	4.38	-62.4	-74.0
<b>Labour intensive manufac</b>												
<b>PD</b>	9.35	11.59	4.94	8.44	-47.2	-27.2	8.90	11.19	4.33	9.32	-51.3	-16.7
<b>PED</b>	26.07	26.74	11.95	13.86	-54.2	-48.2	23.55	31.96	6.92	7.33	-70.6	-77.1
<b>Autres manuf</b>												
<b>PD</b>	4.56	3.81	1.64	2.13	-64	-44.1	2.98	2.83	1.03	0.88	-65.4	-68.9
<b>PED</b>	17.85	18.47	8.06	8.60	-54.8	-53.4	13.36	14.31	5.10	4.03	-61.8	-71.8

Source: UNCTAD, Trade Analysis and Information System (TRAINS). Database at the World Integrated Trade Solution (WITS). Trade and Development Report, 2006. Note: Basé sur l'année la plus proche pour lesquelles les données sur les tarifs sont valables.

### I.3.2- Des pays en développement de moins en moins nombreux sur le marché mondial

Les pays en développement, comme le dit la théorie de Heckscher-Ohlin-Samuelson, se spécialisent dans les industries de main d'œuvre. Mais l'orientation vers les secteurs intensifs en hautes technologies indiquent de profonds changements dans le comportement de la demande des structures de production. Même si la banque mondiale et le BIT estiment que ce sont les importations des biens intermédiaires qui donnent au produit fini sa composante de haute technologie, il est à prévoir que dans les prochaines décennies ces pays produiront sans doute entièrement ces produits. Il en résultera une rémunération certainement élevée des travailleurs qualifiés qui peut-être conduira à un accroissement de l'écart de salaire entre travailleurs qualifiés et travailleurs non qualifiés. L'ensemble des données nous permet d'élaborer des schémas des faits majeurs propres aux deux grandes régions des PED. Mais ces données nous permettront également d'y introduire d'autres aspects des inégalités qui pourraient nous faire regrouper certains pays, qu'ils soient d'Amérique latine et d'Asie dans un seul groupe, celui des pays activement concernés par le problème de délocalisation des pays industrialisés vers les pays en développement. Et de ce fait montrer tout les impacts qui découlent de l'ouverture sur les pays en développement selon que leur

<sup>49</sup>Pays industrialisés ou développés.

<sup>50</sup>Pays en développement.

mode de production soit plus ou moins intensif en technologie. Cette reformulation nous servira de support pour construire notre modèle théorique dans le chapitre 5 à travers lequel nous tenterons de mesurer l'effet indirect du commerce, via les IDE sur les inégalités de ces pays.



**Tableau 29 : Récapitulatif de l'évolution du commerce des pays d'Asie par rapport à leurs inégalités**

Pays	Niveau de revenu <sup>51</sup>	Gini (1980-2003)	Theil (1980-1999)	Période d'ouverture	Exportations manufacturières 2002		Production industrielle 2002		TDI 2005	
					Rang mondial	Rang PED	Rang mondial	Rang PED	Rang mondial	Rang PED
<i>Trois tigres matures</i>										
Rep de Corée	Haut	constant (1998)	constant	1968	25	4	14	2	25	2
Taiwan	Haut	légère hausse (1993)	Constant	1963	12	2	16	3		
Singapour	Haut	Hausse (1998)		1965	1	1	9	1	15	1
<i>Trois nouveaux tigres</i>										
Malaisie	Intermédiaire supérieur	Légère hausse (1997)	Légère baisse	1963	21	3	34	4	28	3
Thaïlande	Intermédiaire	Baisse (2002)	Baisse (1994)	Toujours	43	7	44	6	38	5
Philippines	Intermédiaire	Légère hausse (2000)	Hausse (1997)	1988	53	8	84	16	58	12
<i>Autres pays d'Asie en développement</i>										
Chine	Faible	Hausse (2001)	Baisse (1986)	2001 <sup>52</sup>			75	13	51	9
Inde	Faible	Baisse (99-00)	Légère hausse (1999)	1994			120	20	90	21
Indonésie	Faible	Constant (2002)	Baisse (1998)	1970			82	15	78	19
Sri-lanka	Faible	Légère hausse (92-00)	Hausse (1995)	1991			105	19	59	13

Sources : Les niveaux de revenu sont issus de , les périodes d'ouverture sont tirés de Sachs et Warner (1995). Les indices de Gini viennent de Deininger et Squire, les indices de Theil de l'UNIDO présentées au chapitre 1. Les données sur les exportations manufacturières et les niveaux de productions industrielles sont issues de l'UNIDO Scoreboard database « Industrial development Report(2005). Capability building for catching-up. Historical, empirical and policy dimensions. Téléchargeable sur [http://www.unido.org/file-storage/download/?file\\_id=44688](http://www.unido.org/file-storage/download/?file_id=44688); L'index de commerce et de développement (TDI) provient de l'UNCTAD (2005) « Developing countries in international trade 2005. Trade and development index ». Calculs effectués par Basu, Fugazza et Bahma (2005). Téléchargeable sur [http://www.unctad.org/en/docs/dtctab20051\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/dtctab20051_en.pdf); La classification « Rang PED » est une déduction personnelle de l'auteur

<sup>51</sup> Calculé sur la base de PBN par habitant.

<sup>52</sup> Date d'entrée de la Chine dans l'OMC, le 11 décembre 2001 après 15 ans de travaux préparatoires. Voir aussi dans <http://www.ridi.org/adi/articles/2002/200203cho.htm>; Gaulier détermine la première ouverture de la Chine à 1970 dans « Discrimination commerciale : une mesure à partir des flux bilatéraux ». CEPII, n°4, mars 2001.

**Tableau 30 : Récapitulatif de l'évolution du commerce des pays d'Amérique latine par rapport à leurs inégalités**

Pays	Niveau de revenu	Gini (1980-2003)	Theil (1980-1999)	Période d'ouverture	Exportations manufacturières 2002		Production industrielle 2002		TDI 2005	
					Rang mondial	Rang PED	Rang mondial	Rang PED	Rang mondial	Rang PED
<b>Pays dynamiques</b>										
Argentine	intermédiaire supérieur	Hausse	Hausse (1996)	1991	63	11	39	5	43	7
Brésil	intermédiaire supérieur	hausse constante (02)	Hausse (1995)	1991			48	7	54	10
Mexico	intermédiaire supérieur	Légère baisse (2002)	Hausse (99)	1986	37	5	54	9	49	8
<b>Autres PED d'Amérique latine</b>										
Costa rica	intermédiaire	Hausse (2001)	Baisse (1998)	1986	41	6			35	4
Guatemala	Intermédiaire	Légère baisse (2002)	Baisse (1998)	1988			96	17	82	20
Pérou	Intermédiaire	Hausse (2002)	Hausse (1994)	1991			76	14	68	16
Bolivie	Faible	légère hausse (2002)	Forte hausse	1985			102	18	67	15
Chili	Intermédiaire supérieur	Hausse (2000)	Hausse	1976	58	10	52	8	40	6
Colombie	Intermédiaire	hausse	Hausse	1986			78	12	57	11
El salvador	Intermédiaire	Baisse (2002)	Fluctuations	1989			68	11	65	14
Nicaragua	Faible	Baisse (2001)	Baisse (1985)	1991			121	21	71	18
Venezuela	Intermédiaire supérieur	Baisse (2000)	Hausse (1996)	1996	54	9	65	10	70	17

**Sources :** Les niveaux de revenu sont issus de , les périodes d'ouverture sont tirés de Sachs et Warner (1995). Les indices de Gini viennent de Deininger et Squire, les indices de Theil de l'UNIDO présentés au chapitre 1. Les données sur les exportations manufacturières et les niveaux de productions industrielles sont issues de l'UNIDO Scoreboard database « Industrial development Report(2005). Capability building for catching-up. Historical, empirical and policy dimensions. Téléchargeable sur [http://www.unido.org/file-storage/download/?file\\_id=44688](http://www.unido.org/file-storage/download/?file_id=44688); L'index de commerce et de développement (TDI) provient de l'UNCTAD (2005) « Developing countries in international trade 2005. Trade and development index ». Calculs effectués par Basu, Fugazza et Bahma (2005). Téléchargeable sur [http://www.unctad.org/en/docs/dtctab20051\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/dtctab20051_en.pdf).

**Tableau 31: Classement des pays en développement d'Asie selon le contenu technologique des biens exportés en 1998**

Pays	Rang parmi les 25 premiers pays exportateurs											
	Biens à haute intensité technologique			Biens à moyenne intensité technologique			Biens à faible intensité technologique			Produits basés sur des ressources		
	Valeur (million)	Rang mondial	Rang PED	Valeur (million)	Rang mondial	Rang PED	Valeur (million)	Rang mondial	Rang PED	Valeur (million)	Rang mondial	Rang PED
<i>Trois tigres matures</i>												
Rep de Corée	32,83	9	3	42,366	9	1	23,054	10	3	11,829	17	3
Taiwan	36,944	7	2	27,761	15	4	30,716	6	2			
Singapour	58,678	5	1	18,214	18	5				13,764	15	2
<i>Trois nouveaux tigres</i>												
Malaisie	30,926	10	4	12,001	19	6				9,891	19	5
Thaïlande	12,667	20	8				9,221	20	6	7,027	22	6
Philippines	18,081	17	7									
<i>Autres pays d'Asie en développement</i>												
Chine	30,518	11	5	30,853	13	3	76,463	1	1	15,091	9	1
Inde							9,851	19	5	6,102	25	8
Indonésie												
Sri-lanka												

Source : ONUDI (2002-2003). Rapport sur le développement industriel 2002-2003. La compétitivité par l'innovation et l'apprentissage. Les données sont calculées par l'ONUDI sur la base des données Comtrade de l'ONU. La classification « Rang PED » est une déduction personnelle de l'auteur. Rapport téléchargeable sur [http://www.unido.org/file-storage/download/?file\\_id=9450](http://www.unido.org/file-storage/download/?file_id=9450).

**Tableau 32: Classement des pays en développement d'Amérique latine selon le contenu technologique des biens exportés en 1998**

Pays	Rang parmi les 25 premiers pays exportateurs											
	Biens à haute intensité technologique			Biens à moyenne intensité technologique			Biens à faible intensité technologique			Produits basés sur des ressources		
	Valeur (million)	Rang mondial	Rang PED	Valeur (million)	Rang mondial	Rang PED	Valeur (million)	Rang mondial	Rang PED	Valeur (million)	Rang mondial	Rang PED
<b>Pays dynamiques</b>												
Argentine												
Brésil				10,926	20	7				11,742	18	4
Mexico	27,579	12	6	40,332	10	2	17,522	11	4	6,117	24	7
<b>Autres PED d'Amérique latine</b>												
Costa rica												
Guatemala												
Pérou												
Bolivie												
Chili												
Colombie												
El Salvador												
Nicaragua												
Venezuela												

Source : ONUDI (2002-2003). Rapport sur le développement industriel 2002-2003. La compétitivité par l'innovation et l'apprentissage. Les données sont calculées par l'ONUDI sur la base des données Comtrade de l'ONU. La classification « Rang PED » est une déduction personnelle de l'auteur. Rapport téléchargeable sur [http://www.unido.org/file-storage/download/?file\\_id=9450](http://www.unido.org/file-storage/download/?file_id=9450)

**Tableau 33: Classement des PED selon leur indice d'avance technologique et industrielle (ITA) en 2002.**

Asie			Amérique latine		
<i>Trois tigres matures</i>	Rang mondial	Rang PED	<i>Pays dynamiques</i>	Rang mondial	Rang PED
Rep de Corée	4	3	Argentine	40	13
Taiwan	5	4	Brésil	27	9
Singapour	1	1	Mexico	17	7
<i>Trois nouveaux tigres</i>			<i>Autres PED d'Amérique latine</i>		
Malaisie	2	2	Costa rica	31	10
Thaïlande	19	8	Guatemala	55	15
Philippines	13	5	Pérou	69	21
<i>Autres pays d'Asie en développement</i>			Bolivie	61	17
Chine	16	6	Chili	62	18
Inde	35	11	Colombie	56	16
Indonésie	36	12	El salvador	43	14
Sri-lanka	64	20	Nicaragua	86	22
			Vénézuéla	63	19

Source : UNCTAD (2005) « Developing countries in international trade 2005. trade and development index ». calculs effectués par Basu, Fugazza et Bahma (2005). Téléchargeable sur [http://www.unctad.org/en/docs/dtctab20051\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/dtctab20051_en.pdf). La classification « Rang PED » est une déduction personnelle de l'auteur

Globalement, il ressort ces dix dernières années que seulement quelques pays en développement parviennent à figurer parmi les « grandes » puissances industrielles. Mais il faut rappeler que ces sont essentiellement des pays en développement à qui on attribue d'être à des stades d'industrialisation avancés (Singapour, Taiwan, Corée du Sud). De fait, les véritables pays en développement sont pratiquement absents de nos tableaux. On remarque que ce sont les pays les plus compétitifs qui ont les inégalités les plus faibles même si nous avons montré dans notre chapitre 1 que les inégalités étaient en train d'augmenter même dans ces pays. Les pays qu'on annonce comme étant les prochains rivaux des nations industrialisées comme la Chine et l'Inde ont comme inconvénient de présenter au niveau mondial un niveau de TDI assez faible (respectivement 51<sup>ème</sup> et 90<sup>ème</sup> au niveau mondial, tableau 30). L'index de commerce et de développement (TDI en anglais) traduit une relation positive entre le commerce et les performances de développement. Une plus grande valeur des TDI traduit de plus grandes performances dans le commerce et le développement. Sur un échantillon de 110 pays seuls trois pays en développement arrivent au top 30. D'abord Singapour (15<sup>ème</sup> au niveau mondial, 1<sup>er</sup> au niveau des pays en développement), la Corée (25<sup>ème</sup> au niveau mondial, 2<sup>ème</sup> au niveau des pays en développement) et la Malaisie (28<sup>ème</sup> au niveau mondial, 3<sup>ème</sup> au niveau des pays en développement). Cela traduit le fait que les pays en développement ont encore beaucoup de chemin à parcourir pour se rapprocher des pays industrialisés. Les pays d'Amérique latine sont ceux qui tiennent la queue des pays en développement ayant le plus de progrès à faire en matière de développement mais ont aussi les niveaux les plus élevés d'inégalités il s'agit de la Colombie (57<sup>ème</sup> au niveau mondial, 11<sup>ème</sup> au niveau des pays en développement), Bolivie (67<sup>ème</sup> au niveau mondial, 15<sup>ème</sup> au niveau des pays en

développement), le Pérou (68<sup>ième</sup> au niveau mondial, 16<sup>ième</sup> au niveau des pays en développement). Des pays d'Asie aussi sont dans la même situation avec des inégalités en hausse, c'est le cas de la Chine (51<sup>ième</sup> au niveau mondial, 9<sup>ième</sup> au niveau des pays en développement), du Sri Lanka (59<sup>ième</sup> au niveau mondial, 13<sup>ième</sup> au niveau des pays en développement), des Philippines (58<sup>ième</sup> au niveau mondial, 12<sup>ième</sup> au niveau des pays en développement). En outre, un constat s'impose, ni la Chine, ni l'Inde ne font pas des 65 premiers pays exportateurs de produits manufacturés. Aux premières places (dans le monde en développement) on retrouve la triade des pays d'Asie de l'Est (Corée, Taiwan, Singapour (1<sup>er</sup> au niveau mondial)). Les Philippines (53<sup>ième</sup> au niveau mondial, 8<sup>ième</sup> au niveau des pays en développement), l'Argentine (63<sup>ième</sup> au niveau mondial, 11<sup>ième</sup> au niveau des pays en développement), et le Chili (58<sup>ième</sup> au niveau mondial, 10<sup>ième</sup> au niveau des pays en développement) ferment la marche des pays exportateurs de produits manufacturés. De même au niveau de la production industrielle la Corée, Taiwan, Singapour et la Malaisie constituent les quatre premiers pays producteurs des pays en développement. Ces pays fortement capitalistiques, et très présents dans les exportations manufacturières font penser que c'est vers eux que le plus d'emplois sont créés. Du fait de leur industrialisation plus avancée, on peut penser que la théorie du commerce international ne se réalisera pas si l'on considère la technologie de plus en plus incorporée dans la production comme nous le montre le tableau 33. L'indicateur de l'avance industrielle et technologique (ITA<sup>53</sup>) permet de prendre en compte la part que l'industrie et la technologie ont ensemble dans la production et le commerce. Les trois tigres et les trois nouveaux tigres d'Asie font partie des 10 premiers pays en développement à utiliser le plus de technologie. La Chine vient en 6<sup>ième</sup> position mais vu son absence dans le top 65 des exportations des biens manufacturés, nous pensons que sa présence parmi les nations produisant des biens à forte teneur en technologie renforce notre conviction que les inégalités salariales augmentent bien dans ce pays et dans les autres cités plus haut. En Amérique latine c'est le Mexique et le Brésil qui sont les plus avancés technologiquement. Les analyses des tableaux 31 et 32 relatifs à la classification des pays selon le contenu technologique de leurs exportations sont riches d'enseignement. Dans un premier temps, ces tableaux confirment bien le fait que ces sont les économies industrialisées d'Asie (Corée, Taiwan, Singapour) et d'Amérique latine (Mexique) qui s'illustrent le plus au niveau mondial dans l'exportation des biens à forte intensité de technologie. Dans la catégorie des biens à moyenne et faible technologie, ce sont surtout les pays asiatiques qui sont présents. En Amérique latine, seuls le Brésil et le Mexique figurent dans ce top 25 des premiers pays exportateurs. Il faut souligner que quel que soit la catégorie de biens la part des pays en développement dans la production mondiale est encore faible, et celle qui reste aux pays en développement qui ne font pas partie de ce classement est encore plus dérisoire. Ensuite, sur la base de la valeur des exportations totales mondiales nous avons effectué des calculs personnels pour estimer la part qui revenait aux

---

<sup>53</sup> Industrial-cum-Technological Advance.

économies d'Asie et d'Amérique latine. Pour les biens à forte intensité de technologie la part des 25 premiers exportateurs représentait en 1998 97% du total mondial. La part des huit pays en développement représentait 26.055% du total mondial. Soit 23.16% pour les pays asiatiques présents (Corée, Taiwan, Singapour, Malaisie, Thaïlande, Philippines, Chine) et 2.8% pour l'Amérique latine (seulement Mexico). Pour les biens intensifs en moyenne technologie, la part des 25 premiers exportateurs représentait 96% du total mondial. La part des sept pays en développement était de 12.63% du total mondial. Soit 9.08% pour l'Asie (Corée, Taiwan, Singapour, Malaisie, Chine) et 3.55% pour l'Amérique latine (Mexico, Brésil). Dans les biens intensifs en faible technologie, la part des 25 premiers exportateurs était de 89%. La part des six pays en développement représentait 24.03% du total mondial. Soit 21.51% pour l'Asie (Corée, Taiwan, Thaïlande, Chine, Inde) et 3.01% pour l'Amérique latine (Mexico). Enfin, dans les biens basés sur des ressources, la part des 25 pays exportateurs représentait en 1998, 87% du total mondial. La part des huit pays en développement était de 13.74% du total mondial. Soit 10.73% pour l'Asie (Corée, Singapour, Malaisie, Thaïlande, Chine, Inde) et 3.01% pour l'Amérique latine (Brésil, Mexique). La répartition que nous avons obtenue nous enseigne qu'en aucun cas les PED ne sont particulièrement favorisés dans le commerce des biens de bas de gammes qui est encore détenu en grande majorité par les pays industrialisés. Les gains retirés de leurs exportations sont plus importants dans les biens intensifs en haute technologie, mais là aussi ce sont les pays asiatiques qui en bénéficient presque exclusivement. Par ailleurs, les PED sont les premiers exportateurs de produits primaires mais ce sont les pays industrialisés qui sont les plus compétitifs dans le traitement de ces produits. La technologie (capacité à gérer des installations de traitements vastes et complexes et à forte intensité de capitaux) est importante et est indissociable des systèmes complexes d'organisation de commercialisation et de vente. A ce niveau les pays asiatiques, qui sont moins pourvus en matières premières, sont plus présents que les pays d'Amérique latine. Ainsi, même si, au vu des tableaux, les pays d'Asie reconnus pour leurs fortes industries de main d'œuvre ne sont pas des élites dans les exportations de ces biens, il ressort qu'ils semblent bien plus aguerris au niveau de la technologie que les pays d'Amérique latine.

Ce tableau ayant été constitué avec des données de 1998, nous pouvons émettre quelques réserves, dans les exportations de biens manufacturés, sur le rôle de la Chine qui est rentré à l'OMC en 2001 et qui a soulevé beaucoup de polémiques dans les pays industrialisés quant à la quantité et la qualité de ses exportations. Néanmoins, comme nous le verrons dans le chapitre 6 relatif au renforcement des droits de propriété intellectuelle, la tendance de l'Union Européenne et des Etats-Unis à vouloir privilégier leurs propres entreprises peut être un frein au dynamisme des industries les plus compétitives des pays en développement.

La complexité de l'interprétation des postulats théoriques du commerce qui ne débouche pas clairement sur un impact du commerce sur la demande de main d'œuvre qualifiée et non qualifiée dans les pays en développement nous incite à faire des propositions sur une explication probable du comportement de la demande de main d'œuvre dans les pays du Sud. Dans les pays asiatiques surtout, où on pointe du doigt les firmes ateliers qui emploient massivement des personnes sans qualifications à bas coûts, on note une demande plus grande de qualification. Mais quel est véritablement l'impact du commerce sur la demande de main d'œuvre ? Pourrait-on dire malgré tout, selon le théorème de Stolper-Samuelson, que la libéralisation commerciale a induit une demande relative bien plus grande de travail non qualifié, et donc par la hausse de leurs rémunérations on assisterait à une baisse des inégalités salariales dans les PED ? Pour les pays qui ont de plus en plus recours à la technologie on pourrait prédire un accroissement de leurs inégalités salariales. Mais les autres pays en développement encore tributaires des faibles technologies et absents de la plupart des classements que nous avons présenté verront –ils également leurs inégalités s'accroître et leur niveau de pauvreté se renforcer ? C'est pourquoi comme un des apports personnels à cette thèse nous proposons dans le chapitre 4, une étude des effets directs du commerce sur l'emploi de la main d'œuvre dans les pays en développement. Ceci afin de faire le point concrètement sur le contenu en qualification ou en non qualification de l'emploi dans les pays du Sud. Il s'agit de donner une réponse sur l'origine de l'accroissement de la demande de travail et voir comment est mue celle du travail qualifié, s'il est possible comme dans les pays industrialisés d'y voir le rôle apparent de la technologie. Cette dernière sera mise en exergue dans la section suivante à travers l'évolution des investissements directs étrangers dans les PED. L'impact des IDE dans la structure économique des pays en développement renforce les conséquences sur l'emploi et le salaire qu'offrent les opportunités de la libéralisation commerciale.



## II- L'influence des IDE dans la spécialisation des PED

### II.1- Les conditions favorables aux IDE

#### II.1.1- Caractéristiques du pays hôte

**Tableau 34: Déterminants du pays hôte pour l'investissement direct étranger (IDE)**

Déterminants du pays hôte	Type d'IDE classés par motifs des firmes	Principaux déterminants économiques des pays hôtes
<p>Cadre général d'accueil de l'IDE</p> <p>Stabilité économique, politique et sociale</p> <p>Règle concernant l'entrée et l'activité</p> <p>Normes applicables au traitement des filiales étrangères</p> <p>Régimes de fonctionnement et structure des marchés (en particulier régimes de la concurrence et des fusion-acquisitions)</p> <p>Accords internationaux sur l'IDE</p> <p>Politiques des privatisations</p> <p>Régime de commerce (barrières tarifaires et non tarifaires)</p> <p>Cohérence des régimes de l'IDE et du commerce</p> <p>Régime fiscal.</p>	Recherche des marchés	<p>Taille du marché et revenu par habitant</p> <p>Croissance du marché</p> <p>Accès aux marchés régionaux et mondiaux</p> <p>Préférence des consommateurs locaux</p> <p>Structures des marchés</p>
Déterminants économiques	Recherche de ressources actives	<p>Matières premières</p> <p>Main d'oeuvre non qualifiée bon marché</p> <p>Main d'oeuvre qualifiée</p> <p>Actifs technologiques, innovant, et autres actifs créés (par exemple marques commerciales), y compris ceux incarnés par des individus, firmes et agglomérations d'activités, infrastructures physiques (ports, routes, énergie, télécommunications)</p>
<p>Climat des affaires</p> <p>Incidations à l'investissement (notamment campagnes d'image et activités génératrices d'investissement, et services facilitant l'investissement)</p> <p>Aides à l'investissement</p> <p>Coûts d'activité (liés à la corruption et à l'inefficacité administrative)</p> <p>Équipements collectifs (par exemple écoles bilingues, qualité de la vie)</p> <p>Services après investissement</p>	Recherche de gains d'efficacité	<p>Coût des ressources et des actifs énumérés ci-dessus, ajusté de la productivité de la main d'œuvre</p> <p>Autres coûts d'intrants, tels que les coûts de transport et de communication avec les pays d'accueil et à l'intérieur de celui-ci, et d'autres biens intermédiaires</p> <p>Participation à un accord d'intégration régionale propice à l'établissement de réseaux régionaux d'activités.</p>

Source: CNUCED, *World Investment Report 1998: Trends and Determinant*, tableau IV.1, page 91

Durant les vingt dernières années on a assisté à une expansion des IDE en direction des pays du Sud. Toutefois, de 1985 à 1989, on a assisté à une régression des IDE qui sont passés de 24% à 13% dans les pays en développement<sup>54</sup>. Les deux tiers des flux étant concentrés en Asie de l'Est (Chine, Malaisie, Thaïlande) et en Amérique latine (Brésil, Argentine, Mexique, Colombie). Le processus d'assainissement de la gestion économique dans les années 80 a été favorable à l'attraction des IDE, et demeure une condition pour que ces derniers puissent jouer un rôle plus important dans le pays hôte. Dans le tableau 12, on récapitule les facteurs qui concourent à l'attrait des IDE dans un pays. Les pays en développement, voulant profiter du rôle positif des IDE dans l'accélération de la croissance et la transformation économique, cherchent à attirer les IDE et s'emploient à améliorer les principaux aspects qui influencent les choix d'implantation des investisseurs directs étrangers. Ils ont donc libéralisé leurs politiques nationales pour qu'un cadre réglementaire accueillant pour les IDE soit instauré (assouplissement du régime applicable à l'entrée sur le marché et aux participations étrangères).

### **II.1.2- L'avantage des faibles coûts salariaux**

Les pays du Sud usent de politiques dont celles consistant à baisser les taxes pour attirer le maximum d'IDE. En plus de ces politiques une pression est exercée à la baisse ou au maintien du niveau des salaires le plus bas possible. L'action de ces pays menée dans le but de ces investissements exerce une contrainte évidente sur les salaires et donc sur l'évolution possible des conditions de vie de leur population. Cette sous-section est indispensable pour comprendre l'une des raisons qui incite les FMN à se localiser dans le Sud. Les IDE dans la manufacture et les services étaient en partie destinés au marché local. Les nouvelles formes d'IDE motivées par les faibles coûts de travail qualifié et non qualifié sont faites dans le but de desservir le marché mondial ou régional. Commencé dans les années 60 dans le textile en Asie de l'est, ces IDE se sont répandus dans d'autres pays. Plusieurs pays asiatiques sont la localisation d'IDE dans le secteur de l'électronique, l'électricité et l'industrie automobile, et du textile. Les pays d'Amérique latine sont en générale concernés par le secteur textile et l'habillement, et dans l'électronique et l'automobile pour le Costa Rica et Mexico. Dans le tableau 35, il apparaît que les coûts de la main d'œuvre du Mexique, du Brésil et de l'Argentine sont beaucoup plus faibles que ceux des pays européens et des Etats-Unis. Les coûts horaires de la main d'œuvre sont faibles et constituent encore malgré les protestations de plusieurs économistes, l'une des premières raisons des délocalisations. Ces dernières sont

---

<sup>54</sup> Finances et développement, « Investissements étrangers dans les pays en développement : Tendances récentes » mars 1992.

sources d'emplois et de hausses de salaires dans les pays du Sud. Les études empiriques relevées dans le chapitre 3 concernant la revue de littérature, affirment que contrairement aux prédilections théoriques, il y a hausse des salaires chez les travailleurs non qualifiés et qualifiés avec une augmentation plus renforcée des salaires des travailleurs qualifiés, ce qui conduit à la hausse des inégalités salariales au sein de ces entreprises.

**Tableau 35 : Coûts unitaires de la main d'œuvre dans 15 pays en développement dans certains secteurs, 1980 et 2000.**

*(Rapporté au coût unitaire de la main d'œuvre aux Etats-unis)*

Pays/Territoire	Produits alimentaires		Textiles		Vêtements		Machines électriques		Equipements de transport	
	1980	2000	1980	2000	1980	2000	1980	2000	1980	2000
<b>Asie</b>										
Chine	0.68	-	0.26	-	0.08	-	0.59	-	0.42	-
Inde	1.74	1.29	1.25	1.57	0.96	0.47	1.01	0.98	1.24	1.43
Indonésie	0.97	0.71	0.61	0.42	0.95	0.45	0.49	0.62	0.40	0.26
Malaisie	0.6	1.08	0.75	0.59	0.82	0.84	0.71	1.01	0.67	0.69
Philippine	0.63	0.65	0.60	0.67	0.80	0.59	0.60	0.80	0.47	0.40
Taiwan	0.94	1.93	1.09	1.45	0.44	0.80	0.97	1.81	0.78	0.71
Thaïlande	0.46	0.92	0.46	0.87	0.67	1.07	0.35	0.65	0.48	0.41
<b>Amérique latine</b>										
Argentine	0.87	1.95	0.48	1.28	0.48	0.64	0.70	2.11	0.79	1.78
Bolivie	0.86	0.61	0.93	0.76	0.82	0.65	0.51	1.00	0.47	1.34
Brésil	0.53	0.74	0.42	0.65	0.39	0.47	0.52	0.81	0.60	0.53
Chili	0.63	0.80	0.65	0.89	0.55	0.51	0.88	0.90	0.46	0.74
Mexique	1	0.90	0.85	0.88	0.69	0.64	0.73	1.06	0.49	0.43
Pérou	0.43	1.023	0.43	0.62	0.66	0.46	0.37	0.95	0.25	0.50
Uruguay	1.65	1.64	0.84	0.74	0.76	0.69	1.03	1.52	0.72	1.22
Venezuela	1.34	0.93	1.14	0.72	1.03	0.49	0.98	0.68	0.86	0.17

Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après ONUDI, Base de données sur les statistiques industrielles, 2002.

Note: Les coûts unitaires de la main d'œuvre sont les salaires (en dollars courant) divisés par la valeur ajoutée (en dollars courant).

La multiplication des industries manufacturières exportatrices et intensives en main d'œuvre était critiquée à cause de l'érosion progressive de l'avantage comparatif des faibles salaires. La théorie du commerce prédit le développement des activités intensives en main d'œuvre avec une hausse des revenus et une baisse des inégalités. On constate bien à travers les données sur le commerce extérieur que l'exportation de produits intensifs en main d'œuvre s'intensifie mais aussi que l'exportation de produits intensifs en haute technologie a considérablement augmenté. Par contre, au niveau du coût de la main d'œuvre le résultat est ambigu dans l'ensemble. Que ce soit en Asie ou en Amérique latine, le coût de la main d'œuvre a augmenté ou baissé selon les secteurs d'activités (Tableau 35). Nous avons les cas où le coût du travail a baissé notamment dans le textile (Inde, Malaisie, Bolivie, Uruguay), les vêtements (Inde, Indonésie, Philippines, Bolivie, Chili, Mexique, Pérou, Uruguay,

Venezuela), les machines électriques (Venezuela), et équipement de transport (Indonésie, Philippines, Taiwan, Brésil, Mexique, Venezuela). Dans l'ensemble, et pour tous les secteurs, y compris dans le secteur de machines électriques définis comme étant à forte qualification, les pays asiatiques affichent des coûts unitaires de travail plus faibles que ceux pratiqués par l'Amérique latine. Par rapport aux pays d'Amérique latine, les pays asiatiques ont l'avantage de plus faibles salaires de leurs travailleurs qualifiés et non qualifiés. Leur présence dans les exportations des produits nécessitant des hautes technologies (section 1.3) confirme les données de la littérature d'une hausse de la formation dans ces pays à un prix très avantageux pour les entreprises étrangères qui veulent produire à moindres coûts.

**Tableau 36: Coût du travail et salaire minimum en Asie**

Pays	Coût du travail (\$ par an)		Salaire minimum (\$ par an)	
	1980-84	1995-99	1980-84	1995-99
Chine	472	729	-	-
Hong Kong, Chine	4,127	10,353	-	-
Inde	1,035	1,192	-	408
Indonésie	898	3,054	-	241
Rep. De Corée	3,153	10,743		3,903
Malaisie	2,519	3,429	-	-
Philippines	1,240	2,450	915	1,472
Sri-lanka	447	604	-	-
Thaïlande	1,305	3,868	749	1,159
Vietnam	-	711	-	-

Source: *World development indicators 2006 (World Bank). Consultable sur:*

<http://devdata.worldbank.org/wdi2006/contents/Section2.htm>

Néanmoins, au vu des tableaux 36 et 37 issus de la Banque Mondiale (2006), entre les années 1980-84 et 1995-99 on remarque (tout comme dans les calculs de la CNUCED, tableau 35) que le coût du travail a augmenté dans tous les pays d'Asie et dans certains pays d'Amérique latine sauf pour la Bolivie, le Chili, l'Equateur, le Guatemala, l'Uruguay, le Venezuela où le coût annuel du travail a baissé. Mais malgré cette baisse, le coût du travail dans les pays d'Amérique latine demeure bien élevé par rapport à ceux de la Chine, de l'Inde, du Sri Lanka et le Vietnam. De même en 1995-99, aucun pays d'Amérique latine ne peut rivaliser avec le salaire minimum de l'Inde et de l'Indonésie. Les données manquantes dans le cas des pays asiatiques peuvent traduire l'absence de politique de salaire minimal comme en Malaisie. Les

pays asiatiques ont donc des avantages sérieux par rapport à d'autres pays en développement de tirer profit de la libéralisation commerciale.

**Tableau 37: Coût du travail et salaire minimum en Amérique latine**

Pays	Coût du travail (\$ par an )		Salaire minimum (\$ par an)	
	1980-84	1995-99	1980-84	1995-99
Argentine	6,768	7,338	-	2,400
Bolivie	4,432	2,343	Nd	529
Brésil	10,080	14,134	1,690	1,308
Chili	6,234	5,822	663	1,781
Colombie	2,988	2,507	-	1,128
Costa rica	2,433	2,829	1,042	1,638
Equateur	5,065	3,738	1,637	492
El Salvador	3,654	-	-	790
Guatemala	2,605	1,802	-	459
Mexico	3,772	7,607	1,343	768
Nicaragua	-	-	-	-
Paraguay	2,509	3,241	-	-
Pérou	2,988	-	-	-
Uruguay	4,128	3,738	1,262	1,027
Vénézuéla	11,188	4,667	1,869	1,463

Source: World development indicators 2006 (World bank). Consultable sur:

<http://devdata.worldbank.org/wdi2006/contents/Section2.htm>

## II.2- Le développement des investissements directs étrangers

La libéralisation des mouvements de capitaux alors que les mouvements de main d'œuvre sont toujours entravés a conduit à la création des réseaux internationaux de production pour un certain nombre de produits dont le processus de fabrication va être subdivisé en plusieurs étapes et la réalisation sera effectuée dans différents pays en fonction de leur dotation de facteurs et de coûts. Il en a résulté une forte expansion du commerce d'un certain nombre de produits (ordinateur, matériel de télécommunication, audiovisuel, semi conducteur) et une intégration croissante des PED dans le commerce mondial des produits manufacturés (Rapport sur le commerce et le développement, 2002).

## II.2.1- Les mouvements de capitaux

**Tableau 38: Flux nets de capitaux en Asie et en Amérique latine (en milliards de dollars).**

Pays	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2000-2003 <sup>55</sup>	2004
<b>PED</b>										
Flux de capitaux privés	157	208.1	96.6	38.9	66.2	18.2	17.9	51.8		
Flux officiel, nets	34.3	-5	40.8	49.3	10.5	-0.7	25.6	22.9		
<b>Asie</b>										
Flux de capitaux privés	98.4	123.2	12	-44.9	6.3	-18.3	-15.5	69.5	2.9	148.4
Flux officiel, nets	4.3	-12.7	17.1	26.1	4.2	3.2	-6	-10.2		
<b>Chine et Inde</b>										
Flux de capitaux privés	37.4	48.5	28.3	-4.6	10.3	13.1	42.2	59.4	35.2	135.4
Flux officiel, nets	3.9	2.3	1.5	5.6	7	-0.4	1	3.1		
<b>Amérique latine</b>										
Flux de capitaux privés	391	65.3	58.7	63.3	50.2	50.5	34.7	2.1	24.9	-5.1
Flux officiel, nets	20	3.9	14.6	15.5	0.7	-4.3	23.7	18.4		

Source : Rapport sur le commerce et le développement 2003, CNUCED. BRI, 75ième rapport annuel, juin 2005, issu du FMI, données nationales pour les années 2000-2003 et 2004.

Vers la fin des années 90 (tableau 38), on a assisté à un recul des mouvements de capitaux notamment en Asie. L'Asie, après un passage à vide jusqu'en 2000-2003, reconnaît une belle entrée de capitaux de 148.4 milliards de dollars en 2004. La Chine et l'Inde reçoivent une bonne partie de ces capitaux. En Amérique latine on estime que la baisse du volume des flux de capitaux privés, amorcée en 2002, est due à un manque de confiance et à une augmentation de la prime de risque. Le déclin de l'entrée des capitaux va jusqu'à -5.1 en 2004. Cette région, dans les temps actuels, est largement perdante face à l'Asie. En observant l'ensemble des données, on constate que la vague de progression est en train de s'estomper malgré la tendance à la hausse vers 2004. La perte de vitesse des mouvements de capitaux, d'une façon générale, a aussi gagné les IDE qui en volume sont toujours aussi importants mais plus faibles dans la part des pays en développement par rapport au reste du monde.

<sup>55</sup>Moyenne

## II.2.2- L'évolution générale des IDE dans le Sud

### II.2.2.1- Le ralentissement des IDE vers le Sud

Dans les années 90 les flux d'IDE mondiaux sont en augmentation rapide, devançant le commerce ou la production mondiale<sup>56</sup>. Entre 1980 et 1997, les sorties mondiales d'IDE ont connu une hausse de leurs taux moyens de 13% par an contre 7% pour les exportations mondiales (biens et services), le PIB aux prix courants. Les entrées ont également progressé. Le volume des IDE s'est accru. La part des PED dans les entrées totales de capitaux d'IDE est passée de 26% en 1980 à 37% en 1997. En 1997, les pays d'Asie ont reçu 22%, l'Amérique latine 14% (CNUCED, World Investment Report, 1999).

**Tableau 39: Evolution des IDE dans les pays en développement de 1970 à 1995**

	1970	1980	1990	1995
<b>Ensemble PED, dont NPI d'Asie (milliards \$)</b>	2.27	5.1	25	90.3
<b>Asie-Pacifique (Mds \$)</b>	0.27	1.32	11	53.7
<b>% des PED</b>	11.8	25.9	44	59.5
<b>Amérique latine (Mds \$)</b>	1.09	6.15	7.84	17.8
<b>% des PED</b>	48.1	-	31.4	19.7
<b>Proche -Orient-Maghreb (Mds \$)</b>	0.29	-3.3	2.76	2.13
<b>% des PED</b>	13	-	11	2.4

Sources : chiffres de la banque mondiale.

En valeur, la part des IDE dans les PED va croissante de 1970 à 1995 (tableau 39) date à laquelle elle a été multipliée par presque 40. L'Asie reçoit la majorité de ces IDE, suivi de l'Amérique latine. Le tableau 40 nous donne un aperçu des IDE en milliards de dollars de 1970 à 1995, selon les données de la banque mondiale, et le tableau 41 en millions de dollars de 2002 à 2004 selon le World Investment Report. En allant dans le détail, en pourcentage, le tableau 40 confirme que l'Asie attire plus de la moitié des capitaux dans les pays qui ont le plus libéralisé leur régime d'investissement direct étranger.

<sup>56</sup> Mallampally P. et Sauvart K.P, « l'investissement direct étranger dans les pays en développement », Finances et développement, mars 1999. page 34.

**Tableau 40 : Evolution des IDE dans les pays en développement de 2002 à 2004 (en millions de dollars)**

Région	2002	2003	2004
<b>Asie</b>	92009	101278	147545
Asie de l'Est	5691	6552	9840
Asie de l'Ouest	67282	72060	105037
Asie du Sud	4528	5331	7005
Asie du Sud Est	14507	17364	25662
<b>Amérique latine et caraïbes</b>	50492	46908	67526
Amérique du Sud	28463	24357	37872
Amérique centrale	16896	13548	19565
Caraïbes et autres Amérique	5133	9002	10089

Source: World Investment report 2005.

En 2004, l'ensemble de l'Asie récupère deux fois plus d'IDE que l'Amérique latine. Cela indique qu'elle reste une pionnière dans ce type d'investissement ; tendance qui se confirme à la lecture du tableau 41, relatif à l'évolution du stock d'IDE en 1990, 2000 et 2004.

**Tableau 41: Stock d'IDE par pays 1990, 2000, 2004. En millions de dollars.**

Région/Economie	Stock d'IDE		
	1990	2000	2004
<b>Asie</b>			
Chine	20691	193348	245467
Hong Kong	45073	455469	456833
Inde	1657	17517	38676
Indonésie	8855	24780	11352
Malaisie	10318	52747	46291
Philippines	3268	12810	12685
Singapour	30468	112571	160422
Sri-Lanka	.679	1596	2175
Taïwan	2809	2801	4195
Thaïlande	8242	29915	48598
<b>Amérique latine</b>			
Argentine	8778	67601	53697
Bolivie	1026	5	10
Brésil	37243	103015	150965
Chili	10067	45753	54464
Costa rica	1309	2709	4815
Colombie	3500	10992	22278
Guatemala	1734	3420	4441
Mexique	22424	97170	182536
Nicaragua	126	1395	2201
Pérou	1330	11062	13310
Panama	2198	6775	9217
Uruguay	671	2088	2110
Paraguay	399	399	1024
Vénézuéla	3865	35480	13310

Source: World investment Report, 2005.



Les pays en développement ne bénéficient que d'une part minoritaire des flux d'investissement direct étranger. Le poids relatif de leur IDE a baissé en 1999 (24%) alors qu'il était de 26% en 1998 (CNUCED, World Investment Report, 1999). Mais ces flux d'IDE ont augmenté en volume de 15%. Dans les pays en développement, l'Asie reste toujours le principal bénéficiaire de ces IDE avec en 1999, 12% dont 11% pour le Sud-Est asiatique; l'Amérique latine reçoit 10% et l'Afrique environ 1%. Aussi, on constate que les IDE qui concourent à la croissance, à la hausse de la productivité et à l'accroissement des exportations, concernent les régions ayant un tissu industriel existant et, comme en Asie, un antécédant dans les exportations assez marqué. La fin des années 90 marque le déclin du pourcentage d'IDE pour la Chine, la Thaïlande, la Malaisie et l'Indonésie. L'Indonésie souffre depuis la crise de 1997 (tableau 42, Maximin, 2003) d'un réel désinvestissement. Il apparaît également une certaine défiance des investisseurs vis-à-vis de la Malaisie malgré un redéploiement des secteurs les plus porteurs et les plus ouverts aux augmentations de salaires. Plus généralement, dans les années 2000, les pays d'Asie figurant sur ce tableau accusent une régression des IDE. Depuis l'année 2005 on parle d'une reprise des IDE vers la Chine, il serait bon de voir si avec le temps les IDE vers l'Asie vont regagner en intensité.

**Tableau 42: Flux net et stock d'IDE par pays d'accueil en Asie**

Périodes Pays	1990-1995		1997		1999		2000		2001		1980-2001 stock entrant	
	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%
<b>Chine</b>	19360	47.6	44237	52	40319	52.6	40772	33.8	46486	51.7	395192	35.6
<b>Hong-kong</b>	4859	11.9	11368	13.4	14596	19	61936	51.3	22834	25.3	451870	40.7
<b>Singapour</b>	5792	14.3	10746	12.6	1803	2.3	5407	4.4	8609	9.5	4728	0.4
<b>Corée</b>	878	2.2	2844	3.3	9333	12.2	9283	7.7	9198	10.1	104323	9.4
<b>Indonésie</b>	2135	5.2	4677	5.5	2745	3.6	-4550	-3.7	-3277	-3.6	57361	5.2
<b>Malaisie</b>	4655	11.4	6324	7.4	3895	5.2	3788	3.2	554	0.1	53302	4.9
<b>Philippine</b>	1028	2.5	1249	1.5	378	0.5	1241	1	1792	2.9	14232	1.3
<b>Thaïlande</b>	1990	4.9	3629	4.3	3561	4.6	2813	2.3	3759	4	28227	2.5
<b>1.TOT AL</b>	40697	100	85074	100	76630	100	120690	100	89955	100	1109235	100

Source : Maximin (2003)

Deblock (2004) estime que malgré la reprise de 2004, les IDE ne doivent plus être considérés comme une panacée pour les pays en développement. Ce d'autant plus que les investisseurs internationaux, c'est-à-dire les pays industrialisés, prennent en compte les problèmes de taille de marché, l'instabilité économique et politique, la gouvernance défailante, la faible capacité d'absorption, la corruption, la faible compétitivité globale. Cette exigence des investisseurs exacerbe davantage la concurrence que se font certains pays du Sud pour attirer les IDE.

## II.2.2.2- Des flux Nord-Sud presque marginaux

« Les flux d'IDE concernent de ce fait pour l'essentiel les pays ayant une activité industrielle d'envergure mondiale : les pays développés sont à la fois les premiers investisseurs et les premiers pays d'accueil<sup>57</sup> ». Tout comme dans la libéralisation du commerce (section 1), il y a des insuffisances qui, dans le cas de l'IDE se traduisent par le fait qu'une part de plus en plus importante des IDE soit réalisé par des pays en développement, notamment d'Asie. « Les pays en développement destinerait une bonne partie de leur investissement à l'étranger à d'autres pays en développement. Dans les PED d'Asie par exemple, ces investissements correspondent aux 2/5 environ du montant total des entrées. De surcroît, les flux augmentent plus rapidement entre les pays en développement qu'entre les pays développés et les pays en développement »<sup>58</sup>.

**Tableau 43: Stock d'IDE de l'Union européenne en Amérique latine, 2001.**

(Stock à l'étranger, fin de l'année, en millions d'euros)

	Amérique latine <sup>59</sup>	Argentine	Brésil	Chili	Colombie	Mexique	Venezuela
UE	194 738	50 397	74 508	15 064	5 902	25 945	7 493
Pourcentage	100%	26%	38%	8%	3%	13%	4%
Dont :							
France	19 504	5 553	8 389	698	262	1 556	1 647
Allemagne	17 829	2 336	7 481	537	505	5 102	966
Pays-bas	12 296	1 646	5 223	899	-533	2 630	1 075
Royaume-Uni	16 963	3 622	4 508	2 947	2 085	2 283	666
Italie	9 117	3 147	4 648	91	60	387	229
Portugal	8 515	96	8 185	16	0	88	5
Autres <sup>60</sup>	110 514	33 997	36 074	9 876	3 522	13 900	2905

Source : Eurostat (2001)

La grande majorité des investissements des pays industrialisés (tableau 43) sont orientés dans d'autres secteurs<sup>61</sup> que dans les manufactures. Aussi, les investissements espagnols sont

<sup>57</sup> Alcabas A.M, Darmaillacq C., et Suryanarayanan D. (2001), « Les investissements directs à l'étranger, une croissance exponentielle », page 5.

<sup>58</sup>Rapport sur l'investissement dans le monde 2004. la montée en puissance du secteur des services, CNUCED, page 8. téléchargeable sur:

<http://www.unctad.org/Templates/webflyer.asp?docid=5209&intItemID=3235&lang=2&mode=downloads>

<sup>59</sup> Aux fins statistiques sur la balance de paiements d'Eurostat, la zone économique de l'Amérique latine comprend les pays suivants : Argentine, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Costa Rica, Cuba, El Salvador, Equateur, Guatemala, Honduras, Mexique, Nicaragua, Panama, Paraguay, Pérou, Uruguay, Venezuela.

<sup>60</sup> Les chiffres correspondant à « Autres » ont été obtenus en soustrayant la somme des pays déclarants de la valeur globale estimée de l'Union européenne. Remarque : Les données sur les avoirs de l'Espagne en Amérique latine ne sont pas disponibles ; on peut supposer qu'elles représentent une part importante des montants correspondant à « Autres ».

<sup>61</sup>On assiste depuis quelques années à une expansion des investissements étrangers dans le secteur des services. En 2002, les PED absorbent 25% des stock d'IDE destinés au secteur des services. En 2001 ce secteur a contribué en moyenne à 52% du PIB des PED. C'est un secteur moins transnationalisé que le secteur

concentrés dans les secteurs des services (Télécommunications, services financiers, services publics), les investissements espagnols sont moins abondants dans les manufactures. De même les investissements français se dirigent en très grande partie dans le secteur des services publics (électricité, eau), dans les télécommunications et le secteur industriel (l'automobile). Par contre les investissements allemands sont orientés avant tout vers le secteur manufacturier (automobile, machinerie, produits chimiques). Le Royaume Uni se tourne vers les services généraux, le secteur manufacturier et le secteur primaire (ressources naturelles, agriculture). Sans vouloir diminuer l'importance des IDE reçus par les pays en développement, on constate que la part des IDE reçu par les pays en développement resterait en fait marginal par rapport à celle que recevrait les pays industrialisés. Il faut rappeler dans le nouveau contexte mondial que la quasi-totalité des échanges et des investissements internationaux se fait entre pays du Nord, ou de la triade. Dans le cas de la restriction globale des IDE vers le Sud (Rapport du Sénat, 2004), il faut noter que, dans le cas de la France sur la période 2001-2003<sup>62</sup>, 44.3% des IDE de la France se dirigent vers les pays de la zone Euro, 29.2% vers les USA, 3.6% du flux d'IDE sur cette période ont concerné les dix nouveaux Etats membres. Le Brésil ne recueille que 1.4% des IDE, la Chine et l'Inde représentent respectivement 0.5% et 0.1% du flux de l'IDE français à l'étranger.

L'Union Européenne en 1999 occupe la première place avec 70% des opérations d'achat et 50% des ventes conclues entre pays industrialisés. Les Etats-Unis constituent la cible principale avec un record de 233 milliards de dollars d'opérations d'achat dont 80% sont conduites par les firmes de l'UE. Les pays émergents ou en développement restent des acteurs mineurs pour les achats en valeur relative (5% du flux mondial en 1999). En terme de flux, les PED prennent de l'importance à cause des opérations de privatisation en Amérique latine et d'acquisition en Asie (20% en nombre d'opérations, 9% en valeur en 1999). L'UE est le principal investisseur avec 40% des flux entrant dans la zone, suivie par les Etats-Unis<sup>63</sup>. La grande majorité des flux relatifs d'IDE sont en direction des pays industrialisés (75% en 1999), en particulier l'UE et les Etats-Unis. En effet, Amann et Vodusek (2004) affirment

---

manufacturier. L'IDE dans les services, comme dans l'industrie, apporte des ressources financières dans l'économie du pays d'accueil. Si ces ressources sont récoltées sur la scène internationale elles constituent un apport net qui s'ajoute aux ressources à destination d'un pays d'accueil. Si elles sont récoltées dans le pays, on peut voir le taux d'intérêt augmenter sur le marché intérieur et le capital devenir plus cher pour les entreprises nationales. Les IDE dans les services donnent lieu à des paiements extérieurs sous formes, par exemple, de bénéfices rapatriés qui peuvent dépasser l'apport initial de capital et aggraver les crises de balance de paiement. Cet aspect des Ide dans les services est développé dans le Rapport sur l'investissement dans le monde 2004. La montée en puissance du secteur des services, CNUCED, téléchargeable sur: <http://www.unctad.org/Templates/webflyer.asp?docid=5209&intItemID=3235&lang=2&mode=downloads>

<sup>62</sup> Rapport du Sénat: <http://www.senat.fr/rap/>

<sup>63</sup> Rapport du Sénat: <http://www.senat.fr/rap/>; page 6.

qu'après les années 90 il y a eu un repli des investissements directs étrangers dans les pays d'Amérique latine et des Caraïbes. Cette baisse des flux est mondiale et concerne également les flux entre pays développés et pays en développement. *« Selon les estimations de la conférence des nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED), les entrées d'IDE à l'échelle mondiale avaient reculé pour s'établir 653 milliards de dollars (en comparaison du record de 1.4 billion de dollars atteint en 2000). Le gros de ce montant, soit 467 milliards de dollars correspond aux flux à destination des pays développés (en comparaison de 1.1 billion de dollars en 2000)<sup>64</sup> ».*

Ce repli a été très accentué en Amérique latine. Entre 2001 et 2003, les investissements sont allés de 107 milliards de dollars à 42 milliards de dollars. Tandis que les flux à destination de la région Asie pacifique reculaient seulement de 107 milliards de dollars à 99 milliards de dollars. Dans le cas de l'Amérique latine, on estime que les événements du 11 septembre 2001 ont eu des répercussions sur les marchés mondiaux. Les indices boursiers ont continué de chuter et les conditions défavorables qui avaient caractérisé le marché des capitaux à la fin des années 90 ont cédé la place à un resserrement des liquidités. Ce qui a provoqué chez les investisseurs internationaux une politique de restriction des capitaux et une moindre capacité à participer aux opérations de fusion acquisition ou à des privatisations transfrontalières plus risquées. Au niveau national, certains événements dans la politique économique de ces pays ont eu également une incidence dans la contraction des IDE.

*« Pour l'Argentine qui, pendant les années 90, semblait avoir rompu avec l'instabilité du passé, les deux années qui ont mené à l'abandon de la convertibilité en 2002 ont été marquées par un accès de turbulence politique et des changements de gouvernement. Ces événements ont contribué au repli des investissements directs européens, repli qui s'est ensuite accentué avec la dévaluation. Dans le cas du Brésil, en janvier 1999, le real a été autorisé à flotter ce qui avait conduit à une maxi dévaluation. En ce qui concerne les IDE, ces événements ont représenté un tournant. Alors que les cinq années qui avaient précédé la dévaluation avaient constitué une période de croissance et de recul de l'inflation, les cinq années qui ont suivi ont été marquées par une croissance relativement anémique et par de fortes poussées périodiques sur les prix. Ces conditions étaient de toute évidence moins favorables pour attirer les IDE <sup>65</sup> ».*

---

<sup>64</sup> Amann E et Vodusek Z (2004), « un aperçu des investissements directs européens en Amérique latine et dans les Caraïbes ». Problème d'Amérique latine, n°53, page 27.

<sup>65</sup> Amann E et Vodusek Z (2004), « un aperçu des investissements directs européens en Amérique latine et dans les Caraïbes ». Problème d'Amérique latine, n°53, page 31.

Dans ce recul des IDE dans les pays d'Amérique latine, seul le Mexique dont l'économie est arrimée à celle de ses partenaires de l'ALENA continue de recevoir des flux d'IDE quasi équivalents à ceux de ces deux dernières décennies. Ce rappel de « *l'isolation économique* » des pays en développement ne remet pas en cause l'analyse faite précédemment. Elle nous pousse à préciser que les inégalités dans les pays du Sud existaient déjà bien avant l'ouverture. Mais, une partie de l'évolution actuelle des disparités entre différentes classes de travailleurs est liée aux apports de la mondialisation. Le développement des échanges exerce une concurrence accrue dans des secteurs auparavant protégés qui pour survivre vont supprimer des emplois. Les investissements directs étrangers et/ou les autres types d'investissements qui, sans nécessairement viser le marché mondial se tournent vers le marché local et ont recours aux activités intensives en technologie. Ces entreprises se tourneront donc vers la main d'œuvre locale qui est elle aussi bon marché, mais qui, pour des raisons propres à la politique<sup>66</sup> des pays du Nord, auront des salaires plus élevés que ceux offerts sur le marché national. Les inégalités entre travailleurs qualifiés et non qualifiés augmenteront.

## **II.3- Les influences des IDE dans l'économie et dans la demande de travail**

### **II.3.1- Une part de plus en plus grande dans certaines économies**

Les flux et les stocks des IDE ne permettent pas toujours d'appréhender l'impact et l'importance des IDE sur l'activité économique des PED. On considère qu'une meilleure vision de l'étude peut être obtenue par des indicateurs reliant le volume des IDE à des variables nationales comme la formation brute de capital fixe (FBCF) et la taille du PIB (Tableau 44). Dans cette perspective, les IDE jouent un rôle moins important en Asie que dans certains pays d'Amérique latine et même d'Afrique. Mais dans les années 2004 et 2005, l'IDE joue un rôle prépondérant dans le PIB et la FBCF dans certains pays d'Asie (Hong Kong, Singapour, Malaisie). Sur les 10 pays ayant reçus le plus d'IDE, seuls le Chili, Hong Kong et Singapour ont reçu au moins 20%<sup>67</sup> du ratio IDE par rapport à la FBCF et 40% du ratio IDE par rapport au PIB. La composition est beaucoup plus forte dans plusieurs petits pays d'Amérique latine qui ont reçu moins d'IDE. Globalement, malgré la faiblesse de la part des IDE dans les PED, la part des flux d'IDE par rapport à la FBCF ont été de 20% en 2004 contre 10% en 2002-2004.

<sup>66</sup> Limiter le transfert de technologie tout en réduisant la mobilité des travailleurs du Sud d'un secteur à un autre en offrant un salaire supérieur à celui en vigueur sur le marché.

<sup>67</sup> Calculs effectués par la CNUCED, 2005.

**Tableau 44: Les flux IDE en % de la FBCF, 2002-2005<sup>68</sup>, et le stock d'IDE en % du PIB 1990, 2000, 2004, 2005 (en %)**

	Flux d'IDE en % de la FBCF				Flux d'IDE en % du PIB			
	2002	2003	2004	2005	1990	2000	2004	2005
<b>Asie</b>		7.7	9.4	11.1		9	26.5	23.2
<b>Chine</b>	10.4	8.6	8.2	9.2	5.8	17.9	14.9	14.3
<b>Hong Kong</b>	26.4	39.4	92.1	9.7	60.3	275	277.6	299.9
<b>Inde</b>	-	-	-	3.5	-	-	-	5.8
<b>Indonésie</b>	0.4	-1.3	1.9	8.5	7.7	16.5	4.4	7.7
<b>Malaisie</b>	14.5	10.8	19.1	15.2	23.4	58.6	39.3	36.5
<b>Philippines</b>	13.3	2.6	3.3	7.5	7.4	16.9	14.9	14.4
<b>Singapour</b>	25.6	41.7	62.7	78.9	83.1	123	150.2	158.6
<b>Sri-Lanka</b>	5.6	5.6	5.1	5.2	8.5	9.8	10.8	10.4
<b>Taïwan</b>	-	-	-	2.3	-	-	-	12.1
<b>Thaïlande</b>	3.3	5.7	2.5	7.2	9.7	24.4	29.7	33.5
<b>Amérique latine et C</b>		13.5	15.9	16.8		10.3	25.8	36.7
<b>Argentine</b>	17.6	9.6	14.5	11.8	6.2	23.8	35.3	30.4
<b>Bolivie</b>	54.4	19	10.5	-23.8	21.1	0.1	0.1	47.1
<b>brésil</b>	19.6	11.3	15.3	9.5	8	17.1	25.2	25.4
<b>Chili</b>	17.8	28.2	39.2	26.1	33.2	61.1	58.2	64.6
<b>Costa rica</b>	20.7	17.2	16	18	22.9	17	26	25.8
<b>Colombie</b>	17.6	16.1	20.8	53.5	8.7	13.1	23.4	30
<b>Guatemala</b>	3.1	3.6	3.8	4.9	22.7	18.1	17	17
<b>Mexique</b>	12.1	9.4	12.2	12.2	8.5	16.7	27	27.3
<b>Nicaragua</b>	20.4	19.8	21.1	19.4	12.4	35.3	49.7	49.1
<b>Pérou</b>	21.6	12.3	14.7	19	5.1	20.8	19.6	20.2
<b>panama</b>	5.9	35.9	28.8	26.4	41.4	67.6	66.8	64.8
<b>Uruguay</b>	15.6	39.4	20.6	27.7	7.2	10.4	17.5	17.3
<b>Paraguay</b>	0.6	3.2	9.8	13.9	7.6	17.2	14.6	16
<b>Vénézuela</b>	3.8	10.1	7.9	14.6	8	29.3	40.5	34.8

Source: World Investment Report, 2005, 2006.

Ainsi, même si des études affirment qu'il n'y a aucun lien entre les IDE et la hausse des inégalités dans les pays du Sud, on constate néanmoins que les investissements directs étrangers sont porteurs d'une dynamique dans la méthode de production du Sud améliorée nécessairement par les acquis des entrepreneurs du Nord. Bien qu'une entreprise soit tournée en priorité vers la main d'œuvre non qualifiée, il est possible que des personnes plus qualifiées soient formées aux méthodes de la nouvelle firme et que cet accroissement des connaissances s'accompagne d'une hausse des salaires des travailleurs qualifiés. On assisterait donc à une hausse des inégalités. Le rôle des IDE sur les inégalités salariales dans le Sud dépend en partie de la façon dont ces pays se sont intégrés dans le commerce

<sup>68</sup>Les données de l'année 2005 sont issues du World Investment Report 2006.

international (section 1.2). Par ailleurs, même si le rôle des investissements étrangers<sup>69</sup> est difficilement mesurable, on peut dire que les IDE participent à la formation du capital. Quand il prend la forme d'acquisitions d'actifs existants et non d'investissements matériels, il peut conduire à une expansion de l'investissement intérieur dans le secteur public et privé en encourageant l'investissement public dans les infrastructures matérielles et humaines. Il peut également conduire à des gains de productivité ou à de nouveaux investissements réels à des fins de rationalisation et de mise à niveau technologique. Les investissements étrangers peuvent améliorer la performance économique globale en favorisant les liens avec les marchés internationaux et en induisant des retombées technologiques positives. Ces avantages ne sont pourtant pas automatiques à cause de l'imperfection des marchés sur lesquels les FMN opèrent. Ainsi, les atouts financiers et technologiques permettent aux FMN d'évincer les producteurs nationaux (chômage au Sud) ou de s'approprier leurs opportunités d'investissement. De fait, la contribution des IDE dépend beaucoup des politiques appliquées par les pays bénéficiaires par rapport aux investisseurs étrangers. Ainsi, même si on écarte le fait que certains PED maintiennent les bas salaires comme une mesure de politique nationale pour assurer un niveau élevé d'emploi et des entrées d'IDE, on se rend compte que l'ensemble des pays du monde, y compris les pays du Sud, se tourne vers les activités qui concentrent un plus grand niveau de qualification (sous section II.2.2). C'est une situation qui au Sud tout comme au Nord se caractériserait par un écart croissant des salaires entre la main d'œuvre qualifiée et non qualifiée.

### **II.3.2- Une orientation sectorielle inattendue des IDE dans le Sud.**

La structure sectorielle des stocks et des flux d'IDE varie à travers les régions et les pays car le niveau et le type d'IDE dépendent des niveaux de revenu et de la consommation, des capacités technologiques et des infrastructures. Or, plus les caractéristiques sont élevées plus les pays sont capables d'attirer les IDE dans les industries intensives en technologie avec des activités plus sophistiquées qui leur permettront d'intégrer le système international de production. Il faut donc rappeler que les IDE se tournent davantage vers les services<sup>70</sup>, dans les branches non exportables, et sont donc axés, en grande partie, vers le marché intérieur. Ainsi en 2002, la composition sectorielle de l'IDE dans la région d'Amérique latine et des

---

<sup>69</sup>L'impact de l'IDE sur l'accumulation de capital et la croissance économique est difficile d'où le manque de consensus sur le rôle des IDE et des sociétés étrangères dans le développement économique. La prise en compte des investissements en installations nouvelles et de l'acquisition des actifs existants dans la définition de l'IDE fait qu'il est difficile de relier ce dernier à la formation de capital fixe.

<sup>70</sup> Banque mondiale, Global Development Finance, Harnessing Cyclical gains for development, Washington, avril 2004.

Caraïbes était de 54% dans les services, 27% dans la fabrication et 18% dans les activités primaires. En Asie, la composition sectorielle était de 34% dans les services, 62% dans le secteur manufacturier et 5% dans le secteur primaire. D'après les chiffres de l'UNCTAD (2003), dans les services, le stock des IDE dans les PED a crû de 47% en 1990 à 55% en 2002. Tandis que dans les manufactures il baissait de 46% à 30% sur la même période. C'est ainsi qu'en Asie la part du stock des IDE dans les services a augmenté de 43% en 1995 à 50% en 2002, et dans le secteur manufacturier les IDE baissent de 51% à 44%. L'Amérique latine enregistre aussi une hausse des IDE dans les services.

A travers le tableau 46<sup>71</sup>, nous constatons qu'en valeurs (millions de dollars) les IDE sont très présents dans des secteurs supposés employer davantage de personnes qualifiées et donc plus capitalistiques. Dans le secteur manufacturier l'industrie de produits pétroliers, d'équipement électriques, de machines et d'équipement, de chimie et de produits chimiques sont clairement avantagés. Ce sont les secteurs (Chimie, produits chimiques) où la R&d est très sollicitée et donc demande davantage de compétences. De même, dans le secteur des services, les domaines financiers et des affaires sont fortement favorisés. La répartition sectorielle en Asie à travers le tableau 45 soutient cette tendance qui influe fortement sur la demande de travail qualifié par rapport à celle non qualifiée.

**Tableau 45: Répartition du stock d'IDE en Asie de l'Est et du Sud Est par secteurs (%)**

Pays Secteurs	Hong-Kong Flux 1997	Corée Stock 1962-1998	Singapour Stock 1998	Thaïlande Stock 1970-2000	Philippines Stock 1985-1999
Agriculture et Mines	-	-	-	1	7
Industries	2	59	33	42	47
				5	12
Alimentation et textiles		7			
Chimie				6	14
Machines et appareil électriques		12			
Autres industries		16		20	21
Construction	28	25	1	11	
Commerce	70	1	15	5	4
Institutions financières et autres services		10		19	8
		30	51	33	34
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Source : Ramstetter(2000), statistics Singapore, bank of Thailand, Kim (1999)

<sup>71</sup> Le tableau 46 se trouve plus loin par soucis de gestion des pages.



**Tableau 46: Stock estimés des IDE par secteur et par industries dans les PED, 1990 et 2003. Flux estimés d'IDE par secteur et par industries 1989-1991 et 2001-2003. (En millions de dollars).**

Secteur/industrie	1990	1989-1991	2003	2001-2003
<b>Primaires</b>	24727	3725	143831	14597
agriculture, pêche, forêt	4253	610	22579	1699
mines, pétrole	18337	3115	121414	12899
primaire non spécifié	2137	-	-	-
<b>Manufactures</b>	150410	16880	779112	68997
alimentation, tabac	10010	2581	25983	3110
Textiles, vêtements	5224	263	8545	1114
bois et produits du bois	4563	254	15990	260
imprimerie, reproduction	568	-	4	124
coke, produits pétroliers	3147	325	17702	178
chimie et produits chimiques	45481	2265	76201	5363
caoutchouc, plastique	1838	32	2440	231
produits minéral et non métalliques	2835	233	5526	243
métaux et produits métalliques	15104	1343	23415	1355
machines et équipements	10015	3077	28990	5268
équipement électrique et électronique	17311	1011	57125	5206
instruments de précision	478	-	1811	83
moteurs de voiture et équipements de transport	8124	317	13123	1939
autres manufactures	3173	1032	15348	1573
secondaire non spécifié	22539	4148	486910	42952
<b>Services</b>	717147	12027	1110757	103402
électricité, gaz et eau	6804	1247	41016	5543
construction	15919	700	38216	2028
trade	191244	2599	152371	14787
hôtels et restaurant	20269	945	24029	1251
Transport, communication	15367	1290	90296	14090
finance	264677	2553	251082	20923
activités d'affaires	107279	1565	448307	34072
administration publique et défense	-	-	383	-
éducation	90	5	2	38
santé et services sociaux	952	24	4378	149
activités de services à la personne	12795	9	5186	3546
autres services	68585	672	36711	3919
tertiaires non spécifiés	13165	419	18778	3054

Source: UNCTAD, *World Investment Report*, 2005.

Les investisseurs, traditionnellement, s'orientaient d'abord vers les secteurs intensifs en main d'œuvre (textiles, confection, menuiserie, opération d'assemblage). L'étude du tableau 46 permet de constater que les IDE contrairement aux théories du commerce international ne se dirigent pas majoritairement vers les secteurs à faibles qualifications. En effet, les investisseurs privilégient les secteurs de la chimie et des appareillages électriques qui utilisent une main d'œuvre qualifiée susceptible de revendiquer de hauts salaires. C'est le cas

à Singapour, de la Thaïlande et les Philippines (secteurs financiers et services modernes). « *Il apparaît finalement qu'à la reconfiguration récente de l'IDE dans les pays asiatiques s'ajoute en réalité un redéploiement sectoriel et une requalification du partage salarial plutôt défavorable au travail le moins qualifié*<sup>72</sup> ». L'orientation sectorielle des IDE semble un facteur favorable à la demande de travail qualifié. Selon l'analyse empirique de Lemoine (2000), les investissements des pays les plus développés s'orientent davantage vers les activités de mécanique et de l'électronique associé à de plus hauts salaires alors que ceux qui proviennent des PED sont plus affectés aux secteurs à plus bas salaires et à faibles contenus technologiques (alimentation, textiles). Ces apports de capitaux étant localisés dans des productions de plus en plus flexibles et différenciées ne peuvent, en l'absence de qualification suffisantes, qu'accroître la diffusion de l'inégalité salariale entre le travail qualifié et le travail non qualifié dans les secteurs marchands de l'économie des PED.

Les éléments à travers les tableaux 45 et 46 nous permettent de dire que cette nouvelle orientation suit la croissance des avantages comparatifs révélés dans les secteurs intensifs en technologie soulignée dans les tableaux 25 et 26, la part des différents secteurs industriels dans la valeur ajoutée manufacturière (tableau 23). Cela annonce une modification du paysage industriel de certains pays en développement.

### II.3.3- Une demande tournée vers le travail qualifié

**Tableau 47: Elasticité (ex-post) de la demande de travail par rapport à la production**

	Emnloi aualifié		Emnloi non aualifié	
	Secteur des biens échangeables	Secteur des biens non échangeables	Secteur des biens échangeables	Secteurs des biens non échangeables
Argentine (1980-1996)	12.2	4.3	-1.1	1
Bolivie (1985-1995)	2.2	2.8	1.2	1.8
Costa Rica (1981-1995)	1.6	1.7	1	1
Mexique (1984-1994)	2.4	2.1	1.4	0.7
Pérou (1985-1996)	4.7	3.4	1	1.8

Source : E. Lora et M. Oliveira (1998).

Cette évolution des avantages comparatifs et de la demande de qualification est nécessairement liée aux IDE. E. Lora et M. Oliveira (1998) estiment que les élasticités ex-post de la demande de travail par rapport à la production confirment la hausse relative des emplois qualifiés (tableau 47). Cette croissance des emplois qualifiés est surtout présente dans

<sup>72</sup> Maximin B (2003), « Investissement direct étranger, dynamique industrielle et inégalités salariale en Asie », page 90.

le secteur des biens échangeables des pays d'Amérique latine. Cela semble s'expliquer par l'évolution des structures des exportations et de leur contenu en emplois. En effet, les théoriciens du commerce international (E. Helpman et P. Krugman, 1995) admettent que les avantages comparatifs ne sont pas figés dans le temps. Les spécialisations peuvent se redéployer. Les tableaux 48 et 49 nous présentent tout comme dans la section 1, la part de la technologie dans les exportations manufacturières des pays en développement. Les pays asiatiques, malgré une faiblesse par rapport à l'Amérique latine dans le nombre de techniciens qualifiés par millions de personnes, des dépenses en R&D de moindre importance, s'illustrent dans l'exportation des biens intensifs en haute technologie.

**Tableau 48: Sciences et technologies en Asie**

	Chercheurs en R&D (par million de personnes) 1996-2004	Techniciens en R&D (par million de personnes) 1996-2004	Dépenses en R&D	Exportations de hautes technologies	
				millions de \$ 2004	% des exportations manufacturières 2004
Chine	663	-	1.31	161.630	30
Hong Kong,	1.564	225	0.60	80.109	32
Chine	119	102	0.85	2.840	5
Inde	-	-	-	5.809	16
Indonésie	3.187	-	2.64	75.742	33
Rep. De Corée	299	58	0.69	52.868	55
Malaisie	-	-	-	13.913	64
Philippines	181	44	0.18	60	1
Sri-Lanka	286	115	0.24	18.203	30
Thaïlande	-	-	-	594	6
Vietnam					

Source : Banque mondiale (2006), consultable sur

<http://devdata.worldbank.org/wdi2006/contents/Section5.htm>

**Tableau 49: Sciences et technologies en Amérique latine**

	Chercheurs en R&D (par million de personnes) 1996-2004	Techniciens en R&D (par million de personnes) 1996-2004	Dépenses en R&D	Exportations de hautes technologies	
				millions de \$ 2004	% des exportations manufacturiè res 2004
Argentine	720	316	0.41	749	8
Bolivie	120	6	0.28	28	9
Brésil	344	332	0.98	5.929	12
Chili	444	303	0.61	195	5
Colombie	109	77	0.17	347	6
Costa rica	368	-	0.39	1.374	37
Equateur	50	73	0.07	49	7
El Salvad	47	-	0.08	37	4
Guatemala	-	-	-	-	-
Mexico	268	96	0.42	31.832	21
Nicaragua	44	39	0.05	5	6
Paraguay	79	113	0.10	14	7
Peru	226	-	0.1	43	2
Uruguay	366	50	0.26	22	2
Venezuela	236	-	0.28	118	3

Source : Banque mondiale (2006), consultable sur

<http://devdata.worldbank.org/wdi2006/contents/Section5.htm>

Contrairement à l'idée que l'on s'en fait généralement, les IDE peuvent être en partie responsable de la compression des salaires vers le bas pour certains pays. La présentation du tableau 45, pour quelques pays d'Asie, nous a permis de constater que les IDE s'étaient redéployés dans les secteurs économiques, plus particulièrement dans les services et les industries demandant de hautes qualifications comme la chimie. Maximin (2003) estime que ce redéploiement des IDE suscitera inévitablement une pression à la hausse des salaires réels du travail qualifié par rapport au travail non qualifié dans ces économies. L'investissement dans la chimie et les appareillages électriques (Corée, Thaïlande, Philippines) a suscité une plus grande exigence en qualification. L'expansion du secteur financier et des services requérant une main d'œuvre plus qualifiée pourrait avoir des conséquences sur la formation des disparités salariales de ces économies. L'IDE par sa caractéristique de source de transfert de technologie peut être porteur d'un biais technologique déterminant dans la formation des inégalités salariales dans le milieu industriel. Néanmoins il faut préciser que l'économie d'accueil doit fournir en contre-partie les infrastructures, la qualification du travail et les capacités technologiques appropriées sinon « *La présence manufacturière étrangère a de*

*fortes probabilités d'évincer les entreprises locales les moins compétitives et de faire disparaître les rémunérations du travail ainsi distribués<sup>73</sup> ».*

Un autre aspect du problème des IDE est qu'il contribue à la dégradation du marché du travail. Dans le Sud, la main d'œuvre non qualifiée subit les aléas des délocalisations au profit des zones moins coûteuses en terme de salaires. On prend comme exemple le Mexique qui préfère dorénavant réorienter ses investissements vers des secteurs plus intenses en qualification. Le Mexique à travers les maquiladoras, fut une destination privilégiée des délocalisations. Dès 2001, ils sont touchés par la fermeture de plusieurs sites. Francine Quentin (2004) estime qu'il y a eut 474 usines fermées entre 2001 et 2003, mettant au chômage 220 000 personnes. La raison évoquée serait la concurrence de la main d'œuvre chinoise qui est cinq fois moins coûteuse. On enregistre aussi la fermeture de 20 entreprises au Guatemala suite à l'augmentation récente du salaire minimum. Le Nicaragua dont les rémunérations sont encore faibles serait l'actuel bénéficiaire en Amérique latine des emplois perdus au Guatemala. Les autorités de certains pays en développement finissent par renoncer à la production des mêmes biens que l'Inde et la Chine, intensive en main d'œuvre. Ils projettent comme les pays industrialisés, de se tourner vers des industries intégrant plus de capital et de technologie. Par ailleurs, les dénonciations répétées par les organisations syndicales et les ONG pour infractions aux droits fondamentaux des travailleurs affectent la volonté de ces autorités de soutenir ces entreprises. Dans le même ordre d'idées, la place des quatre grands pays asiatiques se trouve modifiée par la concurrence de leurs voisins sur la même gamme de produits. L'Indonésie attire les délocalisations en concurrençant la Thaïlande sur les chaussures et les vêtements. C'est également le cas du Vietnam, du Laos, des Philippines et du Sri-Lanka. La Chine s'impose dans l'attraction des IDE et élabore des produits d'exportation qui concurrencent directement ceux des NPI d'Asie du Sud-Est. De plus la crise financière de 1997 a provoqué une offre soudaine de travail sur le marché de l'Asie du Sud Est, ce qui pourrait à nouveau exercer une pression à la baisse des salaires. Au Sud, certaines entreprises sont très peu incitées à former leurs travailleurs. Elles ont besoin d'accroître la production soit par la hausse du nombre d'heures de travail par jour, soit par une hausse du nombre d'ouvriers. Dans certains types de production, on envisage rarement une recherche de productivité supérieure liée à une création de qualification, à la formation des compétences. D'où une forte instabilité sur le marché du travail et une forte rotation de la main d'œuvre. Tous les pays impliqués dans les stratégies d'exportation sont nécessairement victimes de la concurrence qu'elles se font entre elles sur la base de plus faibles coûts salariaux. De fait, tout

<sup>73</sup>Maximin (2003), « « Investissement direct étranger, dynamique industrielle et inégalité salariale en Asie ». *Mondes en Développement*, vol.32, n°122, 2003.

comme en Amérique latine, on peut parler d'une baisse du nombre de pauvres<sup>74</sup> mais aussi d'un phénomène d'appauvrissement qui peut-être pire qu'une montée des inégalité salariales.

En définitive, les pays du Sud, notamment ceux de l'Asie, possèdent une quantité de travailleurs qualifiés (et non qualifiés) qui, notamment dans le secteur des services, concurrencent ceux des pays développés avec le coût très faible de leur main d'œuvre. En effet, les pays du Sud prennent conscience de l'avantage que leur procure leurs très faibles coûts salariaux. Les pays asiatiques en développement ont leur spécialité. La Malaisie produit des composants électroniques, l'Inde est investie dans le développement de l'industrie mondiale du logiciel, et la Chine devient peu à peu la plaque tournante pour la production du matériel TIC (Brahm Pradash, 2003). Les nouvelles technologies ont beaucoup d'influence notamment sur le secteur manufacturier ou les services. Les exportations de produits électroniques des pays d'Asie ont tellement augmenté que ces pays en dépendent maintenant de manière excessive. De telle sorte que suite au ralentissement de l'économie américaine les exportations de ces pays ainsi que la croissance des exportations de logiciel de l'Inde est allée de 60 à 40% puis à 25%<sup>75</sup>. Ainsi malgré l'évolution des spécialisations et une plus grande demande de qualification, les pays du Sud, dépendant des investissements étrangers, présentent des signes de précarité de leur travailleurs les moins qualifiés en termes d'emploi et de salaire.

### **II.3.4- Résultats et limites en terme d'inégalités.**

L'ensemble des éléments qui attestent d'un accroissement des échanges Nord-Sud et du poids quasi constant des IDE dans les pays du Sud favorisent la possibilité d'un transfert de technologie. En effet, à travers l'installation des filiales des FMN s'opère une dynamique dans l'activité économique nationale. L'ouverture de l'emploi, la modernisation des structures d'accueil et le contexte de concurrence internationale des facteurs constituent un sérieux levier dans les objectifs de développement des pays du Sud. Avec la libéralisation des échanges, l'afflux d'IDE s'accompagne d'une importation renouvelée de technologie et de biens intermédiaires qui va déterminer la qualité, les prix et la compétitivité des productions manufacturières (tableau 50).

---

<sup>74</sup> La multiplication des industries d'exportation favorise l'embauche de personnes sans qualifications et sans revenus. Mais la contrainte sur les salaires peut également appauvrir ceux de la classe moyenne qui touchent un salaire déjà modeste.

<sup>75</sup> L'auteur n'indique pas les périodes dans son article.

**Tableau 50: Croissance des importations de matériel et de composants de produits électriques et électroniques (1980-2001, en pourcentage).**

Pays	Croissance des importations de matériel		Croissance des importations de partie et composants électriques et électroniques		Pour mémoire: Part des importations de matériel dans les PIB	
	1980-1989	1990-2001	1980-1989	1990-2001	1980-1989	1990-2001
<b>Asie</b>						
Chine	24.7	10.6	34.2	21.2	1.7	2.8
Inde	10.8	5.8	21.3	9.2	2.6	4
Indonésie	6.4	0.9	8.7	12.1	2.8	3
Malaisie	4.2	6.6	11.2	12.9	5.4	10.8
Philippines	-2.6	9.9	4.4	20.9	3	6.8
Taiwan	7.5	9	13.5	10.4	6.5	6.6
R. Coré	12.2	4.4	13.5	13.3	5.3	4.9
Thaïlande	12.6	3	16.3	13.2	3.7	7.1
<b>Amérique L</b>						
Argentine	-10.4	8.4	-10.1	10.3	1.5	1.4
Bolivie	-9.9	5.5	-5.4	9.4	2.8	2.9
Brésil	0.7	13.1	6.6	14.6	1	1.6
Chili	12.2	3.9	12.7	9.4	3.3	4.3
Colombie	1.9	-1	5.4	0.9	2.7	2.8
Equateur	2.7	0.8	11.2	3.2	2.8	5.5
Mexique	9.1	7.4	19.2	12	3.4	5.5
Pérou	-3.7	6.5	2.5	12.6	2.8	2.1
Uruguay	-1	6.2	11.6	-1.2	1.5	2
Venezuela	6.5	-3.6	8.2	11.1	3.7	4.2

Source: Rapport sur le commerce et le développement 2003. Base de données de la CNUCED; et ONU/DAES, base de données commodity trade statistics.

Les importations de composants ont été plus dynamiques en 1990-2001 qu'en Amérique latine. Le taux de croissance rapide des parties et composants de produits électriques et électroniques dans les importations des PED est liée à la forte participation des PED aux réseaux de production internationaux (notamment pour la Chine, la Malaisie, le Mexique, et la Thaïlande). Ainsi ce type de transfert de technologie peut être désigné par le terme de biais qualifiant peu favorable aux revenus et au bien-être des travailleurs les moins biens formés (Berman, Bound, Machin, 1998). La plupart des études sur les IDE sont confrontées à un problème. Différencier les IDE dont la production est vouée au marché mondial de celui dont la production est vouée au marché local. Ce point apparaît encore plus crucial dans le contexte actuel où on note une rétraction des investissements dans le monde et notamment dans les pays en développement. Car les IDE, contrairement à ce que l'on véhicule à l'heure actuelle, se déplace au gré de l'évolution de l'avantage comparatif des pays du Sud. Les emplois à faibles salaires qu'ils proposent requièrent parfois un minimum de qualification. La diffusion d'une technologie plus élevée se heurte à deux problèmes. Le premier est qu'on

estime que la main d'œuvre qualifiée du Sud contrairement à ce qu'on en dit ne dispose pas du même savoir-faire que de celui du Nord. Aussi les entreprises qui décideraient d'exploiter cette main d'œuvre en lui confiant des tâches très qualifiées rencontreront des soucis de gaspillages des ressources, de perte de temps en formation et en adaptation de la main d'œuvre (Alcorta, 1999). Le deuxième problème est lié au refus des pays du Nord d'être rattrapé technologiquement par les pays du Sud. Dans notre revue de littérature, dans le chapitre suivant, nous rappelons les critères et les conditions possibles d'une diffusion des technologies dans le Sud. Les FMN ont principalement deux instruments pour limiter la diffusion de la technologie. Soit ils offrent des salaires plus élevés aux travailleurs qualifiés du Sud pour empêcher la mobilité de la main d'œuvre d'une entreprise étrangère à une entreprise locale. Soit ils ont recours à l'instauration des droits de propriété intellectuelle qui leur préserverait du copiage et les maintiendraient dans un système de monopole. Des freins aux exportations sont également instaurés (section II.1) pour limiter les importations des biens intensifs en mains d'œuvre provenant du Sud ce qui peut rendre un développement potentiel des productions des pays du Sud assez aléatoire. En définitive, bien qu'il semble évident que les IDE accroissent les inégalités dans le Sud, ils constituent une grande opportunité de travail et dans certains cas de salaires plus hauts pour la population.

En résumé nous remarquons que la mondialisation à travers l'intensification des échanges qu'elle a favorisé et l'accroissement des investissements étrangers dans les pays en développement a obligatoirement induit un accroissement des inégalités salariales entre les travailleurs non qualifiés et les travailleurs qualifiés. Il y a énormément de problèmes sous jacents aux inégalités et à la pauvreté dans les pays en développement que nous ne pouvons pas tous relever. Néanmoins afin de justifier notre idée sur le fait que l'accroissement actuel des inégalités dans les pays en développement est dû en grande partie au commerce et aux IDE nous devons souligner l'évolution couramment admise des inégalités dans les pays d'Asie et d'Amérique latine. Dans ces deux cas, le facteur structurel et naturel était prédominant. Nous tentons de discuter sur le fait que non seulement certaines inégalités (Asie) contrairement à ce qui est admis sont en progression et n'ont pas été faibles pour tous les pays, mais que leur évolution dépendra de la façon dont ces pays s'intégreront dans le commerce international, de leurs choix de production et des politiques d'accompagnement des Etats. Les inégalités ont beaucoup évolué dans les deux blocs de pays. Nous nous baserons donc comme l'a suggéré Robinson (2001), sur une évolution des inégalités basée sur le facteur du capital humain et de la technologie.



### III- Critique de l'évolution standard des inégalités

Le chapitre 1 nous a permis de faire le tour de l'évolution des inégalités dans les pays en développement. Les schémas ci-après reproduisent ce qui est communément ressorti des faits marquants dans la littérature et ce que nous avons retenu pour de prochaines analyses. Tout au long de l'étude des inégalités dans les pays d'Asie et d'Amérique latine, nous avons remarqué des caractéristiques communes tant au niveau du secteur d'activité pour les exportations que pour l'intensité de main d'œuvre et des différences quant au degré et à la force de l'évolution des spécialisations. Voulant dépasser le clivage fortes/ faibles inégalités en Amérique latine/Asie, l'ensemble des éléments que nous avons réunie nous permettra d'émettre des propositions sur l'évolution possible des inégalités à travers les modes de production que les pays choisissent dans le cadre de la libéralisation commerciale. Cette section n'a pas pour ambition d'analyser de façon profonde des causes internes des inégalités des pays en développement étudiés mais d'apporter un éclairage par rapport au sujet qui nous préoccupe. C'est pourquoi nous nous bornerons à rappeler les grandes raisons qui justifiaient qu'en Asie il y ait de faibles inégalités et en Amérique latine de très grandes. Quelques éléments critiques sur les nouvelles tendances des inégalités obtenues au chapitre 1 et les analyses présentées dans les deux premières sections de ce chapitre nous permettrons de consolider notre travail en affirmant que les inégalités ont cru dans les deux blocs de pays en développement étudiés. Les deux premiers points de cette section exposent les schémas des inégalités en Asie et en Amérique latine avec des limites que nous avons déjà souligné dans les sections précédentes. Le dernier point fait une proposition que nous souhaitons originale. Il ne s'agit plus de souligner les différences d'inégalités mais d'émettre l'hypothèse selon laquelle, selon les choix des modes de production, avec les contraintes et les opportunités liées à l'ouverture, les inégalités « *quel que soit la région* » pourraient évoluer d'une façon déterminée par certains paramètres (demande de qualification, investissements dans des secteurs plus capitalistiques, biais qualifiant engendré par les investissements directs étrangers et par une intégration accrue des pays en développement dans les réseaux de production internationaux). Les deux premières sections avaient pour objectifs de souligner les profonds changements qui ont eu cours dans les systèmes de production de ces deux zones. Dans le reste de nos travaux nous étudierons l'évolution de la demande de travail et ses répercussions sur les inégalités sans faire de distinction entre le pays d'Asie et d'Amérique latine selon les concepts traditionnelles qui justifient les évolutions différentes de leurs inégalités (la distribution de la terre jouerait un rôle majeur dans ces inégalités).

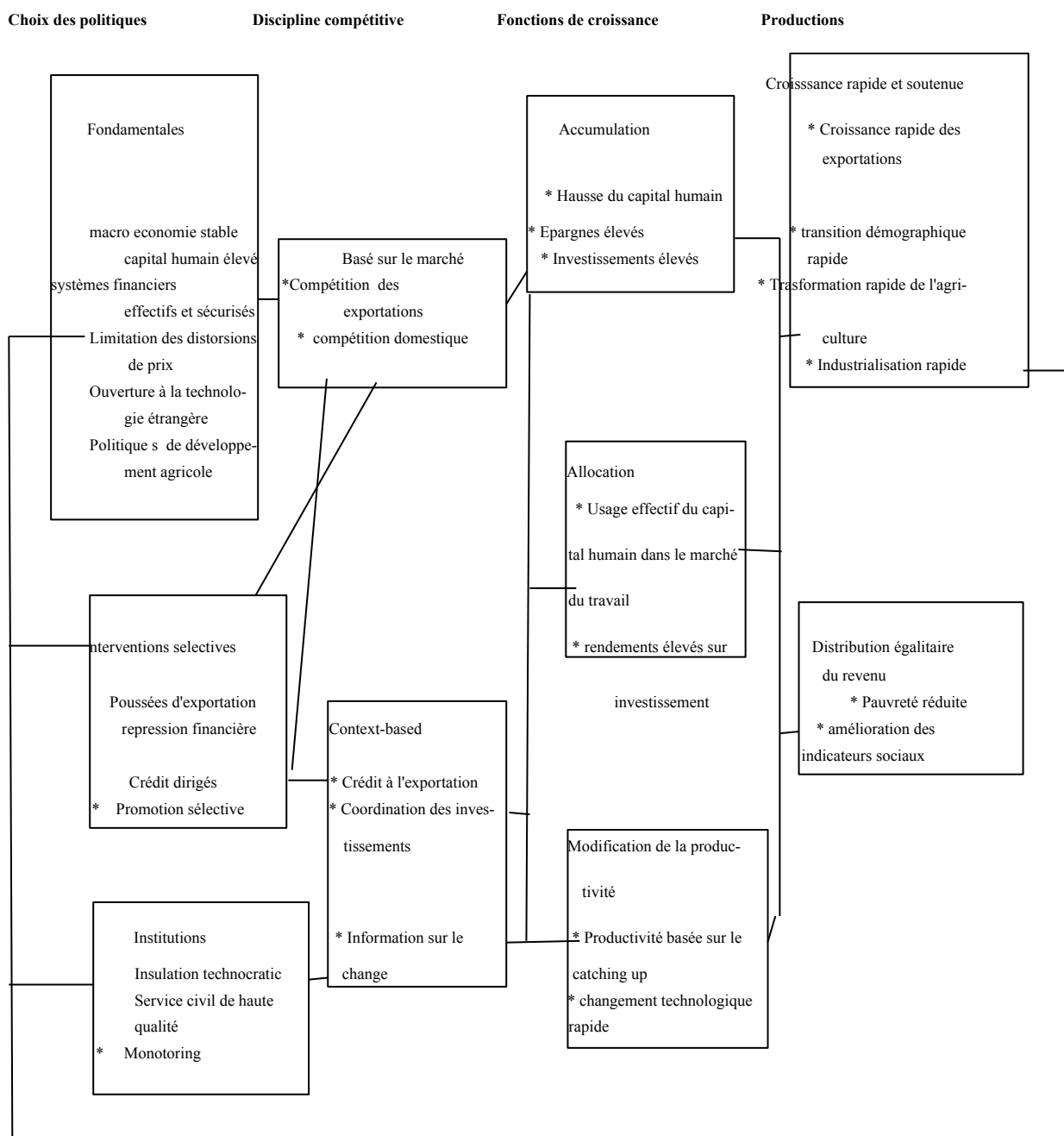
## **III.1- L'évolution des inégalités en Asie**

### **III.1.1- De faibles inégalités**

Dans sa publication, *The East Asian Miracle*, de 1993 la banque Mondiale désignait huit pays asiatiques ayant connu une industrialisation rapide, une forte croissance et de faibles inégalités. Il s'agissait du Japon, de la Corée du Sud, de Taiwan, de Hong Kong, de Singapour, de la Malaisie, de la Thaïlande et de l'Indonésie. C'est ainsi que l'on a attribué le fait que la libéralisation commerciale était source d'une plus grande croissance mais aussi de faibles inégalités. Cependant, les pays du Sud-Est asiatique (Malaisie, Thaïlande, Indonésie) ont eut une performance moins grande que la Corée du Sud, Taiwan et des inégalités plus grandes (dans les années 90, voir chapitre 1). Malgré cela on a noté des interventions de l'Etat qui ont contribué à une croissance rapide, à des changements structurels et au développement de nouvelles capacités industrielles compétitives au niveau international (Jomo et al, 1997). Ces conditions à cette période ont favorisé l'emploi et la hausse du revenu moyen (tableau 19, section 1 et section 2, tableau 36) et une baisse de la pauvreté.

Le schéma 1 montre en quatre colonnes l'interaction entre la politique interventionniste fondamentale et celle sélective, deux méthodes de disciplines compétitives, trois fonctions centrales de management économique, la production issue de la croissance et de l'équité. La première ligne montre comment les choix politiques contribuent à la production via les trois fonctions. Ainsi, l'ouverture et un capital humain élevé agissent simultanément sous les deux ou trois fonctions. Par exemple, un management économique stable contribue à une forte accumulation à travers de fort taux d'investissement et améliore l'allocation en baissant l'instabilité des prix relatifs. De forts investissements en capital humain contribuent à la fois à l'accumulation du capital et à une amélioration de la productivité qui permet une meilleure maîtrise de la technologie. Par ailleurs, l'ouverture aux technologies étrangères a été le conducteur majeur pour la hausse de la productivité. Les politiques du secteur agricole ont promu le développement rural qui a été indispensable à la croissance et à l'amélioration de la distribution des revenus.

## Schéma 1: Approche fonctionnelle de la croissance



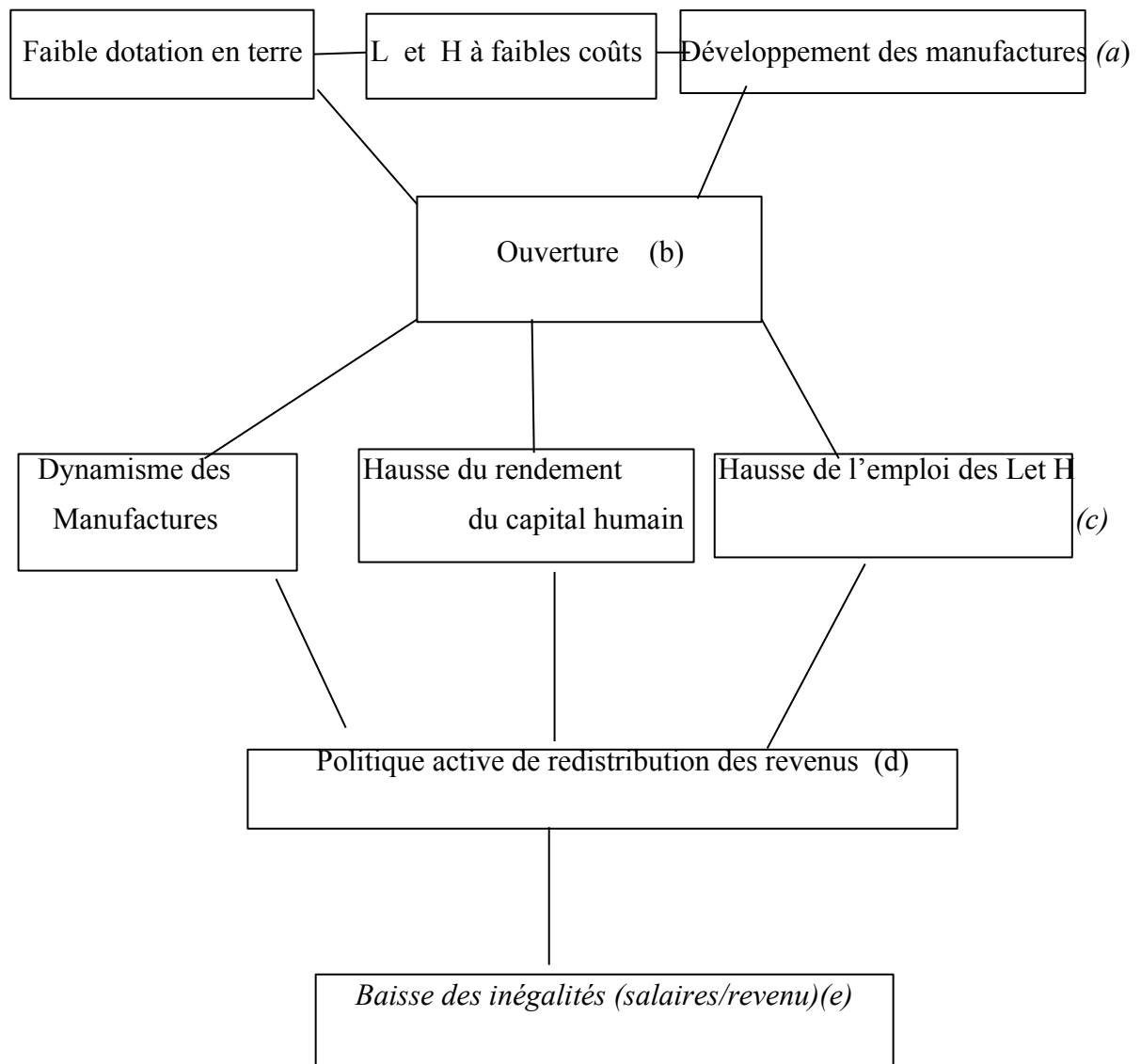
Source: World bank (1993) « East Asian Miracle ».

Jomo (2003) estime que ces performances ont été modestes si l'on prend en compte le fort taux de croissance de la population qu'il soit naturel ou dû à l'immigration. Les investissements publics et privés dans les ressources humaines ont fortement aidé à réduire la pauvreté et les inégalités. Dans le cas de la Corée du Sud et de Taiwan, l'éducation primaire a

été généralisée depuis les années 60. on note un fort encouragement dans les disciplines techniques et d'ingénieurs. La Malaisie, Thaïlande et l'Indonésie n'ont pas atteint ce même niveau d'éducation. Cependant, les Philippines ont enregistré des performances bien plus grandes que ces trois pays mais sont caractérisé par des inégalités significatives. D'où le fait que le développement des ressources humaines n'assure pas nécessairement une rapide croissance économique, des gains de productivité et une distribution équitable. Par ailleurs, depuis le début des années 80 le Sud Est asiatique semble avoir reculé en terme de démocratisation politique et de développement social (nous l'avons montré à travers la faiblesse de leurs TDI dans la section 2). Ce qui pourrait susciter quelques interrogations sur les politiques de réformes sociales progressives et leur durabilité. Une situation qui se serait aggravée avec la crise financière Est Asiatique. A partir de cette étude de la banque mondiale qui a été accréditée par d'autres études, nous proposons un schéma (schéma 2) de l'explication possible de plus faibles inégalités dans les pays asiatiques, ou du moins dans certains d'entre eux.

Les pays asiatiques, après avoir renoncé au modèle centré vers la substitution des importations, ont opté dans les années 60 pour un modèle de substitution des exportations. Le dynamisme de ce projet a reposé en partie sur les faibles coûts de la main d'œuvre qu'elle soit qualifiée ou non qualifiée (a). Contrairement aux pays latino, l'Etat s'est fortement impliqué dans le fonctionnement de l'appareil de production en mettant en place une politique de recherche et de formation ambitieuse (C.Peix et H.Ruvière d'Arc, 1997). Ainsi, la libéralisation économique en Asie est fortement dirigée et contrôlée (b). Les faits stylisés qui attestent d'une baisse des inégalités en Asie concernent surtout les pays de l'Asie de l'Est où l'on a remarqué une forte croissance associée à une distribution assez équitable du revenu. Cette distribution est allée de pair avec des transformations agricoles et la croissance des exportations de produits manufacturés. On estime que Hong Kong et la Thaïlande ont eu un gouvernement dont l'intervention a été très active dans certains secteurs, ce qui n'a pas été le cas de la Corée et de la Malaisie. La littérature (essentiellement théorique) arrive à justifier la forte croissance à travers l'encouragement à l'investissement, la stabilité macroéconomique, la formation du capital humain. L'étude du schéma 1 de la banque mondiale (1993) nous permet de voir plus en détail les mécanismes sous jacent à la distribution plus égalitaire des revenus en Asie.

## Schéma 2 : Des inégalités plus faibles dans les pays asiatiques



En s'ouvrant au commerce international, les pays asiatiques ont mis en avant leurs différents atouts tant au niveau des coûts salariaux du travail qualifié et non qualifié, qu'au niveau du dynamisme de leurs industries exportatrices. Ces dernières se sont hissées à des places honorables sur la scène internationale et l'ensemble des politiques sociales mises en place par les gouvernements de ces pays auraient contribué à obtenir des inégalités modérées. Comme nous l'avons souligné, cela n'a pas été le cas de tous les pays. A travers l'intensification des échanges, surtout après les années 90, l'entrée de la Chine à l'OMC et l'afflux des IDE, ces pays initialement *labor intensive*, sont devenus peu à peu plus capitalistiques. L'adoption quoique progressive de ce type de production en générant une demande supplémentaire de qualification et de compétences va accroître les inégalités entre le travail qualifié et le travail non qualifié.

### III.1.2- Les tendances actuelles des inégalités

D'après nos calculs personnels dans le chapitre 1 et les déductions des indices d'inégalités et de chômage, les inégalités sont en train d'augmenter en Asie. Les certitudes sur les faibles inégalités dans les pays d'Asie de l'Est que Jomo (2000) a trouvé trop hâtive nous a permis de valider la fragilité économique de ces pays. Ils se sont rapidement industrialisés mais ont une économie qui dépend beaucoup du commerce extérieur mais aussi des investissements étrangers. Depuis la crise asiatique qui a bien mis en évidence cette fragilité, l'Asie traverse une période économique encore fragile. Les prédictions du FMI de 1996 sur la fragilité de la devise thaïlandaise (le baht thaï) se réalisèrent en juillet 1997 à travers des crises monétaires, bancaires qui se sont abattues sur les pays d'Asie du Sud-Est. Ces pays étant liés les uns aux autres à travers l'ASEAN, la dynamique du groupe fut affectée. Le problème du Baht et l'instabilité des divers systèmes économiques dans les pays de la région ont eu des répercussions majeures sur le marché du travail qui enregistre désormais des niveaux plus importants de chômage. Les pays asiatiques compriment donc, afin de garder leurs avantages comparatifs, les salaires des non qualifiés vers le bas mais également ceux des qualifiés afin de maintenir l'attraction qu'ils exercent sur les investisseurs étrangers. De telle sorte, les inégalités semblent baisser. Mais ce schéma 2, retraçant les faits couramment admis, n'est pas révélateur de la réalité économique des pays asiatiques, si les inégalités sont faibles au sens de Gini nous avons montré dans le chapitre 1 qu'elles étaient en hausse que ce soit au niveau de Gini, Theil ou de la prime de qualification. De plus il existe bien un phénomène comme en Amérique latine d'appauvrissement<sup>76</sup>. En outre, plus qu'en Amérique latine, cette incitation à garder les salaires faibles pousse les travailleurs non qualifiés à aller d'un emploi à un autre, d'un secteur à un autre. Ce qui est le signe d'une dégradation de vie des travailleurs non qualifiés.

La vision du schéma que nous avons de l'Asie concerne un ensemble de faits couramment admis (Banque Mondiale, 1993) qui disent qu'avec les interventions étatiques et le dynamisme industriel les inégalités tendent à être moins prononcées (e). Les données que nous avons recueillies sur les indices de Gini et l'évolution de la prime salariale confirment le fait que par rapport aux pays d'Amérique latine par exemple, les inégalités sont moins grandes. Or, selon Wood (1994, 1997) *“Le déplacement des spécialisations vers des produits de biens manufacturés peut tout aussi bien réduire les inégalités que les accroître. Les*

---

<sup>76</sup> Cet aspect sera revu en détail dans le chapitre 3, relatif à la revue de littérature.

*stratégies d'ouverture des pays du Sud-est asiatique ont permis une insertion fondée initialement sur des exportations de produits manufacturés plus intensifs en travail moyennement qualifié qu'en travail très qualifié. La réduction des inégalités salariales observées dans ces pays ne serait donc pas la conséquence d'un resserrement des rémunérations entre les non-qualifiés et les très qualifiés mais entre ces derniers et les moyennement qualifiés* »<sup>77</sup>. De nos jours avec un développement toujours important des échanges, l'Asie de l'Est semble toujours être marquée par des inégalités de revenus moins élevées. Cependant, d'autres pays d'Asie (Malaisie, Chine, Philippines) étudiés dans la section 1 et 2, et dans le chapitre 1 présentent des inégalités plus fortes. A cela, pour l'ensemble des pays d'Asie, une interrogation s'impose. Cet accroissement des exportations dans les PED qui conduit au phénomène de généralisation des industries de main d'œuvre ne porterait-il pas préjudice à la main d'œuvre des pays en développement? Il a été démontré que les PED restent tributaires de l'exploitation des ressources naturelles ou d'une main d'œuvre non qualifiée. Mais il s'agit de produits dont le marché mondial est peu dynamique. En raison de l'intégration des marchés, le commerce de produits à forte intensité de compétences et de technologie a augmenté beaucoup plus vite que le commerce de produits de main d'œuvre et de ressources naturelles<sup>78</sup>. Cependant le CNUCED (2002) estime que les statistiques qui font apparaître une forte croissance des produits à forte intensité de technologie et de compétence dans les pays en développement sont trompeuses. Certaines de ces compétences seraient en fait incorporées dans des composants fabriqués dans des pays avancés. Les tâches réellement confiées aux PED sont très souvent des opérations d'assemblage qui demandent peu de compétences et apportent peu de valeur ajoutée. Ce constat apporte un peu plus de trouble à l'analyse que nous avons effectuée à la section 2 au sujet de la nature de la demande qui va être adressée à la main d'œuvre des pays du Sud et de l'éventualité que cette demande de travail ne se tourne pour l'essentiel que vers le travail non qualifié malgré le contenu en technologie des exportations. Cet accroissement des PED conduit au phénomène de généralisation dans les industries de main d'œuvre c'est à dire que l'accroissement des exportations de plusieurs pays en développement conduit à une baisse des prix à l'exportation ou des recettes d'exportation, ce qui conduirait à un problème de pression sur les salaires (rapport sur le commerce, 2002). Ce phénomène s'accroît si les pays en question se font concurrence pour attirer les IDE « pour les opérations d'ouvrage simples de processus globalement complexes organisés en réseaux internationaux de production ». Au final, au vu de l'ensemble de l'étude, il ressort que

---

<sup>77</sup> Cité par Thierry Deffarges, « Nouveau régime commercial et inégalités salariales en Amérique latine ». 2002.

<sup>78</sup> Nous ne reviendrons pas dans cette section sur cette caractéristique présentée dans les deux premières sections, et qui montre comment le commerce et les IDE ont influencé le niveau des inégalités (au moins la demande de qualification) des pays en développement étudiés.

la libéralisation du commerce a quand même influé sur le dynamisme de l'ensemble des pays en développement. Elle a favorisé l'exportation des biens dans lequel les pays en développement détiennent un avantage comparatif, mais à travers la libéralisation commerciale, les pays en développement ont pu s'attaquer à d'autres secteurs qui au départ, semblaient réservés aux pays industrialisés. C'est ainsi que le rôle des IDE revêt toute son importance car c'est avec l'ouverture que l'expansion des IDE dans les pays en développement a été la plus forte. Il est vrai comme nous le verrons dans notre revue de littérature que l'IDE recèle de façon directe ou indirecte de forts contenus en technologie dont la diffusion dépend en grande partie des objectifs des FMN. L'IDE aurait donc ainsi un impact inégalitaire. Les pays d'Asie bien plus capitalistiques (selon des tableaux que nous avons présenté dans les sections précédentes) que les pays d'Amérique latine (certains d'entre eux sont très bien classés parmi les nations industrialisées, section II.3), et aussi plus performants vont nécessairement connaître une aggravation des inégalités. Ces dernières peuvent néanmoins apparaître moins importantes à cause de l'intervention de l'Etat et des ambiguïtés dans la gestion de la main d'œuvre.

## **III.2- L'évolution des inégalités en Amérique latine**

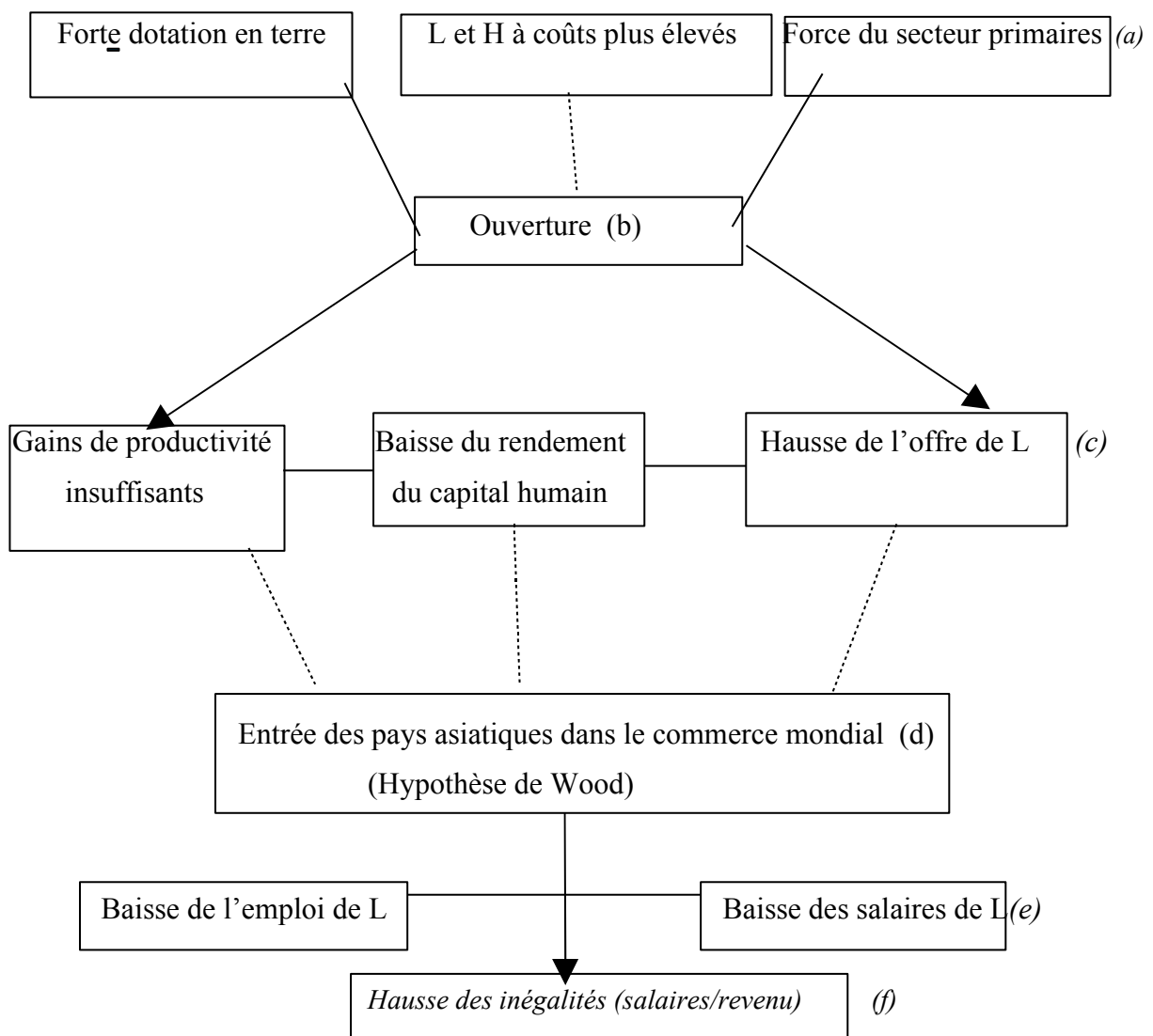
### **III.2.1- De fortes inégalités en Amérique latine**

On attribue le niveau des inégalités en Amérique latine à une inégalité dans la distribution des terres et dans l'accès à l'éducation. C'est ainsi qu'on explique que les pays comme la Corée du Sud et Taiwan ont appliqué une politique de réforme agraire très rigoureuse vers la fin des années 40 et le début des années 50. La Corée du Sud a redistribué la moitié des terres agricoles (Haggard, 1990) tandis que Taiwan entre 1949 et 1953 a redistribué 24.6% (Ho, 1978). Cependant l'argument de la distribution des terres a été revu. La terre n'est pas la seule clé déterminant la distribution des revenus. Actuellement, le capital humain peut jouer un rôle bien plus important en ce sens (Robinson, 2001). Dans les pays d'Amérique latine, l'offre de travail qualifié et de capital est rare par rapport à la demande d'où le fait que le taux de rendement de ces facteurs est très élevé (Morley, 2001). Selon la théorie, du côté de la demande, la croissance économique de la courbe de demande pour chaque facteur (travail non qualifié, travail qualifié, capital) tend à augmenter leur prix. Ainsi, le comportement de la demande relative dépend de l'intensité du facteur dans le processus de croissance. Ainsi des réformes structurelles peuvent modifier l'impact de la croissance sur la demande de facteurs, par exemple en modifiant la composition de la production en favorisant les secteurs intensifs



en qualification par rapport aux secteurs intensifs en travail non qualifié. Du côté de l'offre, l'évolution est assez ambiguë. A court terme, l'offre de facteur est fixe par rapport à la demande, ce sont les conditions macro économiques et les réformes structurelles qui ont une forte influence sur les gains relatifs et le taux de rendement du capital et de la terre. A long terme, l'offre de facteur change par rapport aux prix. La demande pour le travail qualifié aura tendance à augmenter tant que le système éducatif le fournira et que les entreprises pourront la payer. Ainsi, on assiste à une offre plus grande de capital physique et humain mais aussi à l'élargissement du fossé entre le travail non qualifié et le travail qualifié. Le schéma 3 nous présente un résumé des hypothèses couramment admises dans la littérature expliquant le fort niveau d'inégalité dans les pays latino américains.

**Schéma 3 : La hausse des inégalités en Amérique latine**



Il est convenu et admis que la plupart des pays d'Amérique latine sont avantagés par l'abondance de leurs ressources naturelles (a). Une grande partie des travaux (voir chapitre 3) qui se penchent sur la question des inégalités observe le poids du secteur des ressources naturelles dans l'économie de ces pays<sup>79</sup>. Wood et Ridao-cano (1997) et Rougier (2000) pensent que la forte implication des pays d'Amérique latine dans le secteur des ressources naturelles retarde la formation du capital et l'industrialisation. De plus à cela s'ajoute les inégalités dans la distribution des terres et le fait qu'étant des pays à revenu intermédiaire, le coût du travail qualifié et non qualifié est plus élevé que celui de leurs concurrents asiatiques (section 1, tableau 24 ; section 2, tableaux 35, 36, 37). On pense qu'avec l'ouverture (b) et les transferts possibles des technologies, les pays en développement pourraient connaître des niveaux de croissance supérieurs. Mais selon Salama (2002) vu les problèmes d'inflation qu'enregistrent certains pays comme le Brésil, et le fait que la libéralisation favorisera les régimes d'accumulation, il serait prudent de penser que *« la croissance a des effets positifs sur la pauvreté mais ils sont plus faibles que prévus, non seulement parce qu'à moyen terme les taux de croissance restent modestes par rapport aux années 1950/70 alors que la productivité du travail croît fortement avec l'ouverture des économies à l'économie du monde, mais surtout parce qu'elle s'inscrit dans un régime d'accumulation<sup>80</sup> spécifiquement hautement instable<sup>81</sup> »*. En 1999, le rapport de l'OIT<sup>82</sup> affirmait que globalement les gains de productivité (c) en Amérique latine n'avaient été que de 0.4% par an (alors qu'en Asie du Sud-Est sur la même période on enregistrait des gains de productivité de 20% en Thaïlande et 60% en Malaisie). Dans ces pays en développement, il semble que la croissance est économe en emplois formels et que la libéralisation des marchés favorise l'essor des emplois informels, moins rémunérés. Ce qui n'est pas favorable à la baisse de la pauvreté et des inégalités. Les économies latino américaines se sont d'abord rapidement industrialisées grâce à l'essor d'un marché intérieur fortement protégé et à une intervention de l'Etat substantielle dans les secteurs lourds et semi-lourds. Au début des années 80, on enregistre une baisse des transferts de capitaux. Les inégalités de revenu, la pauvreté, l'inflation se sont accrues tandis que baissait la croissance à cause des mesures prises pour financer la dette (Pierre Salama, 1997). Dès les années 90 avec l'ouverture sur l'extérieur on assiste à une reprise économique et à la fin des inflations. Comme vu dans les sections précédentes, suite aux modifications des prix induits

<sup>79</sup> Nous avons montré dans la section 2, tableau 32 que les pays d'Amérique latine bien pourvus en matières premières n'étaient pas du tout représentés dans la production de biens basés sur les ressources naturelles contrairement aux pays d'Asie. Ce qui suggère que malgré leur tendance à aller vers des productions plus intensives en capital, ils sont encore moins performants que les pays asiatiques.

<sup>80</sup>Régime d'accumulation à dominante financière. La dépendance financière est très forte et se traduit par une vulnérabilité macroéconomique importante dans les années 80.

<sup>81</sup>Salama P. (2002), « La pauvreté prise dans les turbulences macroéconomiques en Amérique latine ». Problème d'Amérique latine, n°45.

<sup>82</sup>« Travail décent dans les Amériques ». Communication de l'OIT n°31, septembre/Octobre 1999.

par la libéralisation, on a assisté à l'accroissement des exportations issues des ressources naturelles. Or certains économistes [Rougier (2000), Wood (1997)] affirment que les forts investissements de ces pays dans leurs ressources naturelles retardent l'industrialisation et alourdit le coût du capital. Les autres secteurs, auparavant protégés comme les industries de matériels et d'équipement ont beaucoup de difficultés à se développer à l'exportation à cause de leur faible compétitivité notamment par rapport aux pays plus dynamiques d'Asie et à l'importation d'autres produits intermédiaires plus performants (section II.3, tableau 5) venant des pays industrialisés (c). Dans le cas de l'Amérique latine, l'accroissement des inégalités salariales (Wood, 1997) peut s'expliquer par le contexte international. L'entrée sur la scène internationale de grands pays émergents, comme la Chine (d), oblige les pays latino-américains à réaliser un saut de spécialisation vers des productions intensives en travail très qualifié. Nous avons mis en évidence à travers les tableaux 29 à 33 que les pays Asiatiques étaient plus compétitifs que les pays d'Amérique latine. Non seulement le coût du travail et le salaire minimal (section II, tableaux 36 et 37) étaient plus faibles mais en plus, ils s'illustraient sur le marché mondial sur toutes les catégories de biens (section II tableaux 31 et 32). Cet impact des pays asiatiques sur les salaires et l'emploi des pays latino américains a surtout été mis en évidence par Wood<sup>83</sup> et Ridao-Cano (1997), dont nous reviendront dans le chapitre 3 relatif à la revue de littérature. La libéralisation des marchés devait renforcer les économies latino-américaines (Salama, 2001). Elle a éradiqué l'inflation, permis un certain retour à la croissance, relativement modeste par rapport à celle en vigueur dans les années 1950-1970 mais elle a fragilisé les économies tout en les rendant encore plus inégales que par le passé. En effet, le libéralisme aurait eu des conséquences dramatiques dans la hausse des inégalités et dans l'accroissement de la pauvreté. Dans le document « *L'inégalité en Amérique latine et aux Caraïbes : Une rupture avec l'histoire ?* » rédigée par la Banque Mondiale, « *La concentration des revenus sous l'effet de la financiarisation de leurs économies a fait que le segment le plus riche dispose d'un revenu vingt fois plus élevé que celui que reçoivent ceux qui se trouvent parmi les 40% les plus pauvres. La perspective est décourageante car l'inégalité est très importante*<sup>84</sup> ». A titre d'exemple, dans le cas du Venezuela, la hausse constante des inégalités de revenu s'accompagne d'une décroissance constante du revenu par tête. Ce qui conduit à un taux de pauvreté parmi les plus importants

---

<sup>83</sup>Wood (1997) attribut le fait que non seulement l'ouverture a accru les inégalités en Amérique latine au milieu des années 80 mais que c'est surtout dû à l'environnement économique mondial à travers l'entrée de la Chine dans le marché mondial et aussi de l'évolution des nouvelles technologies biaisées en faveur du travail qualifié.

<sup>84</sup> Sader E. (2004), « L'héritage libéral en Amérique latine ». [http://risal.collectifs.net/article.php3?id\\_article=1055](http://risal.collectifs.net/article.php3?id_article=1055).

d'Amérique latine. Au cours des trente dernières années, le taux de revenu issu du capital (revenus issus des investissements divers en capital, entre autres de type rentier) a substantiellement augmenté, largement plus que celui des salaires. Ainsi, selon Francisco Rodriguez (2000) entre les années 1970 et les années 1990, la part des revenus du travail a baissé de 11% dans le PIB et cela au profit des revenus du capital. Si l'on tient compte du revenu capital, les inégalités ont crû considérablement dans le pays faisant du Venezuela l'une des sociétés les plus inégalitaires du monde.

L'intensification du capital dans certaines productions a fait baisser les effectifs de main d'œuvre de ces industries (e) dans la mesure où les coûts des biens d'équipement importés baissaient par rapport aux coûts intérieurs de la main d'œuvre avec la hausse de l'intensité capitaliste (Rapport sur le développement et le commerce, 2003). Au début des années 80, la baisse des emplois est due davantage à la crise qu'à des mutations technologiques. Cependant dès la fin des années 80, les contraintes internationales pèsent davantage. Les mutations technologiques avec le développement de l'informatisation des outils de production sont importantes. La globalisation technologique c'est-à-dire la transmission internationale des manières de produire, pèse davantage avec l'ouverture des frontières, d'autant plus fortement que celle-ci a été tardive et l'investissement passé insuffisant. L'industrialisation a tendance à absorber moins de main d'œuvre, les secteurs modernes du commerce détruisent aussi des emplois avec l'augmentation sensible des chaînes modernes de distribution, les petits emplois dans les services se multiplient. Cette nouvelle distribution de l'emploi se traduit par une tendance à la concentration d'une main d'œuvre peu qualifiée touchant des rémunérations faibles. Selon le CNUCED, dans le milieu des années 70 et le début des années 80, quand le Chili s'est ouvert à la concurrence étrangère, on a assisté à la fermeture de 7000 entreprises de tailles moyennes (Rozala, 1992). En Argentine, environ 15 000 entreprises sont sorties du marché sous le processus de libéralisation du commerce à la fin des années 70. La plus part de ces entreprises opéraient dans des secteurs à fortes intensités de main d'œuvre. *« Ces entreprises ont été remplacé par des entreprises plus grandes, essentiellement sous contrôle étranger, ou par des importations avec des sociétés étrangères qui avaient des capacités des R&D et d'étude technique dans leur propre pays. Le résultat a été une baisse des capacités nationales en matière de technologie incorporées dans les biens technologiques importés »*<sup>85</sup>. Ce changement dans la structure de production a été mis en évidence dans la section 2 où il apparaissait que la plus part des pays latino américains devenaient plus intensifs en capital. De plus, avec la baisse constatée des coûts de la main d'œuvre (tableau

---

<sup>85</sup>Rapport sur le développement et le commerce, 2003.

21) dans les secteurs voués à l'exportation on en déduit une hausse des inégalités salariales entre travailleurs qualifiés et non qualifiés (f).

### **III.2.2- La tendance actuelle des inégalités**

Dans le chapitre 1 nous avons mis en évidence le fait que les inégalités de ces pays déjà très prononcées dans les années 90, augmentaient dans les années 2000. La grande compétitivité qu'engendre le libéralisme économique les a mis en marge des pays les plus performants (Tableaux 29 à 33, section 2). Cette faiblesse dans l'insertion du commerce international les a rendu plus vulnérable face à l'impact des IDE qui sont aussi synonymes de restructuration et donc de perte ou de remplacement d'emplois. Afin d'attester des répercussions en terme d'inégalité que peut engendrer le libéralisme économique nous allons prendre l'exemple de l'ALENA sur le Mexique (selon les tableaux 31 et 32, il est le seul pays d'Amérique latine à rivaliser les pays asiatiques sur plusieurs catégories de biens). En 1993, lorsque les dirigeants des Etats-Unis, du Canada et du Mexique signent l'Accord de Libre Echange Nord Américain (ALENA), ils assurent que la baisse des tarifs douaniers et la protection des investissements va accélérer la croissance, créer des emplois, renforcer la démocratie et permettre au Mexique de rejoindre le niveau de vie des pays industrialisés. Or, dix ans après l'entrée en vigueur de ce traité les données empiriques ne valident pas ce pronostic optimiste. Malgré la hausse spectaculaire des échanges commerciaux et des flux transnationaux des investissements, les indicateurs sociaux sont pour la plupart négatifs (hausse du chômage, pertes d'emploi, accroissement de la pauvreté). De plus, le processus de libéralisation dans lequel s'inscrit l'ALENA conduit à une polarisation croissante entre et au sein des nations. L'intensification de la concurrence due à la libéralisation des échanges conduit à une dégradation très nette de la situation de la majorité des salariés et à l'accroissement des inégalités (Durand, 2004). Les exploitations mexicaines ont subi la concurrence de celles plus modernes et plus subventionnées des Etats-Unis. D'où un accroissement considérable de la dépendance alimentaire du pays et la disparition de 1.78 million d'emplois.

*« L'essentiel de la croissance sur cette période résulte d'un modèle d'importation pour la réexportation des biens manufacturés qui ne se limitent pas aux maquiladoras. Le Mexique est ainsi devenu un important fournisseur de l'industrie américaine à bas coût et non pas une économie productive indépendante ; la polarisation géographique du pays a été accentuée car les entreprises concernées sont concentrées dans la partie Nord du pays. D'autre part, les revenus générés pour les budgets publics par les industries exportatrices ont été presque nuls en raison de l'absence de droit de douanes et de la faiblesse des niveaux d'imposition. Faiblesses*

*des salaires, absence de recettes publiques, domination du commerce intra firme : il n'y a quasiment pas eu d'effets positifs induits par la très forte dynamique de l'activité manufacturière exportatrice<sup>86</sup> ».*

Ainsi, au Mexique, cinq des six plus importantes entreprises exportatrices sont aujourd'hui à capital 100% étranger ainsi que la plupart des chaînes de la grande distribution. Par ailleurs, la quasi-totalité de l'IDE correspond à l'achat d'entreprises déjà existantes et non à de nouveaux investissements. De fait, la croissance de l'IDE n'est pas mécaniquement synonyme de modernisation. Par contre, cela implique la rupture des chaînes productives nationales et la soumission d'une partie croissante de l'appareil productif aux critères de gestion des multinationales étrangère, critères indifférents aux conséquences locales de leurs décisions. En définitive il semble que l'évolution des inégalités salariales en Amérique latine soit conforme aux faits couramment admis. Avec le choix de développer des industries plus capitalistiques il est probable que les inégalités se creusent davantage entre travailleurs qualifiés et non qualifiés (l'indice de Gini de certains pays est plus élevé dans les années 2000 que dans les années 90, voir chapitre 1). C'est une des régions des pays en développement où on est sûr que les prédictions des théories du commerce ont des chances minimales de se réaliser.

### **III.3 - Une approche alternative de l'évolution des inégalités**

A travers les éléments que nous avons mis en évidence dans le chapitre 1 et dans les deux précédentes sections, il apparaît que les inégalités dans les pays en développement et dynamiques d'Asie ne sont plus conformes aux thèses soutenant de faibles inégalités. Les pays d'Amérique latine, avec déjà des niveaux élevés d'inégalité, sont sous l'emprise d'une aggravation de ces inégalités. Nous avons quoique succinctement souligné que ces inégalités dépendaient fortement du fonctionnement interne de ces économies, mais aussi qu'à l'heure actuelle la mondialisation avec ses avantages et ses contraintes influera beaucoup sur la répartition des revenus, les niveaux de chômage et les inégalités salariales entre travailleurs qualifiés et non qualifiés. Dès le moment où l'on intègre que l'ouverture et la technologie influent davantage sur les inégalités on ne se basera plus sur le clivage Amérique latine/Asie, mais on se concentrera plutôt sur l'évolution de ces inégalités selon la forte spécialisation dans les secteurs de l'économie. Dans la section 2, nous avons mis en exergue dans la spécialisation la nouvelle configuration des pays exportateurs de produits manufacturés. Il en est ressorti que malgré des différences dans le coût du travail, dans les gains de productivité certains pays

<sup>86</sup> Durand C, (2004), « L'ALENA, une mécanique de régression sociale et démocratique ».  
<http://risal.collectifs.net/article>

d'Amérique latine (Mexique, Chili) tout comme certains pays d'Asie (Malaisie, Chine) étaient particulièrement concernés par des industries intensives en main d'œuvre (assemblage dans l'industrie automobile et électronique). D'un autre côté, il existe des pays d'Asie (Corée, Taiwan, Inde) et des pays d'Amérique latine (Brésil, Argentine) qui s'orientent de plus en plus vers des produits au contenu technologique très élevé (Machines électriques et électroniques pour les premiers, aéronautiques pour les second). A partir de là, on se retrouve dans une nouvelle configuration des pays en développement que l'on souhaite modéliser dans le chapitre 5 à travers les effets indirects du commerce sur les inégalités. Dans un premier temps, le développement des exportations des pays intensifs en main d'œuvre comme la Malaisie et le Mexique (ils sont aussi présents dans des industries à haute technologie) étant constitués de tâches d'assemblage et de montage ne requiert pas une forte demande de qualification. L'écart des salaires est fonction de la branche d'activité et du savoir-faire exigé. Ici, la demande de travail non qualifié est supérieure à celle du travail qualifié, l'offre de travail qualifié est toujours supposée insuffisante (au niveau international la main d'œuvre qualifiée est un facteur rare alors que la main d'œuvre non qualifiée est le facteur abondant) d'où, on le suppose, de plus faibles inégalités. Dans un second temps, dans les pays comme Taiwan, l'Inde<sup>87</sup>, qui s'orientent davantage vers des secteurs dit de pointe, le fort contenu en technologie des équipements ou autres biens intermédiaires suscite bien des interrogations quant à la demande qu'elles peuvent réellement drainer. Plus précisément sur l'intensité de la main d'œuvre dans la production et sur le lien qui peut exister entre les biens intermédiaires importés et la demande de qualification. Si la libéralisation commerciale, tout en favorisant les IDE favorise finalement un peu plus le travail qualifié, alors on devrait assister à un plus grand écart de salaires entre le travail non qualifié et le travail qualifié. C'est cet aspect pas assez bien défini de la demande de qualification, puisque l'on pense que la libéralisation commerciale favorise le travail non qualifié dans le Sud, que nous tenterons de déterminer dans le chapitre 4 et de formaliser dans le chapitre 5.

---

<sup>87</sup> Dans la section II3 l'Inde n'apparaît pas parmi les pays en développement très intensifs en technologie d'où notre interrogation sur la nature de la demande de travail dans certains secteurs de production.

## Conclusion

La mondialisation s'est accompagnée d'une hausse des inégalités, notamment dans les pays d'Amérique latine. Cette caractéristique qui s'est aggravée avec l'ouverture nous conduit à émettre l'idée suivante. Nous prenons pour acquis que l'ouverture et l'accroissement des IDE ont accru la précarité des travailleurs non qualifiés et les écarts de salaire entre travailleurs qualifiés et travailleurs non qualifiés. Plusieurs pays, qu'ils soient d'Asie ou d'Amérique latine se sont spécialisés dans certains secteurs faisant appel à une abondante main d'œuvre ou à un mode de production plus capitalistique. La part des IDE pour les PED étant moins forte que dans les années 80/90 et le biais en faveur de la technologie contenu de plus en plus dans les IDE se marquant davantage, quel sera l'avenir de l'emploi et la nouvelle tendance des inégalités dans la plupart des pays en développement qui auront fait le choix de baser leur économie dans un secteur ou un autre dépendant très étroitement du commerce international?

Il apparaît en effet que vu certaines imperfections dans le marché du travail des PED on se demande toujours quelle couche de la population cette mondialisation tant attendu va favoriser. Bien que les productions deviennent de plus en plus capitalistiques, des études théoriques et empiriques nous assurent que l'emploi des non qualifiés est favorisé, alors que leur niveau de salaire par rapport au travail qualifié baisse. Il est donc important de vérifier l'impact du commerce sur la demande de travail afin de prévoir à terme l'évolution des inégalités entre les travailleurs qualifiés et les travailleurs non qualifiés. Cette idée sera exposée et discutée dans le chapitre 5 après que le chapitre 4 ait mis en lumière l'impact direct du commerce sur la demande de main d'œuvre dans les pays en développement.



## CHAPITRE 3

### **Théorie du commerce international et évolution des inégalités dans les pays du Sud**

*Ce chapitre a pour but de présenter la littérature sur le thème de la mondialisation et des inégalités dans les pays du Sud. Selon la littérature traditionnelle, il apparaît qu'avec l'ouverture et la hausse de la demande de travail non qualifié, les inégalités baisseraient dans les pays en développement. Mais la prise en compte des prolongements de cette théorie nous indique que tout comme dans les pays industrialisés certains pays en développement pourraient connaître une hausse de leurs inégalités salariales. Les études empiriques ne convergent pas toutes vers la baisse annoncée des inégalités de salaires ou de revenus dans les pays en développement. Néanmoins, elles tendent de plus en plus vers l'affirmation du rôle de la libéralisation commerciale sur l'évolution des salaires, de la pauvreté et de la structure de la demande de main d'œuvre.*

## **Introduction**

La hausse des inégalités dans les pays industrialisés a conduit certaines études à affirmer que le commerce Nord-Sud était une des causes possibles de la hausse des inégalités. Cependant, ces études omettent souvent de dire que les trois quarts des échanges internationaux sont des échanges Nord - Nord. Selon les théoriciens de la nouvelle économie géographique, la faible part des pays en développement dans les échanges va s'accroître et ainsi marginaliser cette partie du monde vis-à-vis des pays industrialisés. Dans l'étude des inégalités dans les pays en développement, il est à craindre qu'avec la mondialisation le commerce dans les zones des pays développés s'intensifie alors qu'il baisse relativement avec les pays en développement. Ce phénomène pèsera sur les effets attendus de l'ouverture sur la croissance, la productivité et la baisse probable des inégalités dans les pays du Sud.

La revue de littérature présentée ici, a pour rôle de souligner les hypothèses théoriques qui affirment que l'ouverture et l'accroissement des échanges seraient favorables à une baisse des inégalités salariales dans les pays en développement. Nous avons souligné l'essentiel de ces apports théoriques qui, pour la plupart, ont un point de vue différent sur l'éventualité d'une baisse des inégalités dans les PED. De même, les études empiriques n'adhèrent pas toutes à l'hypothèse d'une amélioration des conditions de vie des travailleurs non qualifiés dans les pays du Sud. Il y a trop de paramètres à prendre en compte dans ces pays différents les uns des autres. Les investissements directs étrangers ne sont pas suffisamment orientés dans les secteurs porteurs de l'économie, l'ouverture bouleverse la structure du marché du travail et aurait tendance à favoriser le travail non qualifié dans un premier temps mais sans pour autant accroître de façon significative leurs salaires. Les pays en développement dépendant des IDE sont donc fragilisés dans le cas d'une modification des flux de ces investissements.

La situation des pays en développement trahit un risque du développement de la précarité de leurs travailleurs si les avantages qu'offrent ces pays en termes de salaires et de politiques sociales inexistantes sont surexploités par les FMN venant du Nord, et que le critère de

développement économique n'est pas imposé. Par ailleurs, les pays industrialisés n'ont accepté l'ouverture de leur marché au pays en développement qu'en échange d'un renforcement des droits de propriété intellectuelle. L'application des droits de propriété intellectuelle en échange de l'ouverture de leurs économies est une preuve de supériorité devant laquelle les pays en développement ont dû plier. Les pays du Sud prendront peut-être l'avantage dans l'exportation de leurs biens manufacturés<sup>88</sup>, mais l'essentiel des bénéfices est rapatrié dans les pays industrialisés du fait que la grande partie des entreprises des pays du Sud, qui font si rudement concurrence à celles des pays du Nord dans les produits de bas de gamme, sont dominés par le capital étranger (capital provenant des grandes firmes des pays industrialisés). Par ailleurs, nous l'avons mis précédemment en évidence, le commerce des biens de faible technologie est toujours largement dominé par les pays industrialisés (mise à part la Chine qui est 1<sup>er</sup>, Taiwan qui est 6<sup>ième</sup>) qui au final semblent gagnant sur tous les tableaux malgré les sonnettes d'alarmes tirées sur la hausse de leurs inégalités salariales<sup>89</sup>. Ainsi, malgré les promesses de la théorie du commerce international et les différents mérites que l'on attribue à la libéralisation commerciale, on constate que les pays en développement sont tributaires des politiques et comportements des pays industrialisés. Néanmoins, il apparaît que sous l'influence des manifestations de la mondialisation (hausse des IDE, et attente de la diffusion technologique) la structure de la production des pays en développement a sensiblement évolué. Très centrés sur les industries de main d'œuvre, surtout non qualifiée, on remarque depuis quelques années une implication plus grande des pays du Sud pour la production de biens nécessitant davantage de compétence et de capital. C'est pourquoi dans le chapitre 2, nous dépassons le cadre des inégalités selon les dotations initiales en ressources naturelles. Il semble évident que même si les pays comme l'Inde, la Chine, la Malaisie se sont illustrés dans l'exportation de biens intensifs en travail non qualifié et à faibles coûts, des pays d'Amérique latine en font de même (Mexique, Chili). De plus, dans les deux zones, l'implication dans des industries de pointe, même avec une productivité plus faible, devient de plus en plus grande (chapitre 2). D'où notre intuition qu'à terme les inégalités salariales dans les pays du Sud sont condamnées à augmenter car le rapport du capital avec le travail est le même: il économise la main d'œuvre.

---

<sup>88</sup>Nous avons montré dans le chapitre 2 que les pays en développement n'étaient pas du tout les leaders dans les exportations des biens dont ils sont reconnus avoir un avantage comparatif.

<sup>89</sup> Il a été finalement admis que cette progression technique plus que le commerce avec les pays à faibles salaires qui est responsable de l'accroissement des inégalités salaire/emploi dans les pays industrialisés. Voir Griliches Z. (1969), Hamermesh D.S. (1993), Krusell P., Ohanian L., Rios-Rull J-V, et Violante G.L. (1996), Machin S. (1994), Wood A. (1998), Anjo-Obiang N.N. (2001).

Ce chapitre a pour but de rappeler les principaux concepts théoriques sur les mécanismes inhérents à l'évolution des inégalités de salaire. Les études empiriques nous présentent une réaction presque<sup>90</sup> similaire des deux zones géographiques face à la libéralisation et à l'expansion des IDE. Nous considérons que les différences structurelles et politiques ne rendent pas les pays d'Amérique latine et d'Asie différents dans leurs objectifs de développement et dans les rapports futurs qu'auront leurs économies avec le capital accumulé.

---

<sup>90</sup>L'ouverture a eut les mêmes effets sur les deux zones à savoir la modification des salaires relatifs des travailleurs, changement dans la nature de la demande de travail et de la production de bien, baisse de la pauvreté et un accroissement des inégalités dans les deux zones (chapitre 1). Bien entendu, les performances industrielles et les défaillances structurelles de ces pays pèsent différemment et induisent un poids plus ou moins prononcé sur les inégalités selon les régions.

## **I- L'Ouverture et les inégalités salariales dans le Sud**

L'ouverture croissante des économies en développement s'est accompagnée d'un vent d'optimisme quant à l'éventualité quasi certaine d'une baisse des inégalités salariales. Les inégalités à l'intérieur des pays en développement, dans le courant du commerce international, suscitent une réaction mitigée. Les faits habituellement admis de certaines études prônent une amélioration significative de leur situation suite à l'ouverture et aux relations Nord-Sud. Il a été couramment avancé qu'en se spécialisant dans les biens utilisant intensivement le facteur dont il avait un avantage comparatif, les pays du Sud pouvaient tirer un grand avantage des échanges et baisser leurs inégalités salariales. Ce premier aspect ne rencontre pas l'assentiment d'autres économistes qui voient en l'ouverture un facteur d'aggravation de la fragilité des pays en développement.

De ce fait, dans le contexte international, les échanges Nord-Sud ne sont pas forcément favorisés. Les relations avec le Sud, selon la nouvelle économie géographique, tendraient peut-être dans l'avenir à devenir marginales. Cette modification des flux des échanges serait imputable, en partie, d'une part à la situation jugée alarmante des inégalités dans les pays développés et, d'autre part à l'évolution normale de leurs dotations technologiques. Mais ces deux causes peuvent en fait être rassemblées en une seule, étant donné que la technologie est reconnue comme cause majeure de l'accroissement des inégalités dans les pays développés. Ces derniers ont donc tendance à privilégier les échanges avec les pays ayant des aptitudes technologiques similaires.

Par ailleurs, la prise en compte de la spécificité des pays en développement conduit à une non convergence des études empiriques. Le théorème HOS, dans le cadre de l'ouverture du Sud, n'est pas vérifié. Mais certaines de ses prédictions ne sont pas exclues non plus.

## **I.1- Le développement du commerce favoriserait la baisse des inégalités dans le Sud**

### **I.1.1- Les enseignements du modèle HOS.**

L'ensemble des théories du commerce que nous allons présenter expose les arguments en faveur d'une baisse éventuelle des inégalités dans le Sud grâce au développement des échanges. Ainsi, les enseignements traditionnels ont généralement pour point de départ les apports de D. Ricardo dans la théorie classique du commerce international. Ces apports se basent sur l'hypothèse des avantages comparatifs<sup>91</sup> des pays dans l'échange international. A l'ouverture, les pays ont intérêt à se spécialiser dans la production du bien où leur productivité est relativement la plus élevée. De ce fait, tous les pays tirent un bénéfice à l'échange. Cette théorie ne se penche pas véritablement sur la question des inégalités salariales à l'intérieur des nations. Cependant, la spécialisation sur laquelle repose ce modèle supposait la mise en place de processus coûteux à travers la réallocation des facteurs, l'obsolescence des capitaux non amortis, la perte de compétitivité de la main d'œuvre du secteur concurrencé, les migrations sectorielles et géographiques. L'ouverture aux échanges susciterait donc des transformations structurelles qui peuvent buter sur des considérations sociales ou politiques, et générerait de nouvelles inégalités.

Au début du XX<sup>ème</sup> siècle, *E. Heckscher (1919) et B. Ohlin (1933)* ont renouvelé la théorie des avantages comparatifs. Pour cela, ils se sont basés sur les quantités relatives des facteurs (travail, capital) détenues par une région ou une nation. Cette théorie<sup>92</sup> repose sur l'intuition selon laquelle les pays exportent les produits contenant intensivement les facteurs dont ils disposent relativement en abondance et importent les biens qui requièrent l'utilisation des facteurs dont ils sont relativement dépourvus. L'hypothèse de la dotation factorielle était la suivante<sup>93</sup> : Les pays dit riches possèdent le travail qualifié par rapport au travail non qualifié

<sup>91</sup>Un pays a intérêt à se spécialiser dans les productions dans lesquelles il est relativement plus productif. Ainsi même la nation la plus défavorisée augmentera sa richesse avec le libre – échange.

<sup>92</sup>Le modèle de Heckscher et Ohlin est basé sur l'hypothèse 2\*2\*2. Deux facteurs de productions (travail qualifié et travail non qualifié), deux secteurs de production (l'un utilisant intensivement le travail qualifié, l'autre le travail non qualifié), deux pays (nation et étranger). Les coefficients d'utilisation des facteurs sont fixes, les facteurs ne sont pas substituables. La technologie est la même dans les deux pays (ce qui est différent des concepts de Ricardo).

<sup>93</sup> Dans le modèle HOS, le travail est considéré comme un facteur homogène. C'est avec les études de Léontieff, qu'on a parlé d'analyse néo-factorielle, dans laquelle le travail est décomposé selon les différents niveaux de qualification, et le capital est considéré selon le niveau de sa technologie. Cette théorie prolonge en fait le modèle HOS.

en abondance comparativement au reste du monde. Les pays en développement disposent d'un important stock relatif de travail non qualifié mais ne possèdent pas de travail qualifié ou alors en nombre très limité par rapport au niveau international. Avec l'ouverture dans les pays industrialisés, on assiste à la hausse de la demande du facteur abondant qui est le travail qualifié (grâce à la hausse des exportations), et à la baisse de la demande du facteur rare (travail non qualifié). Ce qui engendrerait des hausses des inégalités de salaire entre le travail qualifié et le travail non qualifié. Dans les pays en développement, la hausse de la demande de travail non qualifié (drainée par les exportations des biens intensifs en travail non qualifié) par rapport au travail qualifié baisserait les inégalités salariales.

On retrouve la mesure des inégalités salariales engendrées par les demandes de facteurs dans le théorème Stolper-Samuelson. Les prix des biens sont reliés aux rémunérations des facteurs afin que toute variation des prix se transforme en une variation de la rémunération des facteurs concernés sous la contrainte d'un profit nul. Ce théorème est illustré à partir du cas de deux pays ayant des niveaux de développement différent mais possédant une technologie identique. Le moins développé possède en abondance le travail non qualifié avec un avantage comparatif dans la fabrication des chaussures, alors que le plus développé possède en abondance le travail qualifié avec un avantage comparatif dans les biens d'équipement. La baisse des obstacles et l'ouverture croissante conduiraient à une hausse du prix des chaussures et une baisse du prix du bien d'équipement. La hausse des prix dans la chaussure conduirait à une hausse du salaire des non qualifiés, avec une baisse du salaire du travail qualifié (baisse du prix de l'équipement), d'où une baisse des inégalités salariales. Cet effet positif de l'ouverture pour les pays en développement s'avère négatif pour les pays industrialisés où la prime de qualification augmente, surtout avec l'entrée de plus grands pays comme la Chine, l'Indonésie, l'Inde. *« L'ouverture mutuelle intensifie les relations entre les économies nationales, la question des effets de l'ouverture d'un pays i sur la dynamique des inégalités dans ce pays est donc posée de façon directe, mais doit également être envisagée à travers les effets de l'ouverture d'un pays j sur cette relation directe »*<sup>94</sup>.

Cette évolution des inégalités salariales des pays en développement a été depuis contestée tant sur le plan théorique qu'empirique. Les disfonctionnements internes des pays en développement n'ont pas été pris en compte dans le modèle HOS. De même, il n'a pas été

---

<sup>94</sup> Rougier E. (2000), « Ouverture et inégalités dans les pays à revenu intermédiaire: Le cas de l'Amérique latine ». CED, Université de Montesquieu-Bordeaux IV. p.2. [www.dauphine.fr/edocif/tunis/rougier.pdf](http://www.dauphine.fr/edocif/tunis/rougier.pdf) ou <http://ced.u-bordeaux4.fr/ceddt52.pdf>

envisagé l'éventualité que l'ouverture se traduise également par une demande plus forte de la main d'œuvre qualifiée dans le Sud.

## **I.1.2- Les prolongements des enseignements traditionnels**

### **I.1.2.1- Spécificités structurelles des pays en développement**

Les implications traditionnelles de type Stolper-Samuelson ne sont pas aussi simples dès lors que l'on admet que les pays en développement ont plus de deux facteurs de production et qu'au niveau international la technologie est différente. En supposant dans un premier temps le cas où les pays en développement peuvent produire en plus du bien exportable intensif en travail non qualifié, un bien non échangeable qui peut se substituer au bien importé du Nord intensif en travail qualifié. Ce bien non échangeable serait produit avec une technologie intensive en travail non qualifié. Dès lors qu'il y a ouverture, il y a une baisse de la demande de travail non qualifié, le bien importé revenant moins cher. La baisse des salaires relatifs du travail non qualifié conduit à une hausse des inégalités. L'ouverture affecte donc les technologies de production disponibles à travers les importations de biens capital incorporant des technologies avancées (Rougier, 2000). Ainsi l'effet sur les salaires relatifs peut-être contraire à la théorie d'Heckscher -Ohlin qui suppose que tous les pays disposent de la même technologie. Dans un second temps, si l'on considère l'infrastructure comme un troisième facteur, dans des pays où le ratio travail qualifié sur travail non qualifié est faible, il existerait un avantage comparatif dans les biens échangeables intensifs en infrastructure. Dans le cas où l'offre d'infrastructure est forte, l'ouverture aux échanges favorisera la production de ces biens conduisant à une hausse de la demande de travail qualifié par rapport au travail non qualifié. « *Leamer (1987) et Leamer et al (1999) ont ainsi montré que l'intégration d'un troisième facteur (terres, travail et capital) rendait les implications théoriques du modèle Heckscher-Ohlin beaucoup plus confuses et diverses en fonction des configurations spécifiques des dotations factorielles. L'intensification des échanges n'est donc pas nécessairement bénéfique au pays le moins développé puisqu'elle peut aggraver durablement les inégalités et repousser les perspectives de développement industriel* »<sup>95</sup>.

---

<sup>95</sup> Rougier E. (2000), « Ouverture et inégalités dans les pays à revenu intermédiaire: Le cas de l'Amérique latine ». CED, Université de Montesquieu-Bordeaux IV. p.2. [www.dauphine.fr/edocif/tunis/rougier.pdf](http://www.dauphine.fr/edocif/tunis/rougier.pdf), ou <http://ced.u-bordeaux4.fr/ceddt52.pdf>

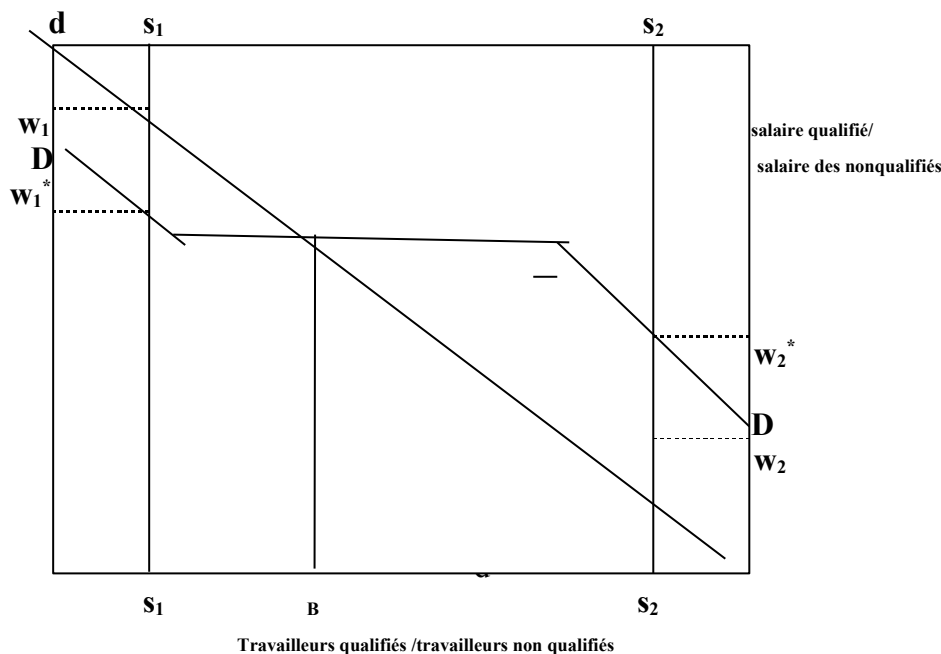


Wood et Ridao-Cano (1999) poussent le théorème HOS plus loin en y intégrant divers schémas<sup>96</sup> de comportement de la demande et de l'offre, selon les dotations initiales en main d'œuvre, en technologie et en terre des pays en développement. Ces schémas ont initialement été mis au point par Leamer (1995). Le cas du modèle HOS ne raisonne qu'en termes de deux facteurs de production et de deux biens. Pour mettre en évidence l'évolution des inégalités salariales dans les pays en développement, les auteurs proposent des schémas successifs dans lesquels figurent des séries d'hypothèses qui ne font que rendre compte de la réalité factorielle des pays en développement. L'argumentation des auteurs repose essentiellement sur trois schémas, trois grands cas de figure qui révèlent la diversité des pays en développement. Ainsi, en procédant au cas par cas, les auteurs déterminent l'évolution des inégalités salariales avant et après ouverture à l'intérieur des pays en développement comparativement aux pays riches. Leur logique se base essentiellement sur les dotations factorielles de chacun des pays et de l'évolution de leur demande dès lors qu'il y a ouverture. Les auteurs partent d'un certain nombre d'hypothèses qui reposent sur l'offre et le nombre de biens pour prédire que l'évolution des inégalités salariales dépend de la demande de travail rencontrée. C'est un apport qui offre des arguments étayant une partie de notre problématique qui incorpore l'évolution des inégalités suite à l'ouverture des économies en développement. Les différents comportements de la demande de travail sont relatés en tenant compte des spécificités des pays en développement qui s'expriment essentiellement à travers l'abondance ou la rareté des ressources naturelles. Les manifestations des inégalités salariales dans le Sud sont également prises en compte avec l'introduction de la technologie via l'ouverture.

---

<sup>96</sup> Voir annexe A pour un récapitulatif des différents schémas.

Figure<sup>97</sup> 2 : Deux biens, offre inélastique.



La figure 2 relate le comportement de la demande de travail, lorsque l'offre est inélastique. L'axe des abscisses représente la mesure du salaire des qualifiés par rapport à celui des non qualifiés. L'axe des ordonnées mesure le nombre de travailleurs qualifiés par rapport au nombre de travailleurs non qualifiés. La courbe (dd) représente la demande de travail qualifié, la courbe (DD) représente la demande relative de travail non qualifié de l'économie ouverte. S est l'offre (avec  $s_1$  l'offre de travail dans les pays en développement, et  $s_2$  l'offre de travail dans les pays industrialisés),  $w_1$  est le ratio avant l'ouverture ( $w_1^*$ , après ouverture) du salaire des qualifiés par rapport au salaire des non qualifiés dans les pays en développement pour les vêtements, et  $w_2$  est le ratio avant ouverture ( $w_2^*$ , après ouverture) des pays développés pour les machines.

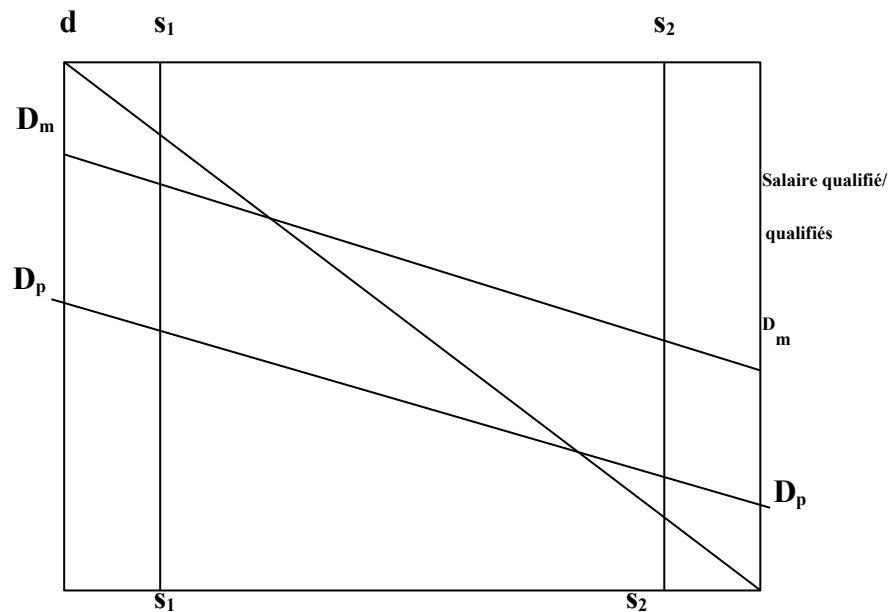
Le segment plat du milieu de la droite (DD) couvre la zone de compétence dans laquelle l'économie diversifiée produirait à la fois les vêtements et les machines. Les segments décroissants représentent la spécialisation de la production de l'économie sur un seul bien

<sup>97</sup> La courbe (DD) en économie ouverte a une forme particulière avec deux segments de pente négative séparés par un segment horizontal. A droite du point B, qui est le point d'intersection entre (DD) et (dd), on se situe dans la zone des pays en développement. Il y existe deux segments distincts : la partie horizontale de la droite couvre l'éventail d'une économie qui produirait à la fois des textiles et des machines dans des proportions différentes de celles obtenues en autarcie, la partie négative représente une économie ne produisant que les textiles et très fortement dotée en travail non qualifié. La partie négative à gauche du point B représente une économie produisant uniquement les machines et fortement dotée en travail qualifié.

(machine à droite, vêtement à gauche). Cette droite (DD) coupe (dd) en son milieu au point B. A gauche, dans la zone des pays en développement, l'ouverture au commerce baisserait la demande relative de qualification alors que c'est l'effet inverse dans les pays industrialisés où la prime salariale a augmenté. Lorsqu'on se retrouve au point B, une plus grande diversification de la production baisserait les inégalités au Sud et augmenterait celle du Nord. Le segment plat de la courbe (DD) représente le travail qualifié par rapport au travail non qualifié tant que les salaires relatifs sont constants par rapport au prix relatif des biens qui demeure constant. Une modification des prix entraîne une modification de la demande de ce bien et donc de la demande du facteur dont le prix du bien a varié. C'est pour cela que le côté gauche et droit de la courbe (DD) affiche des segments décroissants ou a une forme coudée. Ainsi, sur le segment plat de la courbe (DD) l'économie est diversifiée, donc une hausse de l'offre relative baissera les salaires relatifs et gardera la structure de la demande constante. Or, en autarcie, avec un seul bien il est difficile de garder le prix relatif des facteurs constant ce qui a des répercussions sur la demande de ce bien. Robbins (1996) émet l'hypothèse que l'entrée de la Chine dans le commerce international suscitera une hausse de l'offre mondiale des produits intensifs en main d'œuvre non qualifiée (Vêtements) qui baissera son prix international relativement aux machines plus intensives en qualification. Ainsi le salaires relatifs des travailleurs qualifiés par rapport aux travailleurs non qualifiés augmentera conformément à la hausse du prix relatif du biens intensif en qualification par rapport au bien intensif en travail non qualifié.

En résumé, avant l'ouverture, la prime salariale ( $w_1$ ) dans les pays en développement est plus élevée que lorsque l'ouverture ( $w_1^*$ ) se produit. On constate l'effet inverse pour les pays développés de la prime salariale ( $w_2$  à  $w_2^*$ ) qui augmente après l'ouverture. La demande de travail qualifié augmente au Nord alors qu'elle baisse au Sud. C'est la prédiction traditionnelle du modèle HOS vu plus haut. On introduit dans la figure 3, un troisième facteur, en plus du travail non qualifié et qualifié : La terre. De plus, il existe plus de deux biens, l'offre est toujours inélastique.

**Figure 3 : Plusieurs biens, avec la terre, offre inélastique**



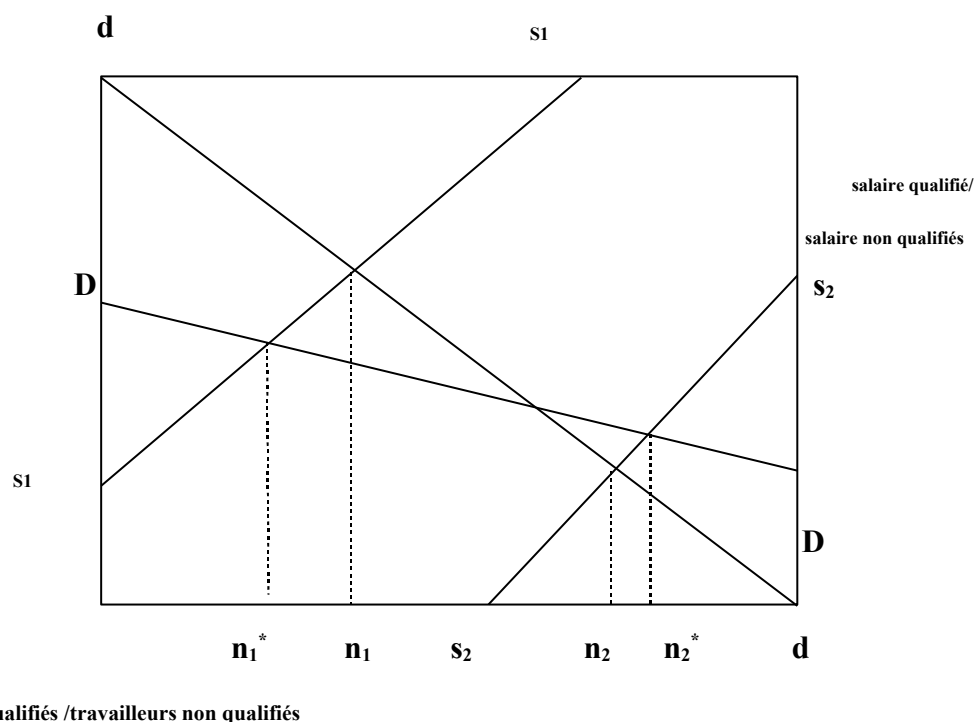
**Travailleurs qualifiés /travailleurs non qualifiés**

( $DD_p$ ) représentant la courbe de demande des pays abondants en terre, ( $DD_m$ ) la courbe de demande des pays dotés de peu de terre, ( $dd$ ) la demande de travail en autarcie. En introduisant le facteur terre, on spécifie le fait que la production primaire est habituellement à la fois intensive en terre et moins intensive en qualification que la production manufacturière. La production de bien primaire, à cause de l'abondance du facteur terre, risque de prendre le pas sur les exportations de produits manufacturés [Wood et Berge, 1997 ; Owens et Wood, 1997]. Il apparaît donc qu'en économie ouverte, le commerce augmente la prime salariale dans les pays (développés) combinant travail qualifié et peu de terre ; alors que l'évolution est inverse dans les pays combinant travail non qualifié et beaucoup de terre.

Il faut néanmoins noter si l'on valide cette hypothèse, que l'on ignore pour les pays en développement (les pays développés) les niveaux respectifs des inégalités et leur baisse (hausse) en terme de variation ou de taux de croissance. Ce qui veut dire, qu'en considérant la baisse des inégalités salariales dans les pays en développement comme une certitude, la variation de ces inégalités, salariales par exemple, est-elle significative ? Le degré de variation de la baisse des inégalités dans le Sud est-il suffisamment supérieur au degré de variation de

la hausse des inégalités dans le Nord pour pouvoir conclure que l'ouverture est réellement bénéfique aux pays en développement et défavorable (en ce sens) aux pays riches ? Par ailleurs, au vu des faits couramment admis sur les inégalités dans les PED, et de notre littérature empirique il semble que la figure 3 ne soit pas une bonne référence pour les inégalités dans les pays du Sud. Il est ressorti de nos différentes recherches que les pays d'Amérique latine avec de plus grandes richesses naturelles avaient des niveaux d'inégalités plus élevés que les pays asiatiques, malgré le fait qu'on assiste peu à peu à une hausse de la main d'œuvre qualifiée. Le schéma présenté par Wood et Ridao-Cano, ne s'applique pas vraiment aux pays en développement mais peut servir dans l'interprétation du comportement de la demande de qualification. Cependant, la remarque ci-dessus souligne les inégalités *entre* le Nord et le Sud, afin de mieux prendre en compte par la suite le lien de causalité qui existerait entre l'évolution des inégalités dans le Sud et l'attitude du Nord, dans le cadre de la mondialisation. Ce schéma nous donne aussi des enseignements sur l'évolution probable et différente des inégalités entre les pays d'Amérique latine (riches en ressources naturelles) et les pays asiatiques (moins pourvus en ressources naturelles). Cette distinction et son influence sur les inégalités représentent ce que nous avons appelé dans les chapitres 1 et 2, les facteurs aggravant de la hausse actuelle des inégalités. Partant du principe que certaines défaillances sont bien présentes et déterminent une certaine situation sociale, nous nous intéressons aux facteurs directement liés à la libéralisation commerciale pour expliquer l'évolution actuelle des inégalités dans certains pays en développement. Les deux précédentes figures se sont focalisées sur le comportement de la demande de qualification, en supposant l'offre inélastique. Dans cette dernière figure (figure 4), on se préoccupe davantage du comportement de l'offre de travail à l'ouverture. Le facteur terre est exclu de l'analyse, l'offre devient élastique.

**Figure 4 : Plusieurs biens, pas de terre, offre élastique**

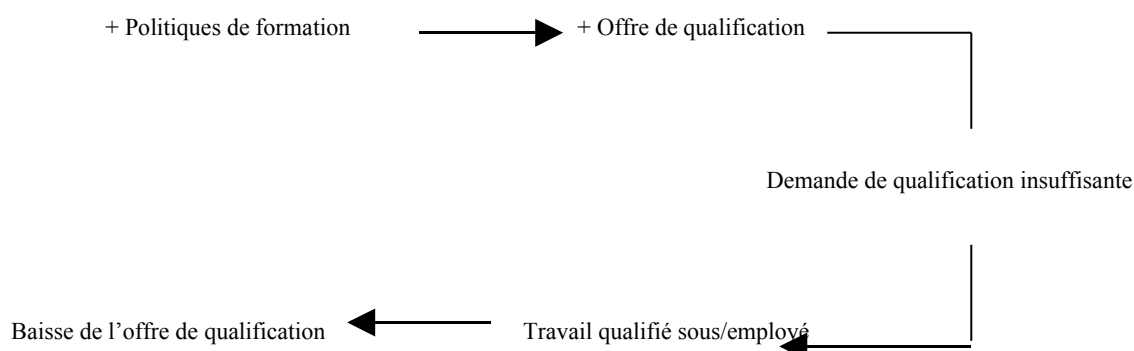


Conformément à plusieurs modèles de capital humain, la courbe de l'offre n'est pas horizontale mais a une pente ascendante à cause des personnes qui varient dans leur formation et dans leur accès à l'investissement pour l'acquisition d'une qualification (Wood, 1994). On suppose que, toutes choses égales par ailleurs, un accroissement de différentiel de salaire entre les qualifiés et les non qualifiés conduirait à ce que les travailleurs (aidés par les gouvernements et les firmes) participent davantage à la formation. Ainsi, l'offre relative de qualification des pays industrialisés,  $n_2$ , augmente par le commerce jusqu'à  $n_2^*$ . Nous observons également que le salaire relatif des qualifiés est croissant ce qui atteste de la rencontre d'une demande de qualification importante. Tandis que pour les pays en développement, l'offre relative de qualification  $n_1$  baisse avec le commerce jusqu'à  $n_1^*$ . Le salaire relatif des qualifiés baisse ce qui suppose que le travail qualifié ne perçoit pas une rémunération suffisamment attractive pour inciter les travailleurs à acquérir une qualification. Cela entraîne, ce que nous allons souligner plus haut dans la sous section I.1.2.2, des reculs dans la formation du capital humain.

### **I.1.2.2- L'offre et la demande relative de qualification comme déterminant des inégalités salariales**

Ainsi, on prend comme hypothèse que l'évolution de la courbe d'offre relative de travail qualifié dépend dans chaque pays positivement du salaire relatif. Une plus forte ouverture est associée à une offre relative de travail qualifié plus importante dans les pays industrialisés (ceci est dû aux politiques de formation, aux investissements en capital humain) ; alors qu'elle baisse dans les pays en développement (le retard de l'industrialisation dû au développement du secteur primaire, baisse des investissements en formation). C'est une hypothèse qui se base sur celle de Ohlin (1933, 1967, pp.81-2) qui suggérait déjà que le commerce amplifierait les différences de dotations factorielles à travers les pays. Cela résulterait du comportement de l'offre suite aux modifications dans les prix des facteurs. Un certain nombre d'études relie la baisse de l'offre de qualification à la demande qui lui est adressée (Leamer et al, 1999; Wood et Ridao-Cano, 1999). C'est une spécificité des pays en développement ayant un fort retard dans l'industrialisation (notamment en Amérique latine et en Afrique). Cette baisse de l'offre de qualification obéit au schéma suivant :

#### **Schéma 4: Désincitation à la formation du capital humain**



Au départ, il existe des politiques d'incitation à la formation pour soutenir les plans de développement. Cependant, à cause du retard en industrialisation les travailleurs qualifiés ou hautement formés rencontreront une demande de qualification, de la part des entreprises, insuffisante. L'investissement en capital humain réalisé par des ménages et le gouvernement s'avèrera non rentable. On parle alors de sous- rendement de l'investissement en capital

humain qui peut se traduire par le sous-emploi des qualifiés ou des salaires inférieurs à ceux escomptés. Les ménages ou les futurs travailleurs sont de moins en moins motivés à acquérir des qualifications, de même l'Etat peut baisser ses aides à la formation. Avec l'ouverture et la promotion des exportations de produits intensifs en travail non qualifiés, il est à prévoir que peut-être l'offre de travail qualifié baissera davantage. Néanmoins, selon cette hypothèse de Wood et Ridao-Cano (1999), cette faible demande de qualification aurait un effet sur la baisse des inégalités salariales puisque les salaires des qualifiés évolueront à la baisse. Ce point de vue théorique a surtout prévalu dans les années 90. Avec l'évolution des structures de production et l'objectif des pays en développement de se tourner vers des productions plus intensives en qualification, il s'avère que l'offre de qualification, surtout dans les pays asiatiques a augmenté. Cependant, il semblerait que l'offre de qualification n'aurait pas réellement d'incidence sur l'évolution des inégalités salariales dans les pays en développement. Birdsall et al (2004) estiment que la privatisation des entreprises, la libéralisation commerciale, les mouvements de capitaux, la libéralisation des marchés financiers domestiques, les réformes sur les taxes et les réformes du marché du travail ont affecté en Amérique latine l'offre et la demande de travail non qualifié et qualifié. Leur impact sur les salaires relatifs dépend de l'ampleur de la demande et de la modification de l'offre de travail qualifié et non qualifié. Mais il n'est pas possible d'identifier les mécanismes exacts par lesquels ces réformes affectent les salaires relatifs du travail qualifié par rapport au travail non qualifié. Du côté de la demande, les firmes ajustent leurs produits et les demandes de facteurs. En fixant les facteurs et la technologie, le devenir de cet ajustement dépend beaucoup de la nature des technologies. Ces derniers peuvent déterminer si les différents facteurs de production sont complémentaires ou substituables. Ainsi, le travail qualifié et le capital sont souvent supposés complémentaires, et le travail non qualifié et les inputs intermédiaires sont souvent supposés substituables ou au moins plus substituables que le travail qualifié et les inputs intermédiaires<sup>98</sup> (Aghion, Caroli et Garcia-Penalosa, 2000). Ainsi, la baisse du prix du capital accroît la demande relative de travail qualifié, la baisse des prix des inputs intermédiaires baisse la demande relative de travail non qualifié. La composition de la production, au vu de nos faits stylisés, a changé à cause des réformes qui induisent l'expansion de certaines firmes et de certains secteurs et la contraction d'autres secteurs. Avec la diversification des spécialisations les pays en développement connaîtront avec le temps une évolution de la demande de main d'œuvre à travers les différents secteurs de l'économie. Du côté de l'offre, les pays d'Amérique latine ont induit des réformes pour rendre plus flexible le marché du travail. Ces réformes peuvent avoir des buts contradictoires. Soit ils accroissent les

---

<sup>98</sup> Cet aspect du problème sera revu dans le chapitre 5.



différentiels de salaire en encourageant le travail des femmes et des jeunes sans emploi, soit il peut baisser le différentiel de salaires car il accroît le taux de rendement de la scolarité et donc attire sur le marché plus de travailleurs non qualifiés (surtout les femmes). La force de travail augmente et baisse le différentiel de salaires en augmentant l'offre de travail qualifié. Mais au vu des données issues du chapitre 1, on en déduit que l'offre de travail qualifié n'est pas suffisamment importante. D'où le fait qu'une demande relative de travail qualifié un peu plus forte puisse entraîner une hausse du différentiel de salaires entre qualifiés et non qualifiés ( dans l'hypothèse d'une non intervention de l'Etat). Par ailleurs, plusieurs travaux sur les pays en développement concluent à une hausse globale des qualifications [O'Connor et Lunati (1999); Robbins (1996); Morley (2001)] et il n'a pas été prouvé que la hausse de l'offre de qualification contribuait à baisser les inégalités dans les pays en développement (Morley, 2001).

### **I.1.2.3- L'importance du commerce dans l'évolution des inégalités**

La hausse des inégalités salariales dans les pays en développement ne peut être exclusivement due à une défaillance de l'offre de qualification. C'est également l'avis de Robbins (2003) qui s'appuie sur le théorème de Stolper - Samuelson pour prédire que sous certaines conditions, les rendements relatifs des facteurs de production sont proportionnels aux prix relatifs des biens et technologies intensives en qualification par rapport à celles intensives en travail non qualifié. En l'absence de barrières commerciales, si la technologie est identique entre les deux pays, alors le niveau de salaire et les salaires relatifs sont égaux à travers les pays. C'est le théorème d'égalisation des prix de facteurs. Les pays peuvent imposer des tarifs sur les biens dans lesquels ils n'ont pas d'avantages comparatifs. Ainsi, les pays riches du Nord intensifs en qualification peuvent imposer des tarifs sur l'importation des ordinateurs. Le théorème de Stolper - Samuelson prédit qu'une réduction des tarifs baisse les prix des chaussures au Nord, augmentant le prix relatif des ordinateurs par rapport aux chaussures dans le marché domestique du Nord. Au Sud une réduction des tarifs sur les ordinateurs baisse le prix des ordinateurs et rend plus faible le prix relatif des ordinateurs par rapport aux chaussures dans le marché du Sud. Comme les salaires relatifs sont proportionnels aux prix relatifs domestiques des biens, des biens intensifs en qualification par rapport aux biens intensifs en travail non qualifié, la libéralisation commerciale conduit à une hausse des salaires relatifs au Nord et à une baisse des salaires relatifs au Sud. Dans ce contexte, on comprend mieux le théorème de

Rybczinski<sup>99</sup>. Avec des tarifs constants, si la dotation des facteurs change exogènement<sup>100</sup> dans un pays alors les salaires relatifs dans ce pays demeurent inchangés. Les prix relatifs internationaux dépendent de l'offre et de la demande globale, et la modification d'offre de facteurs domestiques n'apprécierait pas la modification dans l'offre globale. Quand le changement de l'offre relative domestique n'affecte pas les prix relatifs des facteurs, la structure sectorielle domestique de la production se modifie. La production et l'emploi changent à travers les secteurs intensifs dans le facteur qui est devenu plus abondant. En 1996, Robbins établissait une formulation mathématique. Il supposait un modèle de deux pays produisant chacun deux biens dont la production requiert deux facteurs vu comme travail non qualifié et qualifié (ou le travail qualifié et le capital). La technologie est identique, les rendements constants. En se basant sur les études de Leamer (1995) et Wood (1995), on relâche l'hypothèse de la technologie en affirmant que les technologies sont différentes mais similaires à travers les pays. On inclut d'autres facteurs comme les biens commercialisables et les biens non commercialisables, ce qui n'est pas contradictoire avec le théorème de Stolper-Samuelson. La clé de la démonstration est qu'il y a deux biens commercialisables qui utilisent une technologie constante et la production des deux biens requiert à la fois les deux facteurs. Il s'ensuit que le prix domestique des producteurs de ces biens est déterminé par l'offre internationale des facteurs à travers les prix. Or, les prix domestiques des facteurs technologiques sont inégalement déterminés. Ainsi on peut ajouter un secteur non commercial utilisant seulement le travail non qualifié et les secteurs d'exportation des ressources naturelles utilisant les inputs ressources naturelles et un type de travail sans invalider le théorème de Stolper-Samuelson et l'égalisation des facteurs. Le secteur commercial n'a pas besoin d'être large pour que le théorème d'égalisation des prix de facteur et de Stolper-Samuelson soit valide. Leamer (1995), Bhagwati et Kusters (1994) affirment aussi que la taille des flux commerciaux n'a pas d'impact sur la détermination des salaires. Robbins de ce modèle conclut que l'offre de travail domestique n'a pas de rôle dans la détermination des salaires selon les hypothèses de HOS. La demande de travail (et la détermination de la demande relative de travail qualifié par rapport au travail non qualifié) est infiniment élastique, c'est à dire qu'une hausse de l'offre relative de travail augmentera la production relative à travers les biens intensifs en technologie laissant les salaires relatifs inchangés (Théorème de Rybczinski, Leamer, 1995). On en déduit que le commerce induit des changements des prix des facteurs.

---

<sup>99</sup>Le théorème de Rybczinski affirme que le changement dans l'offre domestique n'affecte pas les salaires relatifs du pays domestique.

<sup>100</sup>Cela parce que les salaires relatifs sont déterminés par les prix relatifs des biens commercialisés dans le pays domestique qui sont déterminés par les prix relatifs internationaux et la structure domestique des tarifs.

Ce qui rend possible l'étude des changements des salaires relatifs directement sans tenir compte des changements dans l'offre relative.

L'ensemble des éléments de la littérature que nous avons souligné nous enseigne que tout comme dans les pays développés le travail qualifié entretient les mêmes rapports avec le capital et la technologie dans les pays du Sud. Les travaux énumérés tiennent compte de la hausse du travail qualifié dans le Sud et de son rôle dans la variation des salaires. Le problème que nous rencontrons dans la suite de nos travaux concerne le fait que la technologie n'est pas aussi librement accessible que la théorie l'avance. De plus le travail non qualifié est relativement plus abondant que le travail qualifié et il semble plus que probable qu'avec l'action des FMN via les choix de délocalisation la demande du travail non qualifié est plus importante que celle du travail qualifié. En outre, dans le chapitre 2, nous avons souligné une indécision dans le fait que l'on ne sait pas si la hausse de la prime de qualification, surtout dans les pays asiatiques, est due à l'accroissement du commerce ou au biais technologique. Cet aspect du problème nous paraît important car à travers ces futurs travaux nous pourrions déterminer si malgré les obstacles liés à la diffusion et à l'acquisition de la technologie nous pourrions assister au même biais technologique que celui observé dans les pays du Sud. Nous montrerons donc que la technologie est à l'origine, en grande partie, de la hausse de la demande de la main d'œuvre qualifiée et, donc que par conséquent, au fur et à mesure que les pays du Sud s'investiront dans de nouveaux procédés de production plus intensifs en capital, on devra s'attendre à un accroissement des inégalités salariales entre qualifiés et non qualifiés même dans les pays connus pour leurs faibles niveaux d'inégalité. Mais aussi paradoxalement, nous soulignerons que les progrès rapides des nouvelles technologies et les exigences du commerce international entraînent des bouleversements dans le marché du travail des pays en développement qui peuvent aggraver certaines techniques de production à l'origine d'une dévalorisation du travail.

## **I.2- Le nouveau contexte international**

Depuis plusieurs décennies, le monde du travail a connu des mutations dans son système de production. Ces changements influencés par les nouvelles formes d'organisations des entreprises<sup>101</sup> et l'ouverture croissante des économies du monde mettent en évidence les

---

<sup>101</sup>Les entreprises face au changement de leur environnement et de la perte d'efficacité des structures classiques optent pour des stratégies leur permettant d'accroître simultanément leur productivité, la qualité de leurs produits et la réduction des délais de réalisation. On parle ainsi de la fin de l'entreprise taylorienne pour désigner l'entreprise post-taylorienne.

limites des théories traditionnelles du commerce. La prépondérance des firmes multinationales, l'importance de la circulation des capitaux et l'évolution rapide de la technologie constituent plus que par le passé les facteurs majeurs qui influencent fortement le dynamisme d'une économie et le niveau de ses inégalités (revenus/salaires).

### 1.2.1- Les firmes multinationales

Selon le rapport de l'ONUDI (2002-2003), l'industrie manufacturière constitue la principale source des avantages comparatifs dynamiques<sup>102</sup> et de la réorientation d'exportation d'articles manufacturés primaires vers des articles manufacturés plus perfectionnés, plus dynamiques et de plus hautes valeurs<sup>103</sup>. Cette croissance est due aux pays industrialisés qui ont créé des compétences et des capacités modernes grâce au secteur manufacturier. C'est ainsi que l'internationalisation des économies suit le développement des industries manufacturières, des banques, d'entreprises de transport qui s'implantent à travers le monde pour se rapprocher de leur clientèle. Les pays industrialisés sont plus compétitifs grâce aux produits et services nouveaux qu'ils mettent en place. *« Dans les pays en développement, les entreprises n'innovent pas de la même façon et ne peuvent pas avoir recours à ces mécanismes pour améliorer leur compétitivité. Pour cela, ils doivent se tourner vers des technologies importées et, le cas échéant, sur leurs ressources naturelles<sup>104</sup> »*. Par ailleurs, la maîtrise de cette technologie suppose acquérir des compétences et revoir l'organisation de la production. Avec les NTIC<sup>105</sup> les relations entre les entreprises se sont trouvées modifiées en influençant la structure et l'organisation de l'industrie. Elles affectent également l'organisation et la gestion des systèmes mondiaux de production. Les pays en développement rencontrent des difficultés à mettre en place et à gérer ces nouveaux systèmes d'organisation car il leur faut des infrastructures avancées, une ouverture accrue, de nouvelles compétences et de nouvelles techniques de gestion. Dans le rapport de l'ONUDI, la mondialisation signifie *« Le resserrement des liens entre tous les marchés qui affectent l'activité industrielle: marché de produits finis ou marché des intrants comme matières premières, biens intermédiaires, machines, financement, technologie, et souvent compétences spécialisées. La mondialisation comporte plusieurs manifestations: accroissement des échanges, investissements, droit de*

---

<sup>102</sup>On parle aussi de dynamiques des spécialisations. L'insertion dans les échanges internationaux, tels que l'entrepreneurent les pays en développement, suppose d'être compétitif donc d'adapter en permanence son appareil productif.

<sup>103</sup>Nous avons montré dans le chapitre 2 à travers l'intensité du commerce et la réorientation des IDE que certains pays en développement pénétraient le marché d'autres types de biens qui ne correspondent pas à la catégorie de biens qu'on leur attribut traditionnellement.

<sup>104</sup>Rapport sur le développement industriel 2002/2003, « La compétitivité par l'innovation et l'apprentissage ». ONUDI, 2002.

<sup>105</sup>Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication (NTIC)

*licence, coentreprises, alliances, réseaux et activités de sous-traitance. Dans la plupart de ces secteurs, les principaux acteurs sont les sociétés transnationales des pays industrialisés qui sont les principaux déterminants structurelles du changement technique et la principale courroie de transmission de la technologie et de la production dans le monde »<sup>106</sup> Les fusions et acquisitions transfrontalières sont le mode d'implantation sur les marchés couramment appliqués par les FMN. Elles détiennent une part de plus en plus importante de la production, des échanges, des transferts de technologie, et des investissements mondiaux. Elles s'expriment le mieux dans l'industrie manufacturière avec l'essor de valeurs industrielles mondiales qui relient toute une succession des activités: Extraction des matières premières, production, conception, recherche et développement, commercialisation. « Lorsque les économies d'échelle liées à l'innovation, à la production, à la logistique et à la communication sont importantes, le nombre d'entreprises de premier rang tend à baisser peu à peu, et grâce à la libéralisation des politiques, elles rationalisent l'implantation de leurs activités de production dans les divers pays, ce qui souvent a pour effet de renforcer leur rôle central »<sup>107</sup>.*

On estime que les FMN ne peuvent s'implanter dans un pays en deçà d'un seuil minimum de capacité. Elles n'y trouveraient aucune rentabilité à s'y implanter ou d'investir dans la modernisation. Ainsi, il est de la responsabilité des pays hôtes, tout en se faisant concurrence pour attirer les IDE, de faire en sorte que les capacités locales atteignent au moins le seuil critique. Mais, les IDE qui y réussissent sont peu nombreux car ils ne respectent qu'une très faible proportion de recherche et développement menée à l'étranger par les FMN. A côté de cette hégémonie des FMN dans un monde plus ouvert, on note l'application par l'OMC de nouvelles normes et réglementations. Ces règles ont été édifiées dans le but d'empêcher des comportements protectionnistes qui finissent par apparaître sous d'autres formes (chapitres 2 et 6). Dans les pays en développement, la libéralisation a des coûts car la plupart de ces pays ont des marchés et des institutions défaillantes. La libéralisation rapide peut ne pas laisser assez de temps à l'économie pour se préparer à la forte concurrence des marchés. L'utilisation non productive des technologies et des ressources peut occasionner la perte d'une partie des structures productives mises en place. Aussi, des DPI (Droits de Propriété Intellectuel) rigoureux peuvent conduire à la restriction de l'apprentissage local, affecter les investissements, le transfert de technologie, l'innovation locale. Ces effets négatifs concernent

---

<sup>106</sup>Rapport sur le développement industriel 2002/2003, « La compétitivité par l'innovation et l'apprentissage ». ONUDI, 2002. Page 20.

<sup>107</sup>Rapport sur le développement industriel 2002/2003, « La compétitivité par l'innovation et l'apprentissage ». ONUDI, 2002. Page 20.

surtout les pays en développement qui se trouvent dans le bas de l'échelle industrielle et technologique.

Ces conditions de localisation des FMN dans les pays en développement confortent le point de vue de la NEG (Nouvelle Economie Géographique) qui prédit une plus grande concentration des activités dans les pays du Nord. Pour qu'il y ait baisse des inégalités il faut donc un développement des activités du Sud vers le reste du monde. Le développement de leurs exportations du bien intensif en travail qualifié pourrait induire une hausse des salaires des non qualifiés et donc baisser les inégalités. Cependant l'accroissement des activités dans le Sud par le biais d'une délocalisation des processus productifs par le Nord se heurte aux considérations des apports de la nouvelle économie géographique (NEG). Dans un premier temps, Krugman et Livas Elizondo (1996), en prenant l'exemple du Mexique, estiment que l'importance de la région centrale baisse avec l'ouverture. D'après le modèle, lorsque le degré d'ouverture est faible les firmes produisent surtout sur le marché domestique. Les coûts de transport et les économies d'échelle poussent les firmes à se concentrer dans la région centrale pour bénéficier du grand marché. Avec l'ouverture et les faibles coûts des importations, les firmes disposent d'un plus grand nombre de biens à moindre coût et tendent à se localiser en périphérie. Mais pour que la périphérie profite de cet effet, ce modèle suppose que les exportations soient sans coûts de la région domestique vers le reste du monde. Or, selon Gelan (2003), l'existence de coût à l'exportation conduit à annuler cet effet bénéfique de l'ouverture et maintient une configuration spatiale dans laquelle l'industrie reste concentrée dans une seule région.

L'impact de l'ouverture internationale sur la concentration géographique des activités n'est pas clair dans tous les pays et surtout dans les pays en développement. Dans le courant de la nouvelle économie géographique, des économistes (Krugman, 1995 ; Catin, 2000 ; Catin et Van Huffel, 2004) estiment qu'au vu du phénomène de concentration spatiale il est à craindre que l'essentiel des échanges se fassent entre les pays du Nord. Krugman (1995), présente un modèle à deux secteurs. Le premier secteur est le secteur agricole avec des facteurs immobiles et en compétition. Le second est le secteur manufacturier avec des facteurs mobiles et des rendements croissants avec des produits différenciés dans le cadre de la compétition monopolistique selon Dixit et Stiglitz (1977). Différents paramètres de localisation comme le degré de différenciation des produits, les économies d'échelle, la part des manufactures, la variation des coûts de transport, détermine l'échelle des activités manufacturières. Ainsi, les entreprises choisissent les régions de manière à s'éloigner les unes des autres pour éviter de

se faire de l'ombre. Catin (2000) souligne que « *la réduction des coûts de transport tend à mener à un processus de concentration industrielle, de croissance de la production et des salaires dans des régions centrales à l'opposé des régions périphériques qui restent rurales* ». Les pays du Sud seraient donc désavantagés par la baisse des coûts de transport et la menace qu'ils représentent dans la hausse des inégalités (la baisse du bien-être) dans le Nord. Sur l'extension du modèle de Krugman et Livas Elizondo (1996) par Alonso Villar (2001) on trouve que les politiques d'ouverture peuvent conduire à une concentration spatiale « *Lorsque le pays en développement est situé entre deux pays étrangers relativement plus industrialisés, les firmes restent malgré tout concentrées dans la région centrale puisque toute firme qui se délocalise en région périphérique se trouve en concurrence avec un grand nombre de firmes étrangères tout en perdant ses parts de marché domestique*<sup>108</sup> ».

Les avantages comparatifs exogènes et les économies d'agglomération endogènes (économies d'échelle marshalliennes, pécuniaires ou technologiques) d'une région donnée exercent des forces centripètes<sup>109</sup>, un mouvement de concentration. Alors que les secteurs attachés au sol comme l'agriculture, les services de proximité, l'élévation des coûts liés à la concurrence pour l'occupation des sols dans les régions centrales, les effets de congestions en général exercent des forces centrifuges<sup>110</sup>, un mouvement de dispersion des activités et des populations. Effectivement, il apparaît que toutes ces forces sont de façon plus ou moins importantes, conditionnées par l'intensité des coûts de transport. Dans le cadre de la libéralisation commerciale, la réduction des coûts tend à mener à un processus de concentration industrielle, de croissance de la production et des salaires dans des régions centrales à l'opposé des régions périphériques qui restent rurales (Catin, 2000). Les entreprises peuvent ainsi bénéficier des avantages que procurent la proximité en termes d'inputs, d'information et de diffusion des connaissances, d'infrastructures comme des effets de spécialisation (Catin, Lesueur et Zenou, 1999). La NEG traite des inégalités au niveau spatial ou régional. Il est évident que les salariés domiciliés dans une région centrale et non périphérique ont un salaire un plus élevé que leurs confrères de la périphérie. L'objet de notre travail n'étant pas de développer des inégalités régionales, nous nous servons des apports théoriques de la NEG pour préciser que la baisse des coûts de transport a favorisé les échanges avec entre le Nord et le Sud mais, a également favorisé un resserrement de la coopération entre pays du Nord surtout dans les domaines de haute technologie. Par ailleurs, la diffusion de la technologie dépendant de

---

<sup>108</sup> Catin et VanHuffel (2004), « L'impact de l'ouverture économique sur la concentration spatiale dans les pays en développement », page 129

<sup>109</sup> La force centripète agit sur les éléments de la périphérie.

<sup>110</sup> La force centrifuge est la force vers l'extérieur qui apparaît lorsqu'on isole la câble qui est fixé au centre en rotation et qui subit une tension vers l'extérieur.

plusieurs paramètres avec en tête de liste le niveau de développement, on suppose que les effets dynamisants de l'ouverture attendus par les pays en développement ne se réaliseront pas de manière automatique.

### **I.2.2- Les IDE et les inégalités dans le Sud**

Suite à la crise de la dette du Mexique en 1982, à l'accentuation du déséquilibre des comptes courants des pays d'Amérique latine<sup>111</sup>, et aux effets pervers des premières politiques d'ajustement (qui ont été des échecs), les institutions internationales et certains économistes ont relancé le débat sur la croissance. Les investissements directs étrangers sont à nouveau considérés comme moteur de croissance et facteur d'industrialisation. On repose pour cela sur l'exemple des pays d'Asie du Sud Est dans les années 90, qui ont connu une industrialisation accélérée grâce aux capitaux japonais et américains (Androuais, 1985 ; Lim et Fang, 1991). Un fondement aux effets théoriques attendus par un IDE entrant dans l'économie hôte est donné par Bacha (1984). Cependant, cette conception très positive de l'IDE est opposée à celle de l'école de la dépendance qui souligne les effets déstructurant du capital étranger sur l'économie hôte notamment en terme de croissance des inégalités. Dans cet engouement pour les investissements étrangers, les firmes multinationales bénéficient dès les années 80 d'une image beaucoup plus favorable. Un sentiment qui se renforce suite à l'échec dans certains pays en développement (Amérique latine notamment) de la stratégie de substitution aux importations, de la répression financière, du rôle prépondérant de l'Etat. On établit un lien de causalité entre la politique commerciale, la croissance et la redistribution des revenus (Krueger, 1974). Les pays qui ont adhéré à l'idée d'une plus grande intégration à l'économie mondiale (Bagwati, 1982) à travers le commerce et l'investissement, en promouvant une stratégie de promotion des exportations, sont présentés comme ceux connaissant une très forte croissance et une distribution des revenus moins inégalitaires. Ainsi, l'ouverture, par tout le jeu des échanges et de la libre circulation des biens et des capitaux, pourrait favoriser la croissance dans les pays en développement. Certaines études attestent d'une évolution positive de la croissance suite à l'ouverture. La croissance a un rôle essentiel dans le cas des pays en développement mais elle n'en est pas pour autant un facteur déterminant d'amélioration des conditions de vie, et du développement desdits pays.

Globalement l'IDE favoriserait la croissance et en partie la redynamisation du tissu industriel. C'est une des raisons pour lesquelles elle est recherchée par les pays en développement. Son

---

<sup>111</sup> En réaction à la montée des taux d'intérêt et du cours du dollars dans les années 80.



rôle majeur ou direct n'est pas la baisse des inégalités. Néanmoins la libéralisation commerciale ayant eu un effet multiplicateur sur cette forme d'investissement (chapitre 2) on émet l'hypothèse, comme beaucoup d'autres auteurs qu'elle pourrait jouer un rôle sur le niveau des inégalités salariales. Son rôle sur la croissance pourrait en susciter un autre sur la formation et des rendements futurs du capital plus élevé. Cependant, Borensztein, De Gregorio et Lee (1998), estiment que l'IDE n'est favorable à la croissance que si le niveau d'éducation dans le pays hôte est élevé. L'éducation est une mesure d'absorption de la technologie. Néanmoins, on note que les flux d'IDE sont plus importants dans les pays où la qualité des institutions est médiocre, et où les marchés font défaut ou sont inefficients. Hausmann et Fernandès-Arias (2000) pensent qu'un trop grand stock d'IDE peut-être un signe de faiblesse et non de force pour le pays hôte. Par ailleurs, un endettement excessif peut limiter les apports de l'IDE. On peut assister à une perte de concurrence intérieure dû à l'acquisition de firmes étrangères par rachats, ou à la suite des faillites. On assisterait donc à un regroupement des producteurs intérieurs. En outre, il importe que les firmes locales sachent tirer un avantage de la proximité et de la concurrence des firmes étrangères (lien d'approvisionnement et de distribution). Ainsi, à défaut de baisser les inégalités, les effets positifs des IDE tendront à se répandre à travers la productivité et la compétitivité.

Nous précisons que les entreprises intègrent les attributs traditionnels<sup>112</sup> des IDE dans leurs stratégies globales de recherche de compétitivité. « *Elles sont passées de classiques stratégies de production quasi-indépendante dans les filiales étrangères à des stratégies d'intégration simples reposant sur un petit nombre de liens étroits au niveau de la production, à des stratégies d'intégration complexes impliquant la division des processus de production en activités spécifiques, chacune d'elle étant attribuée au site le plus efficace du point de vue de l'entreprise-réseau* »<sup>113</sup>. Dans ce contexte une main d'œuvre bon marché ne suffit pas, une qualité d'approvisionnement en biens intermédiaires, services aux entreprises, est nécessaire. De plus, le climat économique est aussi un facteur déterminant car « *l'investissement suit la croissance plus qu'il ne l'entraîne* »<sup>114</sup>. Les pays en développement utilisent, pour attirer les IDE, les exonérations fiscales (risque de distorsion fiscale) dont il s'avèrerait qu'elles n'aient qu'un impact limité sur la plupart des investisseurs qui visent le long terme. Lorsqu'elles sont temporaires, les exonérations faussent les régimes fiscaux pour les nouveaux investisseurs au détriment des anciens ou des nationaux. De même, leur expiration augmente brutalement la

---

<sup>112</sup> Recherche de marché, de ressources et de gains de productivité.

<sup>113</sup> Mallampally P. et Sauvart K.P., « L'investissement direct dans les pays en développement », Finance & développement, mars 1999. page 37.

<sup>114</sup> Bergsman J. et Shen Xiaofan, « L'IDE dans les pays en développement: progrès et obstacles », 1995. page 7.

charge fiscale pesant sur les sociétés qui en bénéficiaient. On soupçonne ce type de politique de favoriser la corruption. De même, des politiques visant à attirer les IDE peuvent engendrer des distorsions entre le rendement du capital étranger et le rendement du capital domestique. Il en résulterait un important effet négatif sur la croissance économique du pays récepteur (Easterly, 1993). Dans ce cadre « *Une étude empirique développée par Borensztein, De Gregorio et Lee (1998) montre que l'interaction entre effets d'entraînement et effets d'éviction est dépendante de la capacité d'absorption de nouvelles technologie, en particulier du stock de capital humain disponible, dans le pays d'accueil. Ainsi pour un certain nombre de pays en développement ayant un stock de capital humain très faible, l'effet des IDE est négatif. Dans ce cas, les effets d'entraînement des IDE sont moins que proportionnels aux effets d'éviction car la capacité d'absorption de nouvelles technologies est trop faible*<sup>115</sup> ».

L'ensemble des travaux recensés dans l'annexe B tend à résumer les conséquences positives et négatives que l'ouverture et la mobilité du capital physique peuvent engendrer dans les pays en développement qui reçoivent les IDE. L'essentiel des modèles résumés, notamment ceux de Benhabib et Spiegel (1994), Sachs et Warner (1995) démontrent que la mobilité du capital physique dépend en grande partie du capital humain. Si le niveau du capital humain est adapté à l'investissement souhaité alors il y aurait un fort attrait du capital physique dans les pays en développement qui en bénéficierait en terme de croissance. Cela suppose également une certaine complémentarité entre le stock de capital physique et le capital humain. Ce qui, connaissant la caractéristique des pays en développement en matière de formation, est sujet à caution. De fait, la mobilité du capital physique pourrait favoriser une plus grande demande de travail qualifié. Néanmoins la formation d'une main d'œuvre qualifiée, donc l'offre, peut ne pas évoluer de la même façon que le stock de capital physique. L'offre de travail qualifié restant constante par rapport à la demande qui évolue à la hausse, on assiste à une hausse des salaires des travailleurs qualifiés par rapport aux travailleurs non qualifiés.

Cependant, ce bilan apporte lui-même les limites à une telle évolution de la demande. D'abord Parente et Prescott (1994) précisent que malgré la circulation des nouvelles idées et technologies, elles ne sont à la portée des pays en développement que sous certaines réserves. Ces réserves concernent la taille et la qualité du stock de capital humain. Une firme aurait du mal à réaliser des investissements forts lourds en technologie, si elle doit perdre du temps et de l'argent dans la formation de la main d'œuvre. Alcorta (1999) dans une revue de littérature sur le sujet affirmait que les pertes des entreprises pouvaient se révéler très lourdes, et le

<sup>115</sup> Cité par Catin, Ghio et Van Huffel, « Investissement directs étrangers, diffusion technologique et concentration spatiale dans les pays en développement ». Revue Région et Développement, n°16-2002.

temps de formation pouvait prendre plusieurs années. Ces derniers apports de la littérature peuvent constituer un blocage dans un processus éventuel de formation de main d'œuvre dans le Sud. Si dans un premier temps les IDE ne favorisent pas la formation des travailleurs, donc n'entraînent pas une hausse des qualifiés ou ouvriers qualifiés, dans un second temps l'importance de la main d'œuvre non qualifiée va constituer un frein à une éventuelle hausse de leur salaire et donc ne favorisera pas la baisse des inégalités. Ces ensembles de facteurs sélectifs des investissements concourent à affirmer le fait que l'ouverture et le climat de tensions sociales dans les pays riches peuvent limiter les investissements nécessaires pour l'utilisation d'une plus grande proportion de main d'œuvre qualifiée dans les pays du Sud. En outre, ce phénomène de croissance qui est supposé être engendré pour une part par les IDE, pourrait susciter une modification dans la demande des différents types de travail.

Brown et al (2003) soulignent que l'IDE apportent souvent une technologie qui n'est pas présente dans le pays hôte. Mais, ce transfert de technologie dépend de la motivation de l'IDE. Il y a deux types d'IDE, celui qui sert le marché local et celui réalisé dans le but de produire pour l'exportation. Dans le cas d'un IDE destiné au marché local, la possibilité de produire pour exporter engendre des coûts extra qui viennent s'ajouter aux coûts de l'IDE initial. Dans le cas d'une IDE pour l'exportation, Brown et al (2003) estiment que ces coûts extra englobent les coûts de transport, les tarifs douaniers, les DPI ou autres frais. Dans les deux cas, l'IDE est une méthode de hauts coûts de production. Ainsi, dans le cas de l'IDE pour l'exportation les alternatives sont, soit de ne pas investir dans le pays d'accueil mais produire dans le pays d'origine ou un troisième pays, soit la possibilité d'utiliser des licences de production par une firme du pays hôte. Ainsi on déduit que la décision d'investir dans le pays d'accueil est basée sur le fait que ce dernier repose sur de très faibles coûts des facteurs de production (travail, ressources naturelles) ou que ces derniers sont d'une très haute qualité. Les raisons qui font qu'une FMN puisse abaisser ses coûts de production tiennent au fait qu'elle a un meilleur accès au capital qui lui permet d'appréhender ses conséquences sur le salaire, elle produit un input dans un pays, peut-être le pays d'origine, qui contribue à la productivité des autres activités réalisés dans le pays d'accueil. Un modèle est ainsi proposé qui parle des effets des flux internationaux de capitaux. On considère l'IDE dans un modèle à un secteur, on suppose que tous les pays produisent le même bien, utilisant des inputs du capital et du travail dans une fonction néo classique de production avec rendement d'échelle constant:  $X=F(K,L)$ , avec X la production, K et L sont les facteurs de production du capital et du travail. L'apport de l'IDE augmente le stock de production du pays d'accueil, et accroît la production. Ces facteurs sont rémunérés à leur productivité marginale, l'accroissement du stock de capital augmentera

le produit marginal du travail et aussi son salaire. Ils reprennent le standard HOS avec deux secteurs produisant les deux biens dans chacun des deux pays, le théorème d'égalisation des prix de facteurs nous dit qu'une hausse dans le stock de capital d'un pays laissera les deux prix de facteur inchangés dans les deux circonstances. Ainsi, d'abord si le pays d'accueil est petit, alors tout changement dans ses output n'affectera pas les prix mondiaux, aussi une hausse du stock de capital, quelque soit sa source, gardera le prix de ses facteurs de production inchangé même si le pays continue de produire les deux biens. Deuxièmement, même si le pays d'accueil est grand, que l'accroissement du stock de capital coïncide avec la baisse du capital dans un autre pays, ou si un autre pays produit les deux biens à la fois avant et après la mobilité du capital, les prix des facteurs resteront les mêmes. Dans le cadre des pays en développement on enrichit le modèle de HOS avec un modèle à deux facteurs (K et L) avec plusieurs cônes de diversification. Dans ce cas, l'IDE augmente le stock de capital d'un petit pays pauvre suffisamment pour le pousser d'un cône à l'autre, avec des salaires toujours constants en avançant dans le cône. Cette hypothèse a été explorée théoriquement par Kruegger (1977) et Deardorff (2000) et empiriquement par Maran (2002). Ce modèle offrirait aux pays en développement une chance de sortir de la pauvreté s'il accumule le capital et la qualification par eux même ou avec l'aide de l'IDE. Dans un modèle à trois facteurs de production (K, L, H) introduite par Feenstra et Hanson (1996), on suppose un continuum de biens, chacun produit avec le capital et un coefficient fixe agrégé de L et H, l'intensité H/L varie tout au long du continuum tandis que la part du capital par rapport au travail agrégé ne varie pas. Ainsi à l'équilibre, les dotations de facteurs diffèrent d'un pays à l'autre, Nord et Sud, de tel sorte que les prix des facteurs sont inégaux et chaque pays produit une catégorie différente de biens, c'est à dire qu'ils sont/ ou évoluent dans différents cônes. Ainsi, conformément au modèle de Feenstra et Hanson (1996), le rendement du capital serait supérieur au Sud qu'au Nord et que le ratio salaire qualifié par rapport au salaire non qualifié est plus haut au Sud qu'au Nord (inégalités salariales plus grandes au Sud qu'au Nord). Ainsi quand le capital va du Nord au Sud, il développe une catégorie de biens qui peut-être produit au Sud et contracte la catégorie de biens du Nord. Les biens dont la localisation de production se déplace et qui sont les moins intensifs en qualification étaient produits auparavant au Nord deviennent plus intensifs en qualification une fois produit au Sud. L'intensité moyenne de qualification de la production augmente dans les deux pays ce qui augmente la demande de travail qualifié et son salaire dans les deux pays et baisse le salaire du travail non qualifié. Ainsi, les IDE causeraient la baisse des salaires d'une certaine catégorie de travailleurs dans les pays en développement. Cela se renforce par la production du bien intensif dans le facteur le moins cher (travail non qualifié) dans le pays le moins développé, l'IDE ainsi accroît la

production du bien relativement intensif en qualification. Cela est possible vu qu'à l'équilibre la production des biens intensifs en travail non qualifié est effectuée exclusivement dans le Sud. Si le capital va du Nord au Sud, dans le but de profiter du fort rendement du capital, il faut produire un bien plus intensif en qualification. De ce fait, une entreprise avec une technologie améliorée augmentera la production et l'emploi jusqu'à ce que le produit marginal du travail égalise son salaire. Les effets de l'amélioration technologique sur les salaires dépendent de l'intensité relative des facteurs dans le secteur dans lequel il opère. Dans une économie à deux secteurs, une amélioration de l'intensité du capital dans un secteur aura tendance à baisser les salaires alors qu'une amélioration dans l'intensité du travail l'augmenterait. Feenstra et Hanson (1995) démontraient que la hausse des inégalités salariales dans les pays industrialisés et les pays en développement était liée aux flux de capitaux des pays industrialisés vers les pays en développement. Cela repose sur l'idée que l'IDE change la structure de la production et accroît le stock de capital des pays en développement ce qui influence le type d'investissement et les technologies utilisées localement. On suppose un simple bien final qui demande un continuum de biens intermédiaires avec des proportions variables de travail non qualifié et de travail qualifié. Pour certaines phases de la production de ce bien, les coûts de production sont inférieurs dans les pays en développement que dans les pays industrialisés. Ainsi, les étapes qui demandent davantage de travail non qualifié vont être transférées dans les pays en développement où ce type de travail coûte moins cher. Or, le travail qualifié est de plus en plus demandé, même dans les pays en développement. La spécialisation de la production accroît la qualification moyenne nécessaire du travail dans les deux zones. Il s'en suit une demande relative de travail qualifié plus forte dans les deux zones. Les inégalités augmentent dans les deux régions. Globalement, les IDE favorisent l'emploi avec une hausse des salaires des deux types d'emploi. Mais, la hausse des salaires des qualifiés étant plus élevée que ceux des non qualifiés le fossé aurait tendance à s'accroître davantage. L'annexe C recense quelques éléments de la littérature qui traitent du phénomène des délocalisations, de l'expansion des IDE et de leurs répercussions possibles sur le bien-être des deux économies. La notion de bien-être des deux économies est ainsi indispensable à mettre en évidence car par rapport à notre problématique, il est nécessaire de souligner les conséquences de l'ouverture dans les pays industrialisés. L'impact défavorable qu'ont les délocalisations via les investissements directs étrangers et le biais technologique constitue un des faits explicatifs des nouveaux comportements stratégiques des pays riches.

Ainsi la recherche des IDE par les économies du Sud leur permettant de dynamiser leur économie peut leur apporter une plus grande inégalité car les entreprises étrangères qui

pratiquent le plus d'IDE sont les plus productives et les plus capitalistes. C'est ce qu'en déduit Helpman (2006). Afin de mettre en exergue le niveau de productivité des FMN qui délocalisent vers le Sud, il s'appuie sur le modèle développé par Grossman, Helpman et Szeidl (2005), Melitz (2003) et Yeaple (2003). Dans un modèle simple il y a deux pays symétriques dans le Nord et un pays dans le Sud. Tous les pays du Nord ont une génération de firmes qui savent comment produire une variété de produits différenciés. Une firme typique a une fonction de production  $F(m, a)$  où  $a$  est une firme avec un niveau de productivité spécifique et  $F(\cdot)$  est une fonction de production à rendement d'échelle constant et concave. Chaque bien final est produit avec une combinaison d'inputs intermédiaires et d'éléments à assembler. L'élasticité de substitution entre  $m$  et  $a$  est  $< 1$ . Il n'y a pas de coût fixe  $F_d$  pour les manufactures ni pour les exportations de  $F_x$ . Les inputs intermédiaires et à assembler sont produites au coût  $c$  par unité où  $c$  est plus élevé au Nord qu'au Sud. Il y a ainsi un avantage de délocaliser la production au Sud. On émet l'hypothèse selon laquelle la firme qui décide de produire les inputs intermédiaires et à assembler au Nord ne supporte aucun coût fixe. Or s'il décide de délocaliser les inputs intermédiaires il supporte un coût fixe  $g$  et un coût fixe  $f$  s'il localise l'assemblage dans un autre pays. La fonction de demande est  $A_p(j)$ ,  $A$  est plus forte au Nord qu'au Sud. On suppose qu'il n'y a pas de coût de transport. Ainsi pour un faible coût fixe  $g$  l'entreprise la moins productive réalisera les deux activités dans les pays d'origine (Nord) tandis que qu'une firme très performante réalisera les deux opérations au Sud. Ainsi, on déduit que les firmes les moins productives ne s'engagent pas dans les IDE. Les firmes qui enregistrent une productivité intermédiaire réalisent une IDE partiel en produisant l'input intermédiaire au Sud et en l'assemblant au Nord. Les FMN les plus productives réalisent de fort IDE et produisent des inputs intermédiaires au Sud et les assemblent en produit final dans la même zone. Ce bien est exporté dans les pays du Nord tandis que le Sud sert de plate forme d'exportation pour le reste du monde (Ekholm, Forslid et Markusen, 2004). Dans la conquête de marché, la caractéristique de productivité semble fondamentale. Avec la libéralisation commerciale et la baisse des tarifs douaniers on suppose une plus grande facilité des exportations. Or pour obtenir un profit maximal, les entreprises doivent arbitrer entre les exportations et les IDE. Helpman, Melitz et Yeaple (2003) estiment que pour entrer dans un pays  $i$  il faut supporter un coût d'entrer. Il n'y a pas d'autres coûts quand l'entreprise ne dessert que le marché national. Le choix d'exporter s'accompagne de coûts fixes additionnels par marché étranger. De même le choix de desservir un marché étranger via l'IDE se fait en supportant également des coûts fixes additionnels pour tout marché étranger. Par rapport à l'exportation, les IDE permettent d'économiser les frais de transport, multiplient les facilités de production mais nécessitent des coûts fixes plus élevés. C'est ainsi qu'il ressort que les

entreprises les moins productives ont tendances à quitter le marché. Les firmes ayant une productivité moyenne ou intermédiaire obtiennent des profits en desservant le marché local car ils supposent rencontrer des pertes en exportant ou en réalisant des IDE. Par contre les firmes ayant des productivités très élevées peuvent à la fois exporter et réaliser des IDE. En définitive, il ressort que tout en tenant compte des faibles coûts salariaux qu'offrent beaucoup de pays du Sud et autres avantages fiscaux, les entreprises tiennent compte d'abord de leur productivité. Tout investissement dans l'exportation ou la délocalisation nécessite une très grande compétence et donc obligatoirement la totalité des emplois créés ou transférés dans les pays du Sud ne peut être entièrement non qualifiée. La hausse de la demande de travail non qualifiée d'une firme étrangère dans le Sud s'accompagne également d'une hausse de la demande de travail qualifiée. Il paraît néanmoins évident au vu de la guerre des prix à laquelle se livrent les FMN que la demande du travail non qualifié est encore pour le moment prédominante. Mais cela induit-il nécessairement une baisse des inégalités salariales conformément à la théorie de HOS? Nous pensons que l'évolution des inégalités dépendra beaucoup de la diffusion des technologies et de l'évolution des choix de production des pays. Dans le Chapitre 2, nous avons mis en évidence que depuis quelques années la plupart des pays d'Asie et d'Amérique latine tout en conservant leur avantage dans les biens intensifs en travail non qualifié se tournaient peu à peu vers les biens nécessitant une plus grande quantité de capital<sup>116</sup> et de travail qualifié. L'évolution des inégalités dépendra donc non seulement de l'arbitrage que sera fait entre le travail qualifié et le travail non qualifié, mais aussi de l'efficacité des politiques de distribution des revenus<sup>117</sup>.

### **I.2.3- La diffusion de la technologie dans la demande de qualification**

Evoquer la diffusion de la technologie (essentiellement par le biais de l'IDE) est importante dans l'étude des inégalités en ce sens qu'elle induit, lorsqu'elle se réalise, des changements dans la demande relative des facteurs de production. Malgré le fait que le Sud ne profite pas, selon la NEG, de façon automatique et entière aux vertus prêtées à l'ouverture, nous devons préciser les quelques effets dont peuvent bénéficier ces pays avec toutes les contradictions qui les accompagnent. C'est ainsi que l'on dit que la libéralisation des économies pourrait conduire à une plus grande diffusion de la technologie dans les pays du Sud. Cette appropriation de la technologie néanmoins aurait tendance à favoriser la demande de travail qualifié et donc occasionner une hausse des inégalités salariales. Des études – dans les pays

---

<sup>116</sup>Nous avons vu dans le chapitre 1 que malgré les progrès réalisés par les pays du Sud dans ce type de bien, la productivité obtenue est encore bien inférieure à celle des grands pays industrialisés.

<sup>117</sup> Nous avons évoqué ce point dans le chapitre 1 et 2 pour les pays d'Amérique latine et d'Asie.

industrialisés- (Borjas et Ramey, 1994 ; Berman, Bound et Machin, 1997 ; Krusell, Ohanian, Rios-Rull et Violante, 1996) sur le lien technologie - demande de travail, confirme le fait qu'avec le développement des nouvelles technologies, la demande de travail s'adressera davantage au travail qualifié qu'au travail non qualifié, le travail qualifié étant reconnu complémentaire au capital (Hamermesh, 1993).

Généralement, on prédit que la circulation des idées et des connaissances d'un pays à un autre favoriserait l'adaptation et une évolution de la main d'œuvre en terme de qualification. Les pays du Sud, par des investissements étrangers entre autre, bénéficieraient d'un apport de capital et de technologie qui favoriserait la formation de leur main d'œuvre et améliorerait leur système productif. C'est un schéma qui présente des contradictions selon le théorème de HOS qui prévoit justement une hausse de la demande de travail non qualifié, et dans le cadre temporel actuel les IDE qui se dirigent vers le Sud ne contiennent pas un niveau de technologie élevé même si ce dernier est supérieur au niveau technologique local (Norback, 2001). L'annexe D, présente le contexte général dans lequel évoluerait la demande de main d'œuvre dans les pays en développement dans les modèles de diffusion des technologies. La technologie est un facteur d'accroissement des inégalités salariales entre travailleurs qualifiés et non qualifiés. Mais dans le cas des pays en développement, c'est un raisonnement auquel on doit adhérer avec quelques restrictions. Notamment dans le fait que la technologie contrairement aux pays développés n'est pas endogène aux processus de production. Ensuite (Pissarides, 1997) l'acquisition de la technologie est limitée dans le temps à cause du manque d'apprentissage réelle. La hausse des salaires des qualifiés peut donc s'avérer ponctuelle et peut de même suivre le mouvement inverse (en tout cas en terme d'emploi) si, comme le déplore Grossman et Helpman (1991), il y a une politique de restriction aux échanges.

La possibilité de la diffusion des technologies est un aspect fondamental de notre thèse sur l'évolution des inégalités dans les pays en développement. L'entrave aux échanges, pour les raisons évoquées plus haut, par le Nord peut-être une cause du ralentissement du développement des secteurs de recherche et développement dans les pays en développement. *Grossman et Helpman (1990)*, développent un modèle de commerce extérieur entre pays différents par leurs techniques de production. Ce modèle ne comporte qu'une seule catégorie de travail nécessaire à la production des biens différenciés vu comme biens intermédiaires, lesquels sont les inputs de la production du bien indifférencié. Le travail est réparti entre le secteur de RD et le secteur des biens intermédiaires. Les pays différenciés selon leur productivité du travail, il y a libre échange de capitaux, des marchandises avec libre



circulation des idées. Les migrations et les exportations ne sont pas autorisées. Ils ont le même taux de croissance équilibré, la nation ayant un avantage relatif dans la RD alloue une part plus importante de cette main d'œuvre. Si ce facteur augmente dans les deux pays, on aura une hausse du taux de croissance mondiale. Dans ce cadre, on suppose qu'il y aura au sens de Sachs et Warner (1995), une demande vers la travail qualifié du Sud d'où une hausse de l'emploi et du salaire des qualifiés. Cela va se traduire également par un élargissement de l'écart entre qualifiés et non qualifiés. Il faudra donc dans ce cas modifier l'hypothèse de départ de Grossman et Helpman (1990) et supposer que nous avons deux types de travail et non un seul.

L'impact des IDE en terme de technologie renvoie souvent à l'idée que les pays du Sud devraient retirer un certain bien-être de l'entrée des IDE sur leur territoire. L'apport des IDE en terme de bien-être, de technologie ou de croissance est soumis à plusieurs conditions que les pays du Sud sont trop peu nombreux à remplir. Le manquement à ces conditions (qui résultent très souvent des défaillances structurelles et économiques) remettrait en question le fait que l'IDE soit automatiquement bénéfique<sup>118</sup> aux pays du Sud. Les gains procurés par les IDE aux pays en développement peuvent revêtir plusieurs formes (Feldstein, 2000). D'abord, l'IDE permet des transferts de technologie que les investissements financiers ou le commerce des biens et services ne peuvent assurer. Ensuite, la promotion des programmes de formation du personnel des nouvelles entreprises, ce qui contribue au développement des ressources humaines du pays hôte. Enfin, on assisterait à l'augmentation des recettes fiscales du pays hôte à travers les bénéfices générés par l'IDE. Cependant, certains pays peuvent renoncer à une partie des recettes à cause de la concurrence mise en place pour attirer les IDE (ils baissent les impôts sur les bénéfices des sociétés pour attirer l'IDE).

*« L'IDE représente un investissement dans des installations de production, et il est bien plus crucial encore pour les pays en développement. Non seulement il augmente les capitaux disponibles et la formation du capital, mais, surtout, il sert de conduit au transfert des technologies de production, des compétences, des capacités d'innovation et des pratiques d'organisation et de gestion, et offre aux installations locales l'accès à des réseaux internationaux de commercialisation<sup>119</sup>. »*

Pour réaliser ces performances économiques, l'IDE a besoin de certains supports qui sont des facteurs favorables à son attraction dans le pays hôte. Or, la majorité des investisseurs

---

<sup>118</sup> Pour une revue de littérature sur le sujet voir Loungani P. et Razin A, « L'investissement direct étranger est-il bénéfique aux pays en développement ? ». Finance & Développement, juin 2001.

<sup>119</sup> Mallampally P. et Sauvart K.P., « L'investissement direct dans les pays en développement », Finance & développement, mars 1999. Page 35.

s'intéresse seulement aux sites qui permettent une production conforme aux normes internes de qualité et de prix. Les pays d'Asie de l'Est et d'Amérique latine ont su adapter leur stratégie à la mondialisation. Les pays d'Asie de l'Est bien davantage car ils ont investi dans la formation de leur main d'œuvre tout en maintenant son coût faible. C'est également l'une des raisons pour lesquelles cette région absorbe le plus d'IDE. Des régions comme l'Afrique rencontrent des problèmes défavorables à l'IDE malgré une main d'œuvre bon marché : déséquilibre budgétaire, distorsion des prix, instabilité politique, secteur public pléthorique, etc....

Le modèle de Grether (1997) s'interroge sur la possibilité de diffusion de la technologie vers les entreprises nationales une fois que le transfert entre la maison mère et la filiale a été effectuée. Le modèle de base repose sur un duopole statique avec des hypothèses à la Cournot et une demande linéaire. Dans le cadre des pays en développement, on suppose que les firmes locales et étrangères ne produisent que pour le marché intérieur et qu'il existe un écart technologique en faveur de la firme étrangère. Cependant, la réponse de la firme locale dépend de sa capacité d'absorption technologique ; un écart initial important peut-être défavorable à un processus de rattrapage. Sur la base des travaux de Caves (1974)<sup>120</sup>, Grether estime que la diffusion technologique pourrait s'opérer à travers des externalités liées à la rotation de main d'œuvre, aux contacts informels, à la réduction de l'inefficacité -x. Mais à cela, on oppose l'argument selon lequel la mobilité des travailleurs pourrait se trouver réduite, les FMN peuvent développer la plupart de leurs activités sans avoir de liens particuliers avec les entreprises locales. De plus, ces FMN peuvent intentionnellement réduire la diffusion de la technologie envers leurs concurrentes locales (Caves, page 3). Grether prend le cas d'un marché ayant un bien homogène situé au Sud, deux firmes (l'une étrangère et l'autre locale) qui maximisent leur profit et interagissent selon un jeu à la Cournot représentatif d'une stratégie de long terme.

Soit la fonction de production de la firme étrangère :  $Y^*=A^*F(x)$ , avec  $x$  un vecteur d'input,  $Y^*$  le niveau de production et  $A^*$  le niveau d'efficacité.  $F(\cdot)$ , représente des rendements d'échelle constants. La fonction de production de la firme locale :  $Y=AF(x)$ , seul le terme d'efficacité productive diffère de la firme étrangère,  $A=A(I)$ , où  $I$  représente les activités d'apprentissage pour des améliorations technologiques. On aurait  $A_0 \equiv A(I=0) < A^*$  ;  $A(I)$  est croissante, concave et bornée par  $A^*$ .

---

<sup>120</sup> Il identifia en coupe transversale, l'effet positif de la présence d'IDE sur la productivité locale.

Ce modèle repose sur l'idée que toute amélioration de la technologie est coûteuse. Ainsi, une dépense en activité d'apprentissage ne devient profitable qu'à partir d'un certain seuil de production locale. Par ailleurs, une hausse de l'IDE a un rôle incertain sur la diffusion technologique du fait que un écart technologique important est associé à une capacité d'absorption (de la technologie) plus faible et à un effet de rattrapage plus fort. Il faut donc faire une distinction entre transfert de technologie<sup>121</sup> et diffusion de technologie<sup>122</sup>. Un transfert de technologie au travers d'une FMN peut freiner<sup>123</sup> la diffusion technologique notamment dans les industries où l'écart technologique est important et la capacité d'absorption faible. En terme de résultats, on estime que dès lors que l'environnement compétitif conduit à une faiblesse de la part de marché de la firme locale, cette dernière ne réagira pas malgré les incitations des gouvernements en faveur de la diffusion technologique. Le transfert de technologie conduit-il à une diffusion technologique ? L'auteur estime qu'il existe deux conditions pour une réponse affirmative :

1-Pour un coût marginal de la firme étrangère et une taille du marché donné, le coût marginal et donc l'écart technologique est suffisamment faible. Le transfert de technologie ne sera profitable au pays hôte que s'il possède déjà un degré de maîtrise technologique.

2-Pour une différence entre coûts marginaux donnés (écart technologique donné) la taille du marché est suffisamment grande.

Ce modèle est intéressant à plus d'un titre. D'abord, il souligne l'hypothèse où les firmes étrangères concernées sont en duopole, parfois en monopole. C'est très souvent le cas, elles jouissent d'une avance technologique considérable, et du fait des salaires plus élevés qu'elles offrent, drainent la majorité de l'offre de main d'œuvre. Par ailleurs, les firmes nationales ne sont pas en mesure de concurrencer avec elles. Elles peuvent copier la technique de production mais, les biens sont alors de très faibles qualités.

Aussi, dans certains modèles parlant de délocalisation, il a été mis en exergue la protection du transfert de technologie, cette protection se traduisant surtout par des salaires plus élevés (Glass et Saggi, 1999). Ici, dans le modèle étudié, le problème structurel interne des pays en développement est mis en évidence. La technologie est coûteuse, le marché intérieur est étroit,

---

<sup>121</sup>Transmission de la technologie de la maison mère aux filiales, échanges entre entreprises.

<sup>122</sup>Répandre la technologie dans un rayon beaucoup plus large, entreprises, agents.

<sup>123</sup> Si le transfert technologique entre la firme mère et sa filiale prend la forme d'une baisse du coût marginal, on estime que la firme locale perd des parts de marché et donc que le transfert technologique va œuvrer à l'encontre de la diffusion de la technologie.

la formation de la main d'œuvre est souvent insuffisante. Les pays en développement auront beaucoup de difficultés à en tirer pleinement profit s'il n'existait pas d'entrave à la diffusion de la technologie. Car diffuser la technologie dans un pays qui deviendrait concurrent par la suite dans la production d'un ou plusieurs biens est un débat de politique économique dans les pays industrialisés. Si le transfert de technologie au sens de Grether est automatique de la maison mère à la filiale, ce n'est pas le cas de la filiale aux entreprises locales.

Dans cet aspect des choses, nous relevons le problème à l'entrave de la diffusion de technologie dans le Sud. Cet élément sera discuté plus en détail dans notre prochain chapitre (chapitre 6) concernant le droit de la propriété intellectuelle. Mais nous pouvons déjà dire que cet ensemble d'éléments contraignant est susceptible de remettre en cause bon nombre d'enseignements sur les bienfaits des IDE via l'ouverture. Dans la même logique de raisonnement, mais en supposant que le transfert de technologie est une diffusion de technologie au sens de Grether (1997), Pissarides (1997) affirme que l'acquisition de la technologie par les pays du Sud est en fait une acquisition éphémère entretenu par certains facteurs. Il s'avère au terme de cette étude que la spécialisation des pays du Sud dans les biens requérant beaucoup plus de travail non qualifié dévoile une limite quant à une éventuelle capacité à assimiler des technologies plus évoluées. Le domaine de la spécialisation pose le problème de la volonté des pays du Nord à faire partager leurs techniques avec les pays du Sud. Un schéma pareil n'est pas évident. Dans le cas contraire, les pays du Sud sont confrontés au problème de l'assimilation des nouvelles techniques de production et, selon Pissarides (1997), ils rencontreront certaines difficultés. Il affirme que les rendements du travail et la prime de qualification ont tous les deux augmenté dans les pays en développement avec la libéralisation du commerce *malgré* le faible contenu en qualification de leurs exportations. Ainsi le commerce, en entraînant des transferts de technologie des pays développés vers les pays en développement, accroît les inégalités car le transfert de technologie est biaisé en faveur des travailleurs qualifiés. Les pays en développement ne pouvant produire les technologies avancées, ni toujours les importer à cause des coûts très élevés, se mettent à les copier. Pour cela il est nécessaire d'avoir des travailleurs qualifiés pour permettre aux moins qualifiés de reproduire les gestes nécessaires. On a affaire à un phénomène d'« *apprendre à utiliser la technologie*<sup>124</sup> » au lieu d'apprendre à la produire<sup>125</sup>. L'ouverture accélère cette tendance et donc accroît la demande de travail qualifié. Il formalise

---

<sup>124</sup> Pissarides (1997), « Learning by trading and the returns to the human capital in developing countries ». *World Bank Economic Review*, vol.11, n°1, 1997 page 21

<sup>125</sup>Nous devons toujours avoir à l'esprit cette caractéristique par rapport aux pays en développement, surtout les moins dynamiques, face aux propositions que nous ferons dans les chapitres 5 et 6.

l'apprentissage de la technologie en faisant reposer son raisonnement sur l'idée qu'à travers le transfert de technologie, la rapidité de l'apprentissage dépend de la différence de connaissance entre les producteurs d'un pays et les partenaires commerciaux. La mesure de l'état de la technologie se fait à travers le nombre de la variété du capital. Les unes ne sont pas supérieures aux autres, le niveau de technologie au Nord est indépendant des activités du Sud.

Soit la fonction d'apprentissage technologique :  $B$  est le nombre de variétés des biens capital,  $\lambda$  est une constante,  $H_B$  est le stock de capital humain employé pour le processus d'imitation, et  $\phi(B, A-B)$  est une fonction homogène, croissante et concave. L'imitation de la technologie du Nord est une activité biaisée en faveur du travail qualifiée. Par simplification le travail non qualifié ou le capital n'est utilisé dans l'imitation. A l'équilibre, on suppose que l'offre de chaque type de travail est constante pour isoler les effets de la libéralisation commerciale qui agit à travers la demande de travail. La fonction de production utilise trois facteurs : le travail qualifié, le travail non qualifié et les variétés connues de capital. L'ouverture commerciale introduit une plus grande variété de bien capital dans le Sud et augmente la croissance de l'économie, à travers l'augmentation du niveau  $A$ , et du niveau de capital humain. Mais cette hausse de la demande relative de capital humain peut être temporaire après la libéralisation commerciale car la technologie de production importée est supposée être neutre.

Dans un premier temps, la technologie importée est neutre, mais biaisée en faveur du travail qualifié. Dans ce cas, les salaires relatifs évolueront de façon positive. Mais de façon temporaire. A un autre niveau, on peut penser que quand l'offre de capital humain augmente compensant exactement la demande relative de capital humain, c'est la résultante d'un biais technologique. La durée du gain du capital humain dépendra de la rapidité à laquelle l'offre de capital humain s'adaptera à la demande relative. Dans un second temps, le capital humain devrait avoir une croissance de long terme si le bien capital produit est plus intensif en capital humain que les biens de consommation produits. Dans ce cas, le fait que la production du bien capital soit copiée dans le Sud à un taux très rapide après la libéralisation peut être une explication à l'augmentation relative du capital humain. Les salaires relatifs des qualifiés augmenteront jusqu'à ce que qu'il devient trop cher de copier, ou jusqu'à ce que l'offre de capital humain compense les gains obtenus des salaires relatifs. Enfin dans un troisième temps, la hausse des salaires des non qualifiés augmentera même sans transfert de technologie. Car à long terme, (le travail peut évoluer) les travailleurs se formeront en réponse au fort taux de rendement de la qualification et de l'avantage relatif des travailleurs qualifiés. L'étendu de temps pendant lequel les travailleurs qualifiés maintiendront leur avantage sur les

travailleurs qualifiés dépendra de la vitesse à laquelle les non qualifiés mettront à acquérir la qualification, pour appartenir à la section des qualifiés, relative à la vitesse avec laquelle ils répondraient à une plus grande demande de travail non qualifié.

En définitive, Pissarides affirme que le commerce permet aux pays du Nord d'apporter une technologie neutre au pays en développement. Cet avantage donné aux qualifiés, à cause de la neutralité, est temporaire. Les pays en développement acquièrent donc des niveaux de technologie supérieure, même si leur niveau de croissance dans le nouvel équilibre n'est pas plus élevé qu'avant l'ouverture ou la libéralisation commerciale. En soulignant le caractère éphémère des acquisitions de technologie, on révèle aussi toute la dépendance du Sud envers le Nord. L'acquisition est en fait un emprunt. De fait à long terme, au vue de l'évolution des technologies, les qualifications au Sud sont synonymes de formation ou d'adaptation à la technologie dite nouvelle. Mais dès lors qu'on met une coupure à cette acquisition, à travers notamment les droits de propriété intellectuelle, on pourrait assister à un plus grand retard et, ce semblant de qualification défini par Pissarides pourrait être de nouveau relégué à du travail non qualifié. Car le travail dans le Sud est souvent confronté à un problème de productivité jugé trop faible. Des auteurs comme Katz (2000) se sont penchés sur la question en étudiant 27 industries. Les changements dus à l'ouverture mais aussi à des transformations internes du marché du travail ont entraîné de 1976 à 1996 des transformations au niveau de la productivité dans neuf pays d'Amérique latine et aux Etats-Unis. L'ensemble de ces pays a connu une hausse de la productivité dont trois supérieurs à celui des Etats-Unis (Argentine, Colombie, Mexico), mais cela semblerait être dû au grand taux de déplacement de l'industrie manufacturière qu'à un grand taux d'expansion de la production industrielle dans les années 90. Keller (2001) voit la technologie comme une connaissance technologique. La diffusion internationale des technologies reliée à d'autres facteurs affecte la croissance économique des économies ouvertes. Il définit la connaissance technologique comme un nouveau produit intermédiaire. De même, la diffusion internationale de la technologie se réalise à travers des biens intermédiaires étrangers qui contiennent l'usage implicite de la connaissance désignée. Lorsque les coûts d'acquisition du bien intermédiaire sont inférieurs aux coûts d'opportunité (coûts de recherche et développement) il en découle un gain que retire le pays étranger. On l'appelle spillover passif. Cela se réalise notamment à travers le commerce international et les IDE. La diffusion des technologies nécessite deux déterminants essentiels: le capital humain (Nelson et Phelps, 1966) et la recherche et développement (Cohen et Levinthal, 1989). Les deux nécessitent des capacités d'absorption et sous tendent l'idée qu'une firme ou un pays a

besoin d'un certain type de qualification pour être capable d'adopter la connaissance technologique étrangère.

Ces avis contradictoires sur l'éventuelle diffusion ou transfert de technologie au Sud nous ramènent aux questions déjà évoquées dans le chapitre 2 sur la nature de la demande de travail qui est réalisée suite à l'ouverture. Le manque de certitude sur le type de qualification réellement employé dans les biens produits, la présence forte ou modérée d'une complémentarité entre le capital importé et le travail qualifié du Sud nous amène à faire deux propositions. Dans un premier temps, le chapitre 4 nous indiquera à travers des méthodes statistiques si conformément à HOS le travail non qualifié est favorisé par le commerce et de quel manière, lorsqu'elle existe, peut-on définir l'accroissement de la demande de travail qualifié. La question du contenu en technologie des IDE ou du capital importé et son impact dans la hausse des inégalités salariales sera évoqué dans le chapitre 5. On tentera ainsi de faire des propositions de l'évolution de la demande de qualification et de la prime salariale selon l'intensité de technologie contenu dans les biens intermédiaires (et les IDE) importés.

#### **I.2.4- Les DPI et ses rapports avec les inégalités dans les pays du Sud.**

La question des DPI et le rôle qu'ils pourraient jouer dans les pays du Sud en terme d'inégalité constituent encore une piste de recherche assez récente. Communément, certaines études, notamment à travers les industries pharmaceutiques notent leur effet néfaste quant à l'acquisition des médicaments par les pays pauvres. D'autres études théoriques justifient leur application depuis quelques années par une attente d'un dynamisme des innovations favorable au niveau de croissance des pays du Sud. La polémique tourne autour du fait que pour atteindre le niveau de développement qu'ils ont aujourd'hui, les pays du Nord n'ont jamais été confrontés à l'application des DPI<sup>126</sup> (ONUDI, 2002-2003). Comment cette mesure va t-elle se manifester dans le cadre de la circulation des capitaux du Nord vers le Sud? Les pays du Sud, avec toutes les mesures incitatives pour attirer les IDE, pourront-ils soutenir le poids économique et financier qui découlera de l'application stricte des DPI dans leur région? « *Le renforcement des droits de propriété intellectuelle peut renchérir le coût des technologies importées pour les pays en développement et limiter leur capacité d'appliquer des méthodes d'ingénierie à rebours et d'apprendre des technologies étrangères* ». ( ONUDI, rapport 2002-

---

<sup>126</sup>Les Etats-Unis ont refusé d'accorder un copyright aux livres étrangers jusqu'en 1891: les oeuvres britanniques, majoritaires à l'époque, pouvaient être copié sans entrave procurant des revenus faciles aux éditeurs américains. La Corée du Sud et Taiwan ont également refusé d'accepter la plus part des brevets étrangers pendant leur décollage économique, dans les années 60 à 80, afin de soutenir une industrie locale fondée sur l'imitation.

2003 page 27). Dans le cas où une grande part de cette prédiction se vérifie, l'ensemble des éléments que nous avons apporté dans les sous sections I.1 et I.2 peuvent être considérablement atténué. Cela est d'autant plus marquant que les entreprises étrangères intègrent dans leur choix de localisation la capacité qu'a le pays d'accueil de protéger le savoir technologique contenu dans ses investissements. Dans les pays comme le Brésil, l'Inde, Taiwan, la république de Corée une application rigoureuse des DPI est nécessaire car ces pays possèdent une base technologique solide. Une protection insuffisante<sup>127</sup> de ces droits risquerait de compromettre le transfert des technologies et diminuerait le désir des entreprises nationales et étrangères d'investir dans des activités risquées de R&D. En effet, « *La particularité des pays industrialisés les plus avancés est d'être toujours à la pointe du progrès. Cet avantage technologique leur permet de pratiquer des prix élevés sur le marché mondial et ainsi, de garantir leurs emplois et le niveau de leurs salaires. En revanche, les technologies vieillottes ou facilement imitables sont accessibles partout et conduisent à une délocalisation de la production dans des pays à bas salaires* »<sup>128</sup> La savoir-faire des travailleurs, l'activité de recherche des universités, la capacité d'innovation des entreprises sont les « matières premières » des pays industrialisés notamment ceux qui comme la Suisse sont dépourvus de matières premières traditionnelles. Au niveau intersectoriel, Cardebat suppose une certaine passivité des firmes du Nord lorsqu'elles sont mises en concurrence avec celles du Sud. Les effets intersectoriels du commerce Nord-Sud sont un jeu de création destruction d'entreprises<sup>129</sup>. Selon lui cet aspect est dépassé, il faut tenir compte du niveau intra firme qui suppose un comportement plus offensif de la firme. La libéralisation des échanges exacerbant la concurrence, les firmes ont tendance à réagir à leur environnement et adoptent des stratégies défensives. On en retient deux. Le recours à la spécialisation, donc l'introduction de plus de technologie dont les effets destructeurs d'emploi sont supérieurs à ceux de Stolper-Samuelson (Fuchs, 1997). Les délocalisations. La différenciation verticale ou fuite vers le haut, c'est-à-dire une montée en gamme pour se positionner sur des segments encore inoccupés par le Sud, est le nouveau comportement des entreprises au Nord, d'où une hausse de travail qualifié. Un comportement offensif très manifeste dans le domaine intra sectoriel concernant les variétés d'un même bien différent par leur contenu en facteur. En se spécialisant, il se crée une sorte de barrière à l'entrée [Gabszewicz (1994, 2003), Yutz (1996)] face aux firmes du Sud. Au niveau empirique, Harfi, Montet, Oulmane (1997) montrent que le commerce intra branche de la France est de plus en plus verticale, surtout avec les échanges

<sup>127</sup>Des droits plus rigoureux peuvent également accroître les IDE et la vente de technologies avancées. Mais pour les pays les moins avancées, ces avantages risquent de ne s'affirmer qu'à très longue échéance. Mais il se peut que les coûts l'emportent sur les avantages.

<sup>128</sup>Economie Suisse (2006), « Innovation et propriété intellectuelle », Dossier politique.

<sup>129</sup> Voir les apports du théorème de Stolper-Samuelson dans la première partie.



hors UE. La France exporte des biens hauts de gamme et importe surtout des biens bas de gamme. Feenstra et Hanson (1995) en arrivent au même résultat en régressant les salaires relatifs des travailleurs qualifiés de 435 secteurs suivant les importations des firmes.

Certaines études comme celles de Takalo et Kanninen (2000) constatent qu'un renforcement des droits de brevet peut retarder l'introduction d'une technologie nouvelle sur le marché. Il s'agit ici sans aucun doute des marchés occidentaux. On émet l'hypothèse selon laquelle le montant des coûts peut doublement pénaliser les pays du Sud. Par ailleurs, dans un modèle d'innovation séquentielle et complémentaire, Bessen et Maskin (2000) montrent que la protection des brevets entrave l'innovation et réduit le bien-être social. Ce qui peut aller de paire avec l'analyse qu'a menée Helpman (1993) dans un contexte international (Nord-Sud) où il affirme que de faibles DPI pourraient être favorable au Sud alors qu'il y a un doute sur l'effet bénéfique d'un renforcement plus rigoureux des DPI au Sud sur l'économie des pays du Nord<sup>130</sup>. Bien entendu, il y a des avis différents à ces déductions. Diwan et Rodrik (1991) et Taylor (1994) soulignent que des DPI plus rigoureux pourraient améliorer globalement le bien-être et la productivité. Effectivement, les brevets sont un mécanisme intéressant pour l'innovation industrielle. Mais leur extension coûte que coûte au domaine du savoir, de la création d'un marché de brevet et l'absence de repère juridique pour protéger les populations sont aujourd'hui contraires aux buts premiers des brevets, à savoir favoriser l'innovation et le développement. C'est pourquoi les exigences des pays du Nord ont poussé certains pays du Sud comme le Brésil et l'Argentine à demander une renégociation des DPI le 27 septembre 2004. Sous la pression des pays du Nord pour aligner, via des traités le régimes des brevets ou des droits d'auteur, des pays du Sud sur celui en vigueur chez eux, il ressort que l'OMPI (Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle) est vu par le Nord comme un outil de politique commerciale. L'OMPI leur permettrait de promouvoir leurs industries les plus compétitives en leur ouvrant de nouveaux marchés. L'ensemble de la littérature que nous avons pu rassembler sur les DPI ne traite pas encore d'un éventuel lien avec l'évolution des inégalités dans les pays du Sud. Or, il serait souhaitable d'intégrer cet élément dans nos analyses. Car si cet élément devient un facteur essentiel d'IDE et même de transfert de technologie, la libre circulation des capitaux dans les pays du Sud peut-être entravée. Mettre en évidence les IDE et les DPI relève du domaine empirique. Dans ce cadre, très peu d'études ont été faites sur le rapport avec les inégalités salariales. C'est pourquoi dans le chapitre 5, nous construisons une série de schéma court visant à émettre un certain type d'hypothèse relatif à l'évolution des inégalités salariales dans le Sud. Il s'agirait de prédire les

---

<sup>130</sup>Les consommateurs perdraient les avantages associés aux biens imités qui sont importés à coût modique.

répercussions d'un renforcement des DPI sur le coût du capital et l'utilisation des deux types de main d'œuvre. Tout en rappelant la fragilité des marchés du Sud et leurs grands problèmes, nous avancerons comme idée que l'application rigoureuse des DPI peut conduire à un effet pervers quant à l'emploi de la main d'œuvre présente dans le secteur formel au profit de la main d'œuvre sous qualifiée, ou peu qualifiée du secteur informel. Cette distorsion peut s'étendre à la nature du capital et développer, pour des raisons économiques, le commerce des biens d'occasion.

La littérature théorique nous enseigne que la libéralisation commerciale n'est absolument pas garante d'une baisse des inégalités de salaire et de revenu dans les pays du Sud. Les entraves à la diffusion de la technologie qu'elles soient institutionnelles ou technologiques ne peuvent empêcher la formation progressive de la main d'œuvre des pays du Sud. Théoriquement, les rapports du travail et du capital sont les mêmes que dans les pays développés mais dans une moindre mesure étant donné que l'avantage comparatif des pays du Sud réside encore dans la production des biens intensifs en travail non qualifié. L'ensemble des études ci-après nous révélerons les conclusions empiriques auxquelles plusieurs économistes ont adhéré.

## **II- Une baisse des inégalités non vérifiée**

### **II.1- Les méthodes**

Dans cette sous – section nous présentons une certaine partie des méthodes utilisées dans les travaux dont nous allons présenter les résultats. Il s’agit globalement des méthodes liées aux liens entre la mondialisation<sup>131</sup> et la pauvreté, la libéralisation commerciale et les inégalités (salaires/revenus), les investissements directs étrangers et les inégalités salariales.

#### **II.1.1- L’impact de la mondialisation sur la pauvreté**

La mesure de la mondialisation est effectuée en rapport avec la pauvreté. Les activités d’exportation et d’IDE sont généralement associées à la réduction de la pauvreté. La pauvreté est mesurée en choisissant une ligne de pauvreté qui reflète le revenu minimum ou la consommation nécessaire pour satisfaire les besoins de base. Pour les pays à faible revenu la banque mondiale a retenu la ligne de pauvreté entre 1\$ et 2 \$ par jour. Une autre mesure est l’écart de pauvreté qui mesure la distance moyenne en dessous de la ligne de pauvreté comme une proportion de la ligne de pauvreté. Mais la ligne de pauvreté n’est pas fixe sur toute la période, elle varie selon les pays<sup>132</sup> et selon le temps. C’est pourquoi les économistes critiques adoptent le nombre absolu de personnes pauvres. Les désaccords sur les mesures de la pauvreté traduisent aussi les contestations sur le fait que la pauvreté aurait baissé durant la période de la mondialisation.

##### **II.1.1.1- Les études à travers les pays**

Cette méthode utilise des données agrégées pour examiner l’impact de la mondialisation à travers le nombre de pauvres, le taux de croissance agrégé et les inégalités. On les appelle études à travers pays parce qu’elles permettent à l’auteur de généraliser à partir d’un cas spécifique. Ainsi plusieurs pays ont des informations sur une pauvreté agrégée sur deux ou

---

<sup>131</sup> Dans la plupart des travaux de langue anglaise le terme employé est globalisation. Etant donnée qu’on considère que ce mot est synonyme de mondialisation, nous reconduirons donc le terme mondialisation au lieu de celui de globalisation.

<sup>132</sup> 1\$ par jour pour les pays à faible revenue, 3\$ par jour pour les pays à revenu intermédiaire comme la Colombie, 30\$ par jour pour les Etats-Unis.

trois points dans le temps, ce qui veut dire que les tests statistiques utilisant des données à travers pays ne conduisent pas à des résultats concluants. Utiliser des données agrégées de revenu pour interpréter la corrélation à travers les pays entre la croissance agrégée et la réduction de la pauvreté peut conduire à des résultats erronés. Easterly (2004) a fait une régression des coefficients de Gini par rapport à la part du commerce dans le PIB pour une série de pays dans les années 60, 70, 80 et 90. Goldberg et Pavcnik (2004) expriment les mesures de pauvreté à travers le chômage, l'emploi dans les secteurs qui connaissent des baisses de tarifs douaniers et qui sont affectés par la libéralisation commerciale.

#### **Encadré 1 : Sources et données**

Les données des inégalités de Easterly (2004) viennent de Deininger et Squire (présentées dans le chapitre 1), associées aux données du World Development Indicators de la Banque Mondiale d'où on a sorti les données relatives aux parts de commerce.

Pour Goldberg et Pavcnik (2004), les données couvrent les zones urbaines pour les années 1986, 1988, 1990, 1992, 1994, 1996, et 1998. Des variables ont été construites pour contrôler la démographie des ménages et des individus à travers l'âge, le sexe, le statut marital, la taille de la famille, l'éducation. Ces informations sont complétées par une classification des individus selon leur niveau d'instruction (non scolarisés, niveau primaire, secondaire, universitaire).

#### **II.1.1.2- Les études par pays**

Les données de cette méthode contiennent le nombre d'années incluant les périodes avant, pendant et après les réformes commerciales. Les études par pays utilisent des données micro pour un seul pays pour voir l'impact de la mondialisation sur le revenu des pauvres. Harrison (2006) rappelle que les études de la mondialisation sur les inégalités ou la pauvreté reposent sur deux approches. Les études à travers pays et les études sur des groupes de pays. Les premiers reposent sur des données agrégées pour examiner l'impact de la mondialisation sur le nombre de pauvres, le taux de croissance agrégé, et l'inégalité à travers les changements dans les prix des biens produits et consommés par les pauvres. Les seconds utilisent des données

micro économiques pour un pays pour examiner l'impact de la mondialisation sur les revenus des pays pauvres.

On observe une différence dans les résultats de ces deux méthodes (à travers les pays ou par pays). Dans l'une, on observe des baisses de la pauvreté dans l'autre la hausse. Selon Anderson (2005), cette différence de résultats est due au fait que la plupart des études économétriques à travers les pays se focalisent sur la période 1960 et incluent les pays à faibles et à moyens revenus, tandis que les études basées sur les séries temporelles se focalisent surtout sur les années 80 et 90, et couvrent surtout les pays à revenus moyens.

## **II.1.2- Le rôle des politiques commerciales sur la distribution des revenus**

### **II.1.2.1- A travers les méthodes de contenu de facteur et les politiques de promotion des exportations**

Les variables retenues sont le contenu en qualification des exportations, les politiques de promotion des exportations, l'ouverture ou le ratio exportation par rapport au PIB, la variable de revenu est exprimée à travers l'indice de Gini ou les salaires relatifs. On examine la relation entre la politique de promotion des exportations (ou l'ouverture) et les variables de revenu par des corrélations, soit par pays (à travers le temps), soit sur plusieurs pays (statique ou à travers le temps)<sup>133</sup>. Arbache et al. (2004) l'ont employé dans le cas du Brésil. D'autres auteurs l'ont également utilisés.

#### **II.1.2.1.1- Gourdon, Maystre et de Melo (2006)**

En utilisant des données de panel, on estime l'équation de base suivante :

$$INQ_{it} = D_t + a_1 \overline{y_{it}} + \beta_1 OPEN_{it} + \sum \delta_1 Z_{it} + \varepsilon_{it}$$

où  $INQ_{it}$  est la mesure de l'inégalité,  $\overline{y_{it}}$  est le revenu moyen par tête,  $OPEN_{it}$  est une mesure d'ouverture et  $Z_{it}$  est un vecteur des variables de contrôle.

---

<sup>133</sup> Pour des commentaires plus détaillés de cette méthode voir Robbins (2003), « The impact of trade liberalization upon inequality in developing countries. A review of theory and evidence. » *Working paper n°13*, octobre 2003

On inclut une série de variables Dummies,  $D_t$ , qui éliminent les variations à travers les pays. L'utilisation de deux bases de données est nécessaire pour quantifier les effets de la libéralisation commerciale sur la pauvreté. On introduit les tarifs :

$$INQ_{it} = D_t + \alpha_1 \overline{y_{it}} + \beta_1 TAR_{i,t=5} + \beta_2 (TAR_{i,t=5} * \overline{y_u} + \sum_i \delta_t Z_u + \sum_{k=1,3} \gamma_k DS_{ikt} + e_{it}$$

$$i = 1, \dots, 76$$

$$t = 1, \dots, 4$$

L'index d'inégalité est régressé par rapport aux variables Dummies  $D_t$ ,  $\overline{y_{it}}$  le revenu par tête, les tarifs  $TAR_{i,t=5}$ , les variables dummy  $DS_{ikt}$  pour contrôler la source des données d'inégalité. Si une hausse des tarifs entraîne une hausse des inégalités alors  $\beta_1 < 0$ .

On introduit les dotations factorielles :

$$INQ_{it} = D_t + \alpha_1 \overline{y_{it}} + \beta_1 TAR_{i,t=5} + \sum_{m=1,3} \phi_{1m} RE_{imt} + \sum_{m=1,3} \phi_{2m} (TAR_{i,t=5} * RE_{imt}) + \sum_i \delta Z_{it} + \sum_{k=1,3} \gamma_k DS_{ikt} + e_{it}$$

$RE_{mit}$  est le ratio des dotations relatives de facteurs.

### II.1.2.1.2- Wood et Ridao-Cano (1997)

Ils cherchent à montrer les répercussions de la libéralisation commerciale sur les inégalités en Asie et en Amérique latine selon leurs dotations en terre et en qualification. Ils testent leurs hypothèses sur les effets des changements de l'ouverture dans l'offre de qualification à travers l'équation de la demande (1) et de l'offre (2):

$$w = D(n, TO) \quad (1)$$

$$w = S(n, ET) \quad (2)$$

$w$  est le salaire des travailleurs qualifiés par rapport aux travailleurs non qualifiés,  $n$  est le nombre de qualifié par rapport au nombre des non qualifiés.  $TO$  est une mesure de l'ouverture au commerce et  $ET$  est une mesure des opportunités d'acquisition des qualifications. En égalisant ces deux équations et en les dérivant on obtient les dotations mondiales moyennes de qualification et de terre, mesurée comme:

$$E_{it} = \frac{E_{it} - E_t}{\sigma E_t} \quad \text{et} \quad L_{it} = \frac{L_{it} - L_t}{\sigma L_t}$$

$E$  est le nombre d'année en moyenne de scolarité,  $L$  est la zone de terre par travailleur,  $i$  et  $t$  sont les index de pays et de période.  $\sigma_{E_t}$  et  $\sigma_{L_t}$  sont les déviations standard à travers les pays (pour que les échelles soient comparables).

La forme du modèle de régression:

$$ER_{it} = \sigma + \gamma_1 D_{it} + \gamma_2 TO_{it} + \gamma_3 (TO_{it} * D_{it}) + \delta ET_{it} + u_{it} \quad (3)$$

Dans le cas de deux groupes distincts, la variable Dummy  $D$  est égale à 1 pour les pays abondants en qualification et à zéro pour les pays dont les qualifications sont rares. Le coefficient indique l'interaction entre les variables Dummy et celles de l'ouverture, il est positif quand une plus forte ouverture accroît davantage les inscriptions dans les pays avec une plus forte dotation en qualification. Les pays sont regroupés de telle sorte que soient mis en exergue les effets des combinaisons des dotations en qualification et en terre. Mais cette spécification a l'inconvénient de ne pas tenir compte des variations des dotations à l'intérieur des groupes.

#### **Encadré 2 : Sources et données**

Gourdon, Maystre et de Melo utilisent deux bases de données. La première repose sur les données de Deininger et Squire complétées pour l'année 2000 par les données du WIDER<sup>134</sup> 2004. La seconde base de données vient de World Income Distribution (WID) de 1988 à 1998. Cette seconde base de données est utile pour quantifier les effets de la libéralisation commerciale sur la pauvreté.

Wood et Ridao-cano (1997) utilisent des données sur 90 pays de 1960 à 1990. Ils mesurent la qualification des travailleurs à travers le temps passé à faire des études. Les données relatives à la durée moyenne de la scolarisation de la population sont issues de Barro et Lee (1996), et celles relatives aux taux d'inscription scolaire de l'UNESCO yearbook.

<sup>134</sup> World Institute for Development Economic Research. Téléchargeable sur <http://www.wider.unu.edu/>

## II.1.2.2- L'impact de la libéralisation commerciale sur les inégalités

Cette méthode est élaborée dans le contexte du théorème de Stolper-Samuelson (Robins, 2003). La libéralisation commerciale peut être mesurée selon plusieurs canaux en terme de période : *pré versus post* libéralisation. En terme de tarifs moyens ou de tarifs relatifs (les tarifs des biens qui sont intensifs par rapport à ceux qui sont moins intensifs en qualification), en terme de restrictions non tarifaires comme le quota. Les revenus sont les salaires relatifs ou les salaires réels contrôlant les changements dans l'offre relative. Pour une simple comparaison des mesures de revenu pré - post la libéralisation commerciale, on régresse les séries temporelles des mesures de revenu à travers les variables Dummy pour une pré - post libéralisation commerciale ; ou à travers les tarifs moyens ou les tarifs relatifs. On estime alors les changements dans la demande relative en la régressant par rapport aux tarifs moyens et d'autres variables affectées par la demande relative. Les régressions peuvent concerner un pays ou plusieurs pays.

### II.1.2.2.1- Milanovic et Squire (2005)

Milanovic et Squire (2005) estiment un modèle simple 2\*2 (Stolper-Samuelson) avec 2 secteurs (protégé et non protégé) et deux types de travail (non qualifié et qualifié).  $w$  est le salaire des non qualifiés,  $p$  le salaire des non qualifiés dans le secteur protégé, et  $u$  dans le secteur non protégé.

Pour le salaire des non qualifiés:

$$(1) \quad w_{up} = w(1 + \lambda t)(1 + s)$$

$$(2) \quad w_{uu} = w(1 + s)$$

$t$  = taux de tarif (niveau de production) ;  $\lambda$  = part d'une protection élevée qui est transférée aux salaires.

Pour le salaire des qualifiés :



$$(3) \quad w_{sp} = w(1+p)(1+\lambda t)$$

$$(4) \quad w_{su} = w(1+p)$$

Les symboles sont les mêmes sauf pour  $p$ = prime de qualification. La prime de qualification est supposée être la même à travers les deux secteurs. Avant la libéralisation commerciale la prime de qualification  $\pi$  était:

$$(5) \quad \pi = \frac{w_s}{w_u} = \frac{1+p}{1+s}$$

Le salaire différentiel inter-sectoriel:

$$(6) \quad \Delta = \frac{P}{u} = 1 + \lambda t$$

Ainsi les réformes conduisent à une baisse des  $t$  et des salaires du secteur protégé, ainsi une baisse dans  $s$  entraîne une flexibilité des marchés du travail et baisse le pouvoir des unions commerciales. Une forte ouverture aux IDE et au commerce entraîne  $dp > 0$  pour les pays riches et  $dp < 0$  pour les pays pauvres. En intégrant des différences d'intensité de qualification les changements d'inégalité inter-industrie deviendront :

$$(7) \quad d\Delta = \frac{-\lambda(1+p)}{(1+\lambda t)^2(1+s)} dt - \frac{(1+p)}{(1+\lambda t)(1+s)^2} ds + \frac{1}{(1+s)(1+\lambda t)} dp$$

$dt < 0$ ,  $ds < 0$  et  $dp > 0$  pour les pays riches et  $dp < 0$  pour les pays pauvres. Les différences de salaires inter -industrie seront très fortement réduites si la protection vis à vis de la compétition extérieure est associée à une forte union dans la négociation ( $dt < 0$  et  $ds < 0$ ). La libéralisation éroderait ces deux avantages. Ainsi, si la négociation est basée sur la qualification les inégalités augmenteront dans les pays riches et pauvres. Si la négociation est à l'échelle industrielle la prime augmentera au niveau des revenus (en réponse à la libéralisation les inégalités augmenteront en même temps que s'accroîtra le revenu des pays).

### II.1.2.2.2- Weeks (1999)

D'autres auteurs comme Weeks pour tester l'impact de la libéralisation commerciale sur les salaires analysent des relations entre la croissance, l'emploi et les salaires réels. On utilise un modèle du marché du travail où le chômage ne s'ajoute que partiellement à son niveau d'équilibre à chaque période. Le taux de variation du chômage est défini comme le rapport entre le taux d'équilibre d'une période donnée (t) et le taux effectif de la période précédente (t-1). Un coefficient d'ajustement exprime la probabilité que le taux de chômage d'une période ne s'ajuste pas complètement à sa valeur d'équilibre. Le taux de chômage d'équilibre est déterminé par le niveau des salaires réels et celui de la production. Il estime la tendance du produit pour chaque pays sur la période 1971-1997. La variable de remplacement exprimant le niveau d'utilisation des capacités de production ( $GDPT_{(t)}$ ) est le rapport entre le PIB effectif et la tendance du PIB. D'où :

$$U_{(t)}^* = U(W_{(t)}, GDPT_{(t)})$$

Où  $W_{(t)}$  est la variable des salaires réels.

$$U_{(t)}^* = (W_{(t)})^{\beta_1} (GDPT_{(t)})^{\beta_2}$$

Où  $\beta_1$  est positif et  $\beta_2$  est négatif. Ainsi, l'augmentation des salaires réels élève le taux d'équilibre du chômage et l'accroissement de l'utilisation des capacités de production le réduit. D'où :

$$U_{(t)} = [(W_{(t)})^{\beta_1} (GDPT_{(t)})^{\beta_2} / U_{(t-1)}]^{\phi}$$

Sous la forme logarithmique cela donne :

$$\ln(u_t) = \phi \beta_1 \ln(W_{(t)}) + \phi \beta_2 \ln(GDPT_{(t)}) - \phi \ln(U_{(t-1)})$$

Le modèle est estimé de la façon suivante :

$$\ln(U_{(t)}) = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(W_{(t)}) + \alpha_2 \ln(GDPT_{(t)}) + \alpha_3 \ln(U_{(t-1)}) + \alpha_4 D90 + \varepsilon$$

Où l'on prévoit que  $\alpha_1 > 0$ ,  $\alpha_2 < 0$ , et  $0 < \alpha_3 < 1$  sans prévision de signe pour  $\alpha_4$ . La variable D90 est binaire et prend la valeur de l'unité pour chaque année de la décennie 1990. Elle est ajoutée pour tester l'hypothèse selon laquelle la déréglementation du marché du travail a provoqué une évolution à la baisse du chômage quel que soit le taux de croissance de la production et l'évolution des salaires réels<sup>135</sup>.

### II.1.2.2.3- Revenga (1997)

Il y a  $i$  firmes identiques dans chaque industrie et chacune a un rendement d'échelle constant de la forme :

$$(1) \quad y_{it} - k_{it} = \alpha [n_{it} - k_{it}] + \varepsilon_{it}$$

$y_{it}$  est l'output de la firme  $i$  en période  $t$ ,  $k_{it}$  est le stock de capital de la firme  $i$  en période  $t$ ,  $n_{it}$  est égale à l'emploi de la firme sur cette période et  $\varepsilon_{it}$  est à un choc de productivité. Les variables sont exprimées en logarithm. On suppose que les firmes produisent des produits différenciés, le salaire est déterminé par des négociations qui veulent maximiser le revenu attendu. L'expression du niveau d'emploi de la firme (2) et du niveau des salaires de la firme (3) :

$$(2) \quad n_{it} = c + (\lambda - 1)k_{it} - \eta \lambda (w_{it} - p_t) + \lambda y_t^d - (\lambda - 1) \frac{\varepsilon_{it}}{\varepsilon}$$

$$\text{où, } \lambda = \frac{1}{\alpha + \eta(1 - \alpha)}$$

$\lambda$  est l'élasticité prix de la demande,  $p$  est le prix de la firme spécifique,  $y_t^d$  est la demande de l'industrie totale à la période  $t$ .

$$(3) \quad w_{it} = ct + \sigma w_{it}^A + \lambda \sigma y_t^d - \sigma n_{it-1} - (\lambda - 1) \sigma k_{it} + \frac{(\lambda - 1)}{\sigma} \varepsilon_{it}$$

<sup>135</sup> Le marché est devenu plus flexible à cause des réformes.

$$\text{avec } \sigma = \frac{1}{(\zeta + \eta \lambda)}$$

$\sigma$  est l'élasticité de salaire de la demande de travail. L'introduction des tarifs, des quotas et l'importation des inputs intermédiaires nous permet d'obtenir les expressions qui nous autorisent à relier l'emploi et les salaires aux mesures de libéralisation commerciales.

Equation d'emploi :

(4)

$$n_{it} = a_0 + a_1(r_{it} - p_t) - a_2(w_{it} - p_t) + a_3(v_{it} - p_t) + b_1[d_t^d + \ln(1 - lcq_{it}) + \theta \ln(1 + \text{tarif}_{it}) + \theta (p_t^* - p_t)] + c_1 \ln(lci_{it}) + \varepsilon_{it}$$

$$\text{avec } a_1 + a_2 + a_3 = 0$$

Equation des salaires :

(5)

$$w_{it} = a_0\sigma + \sigma w_{it}^A + a_1\sigma (r_{it} - p_t) + a_3\sigma (v_{it} - p_t) + b_1\sigma [d_t^d + \ln(1 - lcq_{it}) + \theta \ln(1 + \text{tarif}_{it}) + \theta (p_t^* - p_t)] - \sigma n_{it-1} + c_1\sigma \ln(lci_{it}) + v_{it}$$

où  $(r_{it}-p_t)$  est le coût d'utilisateur du capital,  $(v_{it}-p_t)$  est le prix réel du matériel,  $lcq_{it}$  est la moyenne des quotas et des licences sur l'output,  $lci_{it}$  est la moyenne des inputs.  $d_t^d$  reflète la demande totale domestique pour les industries de biens. Les équations 4 et 5 seront estimées conjointement par la méthode des moindres carrés généralisées.

#### II.1.2.2.4- Paus et Robinson (1997)

Présente un modèle qui teste l'effet de l'ouverture croissante sur la croissance du salaire réel. W, le salaire réel dans la manufacture est fonction de la demande de travail (LD), l'offre de travail (LS), la part d'exportation (XSH) et le taux de change réel (ER).

$$(1) \quad w = f(LD_+, LS_-, XSH_+, ER_-)$$

Les signes entre parenthèse représentent les signes de la première dérivée. Selon les théoriciens, une hausse de l'offre de travail conduit à la baisse des salaires tandis qu'une hausse de la demande de travail augmentera les salaires. XSH est aussi une variable indépendante qui teste l'impact des changements de l'ouverture sur les performances des salaires réels. Le taux de change réel est inclus parce que beaucoup de pays en développement maintiennent leurs taux de change sous évalués durant la phase de substitution aux importations.

La demande de travail :

$$(2) \quad LD = g \left[ \underset{+}{GDP}, \underset{+}{LP}, \underset{+}{XSH}, \underset{-}{DS} \right]$$

La demande de travail dépend de l'output (GDP) et de la productivité du travail (LP). XSH apparaît dans l'équation (1) des transformations dans le degré d'ouverture influencerait le salaire réel à travers l'accroissement de la croissance économique et de la demande de travail.

En substituant (1) par (2) et en convertissant les taux de croissance, nous avons :

$$(3) \quad \dot{w} = n \left( \underset{+}{XSH}, \underset{+}{GDP}, \underset{+}{LP}, \underset{-}{LS}, \underset{-}{ER}, \underset{-}{DS} \right)$$

Cette équation permet de mesurer l'impact total de XSH sur la croissance des salaires à travers un changement dans la demande de travail ou un changement dans le pouvoir de négociation.

#### II.1.2.2.5 - Dollar et Kray

On se demande si le fait que le commerce conduit systématiquement à de plus grandes inégalités de revenu à l'intérieur des pays est le même que lorsqu'on dit que le commerce explique systématiquement les déviations entre la croissance du revenu moyen et la croissance des revenus des pauvres. On estime ainsi des variantes suivant les régressions du logarithme du revenu par tête des pauvres par rapport au log du revenu par tête moyen :

$$(1) \quad y_{ct} = \beta_0 + \beta_1 y_{ct-k} + \beta_2 X_{ct} + \eta_c + y_t + v_{ct}$$

$y_{ct}$  est le logarithme du PIB par tête d'un pays  $c$  au temps  $t$ ,  $y_{c,t-k}$  est le revenu retardé ( $k=10$  ans) par période  $k$ .  $X_{ct}$  contrôle les variables qui mesurent les moyennes à travers les décennies entre  $t-k$  et  $t$ , on inclut le volume du commerce (exports+imports comme une part du PIB) à travers les variables de  $X$ , la variable dépendante est la croissance régressée par rapport au revenu initial et une série de variable de contrôle.

$$(2) \quad y_{ct}^p = \alpha_0 + \alpha_1 y_{ct} + \alpha_2 X_{ct} + u_c + \varepsilon_{ct}$$

$c$  est l'index des pays et  $t$  l'index des années.  $X_{ct}$  est un vecteur d'autres déterminants du revenu moyen des pauvres et  $u_c + \varepsilon_{ct}$  est le terme d'erreur composite incluant les effets non observés des pays.  $\alpha_1$  mesure l'élasticité de revenu des pauvres par rapport au revenu moyen.  $\alpha_1=1$  conduit à des changements dans la distribution des revenus et n'est pas nécessairement associé aux changements dans le revenu moyen. Des estimations plus ou moins fortes signifient que la croissance entraîne une hausse ou une baisse de la part de revenu du quintile le plus pauvre.  $\alpha_2$  mesure l'impact des autres déterminants des revenus des pauvres c'est à dire les effets de ces variables sur la part des revenus du quintile le plus pauvre. Cela en utilisant la régression pour examiner comment l'accroissement du volume du commerce est systématiquement associée à la modification de la part du quintile le plus pauvre.

L'estimation de cette équation pose néanmoins plusieurs difficultés économétriques comme des problèmes de mesure d'erreur des données de distribution des revenus et la possibilité d'une causalité renversée de la distribution de revenu par rapport aux revenus moyens.

### **Encadré 3 : Sources et données**

Milanovic et Squire (2005), utilisent deux bases de données pour dériver les mesures d'inégalité qui viennent des salaires par occupation dans le monde (OWW). Ces données couvrent la période de 1983 à 1999 sur plus de 150 pays. D'où ils obtiennent 72 000 observations sur les salaires moyens par occupation. L'index des inégalités est calculé pour les pays qui possèdent plus de 15 données de salaires par occupation, d'où un résultat de 680 observations (pays/années) de 1983 à 1999 sur 118 pays.

Weeks (1999) base ses estimations sur les données relatives à la répartition de la main d'œuvre non agricole en Amérique latine de 1980 à 1992, des données brutes relatives à l'emploi et aux salaires réels dans les zones urbaines de 1971 à 1998.

Revenga (1997) obtient ses données dans le Annual Manufacturing Survey. L'échantillon couvre la période 1984-1990. Sur les 3218 entreprises 2354 ont été sélectionné pour son étude empirique. Les données au niveau des entreprises ont été combinées aux mesures des taux de tarifs et aux inputs et output moyens calculés par le ministère du commerce Mexicain.

Paus et Robinson (1997) basent leurs estimations sur 32 pays en développement de 1973 à 1990 dont les données sur la croissance réelle des salaires réels sont issues du World Trade Report. Ils divisent les données en deux sous périodes de 1973 à 1982 et de 1982 à 1990. Ceci afin de tester la détermination des salaires.

Dollar et Kray (2001) travaillent sur des données de Gini concernant 137 pays de 1960 jusqu'à une période plus récente. Cependant des pays diffèrent selon leur conception de la distribution des revenus (revenu par rapport à la consommation), la mesure des revenus (brutes par rapport au net), l'unité d'observation (individus par rapports au ménage) et l'étendu du survey (national par rapport à régional). Ils construisent 285 observations sur la distribution des revenus dans les pays retenus sur une période d'au moins 5 ans.

### III.1.3- Les liens entre les IDE et les inégalités salariales

On estime que la méthode qui consiste à modéliser les effets des IDE sur les inégalités est une approche plus directe que celle communément appliquée qui consiste à faire une corrélation entre les coefficients de Gini et certains paramètres comme la croissance. L'IDE reste donc un facteur à l'origine du changement technologique en faveur de la qualification. Te Velde et Morrisson (2002) estiment des équations qui expliquent le rôle des IDE sur les inégalités salariales. La structure de l'offre et de la demande peut être représentée par une fonction CES de production à deux facteurs, le travail non qualifié (U) et le travail qualifié (S) selon la définition de Katz et Murphy (1992).

$$f(U_t, S_t) = \left[ \lambda (\psi_{ut} U_t)^\rho + (1 - \lambda) (\psi_{st} S_t)^\rho \right]^{\frac{1}{\rho}} \quad (1)$$

$\psi_{ut} = \ln \psi_{ut}$  et  $\psi_{st} = \ln \psi_{st}$  sont fonction de l'efficacité des unités de travail qui peuvent être interprété comme un capital humain accumulé ou un niveau de qualification spécifique.

L'élasticité de substitution entre U et S est  $\sigma = \frac{1}{1 - \rho}$ . Le niveau de la technologie change de manière exogène selon la théorie néo classique, de fait les auteurs concluent qu'il serait normal de trouver des modifications dans le modèle de changement technologique qui dépendrait alors d'un facteur comme l'IDE. C'est à travers cette relation que les IDE affecteraient le marché des qualifications.

Par ailleurs l'indice d'efficacité du travail dépend du trend temporel exogène ( $t$ ), et du stock réel de l'IDE intérieur défini comme un pourcentage du PIB et noté  $fdis$ . Après avoir utilisé la condition de premier ordre qui égalise la productivité des facteurs au prix réel des facteurs, on dérive le salaire des travailleurs qualifiés par rapport au salaire des travailleurs non qualifiés (prime de qualification).

$$\ln \left( \frac{w_{St}}{w_{Ut}} \right) = \ln \left( \frac{1 - \lambda}{\lambda} \right) - \frac{1}{\sigma} \ln \left( \frac{S_t}{U_t} \right) + \frac{\sigma - 1}{\sigma} \gamma_1 t + \frac{\sigma - 1}{\sigma} \gamma_2 fdis_t + \varepsilon_t \quad (2)$$



Cette équation signifie que les inégalités de salaires dépendent de l'offre, du trend temporel (un biais technologique suppose de plus grands rendements de la qualification) et de l'IDE. Si  $\gamma_2$  est positif, alors l'IDE intérieur augmentera les salaires relatifs des travailleurs qualifiés et donc le niveau des inégalités.

C'est un modèle où le capital, et donc ses rapports avec les deux types de travail, n'est pas clairement pris en compte. Mais il permet de voir le comportement de la demande de travail dès lors qu'il y'a des IDE. L'aspect inégalitaire entre les deux types de main d'œuvre est clairement mis en relation.

### III.1.3.1- Pan - Long Tsai (1995)

D'autres auteurs établissent directement une corrélation entre les IDE et les inégalités salariales comme Pan - Long Tsai (1995).

Ainsi on a :

$$\text{GINI} = b_0 + b_1 \text{LNPCGP} + b_2 \text{LNPCGP}^2 + b_3 \text{FDIS} + b_4 \text{GOV} + b_5 \text{AGRIL} + b_6 \text{TRADE} + b_7 \text{GPCGP} + b_8 \text{HCAP} + u$$

Ainsi on défini les variables suivantes :

**GINI** = Coefficient de Gini \*100

**LNPCGP** = Logarithm du revenu réel par tête ou PIB par tête (PCGP)

**LNCGP2** = LNPCGP au carré

**FDIS** = (Stocks de IDE/PIB)\*100

**GOV** = (Part des services du gouvernement en PIB réel)\*100

**AGRIL** = (force de travail agricole/force de travail total)\*100

**TRADE** = [(Exports+imports)/PIB]\*100

**GPCGP** = Taux de croissance annuel moyen du PIB réel par tête

**HCAP** = Capital humain

**U** = Limite normalement distribuée de perturbation

C'est un modèle dérivé des hypothèses de Kuznet bien qu'il n'y ait pas de variables temporelles et des variables Dummy pour un pays spécifique. Gini est prise comme la variable dépendante parce que c'est une mesure d'inégalité très utilisée. Conformément à l'hypothèse de la courbe U inversée,  $b_1$  et  $b_2$  seront respectivement positif et négatif, le signe attendu de  $b_3$  peut être positif si l'argument de la dépendance tient. Dans le cas contraire il peut-être négatif ou non positif.

En tenant compte des zones géographiques le modèle à tester est :

$$\mathbf{GINI} = b_0 + b_1 \mathbf{LNPCGP} + b_2 \mathbf{LNPCGP2} + b_3 \mathbf{FDIS} + b_4 \mathbf{GOV} + b_5 \mathbf{AGRIL} + b_6 \mathbf{TRADE} + b_7 \mathbf{GPCGP} + b_8 \mathbf{HCAP} + b_9 \mathbf{LA} + b_{10} \mathbf{AS} + b_{11} \mathbf{FDISLA} + b_{12} \mathbf{FDISAS} + u$$

Où :

LA est égale à 1 si le pays est un pays en développement d'Amérique latine, 0 sinon

AS est égale à 1 si le pays est un pays en développement d'Asie de l'est ou du Sud ouest, 0 sinon

$$\mathbf{FDISLA} = \mathbf{FDIS} * \mathbf{LA}$$

$$\mathbf{FDISAS} = \mathbf{FDIS} * \mathbf{AS}$$

Le coefficient de la variable Dummy LA (AS) reflète les différences initiales de valeurs moyennes du coefficient de Gini entre l'Amérique latine (l'Asie de l'Est et du Sud Est) et le groupe de référence. L'impact sur la distribution de FDI sur le groupe de référence est représenté par le coefficient de FDIS, quand le coefficient de l'interaction FDISLA (FDISAS) capture la différence dans l'impact de FDI entre l'Amérique latine (l'Asie de l'Est et du Sud est) et le groupe de référence.

Comme tous les modèles basés sur des régressions celui-ci exprime un lien statistique entre les inégalités et les autres variables. Mais ce n'est pas une méthode qui peut expliquer comment les investissements étrangers influencent ou non les inégalités dans les pays en développement.

### III.1.3.2- Lipsey et Sjöholm (2001)

Ils veulent démontrer que les niveaux d'éducation des cols bleu et des cols blanc sont plus élevés dans les firmes étrangères que dans les entreprises locales. Pour déterminer les niveaux de salaire des entreprises, ils estiment l'équation suivante:

$$\ln W = f(\text{propriétaires étrangers, gouvernement propriétaire, éducation, secteur, localisation, } \ln X)$$

$w$  est le salaire moyen des entreprises, *propriétaires étrangers* et *gouvernement propriétaire* sont des variables Dummy pour différentes propriétés, *secteurs* et *localisation* sont des variables Dummy pour les industries et les provinces et  $X$  est un vecteur avec des caractéristiques spécifiques de l'entreprise comme la taille, la part des femmes et l'utilisation des inputs.

### III.1.3.3- Tan (2000)

Les firmes sont supposées minimiser les coûts avec une fonction des prix des inputs variables (taux de salaire  $w_1$  et  $w_2$  des groupes de qualifié  $L_1$  et  $L_2$ ). L'output  $Y$  et des inputs des facteurs quasi-fixes comme le stock de capital. La fonction de coût a une forme translog, l'équation suivante est la part des salaires du premier groupe de qualification dans les salaires total qui va être dérivé comme suit :

$$Share_{it} = \beta_0 + \beta_1 + \beta_2 \ln(w_1 / w_2)it + \beta_3 \ln y_{it} + \beta_4 \ln y_{it} + \beta_5 \ln TFP_{it} \quad (1)$$

$t$  est le trend temporel qui laisse les parts de salaire changer à travers le temps,  $w_1/w_2$  est le prix relatif du premier groupe  $L_1$  par rapport au salaire du groupe omis  $L_2$  et  $Y$  est l'output. On inclut  $TFP$  la mesure du changement technologique, d'où :

$$\Delta Share_{it} = \beta_1 + \beta_2 \Delta \ln(w_1 / w_2)it + \beta_3 \Delta \ln y_{it} + \beta_5 \Delta \ln TFP_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

$\Delta$  traduit le changement à travers le temps. Cette équation permet d'analyser l'évolution des qualifications dans le temps.  $\beta_2$  est un paramètre qui indique comment les parts des différents

groupes sont affectées par les changements dans les salaires relatifs.  $\beta_3$  indique quand le capital et les qualifications sont des inputs complémentaires ( $\beta_3 > 0$ ) ou substituables ( $\beta_3 < 0$ ) dans les processus de production.  $\beta_4$  indique quand la croissance des entreprises est favorable ( $\beta_4 > 0$ ) ou non ( $\beta_4 < 0$ ) d'accroître l'emploi d'un groupe particulier de qualification.  $\beta_5 = 0$ , indique que le changement technologique est neutre,  $\beta_5 > 0$  implique que le changement technologique est intensif en qualification,  $\beta_5 < 0$  indique que le changement technologique joue contre la qualification (substitution).

### III.1.3.4- Norbak (2001)

Il utilise la part des ventes étrangères des filiales comme une variable dépendante. Cette variable est désignée comme  $AFSHARE_{ijt}$  d'où :

$$(1) \quad AFSHARE_{ijt} = \frac{SQ_{ijt}}{SQ_{ijt} + SX_{ijt}}$$

où  $SQ_{ijt}$  est le niveau de production de la firme  $i$  dans le pays  $j$  au temps  $t$  et  $SX_{ijt}$  est le niveau d'exportation. Il utilise une procédure à deux étages qui sépare les effets de probabilité (2) des effets marginaux (3), on a :

(2)

$$DAFSHARE_{ijt} = \beta_0 + \beta_1 RD_{it} + \beta_2 TREMB_{ht} + \beta_3 DIST_j + \beta_4 AGE1_{it} + \beta_5 RD1_{it} + \beta_6 GSCALE1_{ht} + \beta_7 GDP_{jt} + v_{ijt}$$

(3)

$$DAFSHARE_{ijt} = \alpha_0 + \alpha_1 RD_{it} + \alpha_2 TREMB_{ht} + \alpha_3 DIST_j + \alpha_4 AGE1_{it} + \alpha_5 RD1_{it} + \alpha_6 GSCALE1_{ht} + \alpha_7 GDP_{jt} + \alpha_8 \lambda_{ijt} + \varepsilon_{ijt}$$

$RD_1$  est la variable Dummy qui prend la valeur de 1 si la firme réalise des R&D à l'étranger, zéro sinon,  $RD_2$  est la variable Dummy qui prend la valeur de 1 si la firme réalise une R&D dans un pays, 0 sinon.  $TREMB$ , part des transports et des coûts dans le total des coûts

variables. *DIST*, distance de la Suède (pays d'origine) par rapport aux pays où la firme enregistre les ventes. *AGE<sub>1</sub>* est l'âge moyen de la filiale dans le pays dans lequel la production est réalisée. *AGE<sub>2</sub>* est l'âge moyen de la filiale dans un pays spécifique. *GSCALE<sub>1</sub>* est la taille moyenne des filiales divisée par la taille moyenne des firmes en terme d'employé. *GSCALE<sub>2</sub>* taille moyenne des entreprises avec plus de 100 employés divisée par l'industrie totale. *GDP* est le *PIB* déflaté.

#### **Encadré 4: Sources et données**

Te Velde et Morrisson (2002) travaillent sur les données de l'organisation internationale du travail relatif aux salaires réels des faiblement qualifiés dans 5 pays asiatiques, sur la part des qualifiés dans l'emploi total (1970-1997), sur le stock d'IDE comme un ratio du PIB (1982-1998).

Pan-Long Tsai (1995) se base sur les coefficients de Gini provenant de la banque mondiale, des Nations Unies et de l'office international du travail.

Lipsev et Sjöholm (2001) se basent sur les données des manufactures indonésiennes provenant du Central Statistical Office. Toutes les entreprises du secteur manufacturier avec plus de 20 employés sont incluses. En 1996, il y avait 22 997 entreprises connues de l'office des statistiques. De nos jours certaines de ces entreprises ne correspondent plus à leurs critères. Certaines données ont donc été exclues de cette étude dont il ne reste plus que 19 911 entreprises.

Norback (2001) tire ses données de l'institut de recherche des économies industrielles pour 1965, 1970, 1974, 1978, 1986, 1990 et 1994. Ces survey couvrent les FMN dans les secteurs manufacturés (pays ?). D'autres données additionnelles sont issues du World Development Indicators (1997), l'OCDE (1997), et le SCB (1965, 1970, 1974, 1978, 1986, 1990 et 1994).

## II.2 - Le commerce et son rôle sur les inégalités

Les répercussions sociales de la mondialisation dans les pays du Nord ont suscité des comportements et des avis hostiles. Tous les économistes, ou presque, s'accordent sur le fait qu'il y a une certaine coïncidence entre la hausse des inégalités dans les pays industrialisés et l'entrée dans le commerce international des pays à bas salaires. Des auteurs comme Wood (1994), Borjas et Ramey (1995), Sach et Shatz (1994) mettent en exergue ce phénomène dans leurs études en notant que c'est dès 1975 que la part d'exportation des pays à bas salaires passe de 7% à 17.2% en 1992<sup>136</sup>. Effectivement, pour soutenir une éventuelle causalité entre les inégalités au Nord et l'ouverture du Sud, on note que dès les années 70, les inégalités ont augmenté dans le Nord (Davis, 1992 ; OCDE, 1996 ; Welch, 1999). On s'interroge alors sur l'éventualité de renoncer au libre échange pour préserver la paix sociale dans les pays industrialisés. Dans les pays du Sud, surtout pour les pays qui ont réussi plus que d'autres à s'insérer dans le commerce international, on se demande si le libre échange leur est autant favorable. Il rejaillit clairement dans nos deux précédents chapitres que non seulement les inégalités (salaires/revenu, chômage) sont en train d'augmenter, mais qu'avec le contexte international et les faiblesses des structures des marchés du travail, la main d'œuvre des pays du Sud est vulnérable face à l'évolution rapide des nouvelles technologies et des techniques de production.

Empiriquement, dans les pays en développement, certaines prédictions HOS ne sont pas vérifiées (baisse des inégalités). Cependant, on remarque que si elles ne sont pas vérifiées, ce n'est pas pour les mêmes raisons. Wood (1997) montre que l'agressivité des pays à faibles salaires d'Asie a été défavorable aux pays industrialisés mais également aux pays en développement à revenus intermédiaires comme plusieurs pays d'Amérique latine. L'ouverture et la technologie ayant aggravées la situation entre les travailleurs qualifiés et les travailleurs non qualifiés. Rougier (2000), dans ses tests, ne trouve pas de corrélations significatives entre l'entrée dans le commerce international des pays à bas salaires et la hausse des inégalités dans les pays à revenus intermédiaires d'Amérique latine. L'aggravation des inégalités serait imputable à l'ouverture mais davantage aux dotations naturelles des pays en développement et à l'incapacité de certains d'entre eux de développer des industries compétitives. Nous allons présenter différents résultats empiriques sur les inégalités des pays

---

<sup>136</sup> Dans le chapitre 2 nous avons montré que certains pays du Sud avait saisi l'opportunité de la libéralisation commerciale pour accroître considérablement leurs exportations de produits manufacturés tant en volume qu'en qualité.

en développement en relation avec la libéralisation commerciale, l'impact de l'ouverture et l'évolution des salaires.

### **II.2.1- La libéralisation commerciale**

Les inégalités auraient évolué différemment suite à la libéralisation commerciale. Wood et Ridao-Cano (1997) soutiennent que l'entrée de la Chine, Inde, Bangladesh, Pakistan et Indonésie dans le marché mondial des biens avec un fort contenu en travail non qualifié au milieu des années 80 a eu un impact important dans les inégalités de revenu des pays à revenu moyen comme ceux d'Amérique latine. Car en augmentant l'offre de biens intensifs en travail non qualifié, la structure de la demande de ces biens a changé baissant leur prix et le rendement des facteurs lié à la production de ces biens. Les pays d'Amérique latine sous cette pression ont donc dû changer leur technique de production en cherchant d'autres avantages comparatifs dans les biens dans lesquels ils utilisent du travail semi-qualifié<sup>137</sup>. La demande de ce type de travail a donc crû d'où une hausse des dispersions de salaires dans ces pays.

En partant de l'hypothèse de la modification de l'offre relative de travail qualifié et non qualifié, ils estiment l'impact de l'ouverture croissante des économies sur les salaires relatifs sur deux périodes, 1960-1970 et 1980-1990. Cet impact dépend du niveau de l'offre de travail non qualifié. Les auteurs critiquent le fait qu'en supposant l'offre élastique, on ne tient compte que du niveau initial de l'offre. Le Bangladesh, la Chine, l'Inde, l'Indonésie, le Pakistan, regroupent la plus grande proportion de travailleurs non qualifiés, à faible revenu. Fermés au commerce dans les années 60-70, ils se sont ouverts depuis le milieu des années 80, avec une croissance rapide de leurs exportations de produits manufacturés. Mais cette ouverture des pays à faibles revenus a semblé altérer l'avantage comparatif des pays à revenus intermédiaires dont le ratio H/L est au-dessus de la moyenne mondiale (mais en dessous des pays riches). Les pays à revenus intermédiaires auparavant spécialisés dans les biens intensifs en travail non qualifié ont vu leurs produits évolués vers des biens intensifs en qualifications intermédiaires. Avec l'entrée des pays asiatiques, il y a eu une contraction dans les deux secteurs d'activité, dans le secteur intensif en travail qualifié (remplacé par les importations du Nord), et dans le secteur intensif en travail non qualifié (remplacé par les importations des pays asiatiques). De fait, une plus grande ouverture a accru l'écart entre les travailleurs non qualifiés et qualifiés d'Amérique latine. La technologie est supposée s'être modifiée au cours

---

<sup>137</sup> Nous avons montré dans le chapitre 2 que même dans les biens nécessitant plus de qualification les pays d'Amérique latine ont du mal à rivaliser avec les pays asiatiques plus performants et ayant une main d'œuvre qualifiée et non qualifiée bien moins chère.

du temps en engendrant un biais en faveur du travail qualifié. Ainsi pour la plupart des pays en développement, l'ouverture a eu des effets différents sur les inégalités de salaires en 1960 (en les baissant) et en 1980 (en les augmentant). La technique des années 80 est plus fortement biaisée en faveur du travail qualifié, ce qui remet en cause les évidences empiriques qui rapportent que la demande de travail non qualifié augmente davantage à l'ouverture que celle du travail qualifié réduisant ainsi les inégalités. L'expérience des pays d'Asie de l'Est de 1960 et de 1970 (baisse des inégalités) et d'Amérique latine de 1980 et 1990, montre que l'ouverture a augmenté les inégalités de salaires plus qu'elle ne les a baissés. Wood explique que cela tiendrait en grande partie à la dotation en ressources naturelles<sup>138</sup> de ces deux zones géographiques et à la technologie. De plus, une certaine politique de flexibilité des salaires (baisse du salaire minimum) entretenue par certains gouvernements, a également favorisé l'élargissement du fossé entre qualifiés et non qualifiés. Impliquer les pays d'Asie dans l'évolution croissante des inégalités dans les pays d'Amérique latine, peut-être contesté. Mais c'est l'aspect du rôle de la concurrence internationale sur l'efficacité des pays du Sud que nous retenons et qui nous permet de nous aligner (comme nous l'avons déjà suggéré dans le chapitre 2, section 3) sur le fait que le plus grand dynamisme de certains pays d'Asie a pu contribuer à la défaillance de plusieurs entreprises dans les pays en développement à revenu intermédiaire, notamment ceux d'Amérique latine.

Rougier (2000) dans ses travaux en arrive à une autre conclusion. Il ne met pas en relation le rôle des pays asiatiques dans l'accroissement des inégalités dans les pays d'Amérique latine. Il estime que chacune de ces deux zones, surtout celle d'Amérique latine, est sous l'influence de l'ouverture mais aussi de l'orientation de sa structure de production. Il étudie l'interaction ouverture - inégalités dans les pays d'Amérique latine notamment, sur un panel de 32 pays à revenus intermédiaires, de cinq sous périodes quinquennales successives de 1970 à 1995. Les exportations primaires sont dans un premier temps les variables dépendantes retenues (plus importantes que les produits manufacturés). Il utilise la méthode de *Path Analysis*<sup>139</sup> et trouve que les inégalités de revenu augmentent avec les exportations primaires et baissent simultanément avec l'ouverture. Les inégalités baissent aussi, mais dans une moindre mesure avec les exportations de haute technologie et l'ouverture des grands pays à faibles revenus.

<sup>138</sup> Comme nous l'avons précisé dans les chapitres précédents les différences dans les dotations en ressources naturelles entre les pays d'Asie et d'Amérique latine ne constitueront pas la base de notre argumentation sur l'évolution des inégalités (salaires/revenu) dans le Sud. Toutefois cet aspect du problème n'est pas totalement exclu.

<sup>139</sup> Cette méthode permettrait d'analyser et d'estimer la structure des effets directs et indirects sur les inégalités des différentes variables liées à l'ouverture comme la structure des spécialisations et les dotations factorielles.

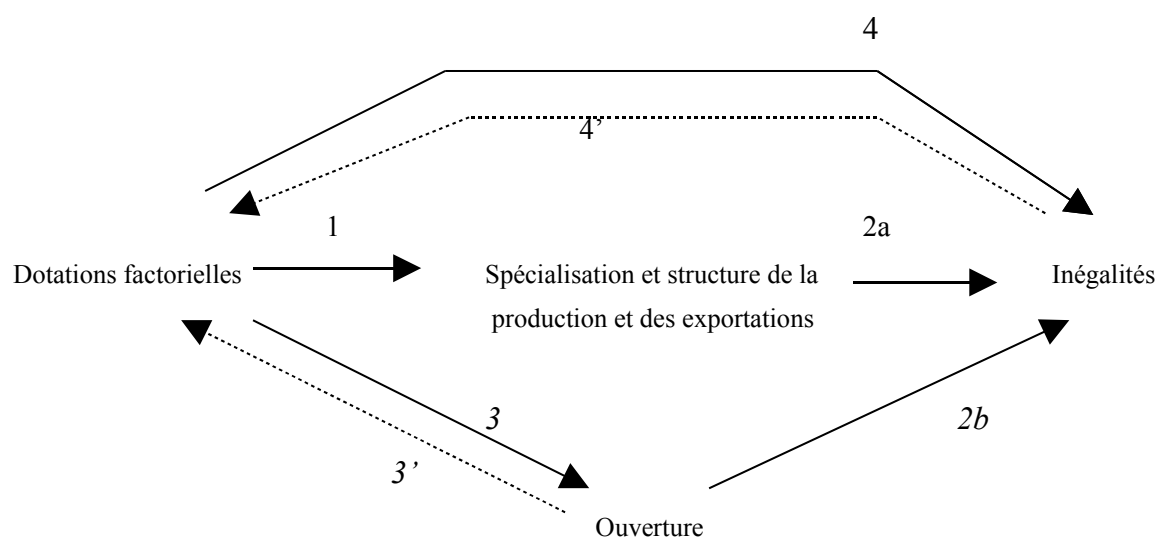


Lorsque l'indice de Gini devient la variable dépendante, les inégalités augmentent avec les dotations en terres et en ressources naturelles, et diminuent avec les ratios capital/travail et avec les niveaux d'éducation. L'hypothèse d'un biais technologique liée à l'ouverture et aux importations, qui conduirait à augmenter les inégalités n'est pas vérifiée. Il y a cependant une limite à cette analyse. Conformément aux hypothèses HO, ces résultats ne sont valables que pour les pays à revenus intermédiaires latino-américains, car pour les pays d'Asie et d'Afrique, il n'existe pas de relations significatives entre l'ouverture, les exportations et les inégalités. Cependant après décomposition de l'échantillon, on constate que l'ouverture a augmenté les inégalités dans les pays d'Asie en excluant les nouveaux pays industrialisés d'Asie de l'Est. Ces résultats viennent corroborer ceux obtenus au chapitre 1 où nous notions une progression des inégalités de revenu et de salaire même dans les pays asiatiques les plus égalitaires. Ces travaux permettent aussi de rappeler que la structure initiale de la production de certains pays (forte exploitation des matières premières) constituent un sérieux handicap dans le processus d'intégration croissante des économies. Dans le chapitre 2, que nous avons tenu à élaborer avant la présentation de cette revue de littérature, nous avons montré que dans le domaine des ressources naturelles, les pays asiatiques (Corée, Singapour, Malaisie, Thaïlande, Chine, Inde) tiraient plus d'avantage au commerce car ils sont compétitifs dans la production de produits à base de ressources naturelles donc bien plus intensifs en capital que la seule méthode d'extraction. Seul le Mexique et le Brésil, comme pays latino-Américain, apparaissent parmi les 25 premiers pays exportateurs de produits à base de ressources naturelles<sup>140</sup>. Ceci rappelle que malgré leurs fortes dotations en une ressource ou en un facteur de production, beaucoup de pays en développement ont une grande incapacité à tirer profit de leurs richesses.

---

<sup>140</sup> Nous rappelons que dans le chapitre 2 nous expliquions succinctement que la production de biens basés sur des ressources naturelles demandait une mobilisation de la technologie bien plus grande que les activités d'extraction de ressources naturelles dont sont un peu plus spécialisés la grande partie des pays d'Amérique latine.

**Schéma 5 : Lien Dotations factorielles –Ouverture -Inégalités**



Graphique : Eric Rougier (2000)

Avec le schéma 5 ci-dessus Rougier explique que les dotations factorielles ont joué un rôle dans la dynamique ouverture - inégalités (3). Un pays mieux doté en ressources naturelles aura un volume d'échange élevé mais, dans le cas des pays d'Amérique latine, ces inégalités se sont accrues (4). L'intensification de l'ouverture peut augmenter les inégalités dans les pays latino-américains (2b). Ceci peut se manifester dans la forte dotation en ressources naturelles et la spécialisation qu'elle suscite dans le secteur primaire (lien 1), en conséquence on aura une orientation du capital vers le secteur intensif en ressource naturelles au lieu du secteur industriel. Cela retarde l'industrialisation et accroît les inégalités (2a). Les inégalités sont connectées aux dotations par le biais de la production et de l'évolution de sa structure (4'). L'incitation suite à l'ouverture à se spécialiser dans les biens intensifs en travail non qualifié retarde la formation du travail qualifié.

Enfin, les déductions de Rougier associées aux hypothèses de Wood et Ridao-cano nous permettent de nous orienter davantage vers l'argument technologique et de commerce international pour expliquer l'évolution *actuelle* des inégalités dans les pays du Sud. Ces deux facteurs, parmi tant d'autres constituent à notre sens, les éléments qui vont accentuer une situation déjà préoccupante dans ces pays (inégalités, pauvreté, chômage) en mettant à cru les lacunes structurelles, juridiques et humaines de ces zones<sup>141</sup>. En utilisant la méthode de

<sup>141</sup>Même l'Asie, malgré ses fortes prestations, accuse beaucoup d'incohérences dans la gestion de la main d'œuvre (les données sur les inégalités réelles et les niveaux de chômage sont très souvent critiqués).

demande de facteurs, selon le théorème HOS, Bourguignon et Morrison (1989) se penchent sur Taïwan, le Costa Rica, la Malaisie, le Malawi, le Maroc et le Pérou. Dans les années 70 les exportations de produits manufacturés sont associées à des plus faibles indices de Gini. En étudiant les exportations de biens primaires à travers les séries temporelles, on remarque que plus les exportations de ressources naturelles sont élevées plus les inégalités sont grandes, ce qui traduirait un fort contenu en qualification dans ces secteurs. De même, la plupart des exportations agricoles sont associées à de plus faibles inégalités dues au fait que la part de main d'œuvre non qualifiée est très abondante. Cependant, les résultats de l'analyse de Bourguignon et de Morrison ont énormément de limites au regard de ce que nous avons déjà souligné auparavant, et aussi du fait que cette étude semble fort ancienne. Il faut tout de même reconnaître qu'à cette période un secteur reconnu comme étant intensif en qualification était désigné comme étant plus inégalitaire qu'un autre.

En dehors de ces analyses directement comparatives, et avec des études plus récentes, l'impact de la libéralisation commerciale sur les inégalités a été étudié à travers l'intensité<sup>142</sup> du commerce des pays en développement. C'est ainsi que Dollar et Kray (2004) ne trouvent pas de résultats significatifs quand à l'effet du volume du commerce sur les inégalités de revenu. Il est admis que la hausse de l'intégration économique internationale conduit à une hausse des inégalités entre les nations et à l'intérieur des nations. Avec l'ouverture, le PIB par tête de la part des pauvres a crû très fortement. Ils se basent sur des données de distribution de revenu (Gini) de 137 pays de 1960 à 2003. Il s'agit de déterminer comment les revenus des pauvres varient avec le revenu moyen et ce qui explique cette déviation. On définit comme pauvres ceux qui se partagent les derniers 20% de la distribution des revenus. On utilise les données disponibles sur la distribution des revenus pour construire les revenus moyens des quintiles les plus pauvres. Ainsi, on se demande si une hausse du commerce conduit systématiquement à une plus grande inégalité des revenus qui peut se résumer à la question de savoir si le commerce explique les déviations entre la croissance des revenus moyens et la croissance des revenus des pauvres. Ils estiment une régression du logarithme du revenu par tête des pauvres par rapport au logarithme du revenu moyen par tête. Il en résulte qu'il n'y a pas de corrélation significative entre les changements dans les inégalités et les changements

---

<sup>142</sup>Nous rappelons encore une fois, que selon les résultats que nous avons obtenu au chapitre 2, section 1, la grande majorité des pays du Sud sont exclu des 20 à 30 premiers pays exportateurs de produits, quel que soit leur intensité en technologie ou en main d'œuvre. Toutes les études mettant en relation le lien commerce-inégalités (salaires/revenu) doivent être appréhendées en ayant à l'esprit que les pays en développement mais surtout les pays les plus pauvres ont une place de plus en plus marginal dans le contexte international. Et que même les pays en développement qui arrivent à figurer aux premiers rangs avec les nations industrialisées doivent faire des efforts au niveau de la qualification de leur main d'œuvre, des investissements et des salaires. Ce qui demeure une contrainte très grande tant au niveau des entreprises mais aussi de la main d'œuvre qui s'y soumet.

dans les volumes du commerce. La libéralisation ne s'est pas accompagnée d'une hausse des inégalités ces 20 dernières années, notamment au Costa Rica (inégalités stables), Inde, Malaisie, Philippines, Thaïlande (baisse des inégalités). On remarque que la hausse des inégalités a été faible, la croissance des revenus des plus faibles a été la même que les taux de croissance du PIB par tête. Le revenu des pauvres a augmenté de 3% en Chine, Inde, Malaisie, Thaïlande. Les revenus des pauvres ont baissé au Brésil, Mexico, et en Côte d'Ivoire. Ce sont les pays où le taux de croissance du PIB par tête a été de moins de 1% sur cette période. Le constat d'une absence de hausse des inégalités dans la plupart des pays que nous avons étudié vient en contradiction avec les résultats présentés au chapitre 1 et les analyses effectuées au chapitre 2. Cependant, le manque de corrélation ne traduit pas une faute de lien entre le commerce et les inégalités de revenu ou de salaire. Ce problème peut être vu sous un autre angle, celui de l'évolution de la structure des salaires suite à l'ouverture croissante des économies. Avant d'exposer les différents travaux mettant en évidence le rôle de l'ouverture sur la structure des salaires nous présentons une étude d'Attanasio et al. (2002) qui veulent mesurer l'impact des réformes commerciales sur les inégalités en Colombie de 1984 à 1998. Non pas qu'elles soient représentatives de tous les pays d'Amérique latine, ces travaux sont un exemple des incohérences au niveau des inégalités inhérentes à la libéralisation commerciale. Ces réformes commerciales s'appuient sur les baisses tarifaires des années 80 et 90. Ils se basent sur le niveau des inégalités d'abord par la déviation standard de salaires (log), ensuite par la différence entre le 90ème et la 10ème centile de la distribution des salaires (log). L'évolution de la prime de qualification dans l'industrie à travers la décomposition de l'inégalité en composants qui reflètent le changement dans les rendements de l'éducation et un composant qui capture l'inégalité à l'intérieur d'un même groupe. Ils estiment que les rendements de l'éducation même croissants sont restés modestes dans les pays d'Amérique latine, et n'expliqueraient pas la hausse des inégalités salariales enregistrées en Colombie. Les réformes commerciales ont eu plutôt un rôle de baisse des inégalités, ce qui l'exclurait de l'explication dans la hausse des inégalités. Par contre, leurs tests révèlent une forte corrélation entre les réformes commerciales et la taille du secteur informel, ce qui, avec l'accroissement de ce dernier, est néfaste à la santé économique. En somme, les réformes commerciales n'ont pas affectées le niveau des inégalités en Colombie. Ce sont les secteurs ayant l'expérience des faibles tarifs (plus ouverts aux importations) et donc intensifs en technologie qui sont porteurs de biais technologique en faveur de la qualification. C'est à l'intérieur de ces secteurs qu'on enregistre de grandes inégalités salariales entre travailleurs qualifiés et travailleurs non qualifiés. L'ouverture, ou les réformes commerciales internes n'ont, à elles seules, aucun impact presque sur la hausse des inégalités salariales dans les pays

du Sud. Mais ce sont toutes les mesures d'accompagnement ou conséquences tels que l'importation de bien d'équipement requérant une main d'œuvre plus qualifiée (chapitre 5) qui induisent des modifications dans la demande de travail et ainsi sur la distribution de salaires. Ainsi, il est difficile d'envisager l'ouverture ou les réformes comme une manifestation autonome, elles se traduisent toujours avec ces contenus en importations et en exportations, fort ou faible en qualification, fort ou faible en volume.

## **II.2.2 – L'évolution des salaires**

La mesure des inégalités salariales passe nécessairement par l'étude de l'évolution des salaires que ce soit pour les qualifiés ou pour les non qualifiés. Robbins (1994, 1996) fait une étude sur certains pays d'Asie et d'Amérique latine (En Argentine, au Chili, en Colombie, au Costa Rica et en Uruguay). Les écarts de salaires ont augmenté au milieu des années 70 et le début des années 80 pour l'Argentine, le Chili ; entre le milieu des années 80 et le milieu des années 90 pour la Colombie, le Costa Rica, l'Uruguay. Ses tests confirment la hausse de la demande de travail qualifiée de 1976 à 1993 et surtout de l'accroissement de leurs salaires relatifs. Robbins (1996) ne pense pas que la libéralisation des institutions du marché du travail soit une explication à la hausse des inégalités. Il n'y a pas de corrélation entre les mouvements des salaires relatifs et les changements du salaire minimum légal. Concernant certains pays d'Asie, on trouve de fortes baisses de salaires relatifs en Malaisie entre 1973 et 1989. Cette baisse serait due à une forte hausse de l'offre relative de travail. Sur la période 1982-1986, les Philippines connaissent une hausse (1982-1986) de leurs salaires réels, puis une baisse. Il se pourrait que la baisse des salaires réels soit due à la période de forte dépression qu'a traversé ce pays. En 1998, Leamer tente de vérifier le théorème de Rybczinski<sup>143</sup> en testant si l'offre relative affecte les salaires relatifs de plusieurs pays en développement suite à la libéralisation commerciale. Durant la période étudiée, l'offre relative a fortement augmenté<sup>144</sup> en Argentine, au Chili, en Colombie, au Costa Rica, en Malaisie, à Mexico, aux Philippines, à Taïwan et en Uruguay. La corrélation entre l'offre relative et les salaires relatifs a été négative et amène à la conclusion selon laquelle les changements dans l'offre relative exercent une pression à la baisse sur les salaires relatifs contrairement aux prédictions du théorème de Rybczinski.

---

<sup>143</sup> La hausse de l'offre relative de travail augmentera la production relative à travers les biens intensifs en technologie laissant les salaires relatifs inchangés

<sup>144</sup>Le modèle HOS prédit que les salaires relatifs domestiques augmenteront lentement en accord avec les changements dans les prix relatifs internationaux des biens commercialisés.

Le problème dans le débat de l'ouverture des économies, est qu'on mesure à la fois l'interaction de l'ouverture au commerce et des flux de capitaux sur les salaires. Et c'est cette méthode qui fait dire d'après Paus et Robinson (1998) que les salaires n'augmentent pas dans les pays en développement. Ils se focalisent davantage sur les flux commerciaux internationaux, surtout au niveau des exportations. Une plus grande ouverture est mesurée à travers la part d'exportation de chaque pays et reflète la capacité des producteurs domestiques à être compétitifs au niveau du marché global. L'ouverture peut également être mesurée par le niveau d'importation qui doit se traduire par une baisse des barrières de protection (baisse des tarifs). L'ouverture au commerce a des effets positifs sur les salaires réels des pays en développement car elle augmente la demande de travail (HOS). Dans certains modèles de croissance qui incorporent l'exportation, une hausse des exportations entraîne une augmentation des outputs, ce qui conduit à une plus forte demande de travail et des salaires plus élevés. De plus, la pression des marchés, l'ouverture, induisent une plus grande productivité directement dans les secteurs d'exportation et génère des externalités positives sur le reste de l'économie [World Bank, 1995, 1993, 1991 ; Ram, 1985 ; Feder, 1983 ; Balassa, 1982 ; Krueger, 1980]. Ainsi, une plus grande productivité (marginale) entraîne de plus hauts salaires réels.

On s'appuie sur les études de Rodrick (1994), Levine et Renelt (1992), Edwards (1992), Esfahani (1991), Helleiner (1986), qui mettent l'accent sur le fait que la croissance des exportations peut promouvoir une économie de croissance indirectement en générant des échanges avec l'étranger, ces derniers entraîneront l'importation de machines et de biens intermédiaires nécessaires pour l'investissement. Dans ce cas, mieux que la croissance des exportations, c'est la croissance induite des investissements qui génère la demande de travail et entraîne une hausse des salaires. De ce fait, le lien négatif qui a été fait entre l'ouverture et les salaires est à rattacher à l'état de santé de l'économie mondiale durant la dernière décennie du 20<sup>ème</sup> siècle. Il existe trois caractéristiques importantes, d'abord la faible croissance dans les pays industrialisés, ensuite un nombre plus élevé de pays en développement poussés dans l'exportation (pression, compétitivité) et enfin la mondialisation croissante de la production. Paus et Robinson (1998) estiment une équation de salaire pour 32 pays en développement, sur la base des salaires réels des manufactures. Ils en déduisent au vue des résultats, qu'une hausse de l'ouverture n'est nécessairement ni bonne, ni mauvaise pour le travail. La croissance économique, la croissance de la part d'investissement, et la croissance de la productivité sont les déterminants majeurs de la croissance des salaires réels. Il trouve que l'effet de la croissance de la part d'exportation sur la croissance économique est indirect car

génère l'échange nécessaire pour acheter les inputs étrangers indispensables pour l'investissement domestique. En 1980, sous les conditions de pressions compétitives intenses, il n'y a pas de résultats statistiquement significatifs sur l'ouverture par rapport à la croissance du salaire réel. Ainsi cela ne veut pas dire que l'ouverture soit néfaste. Néanmoins, même en se basant sur l'ouverture à travers le commerce, les auteurs n'arrivent pas à soutenir la thèse selon laquelle l'ouverture croissante des économies favoriserait une hausse des salaires. Ils reconnaissent même indirectement par le biais de leur exemple de 1980 que l'évolution des salaires n'a pas été positive, sous certaines conditions de concurrence accrue par exemple.

Avec l'ouverture et les politiques commerciales qui ont suivi, on constate des modifications sur la structure sectorielle de la production et des exportations, et donc sur la demande des deux types de qualification. La baisse de la protection des industries intensives en travail non qualifié à la fin des années 80 a davantage affecté le travail non qualifié que le travail qualifié. Cela s'est d'autant plus accru avec l'entrée des pays asiatiques à faible revenu et fortement exportateurs qui, à travers une forte progression des exportations intensives en travail non qualifié, ont pu causer l'accroissement du différentiel de salaire en Amérique latine (Wood, 1998, cité par Paus et Robinson). Ces travaux une fois de plus font ressortir que les pays asiatiques avec leurs performances sur certains types de biens, et leurs faibles coûts salariaux mettent à mal les autres pays en développement dépourvus de leurs atouts. Dans le cas de l'industrie manufacturière au Mexique, Revenga (1997) analyse l'effet de la libéralisation commerciale sur l'emploi et les salaires dans le secteur manufacturier. Les données couvrent la période de 1984 à 1990. Sur une base de données au départ de 3218 unités, il a été sélectionné 2354. Les études faites montrent que les rentes générées par les barrières commerciales étaient absorbées par les firmes et les travailleurs sous forme de prime salariale. La libéralisation commerciale a affecté l'emploi et les niveaux de salaires en modifiant les produits des industries et la demande de travail. En 1985, le Mexique décide de libéraliser le secteur extérieur, tout en baissant les tarifs douaniers, la libéralisation commerciale a nécessité la ré-allocation des ressources entre les secteurs de l'économie mexicaine. L'exemple du Mexique servirait d'éclairer le lien entre les ajustements du marché du travail et l'accroissement de la compétition globale. On analyse l'effet de la libéralisation commerciale mexicaine de 1985 à 1987 sur l'emploi et les salaires dans l'industrie manufacturière. La baisse des tarifs douaniers peut conduire l'emploi dans le même sens (à la baisse), l'ampleur de la réaction de l'emploi et des salaires dépendra de la nature du marché du travail en question. Si les salaires sont déterminés de façon compétitive, les facteurs déterminants seraient les élasticités de la demande de travail et d'offre de travail dans l'industrie. Mais les

réponses des entreprises en matière d'emploi et de salaire varient selon le niveau, la nature, le poids de la firme. « Une firme ayant un très haut degré de part de marché peut choisir, pour s'accommoder des changements dans la compétition internationale en allégeant leurs marges de profits plutôt que d'ajuster leurs coûts de travail ». Revenga s'appuie sur les travaux de Currie et Harrison (1997) qui dit que les firmes intensives en capital profitent actuellement de la baisse des barrières tarifaires qui contribuent à la réduction de leurs coûts de production. En réponse à la hausse de la compétitivité, des firmes choisissent de promouvoir la productivité et la qualification de leur main d'œuvre, ce qui conduit à une association paradoxale entre une protection tarifaire plus faible et de plus grands gains pour les travailleurs (qualifiés surtout). Ce qui est une spécificité des firmes où les travailleurs ont un certain pouvoir et préfèrent conserver leur emploi avec un niveau de salaire élevé, que d'encourager des dépenses pour les travailleurs sans emploi. Revenga adopte un modèle de salaire qui inclut à la fois le comportement de partage de la rente et la détermination des salaires compétitifs. Une modification de la protection commerciale peut modifier les salaires de la firme à deux niveaux. Dans un premier temps les modifications auront des effets directs sur la demande de travail total de l'industrie. Dans un second temps la baisse des barrières tarifaires se traduira par la baisse de la rente dans les secteurs concernés et de ce fait, va réduire la composante rente dans les salaires des firmes dont les travailleurs sont capables de s'approprier la rente. On estime l'effet de la protection sur les salaires des industries. Cela nous donnera la mesure de pression sur les salaires dus aux changements dans les produits industriels et dans la demande de travail. Les résultats de cette estimation disent qu'en 1990, 73% de la variation totale dans la quasi - rente s'est faite à l'intérieur de l'industrie. Ces variations internes en gains sont substantielles mais plus faibles (66%). Par ailleurs, malgré la libéralisation commerciale, le ratio de la pénétration des importations a baissé entre 1984 et 1987, ce qui est dû en partie à la dépréciation du peso après 1987. Le ratio import double allant de 8.7% à 16.2%.

Le tableau (51) ci-après présente les équations des industries estimées. Le coefficient sur le tarif est significativement négatif, c'est à dire qu'une baisse de la protection conduit à une augmentation des salaires dans l'industrie. Le signe négatif s'explique par l'association interindustrielle entre un niveau initialement élevé de protection et de très faibles salaires. Dès que les effets fixes sont ajoutés, on obtient le signe opposé des variables de protection dans l'équation de salaire. Le coefficient de la fraction de la demande est négatif et montre qu'une baisse du quota réduit les salaires réels. Une baisse des tarifs de 50% à 10% baisse les salaires réels de 6%-7%. Par rapport à l'emploi, la baisse des tarifs indique un effet positif sur



l'emploi. Pour cela, on suppose que le travail et l'input auparavant contraint (le capital par exemple) sont complémentaires dans le processus de production, suite à la baisse des restrictions sur cet input (hausse des importations) on assistera à une hausse de la production et donc à un accroissement du facteur travail qui lui est associé (normalement le travail qualifié). On en déduit donc que l'emploi augmente.

Cependant, l'impact de la baisse des tarifs sur les salaires sont modestes, une baisse de 50% à 10% des tarifs est associée à seulement une baisse des salaires de 2%. En incluant la composition de la main d'œuvre, la substituabilité travail - capital dans la production, l'auteur estime l'équation de salaire. On en retient que des changements dans les tarifs douaniers et les quotas varient significativement avec la composition de la main d'œuvre de la firme. Le paramètre rente est inversement corrélé avec la proportion de travail non qualifié dans l'emploi total de la firme. Plus la fraction de production des travailleurs non qualifié est importante et moins ils sont capables de capturer une part de quasi rente.

En utilisant les données industrielles agrégées

$$n_{jt} = a_o + a_1 w_{jt} + a_2 r_{jt} + a_3 v_{jt} + TP_{jt} \phi + \varepsilon_{jt} \quad (3)$$

et

$$w_{jt} = b_o + b_1 w_{jt}^A + b_2 r_{jt} + b_3 v_{jt} + TP_{jt} \Lambda + \zeta_{jt} \quad (4)$$

Où  $n_j$  est le niveau de l'emploi dans l'industrie  $j$ ,  $r_j$  est le coût de capital dans l'industrie  $j$ ;  $w_j$  est le salaire dans l'industrie  $j$ ;  $w^A$  est le salaire alternatif;  $v_j$  est le prix des inputs matériels,  $TP_j$  est un vecteur des variables de protection commerciale. A partir de là on établit l'effet des réformes commerciales sur les salaires des firmes associés avec la modification de la demande de travail dans l'industrie.

**Tableau 51 : Equation de salaire et d'emploi au niveau de l'industrie (OLS)<sup>145</sup>**

	salaires	salaires	salaires	salaires	emploi	emploi
Variables indépendantes	1	2	3	4	5	6
<b>Salaire annuel</b>	....	...	....	....	-0.939 (0.120)	0.057 (0.043)
<b>Salaire alternatif</b>	0.123 (0.013)	0.086 (0.013)	0.016 (0.006)	0.13 (0.007)	) 0.169	0.013 (0.006)
<b>Coût du capital</b>	0.103 (0.007)	0.047 (0.006)	0.104 (0.021)	0.102 (0.023)	) )	0.081 (0.024)
<b>Prix brut des matériaux</b>	-0.014 (0.027)	0.012 (0.022)	-0.036 (0.026)	-0.054 (0.030)	0.369 (0.026)	-0.050 (0.029)
<b>1-LCQ</b>	0.036 (0.028)	0.064 (0.026)	-0.046 (0.012)	-0.046 (0.016)	) -0.474	0.016 0.014
<b>tarif</b>	-0.154 (0.057)	0.034 (0.057)	0.148 (0.024)	0.181 (0.032)	) )	-0.064 0.028
<b>LCI</b>	-0.20 (0.035)	-2.46 (0.035)	-0.034 (0.016)	-0.011 (0.040)	0.119 0.100	-0.031 0.018
<b>Valeur ajoutée par travailleurs</b>	....	0.292 (0.014)	....	0.048 (0.024)	-0.043 0.196	...
<b>Effets fixes</b>	Non	Non	Yes	Yes	-0.449	Yes
<b>R<sup>2</sup></b>	0.330	0.603	0.938	0.942	0.123	0.992
<b>N</b>	812	695	812	695	... Non 0.231 812	812

En somme, la libéralisation économique affecte l'emploi et les salaires à plusieurs niveaux :  
 1-Elle presse vers le bas l'emploi et les salaires en modifiant les produits industriels et la demande de travail, ce qui se traduit par une baisse de 3% à 4% des salaires réels, et parfois une baisse de 10% à 14% dans certaines industries.

<sup>145</sup> Tableau obtenu en estimant les équation 3 et 4. les erreurs standards sont entre parenthèse. LCQ=license coverage on output ; LCI=license coverage on inputs ; 1-LCQ= output not covered by licenses. Les variables dépendantes des colonnes 1-4, représente le salaire réel mesuré en terme de gains annuels; les colonnes 5 et 6, est l'emploi annuel mesuré en terme de pourcentage de travailleurs dans une année. Les variables indépendantes incluent l'utilisateur du coût du capital, le prix des matériaux bruts, le salaire réel en pourcentage dans le pays, et les variables de taux de protection.

2-Elle baisse les rentes qui auparavant étaient supposées capturées par la firme et les travailleurs, ce qui a un effet négatif sur l'emploi et les salaires. Une baisse des tarifs de 20% des points entraîne une baisse des salaires de 5% à 6%.

3-Les firmes ayant une plus grande proportion de travailleurs qualifiés ont des parts de rentes plus élevées que celles qui ont une plus grande proportion de travailleurs non qualifiés.

A partir de cette première étude, on note que tout comme dans le Nord les salariés qualifiés sont mieux traités que les non qualifiés. Et, comme nous l'avons déjà souligné, contrairement aux prédictions théoriques les salaires baissent<sup>146</sup> ce qui fait de l'ouverture un facteur de dégradation des conditions de vie des travailleurs des pays en développement. Pour l'ensemble des pays d'Amérique latine, Weeks (1998) aboutit également à une dégradation du marché du travail ( sous section II.2.3). Nous évoquons avec Robbins (2003) le problème de données dans les pays asiatiques qui ne permettent pas souvent de faire des études comparatives poussées avec les pays d 'Amérique latine.

Les variations dans les salaires relatifs sont aussi fonction des modifications dans la demande de qualification. Cet aspect du problème, tout au long du chapitre 2, a été souligné pour évaluer l'accroissement des inégalités de salaires ou de revenu dans certains pays en développement. Arbache, Dickerson et Green (2004), choisissent le Brésil pour étudier les changements dans la demande de qualification dans les pays en développement. Avant 1990, c'était une économie protégée, régulée, dominée par des compagnies du secteur public. La baisse des tarifs douaniers a commencé vers 1988. Ils utilisent des données de 1981 à 1999, des individus âgés de 18 à 65 ans. Ils montrent que sur toute la période, le salaire horaire est resté inchangé. De même, les hauts niveaux d'inégalité de salaires n'ont pas évolué. Cependant, on note de substantiels changements dans la composition de l'éducation dans l'emploi par secteur. Ainsi, les secteurs non commerciaux sont dotés de travailleurs avec de hauts niveaux d'éducation par rapport aux secteurs commerciaux. En étudiant les résultats avant et après la libéralisation, il ressort que dans le secteur commercial, les salaires des travailleurs non qualifiés sont plus faibles et les salaires des travailleurs qualifiés plus élevés. La faiblesse des salaires des travailleurs non qualifiés peut s'expliquer par le fait que l'ouverture suivant la libéralisation augmente le degré de compétition des industries commerciales et réduit leur rente. On estime aussi que l'accroissement de l'ouverture a eut des effets différents à travers les groupes de travailleurs et les secteurs. Dans toute l'économie, les

---

<sup>146</sup>Dans le chapitre 2 nous avons évoqué le recours de certains pays à la compression des salaires. Certains pays d'Amérique latine ont subi de très fortes dévaluations tandis que les pays asiatiques manipulent le taux de change de leur monnaie.

rendements marginaux de l'éducation étaient plus faibles après la période de la libéralisation que celle d'avant, exceptée pour les travailleurs qualifiés pour qui le rendement marginal a augmenté. On en déduit ainsi que la technologie, à travers les importations de capital et les IDE, est biaisée en faveur du travail qualifié.

Dans le cas de Mexico, Hanson et Harrison (1999) étudient l'évolution des salaires et de l'emploi du travail qualifié et non qualifié après la libéralisation commerciale. Il y a une petite variation de l'emploi mais une forte hausse du salaire relatif des travailleurs qualifiés. Mais il ne trouve aucune corrélation entre l'intensité du travail qualifié et les changements dans les prix relatifs des produits, comme suggéré par le théorème de Stolper-Samuelson. Anderson (2005) affirme qu'avec l'ouverture il est plus difficile pour les gouvernements des pays en développement de redistribuer efficacement les revenus. Le calcul de l'imposition dépend d'une réelle connaissance des élasticités de l'offre et de la demande et la structure défaillante des pays en développement ne le permet pas (Shah et Whalley, 1991). Les gouvernements des pays en développement ont des difficultés à redistribuer les revenus via les taxes et les transferts. Les études récentes sur les effets de l'ouverture sur les inégalités en sont arrivées à deux conclusions. D'une part les études ont utilisées les séries temporelles sur des pays ou des groupes de pays en développement et ont montré qu'une hausse de l'ouverture a augmenté la demande relative de travail qualifié. D'autre part des études économétriques à travers les pays suggèrent que l'ouverture a eut un petit impact sur les inégalités. Les pays pauvres avec une abondante main d'œuvre non qualifiée ont peu de chance de tirer gain des réformes commerciales (Harrison, 2006). D'abord à cause de la perte de l'avantage comparatif dû à la hausse des salaires des travailleurs non qualifiés, et puis à cause du fait que les pays industrialisés protègent toujours les secteurs qui utilisent le travail non qualifié comme le textile. En plus, pénétrer les marchés internationaux même dans les secteurs qui utilisent du travail non qualifié demande beaucoup plus de travail qualifié que les pays en développement ne possèdent. Des études (Topolova, 2005; Goldberg et Pavcnik, 2005) sur l'Inde et la Colombie montrent que les pays en développement peuvent tirer davantage de profit de la mondialisation si l'ouverture s'accompagne de politiques complémentaires comme l'accès au crédit, les subventions de revenu par le gouvernement. Des régions où la croissance des exportations et des IDE sont forts (Mexico, Inde, Zambie, Colombie) auraient vu leur niveau de pauvreté baissé. Milanovic et Squire (2005) trouvent que la prime de qualification ne dépendrait pas de la composition de la qualification à travers les secteurs retenus. Ainsi, le profit semble être positif pour les pays pauvres comme pour les pays riches. Avec la négociation à l'échelle industrielle la prime de qualification augmente en réponse à la

libéralisation commerciale, le revenu augmente également. Dans l'évolution des inégalités interindustrielles la composition de la qualification entre les secteurs importe. La prime de qualification des pays riches augmente tandis que celle des pays pauvres dépend du poids de la prime de qualification par rapport aux effets de rentes. Les résultats obtenus apportent un faible support sur l'hypothèse qu'une baisse des tarifs peut conduire à une hausse des inégalités salariales. Mais la baisse des tarifs est fortement associée à une hausse des inégalités de salaire entre industries. Les inégalités interindustrielles sont plus élevées dans les pays pauvres que dans les pays riches.

La question du développement des pays en développement se heurte souvent au fait qu'en théorie il n'y a presque pas de modèles spécifiques concernant leur situation. La plupart des travaux effectués se sont fait dans un cadre empirique, et très souvent les résultats entrent en contradiction avec les théories classiques et néo-classiques du libre échange. Cela peut provenir de la spécificité de la structure du marché du travail, des distorsions au sein des secteurs de production vues dans les fait stylisés, des contraintes à divers politiques d'ajustement. Weeks (1999) relève que les prédictions du modèle Stolper-Samuelson ne sont pas constatées. Le facteur travail, plus abondant dans les pays en développement, devraient voir les salaires augmenter tandis que les profits baisseraient. De plus, par rapport à l'apport néo-classique la flexibilité du marché du travail et la libéralisation des échanges étaient censés accroître l'emploi, stimuler la croissance par les dérèglementations généralisées. Or, en analysant la situation du marché du travail de 1970 à 1998, il en conclut que le salariat a été affecté. Après la phase de réglementation et des contrôles de capitaux, des importations et des exportations, les pays d'Amérique latine se sont ouverts à l'extérieur vers les années 90 grâce à l'intégration régionale. La plupart sont sortis de l'endettement en ayant recours à l'ajustement structurel. Ce dernier a eu comme conséquence de compresser la demande, et de privilégier la politique monétaire à la politique budgétaire. De plus, on a assisté à une modification des rapports entre le travail et le capital, ce dernier ayant une position privilégiée grâce notamment à des réformes législatives. De nature plutôt urbaine, la population des pays d'Amérique latine n'a pas bénéficié des bienfaits de l'ouverture, de la croissance. En effet, on estime que le chômage a augmenté dans cinq pays<sup>147</sup> alors que le salaire réel des travailleurs baissait. Dans cinq autres<sup>148</sup> il y a une dégradation du marché du travail et une chute des

---

<sup>147</sup> L'Argentine, la Nicaragua, le Panama, la Pérou, le Vénézuela.

<sup>148</sup> Bolivie, Equateur, Guatemala, Honduras, Uruguay.

salaires réels. D'autres pays comme le Paraguay<sup>149</sup> enregistre un chômage croissant sans baisse significative des salaires réels.

Vu sous l'angle de la répartition des revenus, le travail s'est dégradé dans presque tous les pays. Analyse faite à partir des données brutes relatives à l'emploi et aux salaires réels dans les zones urbaines de la région de 1971 à 1998. Vu de l'évolution décroissante des salaires réels qui s'est accompagnée dans la majorité des pays d'Amérique latine d'une élévation du niveau de chômage, la conception néoclassique qui dit que le chômage est dû au niveau trop élevé des salaires ne tient pas. Weeks, pour expliquer ces résultats, utilise un modèle du marché du travail où le chômage ne s'ajuste que partiellement à son niveau d'équilibre à chaque période. Le taux de variation du chômage est défini comme le rapport entre le taux d'équilibre d'une période donnée (t) et le taux effectif de la période précédente (t-1). Le taux d'équilibre du chômage est déterminé par le niveau des salaires réels, et celui de la production. On a estimé la tendance du produit pour chaque pays sur la période 1971-1997. la variable de remplacement exprimant le niveau d'utilisation des capacités de production ( $GDPT_{(t)}$ ) est le rapport entre le PIB effectif et la tendance du PIB. Ainsi, l'augmentation des salaires réels élève le taux d'équilibre du chômage et l'accroissement de l'utilisation des capacités de production le réduit. Les résultats de cette estimation sont présentés par le tableau ci après.

**Tableau 52: Estimation des déterminants du chômage dans les pays d'Amérique latine, 1971-1997 (méthode des moindres carrés ordinaires, toutes les variables sont exprimées en logarithmes à l'exception de D90).**

<i>Variable</i>	<i>Coefficient</i>	<i>T de student</i>	<i>Signification</i>
<i>Constante</i>	0.121	4.05	0.000
<i>Déviatiion de la tendance du PIB</i>	-1.897	-9.76	0.000
<i>Salaires réels (t)</i>			
<i>Chômage (t-1)</i>	0.031	0.79	0.429
<i>D90</i>	-0.966	-2.87	0.004
<i>R<sup>2</sup> (aj) = 0.282</i>	0.054	2.23	0.027
<i>Stat.F= 0.000</i>			
<i>DF=272</i>			

Source : Weeks (1999)

<sup>149</sup> Des évolutions inverses sont constatées au Brésil, en Colombie, au Costa Rica où les salaires réels augmentent sans hausses significatives du chômage. De même au Salvador et au Mexique, on note une baisse des salaires réels et du chômage.

La variable de l'utilisation des capacités de production a un coefficient significatif, c'est à dire que l'utilisation des capacités de 1% baisse le taux de variation du chômage de près de 2%. Mais la variable fictive des années 90 est positive et nous enseigne que pour un niveau donné de salaires réels et de l'utilisation des capacités il y a eu hausse du taux de chômage de plus de 5%. On peut penser qu'il s'agit soit d'une conséquence de la réduction des effectifs dans les secteurs privés et publics, soit d'un accroissement des investissements étrangers qui nécessitaient des technologies normalisées et étaient économes en main d'œuvre. Ainsi, d'après les résultats de son modèle, l'hypothèse d'une politique privilégiant les exportations qui seraient bénéfiques pour les travailleurs d'Amérique latine en terme de hausse des salaires, laisse planer un doute. La part des exportations étant plus importante dans les années 90 que dans les autres périodes, on a quand même enregistré une évolution significative du niveau de chômage. L'auteur réfute donc l'hypothèse de la banque mondiale qui stipule que le développement des échanges augmenterait les salaires réels des travailleurs.

L'évolution des salaires sous l'impact de l'ouverture croissante des économies nous permet de dire que, dans l'ensemble des pays en développement, les salaires ont fortement été influencés. Soit on a noté une baisse de ceux-ci, soit il apparaît tout comme dans les pays industrialisés que ce sont les travailleurs qualifié qui notent une évolution positive de leur salaires relatifs. Dans le chapitre 2, nous avons mis en exergue le fait que les pays dynamiques d'Asie avaient des revenus bien plus élevés que ceux d'autres pays en développement et devaient leur compétitivité au fait qu'ils se démarquaient dans d'autres lignes de produits où l'avantage de coût salarial n'était pas une condition primordiale. Les pays africains par exemple qui sont souvent pour l'essentiel des pays à revenu intermédiaire sont pratiquement tous absents des classements des 30 premiers pays exportateurs de produits manufacturés. Ce qui nous amène à faire remarquer que malgré tous les avantages que l'on peut attribuer à la mondialisation, la marginalisation des pays les plus pauvres et les plus en retard dans ce processus d'intégration croissante des économies sera de plus en plus explicite. Dans l'ensemble de notre étude, nous avons opté pour les pays les plus concernés par les échanges internationaux ce qui revient en fait à ne s'intéresser qu'à une poignée de pays en développement. Mais cette restriction est lourde d'enseignements car elle précise que les pays industrialisés ne sont menacés que par un nombre restreint de pays en développement qui bientôt au regard des progrès qu'ils réalisent n'en seront plus, et qu'une importante frange de la population du globe ne parvient toujours pas à s'insérer efficacement dans la logique d'une économie de marché.

## **II.3- Les délocalisations à travers les investissements directs étrangers et les inégalités dans le Sud.**

### **II.3.1- Les IDE peuvent permettre une hausse de la prime de qualification**

La relation entre les IDE et la hausse des inégalités a surtout été étudiée pour les pays développés, aussi Blonigen et Slaughter (2001) ont trouvé que l'activité multinationale n'était pas significativement corrélée avec les qualifications dans les industries manufacturières américaines de 1977 à 1994. Te Velde (2001) trouve une certaine évidence à travers les secteurs utilisant des travailleurs qualifiés. Figini et Gorg (1999) trouvent que l'IDE est associée avec les qualifications et accroît la dispersion des salaires des manufactures à travers 1979-1995 ; Taylor et Drofffield (2000) trouvent des effets significatifs des IDE sur la dispersion des salaires dans les manufactures U.K.

Par rapport aux pays en développement, certaines études n'ont pas trouvé de liens entre les IDE et les inégalités constatées dans ces pays. C'est le cas de Freeman et al. (2001), selon eux il n'y a pas d'évidence d'une relation forte entre les IDE et les inégalités de salaires dans une grande partie des pays en développement. L'évidence macro-économique montre que l'IDE ne baisse pas les inégalités, au contraire ils les augmentent. L'auteur n'a pas trouvé de macro évidence spécifique pour les pays Est asiatiques. Pan-Long Tsai (1995), en testant la corrélation entre les IDE et les inégalités dans les pays asiatiques<sup>150</sup> ne trouve pas de lien significatif. Pour elle, les IDE re-dynamiseraient bien les économies sous développées à travers les secteurs d'activité. Les IDE favoriseraient la compétitivité des pays en développement, en augmentant leur productivité [Adelman et Morris ,1973 ; Papanek et Kyn, 1985]<sup>151</sup>. Mais ce sont les niveaux de corruption, le désir d'une élite extrêmement minoritaire à vouloir s'accaparer les gains issus des investissements étrangers qui creuseraient l'écart entre les travailleurs issus des secteurs traditionnels et ceux issus des secteurs modernes. L'accroissement des inégalités dans les pays en développement serait davantage dû à des défaillances internes. Cet article permet d'éclairer les dysfonctionnements internes des pays en développement mais ne nous paraît pas convaincant en raison du fait que l'auteur se penche sur les économies dynamiques d'Asie, qui ont la réputation d'avoir des niveaux d'inégalité

---

<sup>150</sup> Pan-Long Tsai se base sur les données de Paubert (1973), Fields (1989), Jain (1975).

<sup>151</sup> Pour une revue de cette littérature voir Pan-Long Tsai « Foreign direct investment and income inequality: further evidence », 1995. World Bank Development, Vol. 23, N°.3, pp.469-483.



assez faibles, grâce à une certaine politique de redistribution des revenus et de formation. De plus nous avons montré dans le chapitre 1 et 2 que les inégalités de revenu dans la plupart des pays d'Asie depuis la fin des années 90 étaient en train d'augmenter.

Par ailleurs, c'est en étudiant plutôt le rôle des FMN dans l'attribution des salaires qu'on en vient à la conclusion qu'il y a effectivement hausse de la prime salariale. Dans les pays Est asiatiques, des différentiels de salaires ont été également trouvés au niveau microéconomique. Lipsey et Sjöholm (2001), en examinant les différentiels de salaires entre les filiales étrangères et les usines locales sur un échantillon de 14000 manufactures en Indonésie en 1996, trouvent que les usines étrangères paient mieux, 12% de plus aux travailleurs non qualifiés et 22% de plus aux travailleurs qualifiés. L'étude de Matsuoka (2002) révèle que les industries étrangères dans les manufactures Thaïlandaises offrent une prime salariale plus élevée pour les travailleurs qualifiés que les travailleurs non qualifiés. Ces résultats sont basés sur un échantillon de 5122 manufactures en 1996, et 2407 en 1998. Ainsi, en 1996 les travailleurs qualifiés sont payés 20% de plus et les travailleurs non qualifiés à 8%, tandis qu'en 1998 les travailleurs qualifiés sont payés 28% de plus et les non qualifiés 12% de plus. Matsuoka estime que la productivité du travail n'explique pas le différentiel entre les firmes étrangères et les firmes locales, cette différence devrait être attribuée à l'imperfection des marchés puisque les FMN dominent le marché du travail en faveur des qualifications. Ce qui pourrait signifier que de plus grandes primes salariales pour les travailleurs qualifiés des FMN ne sont pas expliquées par un changement technologique en faveur de la qualification souvent associés aux filiales étrangères mais davantage par les négociations des travailleurs qualifiés.

De même, sur un échantillon de 5345 firmes locales et 188 firmes étrangères en 1996, Zhao (2001) examine l'évolution des salaires. Les rendements de l'éducation et les qualifications en Chine sont toutes deux hautes tant dans les firmes étrangères que locales. Le marché du travail chinois est segmenté en secteur privilégié et secteur non privilégié, l'éducation étant le levier permettant d'accéder au secteur privilégié. Ainsi quand les FMN veulent attirer les travailleurs qualifiés chinois, ils doivent les payer davantage, tandis que les travailleurs non qualifiés ont une prime salariale moindre, voire négative. Cependant l'hypothèse d'un biais technologique introduit par les FMN semble être vérifiée avec Tan (2000) qui utilise un panel de données des manufactures Malaisienne. De 1977 à 1995, il y a une hausse de l'emploi des professionnels hautement qualifiés, manager, techniciens. D'abord il vérifie l'hypothèse selon laquelle le changement technologique favorisé par la croissance de la productivité totale des facteurs est biaisé en faveur des travailleurs qualifiés. Cette hypothèse a une vérification

empirique plus forte dès lors qu'on introduit une mesure technologique alternative comme les nouvelles technologies de l'information et de la communication. Les firmes étrangères utilisent plus les technologies que les firmes locales ce qui révèle que les firmes étrangères introduisent donc des technologies associées à des fortes qualifications. C'est un apport général sur le fait que les firmes étrangères sont souvent associées à un progrès technologique biaisé en faveur de la qualification qui conduit à une croissance plus rapide mais également à une amélioration de la position relative des travailleurs qualifiés.

C'est sur cette littérature que s'est reposé Te Velde et Morissey (2002) pour élaborer leur modèle théorique et empirique. L'une des voies qu'ils ont utilisé pour étudier l'impact de l'IDE sur le marché des qualifications est la structure d'offre et de demande. Il en découle que L'IDE pousse au-dessus le niveau moyen de l'intensité en qualification et peut induire une hausse de la productivité plus rapide des travailleurs qualifiés et non qualifiés dans la firme domestique (spillover effect). On inclut un potentiel secteur biaisé par l'IDE, c'est-à-dire que les IDE entraînent une expansion des secteurs intensifs en qualification et conduit à de plus hauts salaires. La dérivation des équations suppose une parfaite compétition, elles peuvent être dérivée d'une situation de concurrence imparfaite où les IDE affectent la position relative des travailleurs qualifiés. L'IDE peut affecter l'offre de qualification à travers les formations et les contributions de l'éducation générale. Il en résulte qu'en estimant l'équation de référence sur un panel de cinq pays, on utilise la méthode des moindres carrés ordinaires avec l'erreur standard ajustée, pour l'hétéroscédasticité ; l'élasticité de substitution est de  $-(1/0.35)=2.8$ , qui est au-dessus de la moyenne estimée pour les pays (Hamermesh, 1993 ; Robbins, 1996), ce qui veut dire que un pour cent de croissance de l'emploi relatif des qualifiés les inégalités baisseraient de 2.8%.

Les résultats des régressions indiquent que les IDE augmentent avec les salaires dans cinq pays Est asiatiques à travers 1985-1998 par rapport au niveau de qualification. L'IDE et le commerce peuvent avoir des effets significatifs en Thaïlande de façon substantielle ; alors que ces effets à Singapour sont plus faibles, ainsi qu'à Hong Kong, Philippines, Corée. Il n'y a pas de fortes évidences que l'IDE baisse les inégalités de salaires dans les cinq pays de 1985 à 1998. En contrôlant les influences domestiques (offre de qualification, ...), on trouve que l'IDE a accru les inégalités en Thaïlande. Les auteurs nous permettent rapidement de faire le tour de la question des apports des IDE en terme d'inégalité salariale et de productivité. Bien que ne s'appliquant qu'à des économies dynamiques d'Asie, les tests révèlent un lien non significatif entre les IDE et la baisse des inégalités salariales. Au contraire, dès lors qu'on

agrée l'hypothèse que les IDE sont intensifs en qualification il y a forcément une hausse des salaires des qualifiés relativement aux non qualifiés. Ces résultats ne sont valables néanmoins que pour Singapour. Cependant, si l'intérêt d'une étude se basant sur des économies dynamiques d'Asie nous permet d'entrevoir les mécanismes par lesquels se traduisent la hausse des salaires d'une catégorie de travailleurs par rapport à une autre, il est tout à fait essentiel de s'interroger du langage d'un tel modèle si l'on se base sur des pays réellement en développement d'Asie et d'Amérique latine dont la principale caractéristique est d'attirer des investissements ou tâches de faibles qualifications. En outre, il existe sans aucun doute dans ces pays quelques secteurs se rapprochant à peu près d'une utilisation intensive en qualification. Un modèle tenant compte de cette timide dualité pourrait nous révéler des résultats assez intéressants quant à l'évolution des inégalités salariales ou d'emploi. Même si les avis et les études divergent, on peut conclure que les IDE peuvent affecter les salaires dans le Sud et de ce fait modifier vers la hausse la prime de qualification (voir le résumé de ces études en annexe E). Le même genre de débat a lieu en ce qui concerne les IDE comme moyen de transmission de la technologie.

### **II.3.2 - Remise en cause de l'IDE comme vecteur de technologie**

L'ouverture n'est pas forcément favorable aux IDE dans les pays en développement (Norback, 2001). Seuls ne seront concernés que les IDE utilisant beaucoup de travail non qualifié. Cette hypothèse est renforcée par le désir des pays industrialisés d'instaurer le droit de propriété intellectuelles. Les pays en développement resteront sur leurs acquis technologiques et subiront un accroissement de l'écart technologique dû au protectionnisme implicite des pays industrialisés. Avec l'expansion du phénomène des délocalisations, des auteurs s'accordent à dire que l'ensemble des tâches affectées aux pays du Sud sont très faiblement qualifiés<sup>152</sup>. L'ensemble des IDE enregistré n'est pas porteur de technologie ou de qualification. Cette réflexion renvoie à un certain point de vue qui pense qu'il y a effectivement un transfert d'emplois non qualifiés dans les pays en développement. Dans la stratégie de la firme, il ne peut y avoir généralement un transfert de technologie dans un pays étranger, de niveau plus faible, que s'il y a dans le pays d'origine des innovations ou des technologies supérieures. Alors si l'on se réfère au modèle de Stolper-Samuelson, on constate qu'effectivement il y a une plus forte demande de main d'œuvre non qualifiée, ce qui aurait pour effet d'accroître leur salaire comparativement à celui des travailleurs qualifiés. A ce moment précis, on s'interroge du sort des travailleurs qualifiés. Comment leur poids évolue t-

---

<sup>152</sup> Voir Cordella et Grillo, Glass et Saggi annexe C.

il réellement, et quel est leur place dans l'emploi ? Par ailleurs, il faut rappeler qu'il y a de fortes chances que l'accroissement des inégalités entre les deux types de travail ne soit pas dû à un biais technologique (*Wood*) comme dans les pays industrialisés. Cette hausse de l'écart peut être le fait des firmes étrangères qui offrent des salaires plus élevés aux travailleurs qualifiés qu'aux travailleurs non qualifiés, c'est ce qui expliquerait la hausse de la prime de qualification enregistrée dans certains pays. Mais il est vrai que de façon indirecte le choix des firmes de payer automatiquement plus cher le travail qualifié est lié à l'utilisation qu'on en fait par rapport au capital.

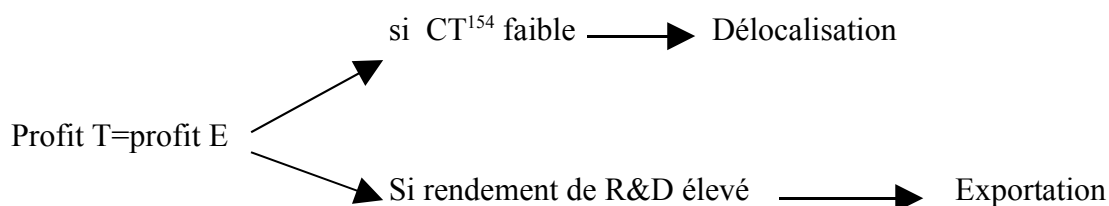
*Au niveau empirique Norbäck (2001)* étudie l'interaction entre les décisions d'investissement en R&D et le choix entre la délocalisation (ou la production à l'étranger) et l'exportation, dans le but de servir un marché étranger ou mondial. Il prend l'exemple d'une firme qui produit un bien homogène, la demande étant localisée dans un autre pays considéré comme le marché mondial. La firme prend d'abord la décision d'investir en R&D coûteux dans son pays d'origine, ensuite la technologie est mise en œuvre soit à partir des facteurs domestiques pour l'exportation ou elle réalise un IDE, la production est alors réalisée dans une filiale étrangère. Le choix de la stratégie de la firme se fera selon les profits escomptés et les rendements de la R&D.

**Proposition 1 :** Ainsi il démontre que les profits issus de la filiale augmentent plus vite que les profits issus de l'exportation tant que les coûts de transfert technologique sont suffisamment bas. C'est-à-dire que l'effet coût de transfert est strictement supérieur au niveau critique des coûts de transfert. Cela s'explique à travers le mécanisme suivant : Les profits issus de l'exportation et de la filiale étrangère augmentent à cause de très grand rendement dans la R&D, qui suppose de plus grandes dépenses, avec une baisse des coûts marginaux. Les IDE évitant les coûts de transport, on suppose que pour l'entreprise puisse écouler une quantité de biens à l'étranger il faut qu'elle augmente ses dépenses en R&D, lesquelles dépenses peuvent devenir plus importantes lorsqu'on tient compte des coûts des transferts de technologie. Si cette dernière s'avère trop élevée, malgré les rendements relativement croissants de la R&D, la baisse des coûts marginaux sera limitée, alors la stratégie d'exportation pourrait lui être préférée.



Les activités de R&D seraient favorisées par de très faibles coûts de transfert dans les pays du Sud. Ainsi à travers la hausse de l'IDE on rencontrerait une demande en faveur de la qualification.

**Proposition 2 :** Dans l'hypothèse où les profits résultant des deux stratégies sont égaux, si les coûts de transfert sont suffisamment faibles la firme dotée de plus grand rendement en R&D (si les coûts de transport sont élevés), préférera la filiale étrangère. Dans le cas où le rendement de R&D serait plus faible elle optera pour l'exportation. Dans le cas où les coûts de transfert seraient trop importants, la firme préférera exporter tandis qu'une firme de plus faible niveau technologique choisira l'IDE. En somme, il est préférable pour une firme de très haut niveau technologique d'éviter des coûts de technologie que des coûts de transport, c'est-à-dire qu'il est plus rentable pour cette firme de choisir l'exportation que la mise en place d'une unité de production à l'étranger.



Ce petit graphique concerne les activités de R&D qui sont très sensibles à l'effet coût de transfert. Ainsi, si les coûts de transfert que doivent supporter les entreprises de R&D sont très élevés les entreprises opteront pour les exportations. Tandis que les entreprises faiblement intensives en technologies pourront user de l'IDE. Les coûts de transports sont un frein aux exportations, aussi si les coûts de transfert sont bien plus faibles que les coûts de transport les entreprises en R&D peuvent favoriser l'IDE.

<sup>153</sup> T représente les profits issus des IDE suite à la baisse des coûts de transfert, et E représente les profits issus de l'exportation.

**Tableau n°53 : Résultats de statique comparative.**

Variables	Faibles coûts de transfert, $CT^{155} < CT^*^{156}$ (Avec IDE quand $RD^{157} > RD^*^{158}$ )		Fort coûts de transfert, $CT > CT^*$ (Avec IDE quand $RD < RD^*$ )	
	Effet sur $RD^*$	ME <sup>159</sup> sur IDE	Effet sur $RD^*$	ME sur IDE
<b>G (coûts fixes)</b>	(+)	-	(-)	-
<b>CT</b>	(-)	+	(+)	+
<b>t (coûts de transport)</b>	(-)	+	(+)	+

Le tableau 53 résume les enseignements énumérés plus haut. Dans le cas de faibles coûts de transfert technologique, l'investissement à l'étranger n'est pas favorisé si les coûts fixes sont trop élevés. La localisation d'une production à l'étranger est favorisée même si l'effet coût de transfert et les coûts de transport ont un effet négatif sur le rendement relatif de la R&D.

Dans le cas où il existerait de forts coûts de transport, des coûts fixes élevés ont un effet négatif sur le rendement relatif de la R&D et défavorisent l'IDE. Dans ce cas de figure, l'effet coût de transfert et le coût de transport ont un effet positif sur le rendement relatif de la R&D, et favorise également la production à l'étranger. Ce résultat peut sembler contradictoire puisqu'on a vu plus haut que de plus forts coûts de transfert obligeait la firme à produire pour l'exportation. Or, on peut en déduire que l'action se déroule soit en deux temps, soit ne concerne qu'un certain type de firme. En effet, dans le premier schéma, l'impact positif de faibles coûts de transport et de l'effet des transferts sur le rendement des R&D peut inciter la firme à délocaliser. Mais elle ne l'oblige pas à le faire, en ce sens qu'à conditions égales les profits issus de l'exportation sont plus élevés (dans le cas des forts coûts de transfert), de plus, les forts coûts dû aux transferts de technologies que devra supporter la firme (augmentation des dépenses de R&D) peuvent l'orienter vers la stratégie d'exportation. Dans le second schéma, il peut s'agir d'une firme à faible technologie qui n'a presque pas besoin d'augmenter ses dépenses en autre chose qu'en des biens d'équipement. En somme, la localisation de la

<sup>154</sup> Coût de transfert

<sup>155</sup> Représente l'effet coût de transfert de technologie

<sup>156</sup> Représente la valeur critique des coûts de transfert de technologie

<sup>157</sup> Rendement relatif de R&D

<sup>158</sup> Rendement relatif d'équilibre de R&D

<sup>159</sup> Effet marginal

production à l'étranger en vue de satisfaire un marché extérieur ne paraît salubre qu'en présence de coûts de transport élevés.

**Limite du modèle de Norbäck :** Le modèle de Norbäck (2001) a le mérite d'énoncer clairement les conditions d'une délocalisation dès lors que de grands investissements en R&D sont impliqués. Auparavant, on pensait que les FMN systématiquement, lorsqu'elles devaient produire dans le marché étranger des biens de consommation, d'équipement, apportait son lot de technologies. Cela a été sans aucun doute vrai à une certaine époque, cependant actuellement, pour un certain type de biens intensifs en R&D, les firmes se tournent vers les zones géographiques ayant à peu près les mêmes dotations technologiques. Cela pour trois raisons :

- 1-L'installation d'une filiale à l'étranger va occasionner d'importantes dépenses en transfert de technologie
- 2-Si la technologie est trop élevée, il y aura des pertes en temps d'apprentissage et en formation.
- 3-Des études ont montré que les périodes d'apprentissage s'accompagnaient d'énormes pertes, de gaspillages d'une partie de la production (Alcorta, 1999).

Ces trois raisons peuvent engendrer des coûts bien plus importants que les coûts de transfert. De plus, avec l'ouverture des économies, la diminution des barrières, les investissements en R&D peuvent se réduire au profit des investissements en manufactures, textiles fortement intensifs en capital. Mais une critique que l'on devrait faire au modèle de Norbäck, c'est qu'il suppose qu'on devrait entendre par transfert de technologie un déplacement physique de certains types d'équipements afin d'assurer la production des biens intensifs en R&D. Habituellement dans la littérature, on entend par transfert de technologie la capacité des pays d'accueil à capturer le savoir-faire des firmes étrangères en vue d'une production locale. Le modèle n'explore pas cette optique qui peut comme dans le modèle de Glass et Saggi se traduire par la mobilité de la main d'œuvre de la firme étrangère à la firme locale, et dont le mouvement ne peut être freiné que par l'instauration d'un niveau de salaire supérieur à celui du marché local. Cela peut revenir au même en terme de coût et de risque que devra supporter la firme, et implique donc autant un choix stratégique et de politique économique de préférer les exportations.

Il est cependant clair que la mondialisation en favorisant la baisse des barrières tarifaires, et d'autres coûts liés au transport défavoriserait les IDE intensifs en recherche développement si l'objectif des firmes est la maximisation de leur profit.

### I- Globalement

*Mondialisation* → *Baisse des coûts de transport* → *Hausse des E*<sup>160</sup>

### II- Firme de haute technologie (intensive en R&D)<sup>161</sup>

*Mondialisation* → *Baisse du transport faible CT*<sup>162</sup> →  $\pi E^{163} > \pi F^{164}$  → *Hausse E*

### III- Firme de faible technologie (intensive en travail non qualifié)<sup>165</sup>

*Mondialisation* → *Baisse du transport* → *faible CT* →  $\pi F > \pi E$  → *Délocalisation*

A travers les schémas que nous avons élaboré sur la base des hypothèses de Norbäck (2001), il apparaît que tout comme l'avait prédit Cordella et Grillo (1997), la délocalisation est plus profitable aux firmes faiblement dotées en technologie qu'à celles intensives en R&D. Les firmes faiblement dotées en technologie en plus d'avoir des coûts de transports plus faibles bénéficient des salaires du Sud plus attractifs. Alors que pour les firmes ou secteurs intensifs en R&D, le risque de rattrapage technologique ou de copiage est toujours présent, la baisse des coûts de transport est un argument de plus pour préférer l'exportation ou pour délocaliser les segments faiblement intensifs en technologie. L'ensemble des études présenté nous a montré les limites des IDE dans leur rôle formateur de capital humain dans les pays du Sud. Aussi, on se demande quel est son lien avec l'évolution des inégalités dans les pays du Sud. D'une façon générale, il apparaît clairement que le travail non qualifié est favorisé dans

<sup>160</sup> Exportations

<sup>161</sup> On émet l'hypothèse la moins sévère celle de faible coût de transfert de technologie. Cette hypothèse n'exclue pas le fait qu'il y a un coup et donc un risque de copiage exacerbé par l'ouverture. La firme intensive en haute technologie préférera donc, (puisque le transport, principal obstacle, est levé) l'exportation. Dans le cas où les coûts de transfert de technologie sont plus élevé le résultat est sensiblement le même, en tenant compte de la mondialisation. Cette dernière aurait un effet néfaste sur les flux d'IDE intensif en technologie vers le Sud.

<sup>162</sup> Coût de transfert de technologie

<sup>163</sup> Profits issus de la stratégie d'exportation

<sup>164</sup> Profits issus de la stratégie d'IDE

<sup>165</sup> Ici, on suppose que les firmes intensives en faible technologie, donc en travail non qualifié seront davantage attiré par l'IDE. Avec la mondialisation non seulement elles ne rencontreront pas de barrières tarifaires, mais en plus elles bénéficieraient des faibles coûts salariaux du Sud. Les emplois crée au Sud seront donc essentiellement non qualifiés.



l'emploi par les IDE, ce qui n'empêche pas les pays du Sud d'enregistrer une hausse de leurs inégalités de revenu, des niveaux alarmants en terme de chômage. Quels rapports l'IDE entretiendrait avec ces phénomènes ?

La principale interrogation consiste à se demander, si les technologies délocalisées vers le Sud sont faiblement dotées en technologie, comment peut-on prétendre que les inégalités salariales aient augmenté entre les travailleurs qualifiés et les travailleurs non qualifiés ? Or, d'une part l'ouverture en elle-même a exposé les travailleurs du Sud et leur production à la concurrence mondiale. Des modifications dans leur marché du travail en terme de salaire et de marge de profit qui conduisent les entreprises à modifier leur demande de travail. D'autre part, les relations Nord-Sud, avec les implications protectionnistes implicites qui sous-tendent dorénavant le fonctionnement du marché du travail mondiale, favoriserait un accroissement des charges dans l'acquisition du bien capital par les pays du Sud. A partir de là, on s'interroge sur l'évolution possible des salaires, mais surtout de la demande des travailleurs qualifiés dans le Sud. En principe, lorsque le prix d'un bien a tendance à augmenter, sa consommation baisse et la demande de travail qui lui est adressée baisse également. La demande de travail qualifié va t-elle diminuer ou va –t-on assister à une baisse de leur salaire réel ? Les modèles de transfert de technologie développés précédemment nous enseignent que la technologie est essentiellement non qualifiée. L'accueil des segments de production venant du Nord, en terme d'emplois, seraient favorables aux travailleurs non qualifiés. De plus, il a été constaté qu'outre le problème de la capacité du Sud à absorber la technologie venant du Nord, les firmes de cette dernière ont des méthodes particulières pour profiter au maximum du faible coût de la main d'œuvre. L'une de ces méthodes concerne la rotation de main d'œuvre.

*« Les firmes qui emploient 80% de leur personnel directement dans la production, recrutent de préférence de jeunes femmes : dans les années 1978-1982, la main d'œuvre féminine représente 81% de l'emploi total à la Romana, 75 à 83% pour différentes zones de la Malaisie, 84% à Kaohsiung, Nantze, Taichung (...). Les firmes profitent des écarts de rémunération hommes-femmes, relativement plus grand dans les pays du tiers-monde, et utilisent des qualifications inférieurs donc moins payées. En outre, la très forte parcellisation des tâches permet d'obtenir en quelques semaines une productivité proche des niveaux atteints dans les économies développées (...).<sup>166</sup> »*

Cette extrême flexibilité de la main d'œuvre est un atout de plus pour délocaliser vers le Sud. La formation effective est généralement rapide puisqu'il ne s'agit que d'apprendre à exécuter

<sup>166</sup> Dubost S. (1986), « Zones franches dans les économie en voie de développement : Quelle industrialisation ? ». *Revue d'Economie Industrielle*, n°37, troisième trimestre 1986.

convenablement un petit nombre d'opérations lesquelles sont assez simples et permettent des taux de rotation du personnel de l'ordre de 5 à 10% par mois [ A. Basile et D. Germidis, 1984 ; F.Fröbel, J. Heindrichs, 1980 ]. Ces techniques de production rendent assez délicates l'analyse du lien entre les IDE et les inégalités salariales et les IDE et la demande de travail. Elles ont en effet pour conséquences de sous ou de sur évaluer l'emploi des travailleurs qualifiés dans les pays asiatiques et de masquer une éventuelle hausse des inégalités salariales entre qualifiés et non qualifiés.

Les FMN affectent la demande de qualification de différentes façons (Te velde, 2002). A travers l'échelle des opérations (opérations qui peuvent être complémentaires ou non avec l'emploi local), le type d'investissement, le pays, l'industrie. Elles véhiculent le biais technologique en rendant les travailleurs qualifiés plus productifs. La demande de qualification augmente donc par rapport aux autres facteurs de production. L'offre de qualification est aussi favorablement influencée à travers l'éducation générale et la formation qu'offre les FMN. Ainsi les travailleurs des secteurs électriques, machines, et les industries chimiques sont davantage formés que dans d'autres industries en partie à cause du fait que ces industries utilisent des technologies complexes qui demandent de la main d'œuvre qualifiée et expérimentée. C'est ainsi que pour Feenstra et Hanson (1997), les maquilladoras dans le Nord de Mexico conduisent à une hausse relative du travail qualifié dans la région frontalière avec les USA où il y a une concentration d'IDE. En décomposant la hausse de la demande de qualification, ils trouvent que la structure de la demande est expliquée par des variations intra-industrielle qui sont associées à l'introduction des technologies du travail qualifié. En se basant sur l'étude de Dunning's (1993), il souligne que les IDE pour les ressources naturelles sont très capitalistiques et embauchent surtout des personnes qualifiées du Nord. Très peu de personnes locales sont formés. Le capital humain (mesuré par le taux d'éducation) est corrélé avec l'IDE dans les pays en développement (Noorbakhsh et al, 2001). Les pays ayant le plus de capital humain sont associés à plus d'IDE. De même, dans le secteur manufacturier les IDE sont souvent motivés par les avantages en terme de faiblesse de coût du travail et la faible qualification. L'inconvénient avec cette stratégie est qu'elle suit l'évolution des coûts. A mesure que les salaires augmentent les entreprises se relocalisent<sup>167</sup>, d'abord en Asie de l'Est dans les années 60, puis vers l'Amérique latine et une partie de l'Afrique vers les années 80. Dans ce cas de figure, les mesures incitatives des pays en développement sont très fragiles.

---

<sup>167</sup> Nous avons souligné cette instabilité des IDE au chapitre 2, section 2 en précisant que cette façon de faire des entreprises étrangères contribuait à la précarité de la main d'œuvre des pays en développement dépendant de ces délocalisations.

Hanson (2000) souligne que Ford renonça à s'installer au Brésil après que l'Etat Brésilien annonça qu'il était incapable d'offrir les avantages fiscaux promis.

L'intensification du commerce et les politiques en faveur des IDE ne sont pas des éléments négatifs pour les pays du Sud. Les répercussions qu'ils ont sur les inégalités ou sur l'emploi dans les pays en développement s'observent aussi dans les pays industrialisés. Mais ces derniers, contrairement aux pays en développement, possèdent un arsenal juridique et des institutions fiables qui leur permettent de redistribuer, le plus équitablement possible les bénéfices issus de l'ouverture, à l'ensemble de la population. Le seul problème avec l'intégration croissante des économies est de tenter de faire croire que les travailleurs non qualifiés des pays en développement sont les gagnants de cette mondialisation par rapport aux travailleurs non qualifiés des pays industrialisés. On oublie ainsi que même si les exportations des pays du Sud ont considérablement augmenté, elles proviennent en général d'une même zone restreinte de pays (tout comme les IDE se dirigent vers une zone bien définie de pays en développement), et que l'indexation de la zone Sud comme une menace économique du Nord contribuera à laisser en marge du progrès d'autres économies en développement encore à l'étape embryonnaire de leur industrialisation.

#### **II.4- La mondialisation et l'évolution de la pauvreté**

Harrison (2006) souligne que la mondialisation, produit des gagnants et des perdants *chez les pauvres*. Au Mexique, les petits fermiers ont vu leur revenu baisser de 50% dans les années 90 tandis qu'il augmentait chez les grands fermiers. Dans différents pays, les faibles salaires dans les secteurs d'exploitation se sont élevés sous l'effet des IDE et des réformes commerciales, alors que, dans le même temps, les taux de pauvreté dans les secteurs auparavant protégés augmentaient sous la hausse des importations. Ainsi, dans un modèle structuré par secteur spécifique où les travailleurs et les marchés peuvent être rattachés à un secteur ou une industrie, il en résulte que toute baisse de protection du secteur X conduit à une baisse des revenus des travailleurs qui produisaient ces biens pour ce secteur. La baisse de la protection est supposée baisser le prix du bien auparavant protégé qui, à terme, modifiera la demande de travail à la baisse. L'inverse est vrai avec le secteur Y exportateur. Une hausse des activités d'exportation du secteur Y peut être rentable aux travailleurs rattachés à ce secteur. Ce modèle suggère alors que les travailleurs peuvent être gagnants face à la mondialisation mais en fonction de leurs secteurs d'activité (secteur concurrençant les importations ou secteur d'exportation). Davis et Mishra (2004) trouvent les prédictions de ce

modèle plus appropriées à la situation des pays en développement que celui de HOS. Goldberg et Pavcnik (2004) étudient l'impact d'une grande baisse des tarifs moyens en Colombie entre 1984 et 1998 sur une variété de marchés du travail urbain: La probabilité du chômage, conformité du salaire minimum, l'emploi dans le secteur informel, l'incidence de la pauvreté. Les travailleurs des secteurs qui subissent la compétition des importations tendent à devenir plus pauvres, tandis que ceux travaillant dans les secteurs exportateurs le deviennent moins. Les importations augmentent ainsi la probabilité du chômage et de l'emploi informel, avec une plus grande incidence sur la pauvreté. La croissance des exportations est reliée à une baisse de l'emploi dans le secteur informel, de la hausse du salaire minimum, et de la baisse de la pauvreté. Ils affirment donc que les travailleurs ne peuvent aller aussi facilement du secteur en concurrence avec les importations vers le secteur exportateur. Cette évidence met un frein à l'hypothèse de parfaite mobilité du travail de HOS. Cependant, si l'ouverture s'accompagne d'une mesure du gouvernement de permettre une mobilité des travailleurs d'un secteur à un autre, ce principal effet négatif de la baisse des tarifs sur la pauvreté disparaît. En Inde (Topalova, 2005), les réformes commerciales semblent avoir atténué la pauvreté. Dans les années 90, ce pays a adopté des mesures commerciales moins protectionnistes. Des données sur les ménages avant et après la période de la réforme ont permis d'étudier l'incidence de la baisse des tarifs sur l'évolution de la pauvreté. On utilise la part de la population du district employé dans l'industrie et la baisse des tarifs dans cette industrie comme une mesure de l'exposition de ce district au commerce extérieur. Comme la composition industrielle est prédéterminée et que la libéralisation commerciale ne fut pas anticipée, l'auteur suppose que l'on peut établir un lien entre les changements dans les niveaux de pauvreté et l'exposition commerciale. Ainsi, les résultats traduisent un appauvrissement des pauvres de la zone rurale qui gagnent moins des réformes commerciales que les autres groupes de revenu ou des zones urbaines. Tout comme Goldberg et Pavcnik (2004), il trouve que l'impact négatif de la libéralisation commerciale sur les revenus peut s'atténuer dans les régions où il existe des lois permettant la flexibilité du travail. On constate le cas inverse à Mexico (Hanson, 2005) où entre 1990 et 2000, la pauvreté au Mexique a augmenté. On remarque également une différence dans l'évolution de la pauvreté entre les pays faiblement exposés à la mondialisation et ceux qui le sont fortement. Dans les pays les plus fermés, la pauvreté a crû de 32% à 40%, et dans les pays les plus ouverts elle a cru de 21% à 22%. Lorsqu'il prend en compte la hausse de la pauvreté à l'intérieur de chaque région à travers les années 90, on trouve que la pauvreté a augmenté de 1% dans les pays à forte ouverture. Au Brésil, la réforme du commerce contribuerait à baisser la pauvreté de 6 points de pourcentage de 23% en 2001 à 17% en 2015 (Bussolo, Lay, Mersbrugge, 2006). L'estimation

économétrique sur le modèle micro - macro rejette l'hypothèse selon laquelle la libéralisation commerciale peut affaiblir la réduction de la pauvreté sur le long terme. Les mouvements des travailleurs en dehors de l'agriculture et la forte hausse de la part de l'emploi des secteurs non agricoles de l'économie ont contribué à baisser la pauvreté. C'est ainsi qu'avec les réformes commerciales, les réformes sur le marché domestique aideront davantage les fermiers Brésiliens et pourraient éradiquer la pauvreté urbaine. Gourdon, Maystre, de Melo (2006) utilisent des données de panel où ils mettent en relation la mesure de l'inégalité, le revenu moyen par tête, la mesure d'ouverture vers l'extérieur et un vecteur de contrôle des variables. L'étude repose sur deux séries de données. D'abord sur la base de données de Deininger et Squire (Gini) de 1980 à 2000, ensuite sur les données de distribution de revenus mondiaux à intervalle de cinq ans de 1988 à 1998. Les résultats qu'ils obtiennent suggèrent que le travail doit être divisé en trois catégories: Ceux qui n'ont jamais été à l'école, ceux qui ont un niveau égal au primaire, et ceux ayant fait des études universitaires. Ainsi, on constate que les pays qui ont une forte dotation de travailleurs ayant le niveau universitaire par rapport à ceux du niveau primaire ont connu une hausse de leurs inégalités. Les pays qui ont un fort ratio travailleur de niveau universitaire par rapport aux travailleurs n'ayant jamais été à l'école enregistre une baisse de leurs inégalités durant la libéralisation commerciale. Cette différence semble être expliquée par le fait que la libéralisation commerciale ne baisse les inégalités que si le travail non qualifié est constitué par une grande majorité de pauvres. L'ensemble de ces résultats serait valable pour les pays d'Amérique latine et même d'Asie (Wood, 1997). Ainsi, globalement, la libéralisation commerciale, à travers la baisse des tarifs douaniers serait fortement inégalitaire avec les pays abondant en qualification et capital et moins inégalitaires avec les pays intensifs en travail non qualifié. Par ailleurs, on remarque que les inégalités sont positivement corrélées avec la libéralisation commerciale dans les pays qui sont les mieux dotés en production minière et pétrolière, car c'est dans ces secteurs que les revenus sont les plus inégalement distribués. Wood (2003) note que lorsque l'on soustrait ces secteurs dans les pays fortement dotés en ressources naturelles, la corrélation des inégalités avec la baisse des tarifs semble amoindrie.

Easterly (2004) étudie les liens entre la mondialisation et la pauvreté dans un modèle néoclassique de croissance. Il ressort que la mondialisation affecterait les revenus des pauvres de deux façons différentes. D'abord si les niveaux de productivité sont similaires mais les dotations différentes, on assisterait à une hausse des revenus des pauvres. La mondialisation en relâchant les contraintes sur les mouvements des biens et des facteurs conduira les rendements de facteurs à être égaux entre les pays. Si un pays est davantage doté en travail

non qualifié, la baisse des contraintes liées au marché global ou aux mouvements de facteur conduira le capital vers les pays pauvres et le revenu par tête augmentera. La seconde possibilité est que les différences dans les revenus par tête peuvent provenir des différences exogènes de productivité à travers les pays. La mondialisation ainsi n'aurait pas d'impact sur la pauvreté ou peut augmenter la pauvreté en tirant le capital loin de la région à faible productivité vers des régions à haute productivité. De même, Prasad (2004) estime que la mondialisation peut augmenter le revenu des pauvres à travers un autre canal qui est la hausse de la croissance de long terme. Il se joint à Easterly dans le fait que la hausse du commerce ou des flux de capitaux augmente les revenus des pauvres en augmentant la productivité à travers l'accumulation du capital. L'importation de nouveaux biens contient de nouvelles technologies qui, à terme, augmentent la productivité tandis que les IDE promettent la possibilité des transferts de technologies. Les gains de productivité induits par la mondialisation pourraient améliorer les revenus des pays pauvres.

Cependant, dans le chapitre 2, nous avons fait une critique des effets bénéfiques de la libéralisation commerciale sur les conditions de vie des pays du Sud. Il est effectivement apparu que l'ouverture croissante des économies que ce soit à travers l'intensification du commerce (section 1) ou l'afflux des IDE (section 2), avait favorisé la hausse des revenus ou des salaires des plus faibles en Amérique latine et en Asie. Cependant, cette baisse du niveau de la pauvreté s'accompagnait aussi d'un phénomène d'appauvrissement de la classe moyenne, évoqué par Francine Quentin (2004). La pression internationale et les enjeux des conquêtes des nouvelles parts de marchés ont poussé certains pays à compresser les salaires. On se demande donc si la baisse des niveaux de pauvreté (avec les limites que nous avons souligné de cette méthode dans la sous section II.1) obtenue dans les travaux que nous venons de présenter traduisent réellement une amélioration des conditions de vie des plus pauvres grâce à la mondialisation.

## **II.5- Les entraves à la mondialisation**

Le problème que nous soulignons malgré les mérites que vantent les études sur l'ouverture commerciale est que la mondialisation n'est pas libérale. L'ensemble des études que nous avons recensé ci-dessus, avait pour but de situer le contexte de notre étude sur l'évolution des inégalités dans les pays en développement. Il en ressort que le libre échange, la mondialisation des économies, ne sont pas aussi favorables au Sud que l'on voudrait le penser (Wood, 1997 ; Weeks, 1999). L'ouverture entraînerait des modifications assez importantes

sur le marché du travail des pays en développement. Que ce soit au niveau de la demande de travail, du salaire, et du prix de certains biens. Le comportement des agents peut s'en trouver changer dès lors qu'on introduit la dualité travailleurs qualifiés - travailleurs non qualifiés. L'éducation prend alors tout comme dans les pays industrialisés un rôle de *déterminant social*. Cependant, le travail parallèle étant important et le fonctionnement du marché du travail n'étant pas dénué de quelques heurts, on s'interroge sur les opportunités réelles que la mondialisation offrirait aux travailleurs du Sud en termes de salaire et d'emploi. L'ensemble des données à notre disposition, exposé dans notre premier chapitre nous indique que le niveau du chômage a bel et bien augmenté dans l'ensemble des pays en développement et dans presque tous les secteurs. Cet ensemble de hausse des inégalités provient des facteurs internes mais est amplifié par le contexte d'ouverture croissante des économies.

L'ensemble de ces études semble démontrer que des droits de propriété intellectuelle seront bénéfiques au Nord, et le préserverait d'un éventuel rattrapage par les pays du Sud. Cependant, en plus des répercussions qu'il y aurait sur l'acquisition du bien capital dans le Sud, de nombreuses études empiriques attestent du fait que l'essentiel des échanges se fait dorénavant entre les pays du Nord. De fait, limités dans les échanges « *plus intéressants* » avec les pays industrialisés, les pays du Sud seraient privés des acquisitions de qualifications contenues dans les IDE. Cela rejoint la thèse de Norback (2001) qui voit avec l'ouverture une préférence pour les pays du Nord pour l'exportation au lieu de l'IDE. Lorsque cette dernière est adoptée, elle ne concerne que les tâches d'exécution et n'apporte aucun bénéfice aux pays du Sud en terme de qualification. De plus, la condition exprimée par les pays industrialisés pour ouvrir leurs marchés au reste du monde prévoit une série d'obstacle dans une éventuelle tentative des pays du Sud d'échapper au cloisonnement dans la production des biens intensifs en travail non qualifié. Fontagné et Guérin (1997) élaborent un modèle théorique afin d'étudier l'effet des dispositions relatives à la protection de la propriété intellectuelle et d'analyser en quoi ces dispositions sont susceptibles d'assurer la pérennité d'un modèle social avancé au Nord. Au terme des dernières négociations commerciales de l'Uruguay-Round, le Nord s'est engagé à baisser ses barrières tarifaires tandis que le Sud respecterait les droits de propriété intellectuelle. Le modèle se base sur la théorie du commerce international et dit que le Nord ne peut maintenir durablement des salaires élevés et le plein emploi si le Sud le copie librement et représente une part importante du commerce avec le Nord. Ce dernier supporte les coûts d'innovation, le produit de l'innovation est un bien libre et le Nord se trouve en concurrence avec les firmes du Sud sur une gamme de biens toujours plus étendue. L'une des conditions envisagées par le Nord est de rendre payante pour le Sud l'imitation. Ces royalties

seront partiellement injectées par les firmes dans le processus d'innovation qui permettrait d'assurer la concurrence vis-à-vis du Sud. Cette solution permettrait la diffusion de la technologie au Sud tout en favorisant son accélération au Nord. Ainsi, en supposant un modèle à trois secteurs et trois types de biens tant au Nord qu'au Sud, les auteurs en viennent à la conclusion que :

1-Une baisse du salaire minimum, même bénéfique pour l'emploi, avantagerait les travailleurs qualifiés au Nord.

2-L'instauration d'une clause sociale imposée au Sud par le Nord pourrait limiter ou empêcher le décollage des pays les moins avancés.

3-L'instauration des mesures de propriété intellectuelle, défini par le Gatt 94<sup>168</sup>, permet de défendre le système social du Nord en préservant les moins qualifiés. Pour le Sud, cette mesure induit une hausse de coûts unitaires de produits, mais le transfert de technologie est plus efficace.

On suppose un commerce exclusif ou majeur avec les pays du Sud, dans trois catégories de biens, ce qui n'est pas du tout le cas à l'heure où les pays de l'UE développent des échanges haut de gamme avec les pays de l'Union. Au niveau des résultats, la dualité travail qualifié et travail non qualifié n'a été prise en compte que pour les pays du Nord. On a des résultats généraux sur l'évolution des économies et une éventuelle répercussion sur les systèmes productifs, mais pas de point de vue en terme d'inégalité. Mayer et Pfister (2001) mettent en exergue le rôle ambigu d'un renforcement des DPI dans le Sud sur l'IDE qu'ils reçoivent. Ils analysent 755 décisions de localisation dans 37 pays entre 1980 et 1992. Ils prennent en compte les éléments traditionnels de la localisation (demande, ouverture commerciale, coûts de production, proximité géographique, économique et culturelle) ainsi que le rôle joué par la corruption et les droits politiques appliqués dans les pays du Sud. Leurs résultats montrent une influence positive puis négative des DPI si l'on ne prend pas en compte la corruption et les droits politiques dans les régressions. L'insertion de ces deux variables annule tout effet positif des DPI sur les IDE. Par ailleurs, l'effet positif des DPI dépend de la valeur des DPI, au-delà d'un certain montant cet effet positif devient négatif sur l'IDE. L'explication avancée serait le fait que les firmes substituent à l'IDE et à l'internationalisation un contrat de licence devenu plus efficace grâce au respect relatif dont bénéficient les DPI. Néanmoins, Ashraf et al (2004) ne trouvent pas de relation entre les politiques de subvention de l'OCDE et

---

<sup>168</sup> Instauration de normes minimales et universelles pour les brevets, copyright, etc... ; obligation pour les pays signataires d'inclure dans leur législation les dispositions en cohérence avec l'accord. Pour une connaissance plus détaillée de ces clauses voir Fontagné et Guérin (1997).



l'accroissement de la pauvreté dans les pays en développement. Ils mesurent l'impact des politiques d'aide à l'agriculture des pays de l'OCDE sur la pauvreté des pays en développement qui sont de très grands importateurs de produits alimentaires subventionnés par les pays de l'OCDE. Très peu d'études se sont penchées sur les répercussions des DPI sur les inégalités dans les pays en développement. Des analyses ont été faites par rapport aux problèmes de santé dans les pays pauvres, mais leurs répercussions éventuelles sur les inégalités salariales n'ont pas encore été formellement intégrées dans les études économiques. C'est pourquoi, dans le chapitre 6, nous proposerons quelques pistes de recherche sur les conséquences que pourraient avoir le renforcement des DPI sur les inégalités dans les pays du Sud. Tout au long de notre travail, nous avons souligné les efforts que les pays en développement déploient pour attirer le maximum d'IDE sur leur sol. Ces stratégies visent à promouvoir et à dynamiser leurs économies. Ces dernières pour tirer un maximum de bénéfice de la libéralisation commerciale rencontrent des obstacles comme la qualification insuffisante de leur main d'œuvre, une faible productivité, un système de recensement des données économiques qui met en doute les conclusions de plusieurs travaux.

En somme, la mondialisation n'est pas libérale (Chavagneux, 2004). Les politiques commerciales qui défendent les positions des leader mondiaux, le refus de toute ingérence fiscale internationale, le niveau élevé des subventions agricoles, les contraintes sur la circulation des hommes. Tous ces ensembles de mesure sont imposés par les pays riches. Les pays du Sud quant à eux usent de stratégies pour contourner les injonctions de libéralisation de la part des institutions internationales. Ils manipulent les marchés de change ainsi que les processus de privatisation. L'insertion dans le commerce international de certains pays du Sud a mis à mal les pays qui ne maîtrisent pas leur développement. La plupart des pays du Sud dont les économies reposaient sur leur agriculture sont tombés sous la dépendance des marchés mondiaux de matières premières, leur revenu évoluant en fonction des cours des prix des produits agricoles ou miniers. Un piège que les pays dynamiques d'Asie ont évité en usant des protections temporaires des productions locales et des aides aux exportations.

*Ainsi les pays développés ont beau jeu, pour obtenir l'ouverture des autres marchés, de mettre en avant le faible niveau moyen de leur protection tarifaire..., quand il passe sous silence tout un arsenal qui fausse la concurrence. Pour les biens industriels, les Etats-Unis affichent un tarif moyen très bas, estimé par la direction des relations économiques extérieurs (Dree) à 3.8%. Mais ils protègent par des droits de douanes élevés certains produits spécifiques : Les importations d'articles de laine haut de gamme sont ainsi taxées à plus de*

30%. (...) Quant à l'Union Européenne elle ne se prive pas plus que les Etats-Unis d'utiliser des moyens déguisés à des fins de protection<sup>169</sup>.

La libéralisation des économies dans le monde suscite beaucoup d'engouement quant aux bénéfices attendus de la mondialisation [libre circulation des biens, afflux des capitaux et des IDE (investissements directs étrangers) dans les pays en développement, croissance, forte baisse des tarifs douaniers]. Cependant, dans le cas des pays en développement, si la mondialisation peut être un facteur important tant dans le dynamisme des économies que dans les effets attendus dans la baisse des inégalités et le recul de la pauvreté, seuls quelques pays parviennent à tirer leur épingle du jeu. C'est le cas de la Chine qui s'accapare régulièrement d'une très grande partie des IDE destinés aux pays en développement. D'autres pays comme l'Inde, l'Argentine, le Brésil arrivent à attirer vers eux quelques IDE. Cette dualité dans la capacité qu'ont certains pays en développement par rapport à d'autres pour attirer les IDE traduit bien le fait que le monde en développement est compartimenté en plusieurs stades de développement ou / et d'industrialisation. Les pays qui sont dans les phases les plus extrêmes (faibles niveaux d'éducation, forte présence des industries de ressources naturelles, secteurs manufacturés non compétitifs, forts niveaux de pauvreté) vivront *une marginalisation dans la mondialisation* tant annoncée comme une contribution à l'amélioration de leurs conditions de vie..

En effet, les pays africains sont caractérisés dans leur ensemble par la faiblesse de leurs performances économiques. Cet handicap les rend incapables d'exporter leurs produits manufacturés. De plus, cette faible performance se traduit également par des coûts de transaction relativement élevés, des coûts du travail non qualifié importants et aussi par des salaires élevés par rapport à la productivité (UNIDO<sup>170</sup> et CSAE<sup>171</sup>). Beaucoup de pays africains comme le Ghana ont fait l'effort de libéraliser leurs économies et de les restructurer afin de bénéficier des IDE perçus comme indispensables à la croissance des pays en développement. Mais ils ne perçoivent qu'une très faible part de ces IDE. Selon le CSAE (2004) attirer les investisseurs étrangers demeure un grand challenge en Afrique. D'autant plus que dans le cas de l'Afrique subsaharienne les investisseurs sont sensibles à la stabilité économique et politique. De plus, la grande majorité des études s'accordent sur le fait que l'Asie attire davantage d'investisseurs en raison notamment de ses faibles coûts salariaux tant pour la main d'œuvre qualifiée que non qualifiée. Un avantage que même les pays

---

<sup>169</sup> Claude Demma, « A qui profitent les échanges mondiaux ? » Alternatives économiques, hors série n°44. 2<sup>ème</sup> trimestre 2000.

<sup>170</sup>United Nations Industrial Development Organisation

<sup>171</sup>Centre For the study of African Economics

d'Amérique latine ont du mal à concurrencer<sup>172</sup>. Dans ce contexte, les pays qui ne présentent pas les critères indispensables à l'accueil des investissements étrangers (un certain niveau d'industrialisation, un certain niveau de qualification de la main d'œuvre, faiblesse des coûts salariaux) font face à un sérieux problème de financement.

La mondialisation offre bien des opportunités aux pays du Sud en termes d'acquisition des technologies contenues dans certains IDE et du dynamisme provoqué dans la demande de travail. Cependant, les technologies de pointe ne se tournent pas toujours vers les pays en développement, la zone étant souvent désignée comme manquant de personnes qualifiées ou non détentrice d'un savoir-faire susceptible de rentabiliser un investissement fort en technologie. Par ailleurs, si la mondialisation est souvent vue comme le mouvement accompagnant la baisse des barrières tarifaires, il faut souligner que les pays du Nord ne respectent pas toujours de jouer pleinement au libre échange avec les pays du Sud.

*« Aux pays du Sud il est demandé de pratiquer une « bonne politique », c'est à dire laissant plus de place au marché, permettant notamment, comme dans les pays asiatiques, d'ouvrir les secteurs porteurs aux entreprises étrangères »<sup>173</sup>*

Cependant l'Europe et les Etats – Unis subventionnent leur agriculture et de fait refusent le libre échange. Ils mettent aussi un frein au concept de la mondialisation en limitant l'immigration<sup>174</sup>. De plus, ils imposent des délais pour certaines importations (par exemple le cas du textiles chinois en 2005) et par leurs interventions, ils donnent des avantages concurrentiels à leurs entreprises. On constate également que l'un des effets pervers du libre échange est la constitution de grands blocs, une concentration accrue des entreprises qui obtiennent une situation d'oligopole. *« L'accélération récente de la concentration des entreprises résulte notamment des efforts réalisés un peu partout en faveur de la dérégulation et de l'ouverture des marchés. Cela a très rapidement entraîné l'émergence d'oligopoles, voire des quasi-monopoles mondiaux, comme Microsoft, en lieu et place des oligopoles nationaux<sup>175</sup> ».*

---

<sup>172</sup> Des éléments de comparaison sont présentés et discutés au chapitre 2.

<sup>173</sup>Jean Coussy, « Libéralisme économique et développement ». Alternatives économiques, Hors-série, n° 51, 2002.

<sup>174</sup> Nous soulignerons certains aspects au chapitre 6 (ce n'est pas l'objectif fondamentale de cette thèse) pour montrer que la mondialisation représente finalement beaucoup de contraintes pour les pays en développement. La contrainte de compétitivité qui s'exprime par l'avantage des coûts salariaux peut contraindre une catégorie de travailleurs (qualifiés) à émigrer vers des zones où ils seront mieux rémunérés et où ils auront l'impression d'être mieux valorisés.

<sup>175</sup>Guillaume Duval, « Une mondialisation pas vraiment libérale ». Alternatives économiques, Hors-série, n° 59, 2004.

En définitive, il est fort à parier que dans les décennies futures, seuls les pays en développement qui, dans le passé, ont su développer leurs industries manufacturières, pourront peut-être renforcer leur rôle sur le marché mondial. Face au recours au protectionnisme à peine voilé des pays industrialisés et de leurs politiques visant à s'accaparer la connaissance à travers le renforcement des droits de propriété intellectuelle, les pays en développement les moins avancés vont s'enliser davantage dans des politiques d'éradication d'un sous développement de plus en plus complexe.

Les conditions politiques et économiques des pays du Nord peuvent renforcer la précarité des pays du Sud et ne nous permet pas d'affirmer dans l'absolu que la mondialisation va dans une grande partie être un élément positif pour les économies du Sud. Car eu égard à ce que nous avons mis en évidence sur le renforcement des DPI, il faut rappeler que selon les statistiques que nous avons commenté dans le chapitre 2, les pays industrialisés sont encore les grands gagnants du commerce dans toutes les catégories de biens même si quelques pays dynamiques d'Asie commencent à être aussi performants. Au final, quel que soit la catégorie de bien la grande majorité des pays en développement qui devraient être concernés par les opportunités qu'offre la mondialisation sont à l'écart de ce mouvement dynamique. Leurs parts de marché sont très restreintes et vont s'amenuiser dans l'avenir face aux barricades juridiques qu'imposent les pays industrialisés.

Les chapitres suivants nous permettront de mettre en exergue le fait que la demande de travail non qualifié conformément au théorème de Stolper-Samuelson est accrû grâce au commerce (chapitre 4). Cet accroissement de la demande de main d'œuvre non qualifiée s'accompagne également de celle de la main d'œuvre qualifiée et induit des interrogations sur l'évolution des inégalités selon l'intensité technologique du bien produit et exporté (chapitre 5). En mettant en évidence la grande dépendance technologique des pays du Sud vis-à-vis des pays industrialisés, il est probable que la demande de travail qualifié et sa rémunération soit en progression dans les pays en développement. De même, selon la méthode de production adoptée, le travail qualifié peut ne pas être à son avantage, une intuition qui repose en partie sur les disfonctionnements du marché du travail dans le Sud et sur le renforcement des droits de propriétés intellectuelles (chapitre 6).

## Conclusion

L'évolution des inégalités (salaires/revenus) dans les pays en développement ne semble pas correspondre à un schéma préétabli. Le théorème HOS en en prenant en compte que deux facteurs de production prédisait une baisse des inégalités salariales dans les pays en développement. Cependant la prise en compte d'autres variables proposés par Leamer ou par Wood et Ridao-Cano (les infrastructures, la terre, plusieurs biens, l'offre de qualification) on se rend compte que l'étude des inégalités dans les PED est bien plus complexe. En effet, aux dotations factorielles qui diffèrent selon les régions il faut aussi tenir compte des grandes imperfections dans les institutions du marché du travail de ces pays. D'une façon générale on retient, en respect avec les propositions que nous avons faite dans les chapitres 1 et 2, que les dotations factorielles de départ et les politiques internes de chaque zone jouent un rôle déterminant dans l'importance des inégalités. Cependant l'ouverture et les nouvelles exigences du commerce international pèsent sans contexte sur la rémunération des travailleurs. On ne peut donc pas conclure comme les théories traditionnelles à une baisse certaines des inégalités, surtout au regard des informations fournies dans les deux premiers chapitres.

Les études empiriques que nous avons présenté, en nous concentrant sur le facteur ouverture/mondialisation sur la hausse éventuelle des inégalités, dans une grande majorité des cas constatent une hausse des inégalités salariales entre travailleurs qualifiés et non qualifiés. Dans le cas des pays latino américains, il a été constaté des détériorations du marché du travail suite à l'ouverture croissante des économies. Cette détérioration s'est accompagnée même pour les pays asiatiques d'une baisse des salaires relatifs. Même si dans cette zone, on estime que le niveau des inégalités est moins alarmant nous émettons plusieurs réserves étant donnée les critiques sur les méthodes de productions, la qualité et la tenue des statistiques du travail<sup>176</sup>. Dans ses rapports avec la pauvreté dont nous avons tenu à parler, la mondialisation semble avoir eut un impact favorable dans les deux zones de pays. Cependant, les réserves émises par des économistes sur la validité de ces méthodes statistiques nous incite à la prudence puisque nous avons émise une autre idée (Quentin, 2004) qui est celle d'un

---

<sup>176</sup> Nous l'avons souligné dans le chapitre 2.

phénomène d'appauvrissement des classes moyennes dans plusieurs pays en développement. Ce qui dénote qu'on a du mal, dans les pays en développement à quantifier les effets réels de la mondialisation sur les inégalités et la pauvreté. C'est pourquoi nous avons tenu dans les prochains chapitres (surtout le 5 et le 6) à ne pas tenir compte des pays en développement selon les zones ou les dotations factorielles. Mais de ne retenir que dans l'ensemble ils s'ouvrent aux échanges et s'impliquent dans la production de divers biens. Leurs inégalités ou faiblesses de départ jouant comme un facteur défavorable à une baisse des inégalités de salaire ou de revenu. De plus, cette vision du problème peut-être intéressante lorsqu'on introduit les divers contraintes dont nous avons parlé comme le renforcement des DPI, les politiques d'incitations aux IDE.

La spécialisation, et les diverses mesures mises en place pour limiter le rattrapage technologique du Nord par le Sud vont-elles accroître le niveau des inégalités entre les deux types de travail ? Ou assisterons-nous à une baisse, une sorte de nivellement des salaires ? La baisse des barrières tarifaires, le contenu en emploi des IDE, avantageront-ils (désavantageront-ils) une catégorie de main d'œuvre vis-à-vis de l'emploi (du chômage) ? C'est à ces interrogations que nous tâcherons de répondre dans nos futurs travaux (chapitre 4 et 5). Puis avec une fonction de production néo-classique qui mettra en exergue le capital et les différents types de qualifications (chapitre 5), nous démontrerons que l'ouverture et la nature du bien intermédiaire importé peuvent avantager le travail non qualifié ou qualifié mais induisent nécessairement un processus de biais qualifiant. De plus cette opportunité des FMN (et c'est là notre conviction) de proposer du travail sous condition des bas salaires accroît la précarité des travailleurs non qualifiés. Dans un cas comme dans l'autre on assisterait soit à une détérioration des conditions de vie des travailleurs non qualifiés soit à la hausse des inégalités salariales.

## CHAPITRE 4

### **L'accroissement de la demande de main d'œuvre dans l'emploi des pays du Sud : Effet du commerce ou de la technologie ?**

*On tente d'évaluer la composante intersectorielle de la demande de travail non qualifié dans le Sud comparativement au travail qualifié. L'objectif de ce chapitre s'appuie fondamentalement sur les prédictions de type Stolper-Samuelson. On veut savoir si l'éventuelle hausse de l'emploi de la main d'œuvre non qualifiée dans le Sud est due au commerce (comme le prédit le théorème Stolper-Samuelson). Dans le chapitre précédent nous avons détaillé le fait que le travail non qualifié ne bénéficierait pas d'une véritable amélioration de ses conditions de vie. Aussi il nous paraît essentiel, par nos propres calculs, de déterminer si la hausse de cette catégorie de main d'œuvre dans l'emploi est liée au commerce. A partir de là, nous pourrions tirer les leçons qui s'imposent surtout à la lueur du chapitre 5 qui est complémentaire au chapitre actuel.*

## Introduction

L'objet de ce chapitre est de souligner le rôle du commerce dans la variation de la demande de main d'œuvre non qualifiée dans les pays du Sud à travers la composante intersectorielle.

Les théories traditionnelles du commerce soulignent que le commerce international peut être à l'origine de la baisse des inégalités salariales entre travailleurs qualifiés et travailleurs non qualifiés du Sud. Cette baisse se manifesterait par une hausse de la demande de travail non qualifié qui induirait une hausse des salaires des travailleurs non qualifiés et ainsi une baisse des inégalités. Dans l'optique de contribuer dans nos travaux aux répercussions possibles de la mondialisation sur les inégalités dans les pays du Sud, nous souhaitons analyser l'importance de la composante intersectorielle dans la demande de travail non qualifié des pays en développement.

Selon la littérature<sup>177</sup>, l'effet intersectoriel de la spécialisation suite à l'ouverture est une vision dépassée car les firmes ont réorienté leur stratégie donnant naissance à la spécialisation intra-firme. Cependant, ce débat ou cette dualité entre les deux spécialisations ne semble indiqué que pour les pays industrialisés. Ces derniers, suite à la montée de leurs inégalités (Davis, 1992 ; OCDE, 1996 ; Welch, 1999), ont manifesté ce que l'on appelle « Une fuite vers le haut », à savoir vers la production des biens intensifs en qualification. En effet, très récemment a été incluse l'hypothèse de concurrence imparfaite, la firme est donc plus active. Conformément à la théorie de l'économie industrielle, les firmes réagissent aux modifications de leur environnement concurrentiel. Suite à l'arrivée de nouveaux concurrents, elles ont la possibilité de baisser leurs coûts de production avec l'innovation ou la délocalisation, ou opter pour la différenciation de leurs produits. Cet effet indirect de l'ouverture prend de l'expansion au Nord alors que la prise en compte des effets sectoriels semble dépassé (Cardebat, 2000). Mais dans le cas des PED, qui misent leur développement sur l'exploitation de leur avantage comparatif, une telle analyse est de mise. D'une part, au travers de nos tests, elle permettrait d'infirmer ou d'affirmer la thèse du commerce international sur l'utilisation du facteur abondant ( le travail non qualifié pour le Sud). Et,

---

<sup>177</sup> Pour une revue de la littérature voir Cardebat « Commerce Nord-Sud et inégalités salariales : De la spécialisation intersectorielle à la spécialisation intra firme »



d'autre part, il semble qu'une telle analyse n'ait pas encore été effectuée sur un échantillon représentatif des PED.

On souhaite alors déterminer la contribution du commerce dans la variation de la demande de travail non qualifié et qualifié au Sud. Les résultats obtenus en terme d'effet intersectoriel et intra sectoriel nous permettront de savoir si oui ou non la hausse (et éventuellement la baisse) de la demande de travail au Sud est soumise à un effet de spécialisation (Stolper- Samuelson vérifié) et donc que le commerce joue un rôle dans cette variation. Ou alors que la variation de la main d'œuvre, surtout qualifiée, tout comme celle du Nord<sup>178</sup> est expliquée à travers des effets intra-firmes, ce qui signifierait que le progrès technique a un impact sur la demande de travail et que les variations constatées des différentes catégories de travail résulteraient des mouvements à l'intérieur d'une même branche ou secteur de production.

Au vu de la situation économique et technologique des pays en développement, nous estimons que l'analyse de la décomposition de l'accroissement de la main d'œuvre est tout à fait adaptée. Ces pays sont dépendants de la technologie importée du Nord et ne produisent en majorité qu'un ou des biens intensifs en un seul facteur de production : Le travail non qualifié. Leurs firmes ou entreprises sont plus dépendantes des prix fixés par le marché. Nous décomposerons la variation de la main d'œuvre non qualifiée, mais aussi qualifiée en effets intersectoriels et intra sectoriels. Il importe de déterminer si conformément au théorème de Stolper-Samuelson la spécialisation aurait un rôle non négligeable dans le facteur abondant au Sud qui est le travail non qualifié.

---

<sup>178</sup> L'étude des effets between et within dans les pays du Nord est toujours ciblée sur le travail qualifié qui est le facteur abondant. Ici, dans notre étude nous avons choisi de travailler sur les deux catégories de main d'œuvre. Le facteur abondant au Sud est le travail non qualifié mais cela n'empêche pas de nous interroger sur le comportement de la demande du travail qualifié et de faire succinctement une comparaison avec les résultats obtenus dans le Nord. De plus, voulant déterminer l'évolution des inégalités dans le Sud, avoir autant de données dans l'une des catégories comme dans l'autre s'avèrera indispensable pour la suite de nos travaux.

## **I- Les effets inter/intra comme explication de la variation de la main d'œuvre**

Afin d'apporter un éclairage au problème des inégalités dans les pays en développement, nous proposons une étude du rôle du commerce international dans la contribution de la hausse de la demande relative de travail non qualifié dans les pays du Sud. Son importance est liée au fait qu'il importe de déterminer si la composante inter sectorielle favorise ou non la demande de travail non qualifié. Et de ce fait que les prédictions de la théorie traditionnelle du commerce trouvent une base à leur réalisation. En des termes plus brefs, que le commerce, en favorisant la hausse de la demande de travail non qualifié, contribuerait à la baisse des inégalités dans les pays en développement.

Les effets intersectoriels du commerce se calculent à partir du modèle HOS et du théorème Stolper-Samuelson. Ce dernier prédit généralement une baisse des prix des biens intensifs en travail non qualifié au Nord qui accompagne une baisse des salaires des non qualifiés ou une hausse de leur niveau de chômage. Au Sud, le prix des biens intensifs en travail non qualifié augmente d'où une hausse du salaire des travailleurs non qualifiés. Ainsi au Nord, les entreprises se spécialisent en travail qualifié et au Sud en travail non qualifié. Dans les pays industrialisés, ce théorème est très critiqué car il comporte beaucoup d'hypothèses restrictives (Burtless, 1995). Mais pour Slaughter (1998), la conclusion de l'existence de biens amis<sup>179</sup> de certains facteurs et d'autres ennemis<sup>180</sup> de certains facteurs est robuste.

Au niveau empirique, le théorème Stolper-Samuelson bute sur plusieurs difficultés. Il existe une grande polémique sur la qualité statistique des séries de prix, la définition des différentes catégories de travailleurs. C'est pour cela qu'on utilise un moyen détourné pour vérifier ce théorème. Il s'agit de décomposer la variation d'une catégorie de main d'œuvre en deux effets. L'un des deux représente l'impact du commerce international (spécialisation ou effet intersectoriel) et l'autre le progrès technique (effet intra sectoriel). Selon le théorème de Stolper-Samuelson, le premier terme doit être le plus important et justifierait l'accroissement de la main d'œuvre par le commerce. Dans le cas des pays en développement, le commerce

---

<sup>179</sup> La hausse du prix des biens amis induit une hausse de la rémunération des facteurs concernés (ou qui contribuent à leur production).

<sup>180</sup> La hausse du prix des biens ennemis conduit à une baisse de la rémunération des facteurs concernés.

serait supposé accroître la spécialisation dans la production des biens intensifs en travail non qualifié et, de ce fait, accroître la demande de cette catégorie de main d'œuvre.

Néanmoins, cette méthode ne permet pas vraiment de différencier les effets du commerce de ceux du progrès technique. On n'est pas sûr que l'effet intersectoriel obtenu représente exclusivement l'impact du commerce sur la demande de main d'œuvre. De plus, les résultats sont très dépendants du niveau d'agrégation sectorielle qui, plus il est fin plus l'effet between est censé l'emporter sur l'effet within (Wood, 1995). Il existe par ailleurs d'autres méthodes pour évaluer l'impact du commerce sur les inégalités de salaires. La méthode des contenus en facteur en est un exemple [Vimont et Farhi (1997), Cortès et Jean (1995)].

La forte prédominance de l'effet within sur l'effet between dans les pays industrialisés conduit certains économistes à rejeter ce type d'analyse. Car dans le cas du Nord, selon les résultats obtenus, la technologie serait responsable de l'accroissement de la main d'œuvre qualifiée, ce qui met le théorème de Stolper-Samuelson en porte à faux. Néanmoins, cette analyse constitue un indicateur sur les mouvements sectoriels de la main d'œuvre. Mais on peut la compléter par une autre sorte d'étude qui consiste à déterminer les liens entre les catégories de travail et les différentes variables liées à l'ouverture et au commerce. Durant la dernière décennie, les pays industrialisés ont connu une expansion du phénomène des délocalisations de segments de production. De façon symétrique, les pays du Sud ont enregistré une hausse des investissements directs étrangers. Ces flux, souvent sous formes de fusion-acquisitions, auraient l'avantage de diffuser la technologie, de véhiculer des connaissances dont bénéficieraient les travailleurs du Sud. Or, l'entrée des IDE s'accompagnerait de l'accroissement des inégalités salariales (Te velde et Morissey, 2002).

Malgré la controverse sur la méthode de décomposition sectorielle du travail, dans une première approche nous l'utiliserons afin de déterminer les mouvements sectoriels sous jacent à l'accroissement dans les pays du Sud de la demande de travail non qualifié

La méthode de décomposition sectorielle a été utilisée dans le cas des pays industrialisés pour tenter de répondre à la question selon laquelle les inégalités seraient influencées par le commerce. Or, il ressort de l'étude française et britannique que l'accroissement de la demande de travail qualifié est due pour l'essentiel à des mouvements intra firmes, donc à la technologie. Cette dernière serait donc responsable, dans une grande partie, de la hausse des inégalités salariales entre travailleurs qualifiés et travailleurs non qualifiés du Nord.

Cortès et Jean (1997) ont utilisé l'analyse inter/ intra dans le cas de la France, de l'Allemagne et des Etats-Unis. Pour la France, ils ont regroupé neuf catégories de la nomenclature des catégories socioprofessionnelles DE3 en deux postes : Travailleurs qualifiés et travailleurs non qualifiés. La période retenue était 1977 et 1993. Les données américaines<sup>181</sup> ne couvrent que le secteur manufacturier dans une classification à quatre positions qui correspond à une décomposition du secteur manufacturier en 450 secteurs. Ce travail a été réalisé sur les années 1975, 1980 et 1991. Les données allemandes<sup>182</sup> portent sur 1977, 1984, 1990. Elles sont basées sur l'annuaire *Produzierendes Gewerbe* qui décompose plus de 150 secteurs manufacturés.

**Tableau 54 : Décomposition de l'augmentation de la part des qualifiés dans l'emploi total (en points de pourcentage par an) en France entre 1977 et 1993, pour l'ensemble de l'économie.**

Période	Intra	Inter	Total	Intra /Total
1977-85	0.33	0.24	0.59	56.1%
1985-93	0.46	0.20	0.59	77.7%
1977-93	0.39	0.22	0.58	67.5%

Source : Cortes et Jean (1997)

Pour la France (tableau 54) de 1977 à 1993, la composante inter sectorielle de la qualification a contribué à 0.22% par an de l'augmentation de la part des qualifiés dans l'emploi. Mais la grande partie de la hausse du travail qualifié s'est réalisée à l'intérieur des secteurs. Dans ce cas précis les changements intra branches expliquent les deux tiers du changement de main d'œuvre dans l'ensemble de l'économie et environ neuf dixième pour le seul secteur manufacturier. Goux et Maurin (1995) font un calcul identique pour la France à un niveau plus agrégé. L'effet intersectoriel est un peu plus fort. La moitié de la hausse de la qualification de la population active française viendrait de la part croissante des services dans l'emploi. Pour les Etats-Unis (Berman et alii, 1993), la hausse des qualifiés est aussi intra branche tout comme en Allemagne. Les pertes d'emplois enregistrées dans l'ensemble de l'économie concernent surtout les secteurs enregistrant un fort effectif de travail non qualifié.

Machin (1993), utilise deux sources de données longitudinales pour étudier les changements dans la distribution de l'emploi au Royaume Uni entre 1979 et 1990. Il décompose les

<sup>181</sup> Les données sont issues de *Annual Survey of Manufactures* et de *Commodities Exports and Imports as Related to Output*, publiées par le Bureau of the Census du ministère américains du commerce.

<sup>182</sup> Concernent l'ex-RFA.

changements agrégés dans la structure de l'emploi à travers des composants intra et inter sectoriels. Ainsi dans N industries manufacturières, on décompose le changement agrégé dans la part de l'emploi d'une catégorie de main d'œuvre. C'est à dire qu'on estime que l'accroissement de la part des qualifiés ou non qualifiés dans l'emploi comporte deux composantes, l'effet intersectoriel et l'effet intra sectoriel qui peuvent être séparés par la formule suivante.

$$\Delta E = \sum_i \Delta S_i * \bar{E}_i + \sum_i \Delta E_i * \bar{S}$$

Où  $E_i = \frac{X_i}{N_i}$ , est la part de l'emploi de la catégorie X dans l'emploi total N de l'industrie i.

$S_i = \frac{N_i}{N}$ , est la part de l'emploi de l'industrie i dans l'emploi total de la manufacture.

Contrairement à Jean (1997) qui applique cette méthode à l'ensemble de l'économie, Machin (tableau 55) la segmente et l'applique au cas du secteur manufacturier. Nous opterons pour cette démarche pour étudier l'évolution de la main d'œuvre dans le secteur agricole, manufacturier, et le secteur commerce-restauration.

**Tableau 55 : Changement dans la structure de l'emploi dans les industries manufacturières du Royaume Uni et décomposition inter et intra industrie. 1979-1990.**

Variab le	Variation totale de l'industrie manufactu rière	Composant inter industrie	Composant intra industrie	Pourcentage de la contribution du composant intra dans la variation totale.
Part d'empl oyé non manue l dans l'empl oi total	0.367	0.066	0.301	82

Source : Machin (1993)

Selon cette méthode, la composante intersectorielle de l'accroissement de la qualification ou du type de qualification est positive si l'évolution de l'emploi dans le secteur concerné a été plus favorable que la moyenne. Les changements dans la main d'œuvre qualifiée sont essentiellement intra sectoriel c'est à dire dus à la mobilité de la main d'œuvre à l'intérieur des secteurs. Ces changements sont représentés par une valeur de la composante intra sectorielle de l'ordre de 0.30 point de pourcentage par an, soit 81% du total intra/inter obtenu. Cependant, Machin reconnaît lui-même que ses données sont fortement agrégées et ne couvrent manifestement que les secteurs de la manufacture. Dans le cas des pays en développement, Poole (2004) utilise également cette méthode dans le cas du Brésil dans le début des années 90. Elle trouve que la plupart des modifications apparues à l'intérieur des secteurs sont conduit par les effets de la technologie. Au niveau de la firme, les travailleurs non qualifiés sont sous l'effet des mouvements entre firmes tandis que le travail qualifié voit la hausse de son emploi à travers les mouvements intrafirmes. A notre niveau de connaissance, c'est la seule étude ayant utilisé cette méthode sur un pays en développement. Mais elle a comme inconvénient de ne pas avoir développé comme Cortès et Jean (1997) et Machin (1993) l'impact chiffré de la composante du commerce et de la technologie sur la demande des différentes main d'œuvre. Nous proposons ici une analyse sur un échantillon plus grand de pays en développement.

## II- L'origine sectorielle de l'accroissement de la main d'œuvre non qualifiée au Sud<sup>183</sup>

### II. 1 - Méthode

Dans notre analyse, nous avons regroupé nos données en trois grands secteurs : l'agriculture, les manufactures et le commerce et la restauration. Dans ces secteurs, nous avons détaillé d'autres sous secteurs à travers l'occupation des travailleurs. L'emploi total ne concerne donc pas l'économie comme un tout mais chacun de ces trois secteurs de façon distincte. La qualité des données obtenues dans les pays en développement nous a contraint à ce choix.

On décomposera donc l'accroissement de la main d'œuvre qualifiée et non qualifiée au Sud de la manière suivante :

$$\Delta Lnq = \sum_i \Delta L_i * \bar{Lnq}_i + \sum_i \Delta Lnq_i * \bar{L} + \varepsilon$$

$$\Delta Lq = \sum_i \Delta L_i * \bar{Lq}_i + \sum_i \Delta Lq_i * \bar{L}_i + \varepsilon$$

$L_i$  représente la part dans l'emploi total du secteur  $i$ , une barre au-dessus symbolise la moyenne de la part dans l'emploi de ce secteur.  $Lq_i$  est la part de travail qualifié dans le secteur  $i$ , une barre au-dessus représente la moyenne de la part du travail qualifié dans le secteur  $i$ .  $Lnq_i$ , est la part de travail non qualifié dans le secteur  $i$ , une barre au-dessus représente la moyenne de la part du travail non qualifié dans le secteur  $i$ .  $\Delta Lq$  est la variation de la part du travail qualifié,  $\Delta Lnq$  est la variation de la part du travail non qualifié.  $\varepsilon$  est le résidu dont nous ne tiendrons pas compte dans nos calculs.

---

<sup>183</sup> A l'origine, il s'agissait d'étudier uniquement l'accroissement de la main d'œuvre non qualifiée comme facteur de référence des pays du Sud, au même titre que le travail qualifié dans le Nord. Cependant, même si pour vérifier la spécialisation au sens de Stolper-Samuelson, le travail qualifié au Sud (du fait de sa rareté) aurait pu être ignoré, nous avons tenu à l'intégrer automatiquement dans nos calculs. D'abord pour l'intérêt de la recherche, ensuite utiliser ces données pour enrichir nos comparaisons, et enfin nous pensons que les données recueillies et les interprétations qui en seront faites pourrait se révéler utiles pour d'autres papiers empiriques.

On peut développer cette formulation avec les expressions suivantes, dans le cas du travail non qualifié :

$$\Delta L n q = \sum \bar{L} * \Delta L n q_i + \sum \Delta L * \bar{L} n q \quad (1)$$

On pose :

$$\Delta L_i = L_i^2 - L_i^1 ;$$

$$\Delta L n q_i = L n q_i^2 - L n q_i^1 ;$$

$$\bar{L} n q = \frac{L n q_i^1 + L n q_i^2}{2} ;$$

$$\bar{L} = \frac{L_i^1 + L_i^2}{2} ;$$

$$\Delta L n q = \sum \frac{L_i^1 + L_i^2}{2} * (L n q_i^2 - L n q_i^1) + \sum (L_i^2 - L_i^1) * \frac{L n q_i^1 + L n q_i^2}{2} \quad (2)$$



#### Encadré 4 : Détail de calculs

Les effets intersectoriels s'obtiennent à partir de la somme des variations du poids du secteur dans l'économie pondéré par la part moyenne de la main d'œuvre qualifiée et non qualifiée.

D'où :  $\sum_i \Delta L_i * \bar{Ln}q_i$ , on fait de même pour le travail qualifié

Les effets intra sectoriels s'obtiennent à partir de la somme des variations de la part qu travail qualifié ou non qualifié dans le secteur pondéré par le poids moyen du secteur concerné dans l'économie.

D'où :  $\sum_i \Delta Lnq_i * \bar{L}_i$ , on fait de même pour le travail qualifié

Les premiers termes des deux équations représentent les effets between (inter) ou effet du commerce international. C'est le mouvement de spécialisation qui implique des déplacements de main d'œuvre inter sectoriels. Les seconds termes impliquent les effets within (intra) ou effet du progrès technique qui parlent de mouvements intra sectoriels.

Cette méthode permet d'évaluer la variation de la qualification de la demande de travail. Etudié surtout dans le cas des pays industrialisés, elle permettait d'étudier l'évolution du travail qualifié. Dans le cas du Sud, nous étudierons plutôt le travail non qualifié sans pour autant exclure le travail qualifié (Cortes et Jean, 1997). Cette évolution se fait autour de deux composantes : L'effet inter branche ou effet du commerce international et l'effet intra branche ou effet de la technologie. Dans le premier cas, il s'agit d'analyser l'impact de l'évolution de l'emploi dans un secteur déterminé sur la demande de qualification<sup>184</sup>. La hausse de la main d'œuvre qualifiée ou non qualifiée serait due à l'accroissement ou à l'importance du secteur dans l'emploi. Donc dans le pays en développement, en favorisant l'emploi du travail non qualifié, le commerce international peut être un facteur de la baisse des inégalités salariales, dans l'hypothèse où on restreint le commerce international aux réallocations sectorielles. L'analyse de la deuxième expression doit nous éclairer sur la responsabilité des mouvements à l'intérieur d'un secteur dans la variation de la demande de qualification ou de travail non

<sup>184</sup> Dans notre cas, le facteur abondant au Sud est le travail non qualifié. Les prédictions de la littérature qui estime que l'ouverture serait favorable à cette main d'œuvre nous amène à focalisé notre attention sur le travail non qualifié. Cela afin de voir si le commerce, conformément à la théorie serait à l'origine (ou expliquerait) de la variation de la demande de travail non qualifié dans un pays.

qualifié. La croissance de la main d'œuvre qualifiée ou non qualifiée serait due non pas au poids du secteur mais au mouvement des travailleurs à l'intérieur d'un secteur ou d'une branche.

La nomenclature des secteurs est variable d'un pays à un autre en raison de la disponibilité statistique d'où le fait que certains secteurs sont davantage répertoriés selon les occupations<sup>185</sup>. D'une façon générale, nous avons raisonné sur cinq secteurs<sup>186</sup> pour l'agriculture; sur vingt cinq secteurs<sup>187</sup> pour les manufactures; et sur treize secteurs<sup>188</sup> pour le commerce et la restauration. Pour les travailleurs qualifiés, les principaux postes retenus sont : Manager et superviseurs des fermes dans le secteur agricole ; superviseur de production, superviseur de clerc, architecte et ingénieur pour les manufactures ; manager, superviseur des ventes, manager dans la restauration, travailleur à leur compte pour le secteur du commerce et restauration. On a pu rassembler seulement la quasi-totalité des données sur quatre pays : Le Costa Rica, la Malaisie, les Fiji et l'Equateur.

---

<sup>185</sup> Nous avons tenu à déterminer le fait qu'à une occupation correspond un sous secteur. Dans le cas du commerce par exemple on aurait pu agréger le secteur de la vente, mais nous l'avons scindé en technicien et vente de grande surface. Les données par secteur étant difficile à obtenir, nous avons tenté de segmenter, notamment chez les non qualifiés, les sous secteurs ou occupations autant que possible.

<sup>186</sup> Agriculture, forêt, pêche, mines, fermes.

<sup>187</sup> Métallurgie, bois, transformation chimique, tourneur, tanneur, alimentation, tabac, tailleurs, cordonniers, travailleurs d'acier, forgerons, assembleurs, plombiers, bijouterie, travailleurs de verres, production plastique, travailleurs de papier, imprimerie, autres travailleurs non classifiés de la manufactures, dockers, transport d'équipement, sténo et ouvriers de la manufactures, conducteurs, service courrier, standardistes.

<sup>188</sup> Travailleurs propriétaires, Techniciens de ventes, Vendeurs de grandes surfaces, vendeurs non classifiés, restauration, laveurs et autres travailleurs associés, pressing, coiffeurs, service de protection des travailleurs, autres travailleurs non classés, gardiens, service de gardiennage non classé, assurance.

### **Encadré 5: Répartition des secteurs par pays**

La Malaisie possède les cinq secteurs dans l'agriculture, vingt cinq secteurs dans les manufactures, et treize dans le commerce et la restauration.

Le Costa Rica, quatre secteurs dans l'agriculture, vingt deux secteurs dans les manufactures, et treize dans le commerce et la restauration.

Mexico, deux secteurs dans l'agriculture, quatre secteurs dans les manufactures, et quatre dans le commerce et la restauration.

La Chine, deux secteurs de l'agriculture, vingt secteurs dans les manufactures, et six dans le commerce et la restauration.

Les Fiji, quatre secteurs de l'agriculture, vingt cinq secteurs dans les manufactures, et treize dans le commerce et la restauration.

La Thaïlande, quatre secteurs de l'agriculture, vingt cinq secteurs dans les manufactures, et deux dans le commerce et la restauration.

Le Brésil, quatre secteurs de l'agriculture, douze secteurs dans les manufactures, et zéro dans le commerce et la restauration.

L'Equateur, quatre secteurs de l'agriculture, vingt cinq secteurs dans les manufactures, et treize dans le commerce et la restauration.

### **Encadré 6 : Le traitement des données**

Les données traitées dans ce papier ont été obtenues à partir de la base de données SEGREGAT de l'Organisation Internationale du Travail. Nous en avons retenu huit pays<sup>189</sup> d'Amérique latine et d'Asie, à partir des données sur la répartition de l'emploi par profession.

Cette classification de l'Organisation Internationale du Travail a été faite d'une part selon l'ISCO<sup>190</sup>-1968 pour l'Equateur (ISCO-1988 pour l'année 2000), la Malaisie (ISCO-88 pur l'année 2000), la Thaïlande et les Fiji. Et d'autre part selon le NSCO<sup>191</sup> pour le Costa Rica, Mexico, le Brésil et la Chine. A partir de là, nous avons procédé à une classification par « qualification » et par secteur selon l'ISIC<sup>192</sup>-Rev.2 (1968).

A partir de là, les calculs de variations faisant partie de la méthode sectorielle présentée ici, a été effectué. Ce type de calcul nécessitant plus d'une période, les pays ne remplissant pas ce critère ont été éliminé. De fait, on se retrouve avec un nombre restreint de pays à étudier (huit). Sous cet échantillon la période maximal est de trois années (Costa Rica, Mexico, Equateur, Brésil), la période minimal est de deux années (Malaisie, Thaïlande, Fiji, Chine). L'espace temporelle entre les années d'études est de dix ans en moyenne.

---

<sup>189</sup> Le manque de données nous a contraint à ne travailler que sur huit pays.

<sup>190</sup> International Standard Classification of Occupation.

<sup>191</sup> New Standard Classification of Occupation.

<sup>192</sup> International Standard Industrial Classification of all Economic Activities.

## II.2- L'évolution du poids des secteurs

**Tableau 56 : Evolution de l'effectif et de la non qualification dans le secteur primaire (agriculture, élevage, mines)**

	Année	Effectif total	Part du secteur dans la population active	Effectifs des qualifiés	Effectifs des Non qualifiés	% des non qualifiés
<b>Costa Rica</b>	1987	254.645	28%	3.799	250.846	98.51
	1991	245.58	24%	4.751	240.829	98.07
	2000	251860	19%	4348	247512	98.27
<b>Mexico</b>	1980	5640.523	26%	141.853	5498.67	97.49
	1990	5562.278	24%	388.548	5173.73	93.01
	2000	7650.405	20%	780.869	6869.536	89.79
<b>Equateur</b>	1982	793.995	33%	8.09	785.905	98.98
	1990	1036.666	31%	6.057	1030.609	99.42
	2000	1019.873	18%	0	1019.873	100
<b>Malaisie</b>	1980	1728.213	38%	40.795	1687.418	97.64
	1991	1577.266	26%	91.82	1485.446	94.18
<b>Brésil</b>	1970	12977.514	44%	81.83	12895.684	99.37
	1980	12227.655	29%	-	12227.655	100
	1991	12342.743	25%	19.04	12323.703	99.85
<b>Thaïlande</b>	1970	12853.8	77%	58.97	12794.83	99.54
	1980	20967.278	67%	106.976	20860.302	99.49
<b>Fiji</b>	1976	78.504	44.7%	2.412	76.092	96.93
	1986	107.703	44.7%	2.394	105.309	97.78
<b>Chine</b>	1980	380199.825	73%	2117.114	378082.711	99.44
	1991	454683.424	70%	12692.643	441990.781	97.21

*Source : Organisation Internationale du Travail et calculs personnels*

Pour l'ensemble des pays étudiés les effectifs dans le secteur agricole ont décliné. Le Costa Rica enregistre une baisse de ses effectifs de 28% à 19%, Mexico de 26% à 20%, l'Equateur de 33% à 18%, la Malaisie de 38% à 26%, le Brésil de 44% à 25%, la Thaïlande de 77% à 67%. Seul les Fiji sur 20 ans garde un effectif stable qui est de 44.7%, la Chine n'a qu'une faible baisse de son effectif dans le secteur agricole qui est de 73% à 70%. Par rapport à aux autres secteurs d'activité, le secteur agricole a la part la plus importante de la population active. Dans le même temps les travailleurs non qualifiés représentent au moins 98% de l'emploi dans ce secteur.

**Tableau 57 : Evolution de l'effectif et de la non qualification dans le secteur manufacturier**

	Année	Effectif total	Part du secteur dans la population active	Effectifs des qualifiés	Effectifs des non qualifiés	% des non qualifiés
<b>Costa Rica</b>	1987	257.409	28%	23.705	233.704	90.79
	1991	353.516	38%	50.125	303.391	85.82
	2000	373357	29%	52539	320818	85.93
<b>Mexico</b>	1980	4982.103	23%	0	4982.103	100
	1990	6248.285	27%	767.997	5480.288	87.71
	2000	11147.057	29%	1198.74	9948.317	89.25
<b>Equateur</b>	1982	538.038	23%	27.61	510.428	94.87
	1990	725.475	22%	50.64	674.835	93.02
	2000	1595.396	28%	-	1595.396	100
<b>Malaisie</b>	1980	1002.56	22%	61.53	941.03	93.86
	1991	1795.112	30%	138.982	1656.13	92.26
<b>Brésil</b>	1970	4776.591	16%	103.412	4673.179	97.84
	1980	12892.148	31%	269.257	12622.891	97.91
	1991	17962.836	36%	366.175	17596.661	97.96
<b>Thaïlande</b>	1970	1071.481	6%	7.94	1063.541	99.26
	1980	3962.832	13%	77.8	3885.032	98.04
<b>Fiji</b>	1976	32.231	18.3%	1.607	30.624	95.01
	1986	44.085	18.2%	2.2	41.885	95.01
<b>Chine</b>	1980	57374.972	11%	2906.462	54468.51	94.93
	1991	39548.477	6%	4589.765	34958.712	88.39

Source : Organisation Internationale du Travail et calculs personnels

Le secteur manufacturier par contre enregistre une hausse de son effectif avec Mexico (23% à 29%), Equateur (13% à 28%), la Malaisie (22% à 30%), le Brésil (16% à 36%), la Thaïlande (6% à 13%). Les Fiji ont une évolution stable des effectifs dans la manufacture qui varient de 18.3% à 18.2%, tandis que la Chine accuse une baisse de son effectif qui va de 11% à 6%. Le secteur du commerce et de l'électricité enregistre aussi une évolution positive de leurs effectifs. Comme partout ailleurs la part des non qualifiés est de loin la plus importante, mais avec cette particularité qu'elle représente parfois 100% des effectifs. C'est le cas du Costa Rica sur les trois périodes, de Mexico, du Brésil et de la Chine. La part des qualifiés dans ce cas est quasiment- nulle<sup>193</sup>.

<sup>193</sup> Nous préférons émettre l'hypothèse d'une quasi- nullité car les résultats que nous avons obtenu dépendent de la segmentation que nous avons choisit faire une délimitation entre les qualifiés et les non qualifiés. Souvent la nullité que nous avons souligné des non qualifiés vient du fait que la base de données utilisée pour les recenser mettait à jour des manquement statistiques dans certains secteurs par rapport au non qualifiés.

## **II.3- Résultats<sup>194</sup> : La hausse de la main d'œuvre non qualifiée résulterait de la spécialisation**

L'effet de la spécialisation résultant du commerce, semble assez contrasté selon les zones géographiques et les secteurs d'activité (voir annexe F). Mais dès lors qu'un effet semble l'emporter sur un autre, les valeurs sont plus importantes par rapport à celles utilisées dans les pays industrialisés<sup>195</sup>.

### **II.3.1 : L'Amérique latine**

L'ensemble des résultats que nous exposons ci-après laisse croire que globalement les pays d'Amérique latine sont plus favorables aux prédictions du modèle HOS. Même si le poids des secteurs dans l'ensemble de l'économie a eu tendance à baisser, on a rencontré une demande de travail non qualifié positive. De même, dans les manufactures notamment, ma composante intersectorielle qui traduit le rôle du commerce semble importante.

---

<sup>194</sup> Nous précisons que nous avons obtenus pour des pays comme le Costa Rica, la Malaisie, les Fiji et la Thaïlande des données qui peuvent sembler contradictoires. C'est-à-dire qu'une valeur (ou variation) positive pour le travail non qualifié au niveau intra ou inter peut correspondre à la même valeur mais dans le signe opposé pour le travail qualifié. A notre avis, de tels résultats sont dû en grande partie à la faible variation de la main d'œuvre et des poids des secteurs constatés qui se rapproche parfois de zéro. De même, la méthode elle-même engendre ce genre de résultats si l'on tient compte que l'on raisonne avec les pourcentages des chacune des catégories de main d'œuvre sur un même total et sur les mêmes secteurs. De plus, on ne sait pas, si Cortès et Jean avaient appliqué cette méthode également sur les travailleurs non qualifiés Français, si les spécificités qu'on retrouve dans nos résultats apparaîtraient également dans leurs travaux.

<sup>195</sup> A notre avis, l'importance des points de pourcentage obtenus est dû au fait que l'on travaille sur le facteur abondant, avec très peu de variation interne et une moyenne supérieur à celle qu'obtiendrait les pays développés ( voir tableau 54).

**Tableau 58 : Inter/intra du Costa Rica**

	Travail non qualifié			Travail qualifié		
	<b>Agriculture</b>					
	INTER	INTRA	INTER/TOTAL	INTER	INTRA	INTER/TOTAL
<b>87-91</b>	-1,64	-0,44	78.85%	-0,02	0,44	-4.76%
<b>91-00</b>	0,08	0,23	25.81%	-0,02	-0,23	8%
<b>87-00</b>	-1,56	0,23	117.3%	-0,04	0,20	-25%
	<b>Manufactures</b>					
	INTER	INTRA	INTER/TOTAL	INTER	INTRA	INTER/TOTAL
<b>87-91</b>	7,17	-0,91	114.54%	2,58	2,39	51.91%
<b>91-00</b>	0,73	6,50	10.09%	2,03	-0,35	168%
<b>87-00</b>	7,29	6,48	52.94%	6,29	0,36	94.58%
	<b>Commerce-Restauration</b>					
	INTER	INTRA	INTER/TOTAL	INTER	INTRA	INTER/TOTAL
<b>87-91</b>	-1,33	0,00	100%	0	0	
<b>91-00</b>	4,31	-5,14	-519.28%	0	0	
<b>87-00</b>	2,13	-4,29	-98.61%	0	0	

**Costa Rica :** La demande de travail non qualifié décroît dans le secteur primaire. La composante intersectorielle est non significative sur les trois périodes par rapport à la composante intra sectorielle. Sur la période 1991-2000, le commerce a contribué à 0 .08 point de pourcentage à l'accroissement de la main d'œuvre alors que les mouvements à l'intérieur d'un même secteur ont été de 0.23 point de pourcentage. Ce résultat n'est peut-être pas surprenant puisque ce secteur, sur les trois périodes, a enregistré une baisse continue de 28% à 19%, et que la proportion des non qualifiés est restée quasi stable. Les manufactures et le commerce ont des données sur le rôle du commerce beaucoup plus fortes et dominantes. Toutefois, en respect avec l'application de la méthode, la part des non qualifiés semble être, dans la manufacture, autant due au commerce qu'à la technologie ou aux mouvements dans un secteur. Par ailleurs, pour la demande de travail qualifié, dans l'agriculture de 1987 à 2000, la demande de qualification est positive contrairement au travail non qualifié. La composante intra sectorielle constitue l'une des explications de cette hausse de la demande de travail qualifié. Dans les manufactures de 1987 à 1991, la hausse de la demande de qualification est autant due au commerce qu'à la technologie. Mais dès 1991, la composante du commerce a contribué en majorité avec 2.3 point, à l'accroissement du travail qualifié. Dans les services les résultats sont nuls.



**Tableau 59 : Inter/intra de Mexico.**

	Travail non qualifié			Travail qualifié		
	<i>Agriculture</i>					
	INTER	INTRA	INTER/TOTAL	INTER	INTRA	INTER/TOTAL
	L					
<b>80-90</b>	0,00	-0,49	0%	0,00	-0,25	0%
<b>90-00</b>	0,00	0,00	0%	0,00	-0,25	0%
<b>80-00</b>	0,73	-0,49	304%	0,00	-0,25	0%
	<i>Manufactures</i>					
	INTER	INTRA	INTER/TOTAL	INTER	INTRA	INTER/TOTAL
	L					
<b>80-90</b>	14,92	-10,89	370.22	1,64	10,89	13.09
<b>90-00</b>	18,10	-5,94	148.85%	9,13	11,85	43.35%
<b>80-00</b>	-1,56	-16,89	8.45%	-2,52	12,53	-25.17%
	<i>Commerce-Restauration</i>					
	INTER	INTRA	INTER/TOTAL	INTER	INTRA	INTER/TOTAL
	L					
<b>80-90</b>	43,80	0,00	100%	0,00	0,00	0
<b>90-00</b>	43,80	0,00	100%	12,77	0,00	100%
<b>80-00</b>	0,00	0,00	0	0,00	0,00	

**Mexico :** Sur les deux premières périodes, la composante du commerce est non significative. Sur 1987-2000, le commerce a contribué à hauteur de 0.73 point de pourcentage à la part dans l'emploi du travail non qualifié dans l'agriculture. Sur 1987-1991, 1991-2000, le commerce a contribué respectivement de 14.92 et 18.10 point de pourcentage à la part de la main d'œuvre non qualifiée dans la manufacture. Tandis que dans les services la hausse du travail non qualifié s'est fait essentiellement par le commerce à hauteur de 43.80 point de pourcentage par an. La demande de qualification baisse dans l'agriculture. Dans les manufactures, la hausse de la demande de travail qualifié repose essentiellement sur la technologie, mais l'impact du commerce est également positif sauf en 1980-2000 où la tendance est négative. Pour les services, seul la période 1990-2000 est significative en faveur du commerce, avec une contribution de 12.77 points, à la hausse de la demande de travail qualifié.

**Equateur :** On enregistre une perte du poids du secteur de 33% à 18% soit près de la moitié de son effectif dans l'agriculture. Malgré cette baisse, le rôle du commerce est prépondérant. Il l'est également dans les manufactures et le commerce sur les deux dernières périodes. Les points de pourcentage sont assez élevés, ce qui peut-être expliqué par la part croissante de la main d'œuvre non qualifiée qui constitue près de 100% de l'effectif, selon les données, dans l'année 2000.

**Tableau 60 : Inter/intra pour l'Equateur**

**Travail non qualifié**

<b>Agriculture</b>			
	INTER	INTRA	INTER/TOTAL
<b>82-90</b>	0,01		0,0910%
<b>90-00</b>	2,03		-1,69 597.06%
<b>82-00</b>	1,44		-1,01 334.88%
<b>Manufacture</b>			
	INTER	INTRA	INTER/TOTAL
<b>82-90</b>	-10,00		8,65 -740.74%
<b>90-00</b>	34,49		-27,19 472.46%
<b>82-00</b>	24,96		-19,01 419.5%
<b>Commerce-Restauration</b>			
	INTER	INTRA	INTER/TOTAL
<b>82-90</b>	0,45	0,92	32.85%
<b>90-00</b>	33,12	-30,36	1200% <sup>196</sup>
<b>82-00</b>	35,28	-31,14	852.17%

**Brésil :** Le Brésil ne nous permet pas de nous prononcer clairement. C'est un des pays où les effectifs de main d'œuvre ont très peu varié. De même comme d'autres pays de cette zone, nous n'avons pas de données sur les travailleurs qualifiés. Si l'on doit tout de même interpréter les résultats obtenus, nous dirons que les variations de la demande de main d'œuvre non qualifiée, dans les manufactures sont purement intersectorielles.

**Tableau 61 inter/intra pour le Brésil**

**Travail non qualifié**

<b>Agriculture</b>			
	INTER	INTRA	INTER/TOTAL
<b>80-91</b>	0,00	0,00	0%
<b>Manufactures</b>			
	INTER	INTRA	INTER/TOTAL
<b>80-91</b>	42,79	0,00	100%

<sup>196</sup> A ce niveau les proportions en pourcentage sont assez importantes. Le rapport d'une valeur sur une somme qui est en réalité une différence donne logiquement des pourcentage supérieur à 100 et négatif. Cela n'ôte en rien la crédibilité de la méthode. Les valeurs négatives compte pour une évolution ou une contribution nulle/ en reportant l'effet inter sur le total, on veut simplement chiffré en terme de pourcentage son poids par rapport à l'effet intra. L'interprétation plausible dans cette méthode est de se demander devant une hausse de la demande d'une catégorie de main d'œuvre, dès lors que les valeurs obtenues sont positives lequel des effets ou composants l'emportent sur l'autre.

L'absence de données ne nous a pas permis de mener une analyse sur la demande de qualification au Brésil et en Equateur.

### II-3.2 : L'Asie

**Malaisie :** La variation de la demande de travail est purement inter sectorielle à travers la hausse dans l'agriculture et le commerce. Les deux effets sont non significatifs dans la manufacture en 1980-1991. D'une façon générale, ces tendances négatives signifient une baisse dans la demande de travail non qualifié dans tous les secteurs. Malgré la contribution du commerce dans l'agriculture et les services, la demande de travail non qualifié est en baisse. Ce n'est pas le cas de la demande de main d'œuvre qualifiée qui paradoxalement est en hausse, avec une forte prédominance de la composante intra sectorielle. Dans la manufacture néanmoins la composante inter sectorielle joue également un rôle dans l'accroissement de la demande de qualification. Ce schéma semble plus propice aux pays dynamiques d'Asie pour laquelle la demande, avec la mondialisation, s'oriente autant vers la main d'œuvre non qualifiée que qualifiée à moindre coût. Ces économies ont tendance avec le temps et des politiques appropriées à se mettre aux normes des pays industrialisés. Cela se manifeste déjà à travers cette demande de qualification qui provient aussi bien du commerce et de la technologie.

**Tableau 62 : Inter/intra pour la Malaisie**

	Travail non qualifié			Travail qualifié		
	INTER	INTRA	INTER/TOTA	INTER	INTRA	INTER/TOTA
	<b>Agriculture</b>					
<b>80-91</b>	0,37	-1,14	-48.05%	-0,37	1,14	-48.05%
	<b>Manufacture</b>					
<b>80-91</b>	-1,06	-1,55	40.61%	1,06	1,55	40.61%
	<b>Commerce-Restauration</b>					
<b>80-91</b>	0,15	-1,35	-12.5%	-0,15	1,35	-12.5%

**Thaïlande :** On constate la même répartition que dans le cas de la Malaisie au niveau de la manufacture. Le commerce dans l'agriculture ne contribue qu'à 0.03 point de pourcentage. De façon générale, le commerce (et la technologie) n'a pas d'impact sur la main d'œuvre non qualifiée de cette économie. Ce qui paraît surprenant mais apporte la limite à cette méthode.

La demande de travail non qualifié est négative dans les manufactures mais positive dans le même secteur pour le travail qualifié avec 6.15 points apportés par la composante intra sectorielle. Là aussi nous avons le même raisonnement qu'en Malaisie où la demande de qualification est drainée par les mouvements intra sectoriels.

**Tableau 63 : Inter/intra pour la Thaïlande**

	Travail non qualifié			Travail qualifié		
	<b>Agriculture</b>					
	INTER	INTRA	INTER/TOTA	INTER	INTRA	INTER/TOTA
<b>70-80</b>	0,03	-0,08	-60%	-0,03	0,08	-60%
	<b>Manufacture</b>					
	INTER	INTRA	INTER/TOTA	INTER	INTRA	INTER/TOTA
<b>70-80</b>	-1,03	-0,35	74.64%	-4,77	6,15	-345.65%
	<b>Commerce-Restauration</b>					
	INTER	INTRA	INTER/TOTA	INTER	INTRA	INTER/TOTA
<b>70-80</b>	0,00	0,00		0	0	

**Fiji :** La composante intersectorielle du commerce joue un rôle significatif dans les manufactures (1.71%) et les services (0.21). La hausse de la demande de travail non qualifié dans l'agriculture est due aux mouvements intra sectoriel. Par contre, autant la demande est positive pour le travail non qualifié, autant elle est négative pour le travail qualifié, malgré, dans le secteur manufacturier, une contribution de 0.65 point par des mouvements intra sectoriels.

**Tableau 64 : Inter/intra des Fiji**

	Travail non qualifié			Travail qualifié		
	<b>Agriculture</b>					
	INTER	INTRA	INTER/TOTA	INTER	INTRA	INTER/TOTA
<b>76-86</b>	0,01	0,33	2.94%	-0,01	-0,33	2.94%
	<b>Manufacture</b>					
	INTER	INTRA	INTER/TOTA	INTER	INTRA	INTER/TOTA
<b>76-86</b>	1,71	-0,65	161.32%	-1,72	0,65	161.32%
	<b>Commerce-Restauration</b>					
	INTER	INTRA	INTER/TOTA	INTER	INTRA	INTER/TOTA
<b>76-86</b>	0,21	0,02	91.30%	-0,21	-0,02	91.30

**Chine :** Dans l'agriculture et les services, la méthode affirme que le rôle du commerce sur la main d'œuvre est nul. Par contre, il apporte une contribution de 3.8 points de pourcentage dans les manufactures. L'essentiel de la baisse de la main d'œuvre non qualifiée dans les

manufactures est dû à la technologie. La variation de la demande de travail qualifié est positive dans l'agriculture et les manufactures. Mais dans les deux secteurs, la composante intra sectorielle est très forte.

**Tableau 65 : Inter/intra de la Chine**

		Travail non qualifié			Travail qualifié		
		<b>Agriculture</b>					
		INTER	INTRA	INTER/TOTA	INTER	INTRA	INTER/TOTA
<b>80-91</b>		-0,02	-2,75	0.72%	0,02	2,75	0.72%
		<b>Manufacture</b>					
		INTER	INTRA	INTER/TOTA	INTER	INTRA	INTER/TOTA
<b>80-91</b>		3,80	-10,29	-58.55%	-1,58	8,07	-24.35
		<b>Commerce-Restauration</b>					
		INTER	INTRA	INTER/TOTA	INTER	INTRA	INTER/TOTA
<b>80-91</b>		0,00	0,00		0,00	0,00	

En comparant l'ensemble des résultats obtenus dans chacun des blocs, on peut dire que les pays asiatiques semblent mieux répondre défavorablement aux prédictions de la théorie traditionnelle du commerce. Excepté les Fiji. Cependant, le travail qualifié, dont l'évolution de la demande est plus parlante pour la Malaisie et la Thaïlande, semble sous l'influence des mouvements intra sectoriels. Ce qui rappelle des résultats identiques obtenus dans les pays du Nord. Le cas des pays asiatiques se rapproche de celui des pays industrialisés étudiés par Cortes et Jean (1997), et par Machin (1993). Leurs études concluaient à une prédominance de l'effet within dans l'accroissement de la demande de qualification. Mais nous soulignons néanmoins que malgré le fait que le travail non qualifié soit sous l'influence du commerce, la forte proportion des effets intra sectoriels pour le travail qualifié suppose donc une complémentarité entre le travail qualifié et la technologie. Mais la faible quantité de travail qualifié ( en valeur absolues et en pourcentages) dans les secteurs nous conduit à émettre des réserves quand à l'évolution des inégalités. Mais ce résultat pourrait se rapprocher de celui de Wood<sup>197</sup> qui affirmait qu'en Asie il y a de plus grandes disparités entre travailleurs qualifiés et travailleurs non qualifiés. Et, d'après nos propres calculs dans le chapitre 1, nous avons trouvé des inégalités salariales moins importantes mais en hausse dans la plupart des pays étudiés.

<sup>197</sup> Ici, vu la forte proportion de l'effet intra dans l'accroissement de la demande de la main d'œuvre qualifiée, on suppose que conformément à la théorie leur salaire (en attendant qu'ils baissent sous l'effet de la concurrence avec le travail qualifié des pays industrialisés) est très élevé. Ce qui confirme la progression des inégalités que nous avons mis en évidence dans les chapitres 1 et 2.

Les pays d'Amérique latine<sup>198</sup> se distinguent par une sorte d'hétérogénéité des résultats entre eux et à l'intérieur de leurs économies. Mais d'une façon générale, la demande de main d'œuvre non qualifiée évolue à la hausse et l'effet inter sectoriel est fort. Rien qu'en se basant sur cette méthode de décomposition, les mouvements sectoriels semblent prépondérants sur l'évolution du travail non qualifié dans le Sud. L'exception asiatique tient au fait que nous n'avons pas exactement affaires aux pays d'Asie « en développement ».

L'ensemble des déductions que nous allons faire dans le tableau 66 doit être perçu en ayant à l'esprit que pour les pays comme le Brésil et les pays asiatiques étudiés, les données sont très anciennes. Lorsqu'on met en relation la structure de la variation mis en relief ici et les primes salariales présentées dans le chapitre 1, résultantes de la même base de données, il est évident que les mouvements sectoriels (inter et intra) ont certainement évolué. La conclusion que nous avons émise dans le premier chapitre quant à la hausse des inégalités (salaires et revenus) en adéquation avec une profonde mutation des structures de production qui ont une influence sur la dynamique des spécialisations de certains pays du Sud, nous incite à formuler l'hypothèse que sur la base de données complètes et bien plus récentes (à partir des années 2000) on pourrait constater une nette influence des effets intra dans la variation de la main d'œuvre qualifiée.

---

<sup>198</sup> Les résultats de l'Amérique latine sont assez contradictoires. Contrairement aux pays asiatiques et contrairement aux études présentées dans les chapitres précédents, ils ont très peu de main d'œuvre qualifié ( en pourcentage et la variation de cette catégorie de main d'œuvre est souvent nulle), ce qui explique leur absence dans certains de nos tableaux sauf pour le Mexique. Or la littérature affirme bien l'existence de cette main d'œuvre et justifie son utilisation dans des productions plus intensive en technologie.

**Tableau 66 : Résumé de l'impact du commerce sur la demande de travail non qualifié**

		<b>Variation de la demande de travail non qualifié</b>	<b>Expliquer par l'Inter sectoriel</b>	<b>Vérifie Stolper-Samuelson</b>
<b>Costa Rica</b>	Agriculture, mines	<i>Baisse</i>	<i>Non</i>	<i>Non</i>
	Manufactures	<i>Hausse</i>	<i>Oui</i>	<i>Oui</i>
	Commerce	<i>Baisse</i>	<i>Oui</i>	<i>Non</i>
<b>Mexico</b>	Agriculture, mines	<i>Hausse</i>	<i>Oui</i>	<i>Oui</i>
	Manufactures	<i>Hausse</i>	<i>Oui</i>	<i>Oui</i>
	Commerce	<i>Hausse</i>	<i>Oui</i>	<i>Oui</i>
<b>Equateur</b>	Agriculture, mines	<i>Hausse</i>	<i>Oui</i>	<i>Oui</i>
	Manufactures	<i>Hausse</i>	<i>Oui</i>	<i>Oui</i>
	Commerce	<i>Hausse</i>	<i>Oui</i>	<i>Oui</i>
<b>Malaisie</b>	Agriculture, mines	<i>Baisse</i>	<i>Oui</i>	<i>Non</i>
	Manufactures	<i>Baisse</i>	<i>non</i>	<i>Non</i>
	Commerce	<i>Baisse</i>	<i>Oui</i>	<i>Non</i>
<b>Brésil</b>	Agriculture, mines	<i>Nulle</i>	<i>?</i>	<i>?</i>
	Manufactures	<i>Hausse</i>	<i>Oui</i>	<i>Oui</i>
<b>Thaïlande</b>	Agriculture, mines	<i>Baisse</i>	<i>Non</i>	<i>Non</i>
	Manufactures	<i>Baisse</i>	<i>Non</i>	<i>Non</i>
	Commerce	<i>Hausse</i>	<i>Non</i>	<i>Oui</i>
<b>Fiji</b>	Agriculture, mines	<i>Hausse</i>	<i>Non</i>	<i>Non</i>
	Manufactures	<i>Hausse</i>	<i>Oui</i>	<i>Oui</i>
	Commerce	<i>Hausse</i>	<i>Oui</i>	<i>Oui</i>
<b>Chine</b>	Agriculture, mines	<i>Baisse</i>	<i>Non</i>	<i>Non</i>
	Manufactures	<i>Baisse</i>	<i>Oui</i>	<i>Non</i>
	Commerce	<i>Nulle</i>	<i>Nul</i>	<i>?</i>

Ainsi, au vu des tableaux élaborés dans ce chapitre, il apparaît clairement que la majorité de ces pays ont en commun la baisse de leurs effectifs dans l'agriculture. On en conclut qu'à cause de la détérioration des prix des produits de base d'une part, et la politique de subvention des pays du Nord qui ont une coïncidence sur les prix des produits agricoles du Sud d'autre part, la main d'œuvre non qualifiée se tourne davantage vers les secteurs des manufactures et des services. Des pays tels que la Thaïlande ou/et la Malaisie affichent des demandes de travail non qualifié négatives. On peut se demander si ce n'est pas le fait que ces pays dynamiques ont érodé leur avantage comparatif et que la demande tout comme celle des pays industrialisés se tourne davantage vers le travail qualifié.

Cette méthode est néanmoins remise en question par certains économistes quant à sa capacité de *déterminer clairement* que la variation de la demande de travail est le fait du commerce ou de la technologie. Cardebat (2000), estime en effet que cette méthode ne permettrait pas de différencier les effets du commerce de ceux du progrès technique<sup>199</sup>. C'est pourquoi, devant de telles interrogations, nous pousserons plus en avant notre analyse en ébauchant un modèle théorique. Ce modèle nous permettra de mettre les pays du Sud dans les conditions

<sup>199</sup> Il est vrai que tout au long de notre analyse nous avons raisonné comme si cela était acquis.

d'ouverture et d'échanges de biens. De là, il nous sera possible de mettre en exergue le jeu de demande de facteur et de vérifier, si possible, l'éventuelle complémentarité du travail non qualifié ou qualifié avec une variable d'ouverture.



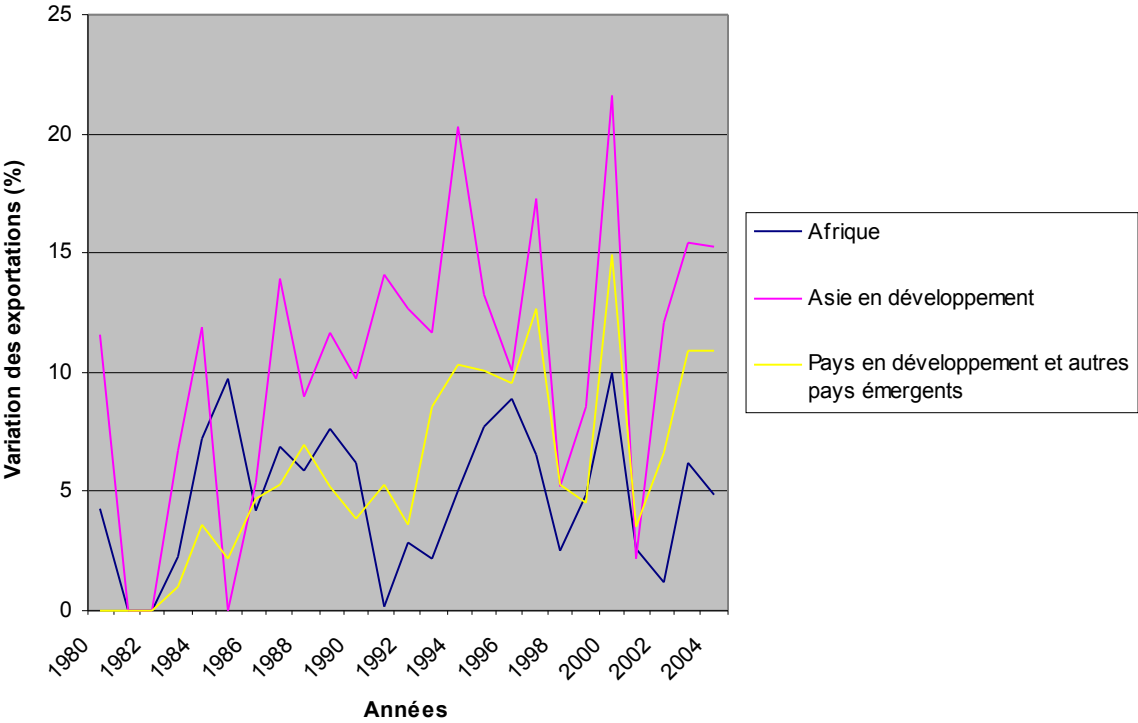
### **III- L'impact du commerce sur la demande de travail non qualifié dans le contexte de l'ouverture.**

#### **III.1- Les paramètres d'ouverture**

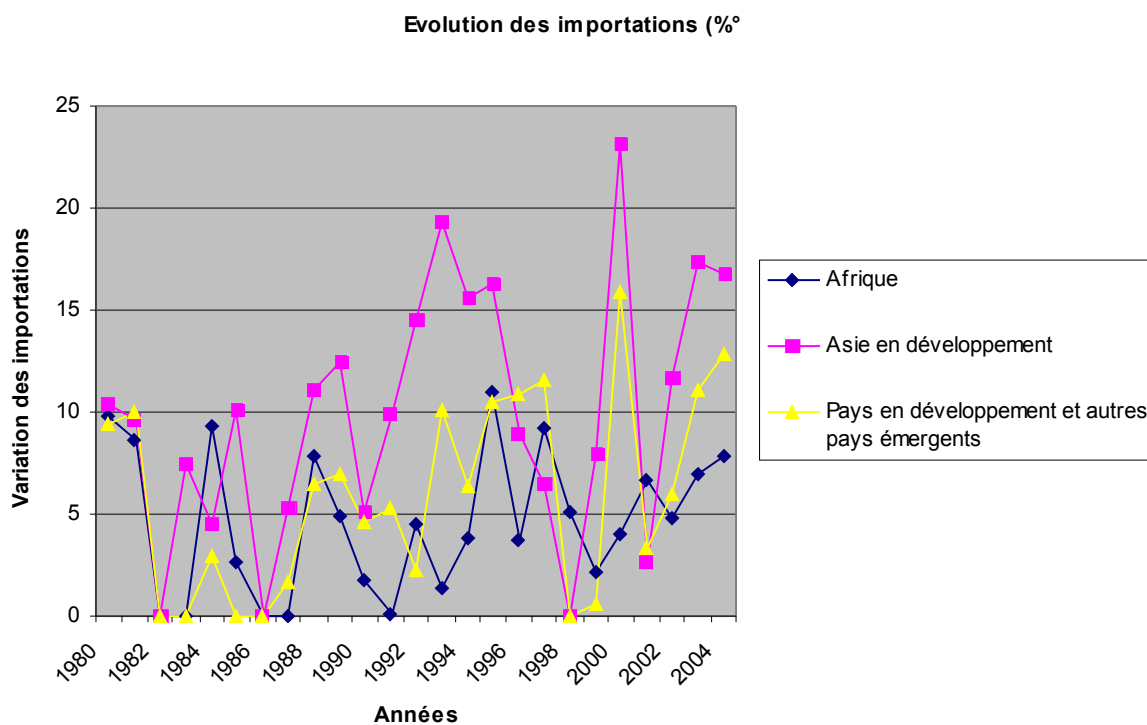
Il est vrai que dans notre cas précis, où nous étudions la main d'œuvre non qualifiée, contrairement aux études du Nord, cette méthode apporte quelques contradictions dans ses résultats. Mais ces limites doivent plutôt nous orienter vers l'adoption de cette méthode comme indicateur tendanciel de la contribution des composants inter et intra sectoriel dans la part de la catégorie de main d'œuvre.

Ce rôle d'indicateur, relié à des paramètres d'ouverture peut nous permettre de voir les perspectives desdits pays en développement en matière d'évolution de la main d'œuvre. Le taux de variation des exportations évolue en dents de scie. Mais même irrégulier, les importations ont atteint des niveaux élevés (plus de 20% de variations en 1994 et 2001), et l'amplitude des variations est forte.

**Graphique 9 : Evolution des exportations (en pourcentage)**

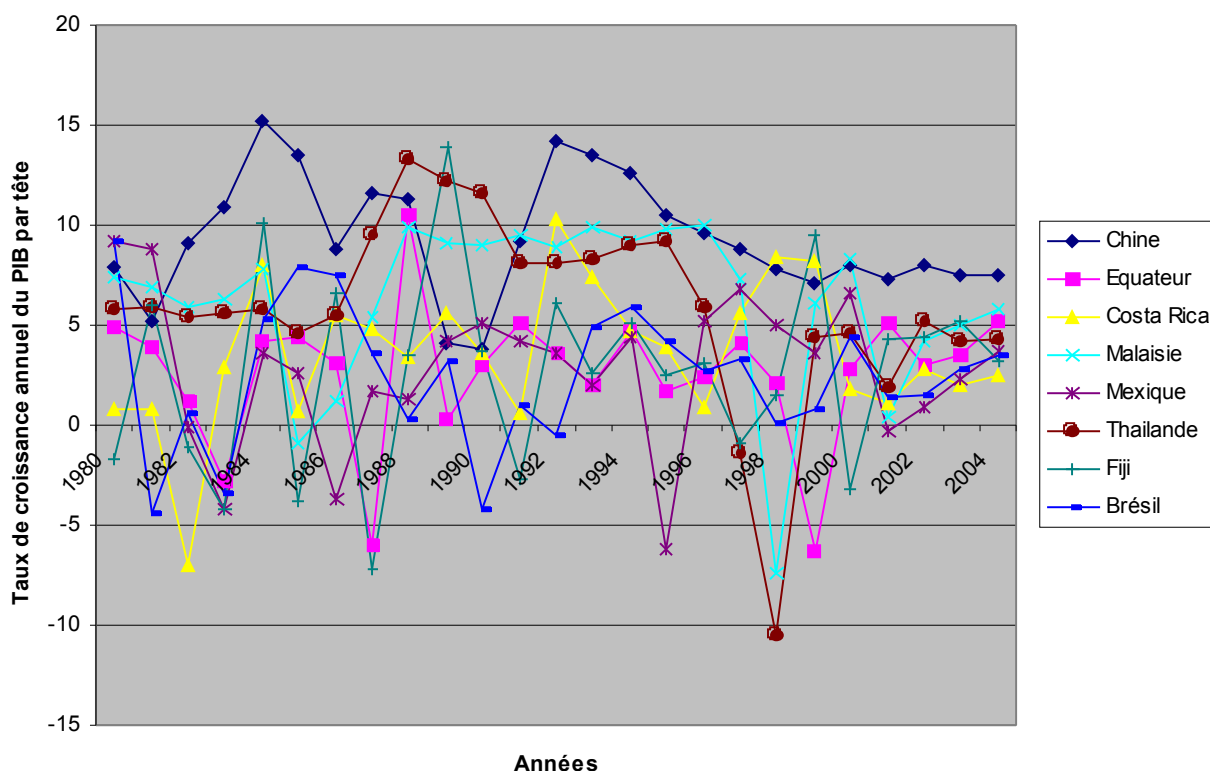


**Graphe 10 : Evolution des importations (en pourcentage)**



Les PED, d'abord l'Asie en développement, s'ouvrent de plus en plus et leurs économies dépendent davantage de l'extérieur. Ce qui ne peut avoir qu'une incidence sur le marché du travail en mobilisant leurs structures de production. Dans l'hypothèse où ce mouvement se fera croissant, en supposant que les produits manufacturés constituent une part non négligeable des exportations, la main d'œuvre non qualifiée sera davantage sollicitée jusqu'à ce que la conception des produits se modifie qualitativement.

**Graphique 11 : Evolution du PIB (en pourcentage)**



De plus, la croissance, malgré des fluctuations, reste au-dessus de la moyenne mondiale. Surtout les pays comme la Chine, Malaisie, Equateur.

### **III.2- La hausse de la demande de travail non qualifié suffit-elle à baisser les inégalités ?**

La méthode inter/intra avait permis de démontrer dans les pays industrialisés que la technologie avait plus d'incidence sur l'accroissement de la main d'œuvre dans les secteurs, et donc sur la hausse des inégalités salariales. Une telle conclusion rejoint la littérature sur le sujet même si dire que le commerce avec les pays à bas salaires a également une conséquence sur les inégalités dans les pays du Nord.

Dans notre étude, nous nous sommes davantage appuyé sur l'évolution de la main d'œuvre non qualifiée qui constitue le facteur abondant. Cette main d'œuvre constitue la quasi-totalité des secteurs de production dans les pays en développement. On a constaté une tendance à la

baisse dans certains pays, mais elle est d'environ un point sinon moins. Ce qui évoquerait une certaine stabilité dans l'évolution du travail non qualifié. Dans d'autres pays, elle s'accroît encore, et les résultats de la composante intersectorielle traduisent l'impact assez marqué du commerce dans l'accroissement de cette main d'œuvre.

Cela nous amène à deux réflexions. Dans la première, on déduit que le commerce encourage la demande de travail non qualifié et donc, conformément aux prédictions de HOS, conduira à une baisse des inégalités (emploi et salaires). Dans la seconde, on déduit que le travail non qualifié est dépendant du commerce, donc du contexte mondial des échanges. Aussi, dans le secteur agricole, le travail non qualifié est défavorisé par la détérioration des échanges et aux mesures de subvention que les pays du Nord apportent à leurs agriculteurs. Le travail non qualifié du Sud subit donc une baisse de ses salaires et de la demande de travail. Ce qui explique sans doute les résultats négatifs que nous avons obtenu dans certains pays. Dans le secteur manufacturier, le travail non qualifié « bénéficie » des faibles coûts de production dont elle est l'objet. D'une part au niveau mondial on enregistre une hausse de la rémunération du travail non qualifié<sup>200</sup>, ce qui conduit à une baisse de la prime de qualification dans le Sud. D'autre part, l'interprétation de la baisse des inégalités peut n'être que théorique car l'absorption de l'offre de travail non qualifié est soumise au taux de croissance de la population active<sup>201</sup>, et à la décision des firmes. Avec une offre de travail variable, c'est à dire qui augmente d'une année à une autre dans le secteur, les salaires des travailleurs non qualifiés n'évoluent pas à la hausse. Les inégalités salariales persistent mais il y a hausse de l'emploi pour les non qualifiés. Par ailleurs, les firmes nationales n'ont pas les moyens d'augmenter les salaires, mais les FMN ont ce pouvoir. Les salaires des non qualifiés employés par les firmes étrangères augmentent mais également celui des qualifiés. Le niveau de vie des non qualifiés s'améliore mais les inégalités persistent. Elles persistent dans une autre approche. Les salaires entre non qualifiés diffèrent selon qu'ils sont employés par les firmes nationales ou étrangères. La prime de qualification résultant du rapport entre les salaires des travailleurs non qualifiés, employés par les firmes nationales, et les travailleurs qualifiés, employés par les firmes étrangères, augmente.

En somme, le commerce favoriserait dans l'absolu l'emploi des travailleurs non qualifiés. La hausse des salaires sera soumise à des paramètres comme le taux de croissance de la population active et donc de la proportion des travailleurs non qualifiés, du fonctionnement du marché, du comportement des firmes nationales et étrangères dans le Sud.

<sup>200</sup> Tandis qu'elle baisse dans le Nord. Mais pour le Sud, c'est une hausse.

<sup>201</sup> Voir Chapitre 1.

## Conclusion

Malgré ses imperfections, la méthode inter/intra nous permet de répondre à la question des inégalités dans le sens de la théorie traditionnelle du commerce pour les pays d'Amérique latine. Une partie de ses imperfections est liée au fait qu'il n'est pas sûr qu'on puisse clairement distinguer les effets du commerce de ceux de la technologie. Mais comme indicateur, elle nous enseigne que le commerce dans certains pays expliquerait une bonne partie de l'accroissement de la demande de travail non qualifié.

Cependant, même dans le cas où on conclurait que la demande de travail non qualifié est favorisée grâce au commerce, on ne peut pas en déduire aisément qu'elle conduira à une baisse des inégalités salariales conformément à la théorie HOS. Des paramètres non négligeables entre en compte comme par exemple le stock de main d'œuvre initiale et futur qui peut contrecarrer les hausses de salaire que pourraient induire les jeux de l'offre et de la demande sur le marché. La structure et le fonctionnement du marché<sup>202</sup> des pays en développement sont également des obstacles en soi. Cet aspect de l'évolution des inégalités dans les pays du Sud sera revu dans les prochains chapitres.

A travers cette méthode, nous pouvons néanmoins répondre oui à l'influence du commerce sur l'emploi des non qualifiés et du rôle de la technologie dans la demande de travail qualifié en Asie. Une influence qui évoluera selon la tendance du commerce international à travers l'accroissement des échanges au niveau mondial. Selon le clivage présenté et dépassé dans les deux premiers chapitres, nous constatons que sur les pays étudiés, les pays asiatiques semblent encore une fois se distinguer par rapport aux pays d'Amérique latine. Dans l'ensemble, lorsque nous avons observé des mouvements intrasectoriels, il s'agissait surtout des pays d'Asie. Ce qui revient à répéter que l'Asie avec ses faibles niveaux d'inégalités de départ se tourne, conformément au redéploiement sectoriel mis en exergue au chapitre 2, vers des productions demandant davantage de qualification. Cependant, les lacunes soulignées dans le traitement des données, laisse la porte ouverte à une autre étude comparative plus récente sur les pays d'Amérique latine. Mais au vue de littérature que nous avons présenté dans le chapitre 3, il est de plus en plus évident que quelque soit la zone géographique et les choix de production, l'utilisation du capital et la compétitivité accrue avec l'ouverture

---

<sup>2022</sup> Importance de l'économie souterraine.

engendre de la part des producteurs de pays en développement d'être plus performant. L'avantage de coûts salariaux n'étant plus suffisant, dans le Sud la production a tendance à demander un peu plus de travail qualifié.

Les résultats obtenus sur un effet positif du commerce sur la main d'œuvre non qualifiée ne signifie pas qu'elle bénéficie d'une situation privilégiée. Cela traduit simplement le fait que la production des certains pays du Sud est encore très intensive en main d'œuvre. Mais en terme de salaire, nous avons montré dans les trois premiers chapitres que les travailleurs qualifiés avaient accès à de meilleurs salaires et étaient, tout comme dans les pays industrialisés moins affectés par le chômage.

Le chapitre suivant nous permettra de mettre à jour d'autres facteurs qui sous-tendent l'évolution de la demande de qualification dans les pays du Sud. Il s'agit de conforter l'opinion émise ci-dessus et marquer ainsi que même si le Sud est dépendant du Nord et qu'elle n'est encore qu'une importatrice de technologie, cette dernière induit nécessairement un biais en faveur du travail qualifié.

## CHAPITRE 5

### **L'effet indirect du commerce sur la demande de travail non qualifié et sur les inégalités salariales**

*Dans ce chapitre, à la suite de la première démarche dans le chapitre précédent qui est une estimation des effets directs du commerce sur les différentes catégories de main d'œuvre, nous procéderons, pour consolider nos travaux, à l'analyse des effets indirects du commerce. Pour cela nous utiliserons une fonction technologique qui a la particularité de contenir une variable reflétant l'ouverture et les échanges de biens. L'idée de départ est de tenter de démontrer que sous l'intensification des exportations des pays du Sud, la demande de travail non qualifié, conformément aux théories traditionnelles du commerce, serait favorisée. Cependant, l'accroissement des exportations du Sud va de pair avec l'accroissement des IDE qui sont liés aux biens intermédiaires dont le Sud a besoin. Il est donc question de réfléchir sur la possibilité que l'importation des biens intermédiaires et l'exportation du bien final soient favorables à l'emploi de la main d'œuvre non qualifiée qui est très dépendante de la demande extérieure.*



## Introduction

Nous cherchons à établir comment, à travers l'ouverture, l'importation des biens intermédiaires, selon leur contenu en technologie, peut influencer la demande de main d'œuvre, surtout non qualifiée. Car nous nous plaçons dans le cadre du facteur abondant qui est le travail non qualifié pour le Sud. Nous élaborons un modèle théorique qui repose sur l'hypothèse du rôle indirect du commerce dans la demande de travail non qualifié et qualifié. Avec la mondialisation nous assistons à un renforcement de l'externalisation de la production. Même si l'essentiel du commerce international est Nord - Nord, nous nous concentrons sur la partie du commerce Nord-Sud et des implications qu'elle engendre en terme de délocalisation, de politique d'IDE et des effets attendus au niveau théorique à savoir la baisse éventuelle des inégalités.

Dans les trois premiers chapitres de notre thèse nous avons mis en évidence le fait que non seulement les investissements directs étrangers, globalement, continuaient d'affluer dans certains pays en développement, mais aussi que ces derniers se tournaient de plus en plus vers des secteurs nécessitant une plus forte technologie (Arbache, Dickerson et Green, 2004). Ainsi, il est apparu (chapitre 1 et 2) que les pays asiatiques comme les pays d'Amérique latine suivaient cette tendance. Même si la mondialisation, de façon générale, réduisait dans certains cas le nombre de pauvres (Bussolo, Lay et Mersbrugghe, 2006), elle engendrait une hausse des inégalités salariales [Hanson et Harrison (1999), Robbins (1996), Milanovic et Squire (2005), Te Velde et Morrissey (2002)]. Les travaux qui ont mis en évidence cet état de fait font remarquer que la libéralisation commerciale induisait même pour les pays du Sud une importation plus grande de capital qui engendrait une plus forte demande relative du travail qualifié. On en arrive ainsi à un résultat similaire à celui des pays industrialisés où on estime que le capital est complémentaire au travail qualifié et que cette complémentarité s'accroît avec l'ouverture (Ango-Obiang, 2001). Cette tendance à l'accroissement des différentiels de salaires entre les deux catégories de main d'œuvre nous permet de dire, qu'avec la libéralisation commerciale, les pays industrialisés ne sont pas les seuls à sacrifier une certaine

catégorie de main d'œuvre. Bien que le constat de l'existence d'un biais technologique au Sud se fait de plus en plus entendre, ce dernier n'est pas encore à son apogée. Les secteurs de production les plus pourvoyeurs d'emploi sont encore très intensifs en main d'œuvre. De futures recherches dans les prochaines décennies nous éclaireront peut-être sur le développement des rapports du travail au Sud avec le capital, notamment en tenant compte des nouvelles exigences de l'évolution de la demande mondiale et des nouveaux objectifs des firmes multinationales.

Dans le cas présent, il est important de montrer qu'avec le dynamisme des exportations des biens manufacturés que connaissent certains pays en développement se développerait une demande plus grande en qualification. Cette caractéristique est contraire à celle prévue par le théorème HOS. Bien que les exportations du Sud soient très intensives en main d'œuvre non qualifiée, il semblerait que les importations des biens intermédiaires des pays industrialisés induisent par leur nature une plus grande utilisation du travail qualifié. Le modèle que nous présentons à la section 2 nous permet de réfléchir sur quelles conditions les biens intermédiaires peuvent être favorables à la demande de travail non qualifié ou qualifié. Et ainsi, le cas échéant, de déterminer si ces biens peuvent jouer un rôle sur la baisse ou la hausse des inégalités salariales dans les pays en développement.

## I- Une analyse des effets indirects du commerce

Etudier les effets indirects du commerce revient à mettre en exergue le phénomène d'ouverture synonyme de libre échange sur la demande des facteurs. Le bien intermédiaire des pays du Sud et du Nord parce qu'il est importé est le symbole de l'échange, de l'ouverture. Sa forte ou faible teneur en technologie déterminerait sa substituabilité ou sa complémentarité avec le travail non qualifié. L'étude des répercussions de l'importation des biens intermédiaires sur les inégalités salariales dans les pays en développement a déjà été initiée pour les pays industrialisés. Avec l'accroissement des échanges les pays industrialisés ont fait l'expérience de la substituabilité des travailleurs non qualifiés avec les biens intermédiaires importés intensifs en travail non qualifié. C'est pourquoi, l'essentiel des exportations des pays du Sud reposant sur la main d'œuvre non qualifiée et à bon marché, on se demande si cette importation des biens intermédiaires venant des pays industrialisés est néfaste pour l'emploi des non qualifiés. La réponse n'est pas aussi évidente car la plupart des pays en développement qui se sont insérés dans le commerce international et rivalisent avec les grands pays industrialisés sont à une étape intermédiaire<sup>203</sup> de leur développement. Et c'est cette caractéristique qui ne permet pas au vu des études que nous allons présenter une prise de position bien déterminée.

Bien que l'objet de notre étude concerne les pays en développement, il est important de souligner les relations des biens intermédiaires avec les travailleurs non qualifiés du Nord. Dans ce cas, il faudrait prendre davantage en considération la stratégie des firmes dans lesquelles les délocalisations s'inscrivent (Pottier, 1996). Cette stratégie tire partie des disparités au niveau de l'espace économique, entre les nations mais aussi à l'intérieur d'une même nation. Quelque soit la spécialisation d'une firme, il est rare qu'elle abandonne la fabrication de produits du bas ou du milieu de gamme car par leur simplicité, leur qualité inférieure, ces produits font l'objet de l'essentiel de la demande dans les pays en développement et dans les pays industrialisés. Les FMN<sup>204</sup> repartissent leurs activités selon les nations en fonction des avantages qu'elles offrent, en spécialisant les unités de production et

<sup>203</sup> Nous entendons par intermédiaire le fait que la plupart de ces pays ne font plus exactement partie des pays en développement. Ils enregistrent de forts niveaux de croissance et une amélioration notable de leurs infrastructures par rapport à d'autres économies en développement, ce qui leur permet de bénéficier d'un certain flux d'IDE. Par contre comme beaucoup de pays en développement ils accusent des lacunes au niveau institutionnelle, dans certains fonctionnements de l'économie et une grande dépendance financière et politique vis-à-vis des nations industrialisées.

<sup>204</sup> Claude Pottier, « Coût du travail, délocalisations et intégration mondiale de la production par les firmes. Mondes en développement, 1996, tome 24-95. Page 39

en organisant des segmentations internationales des processus productifs. Les pays du Sud profitent donc d'un transfert d'activité à partir du Nord. Ils assemblent des biens importés et les exportent à nouveau en produit fini. Les industries comme le textile, l'habillement, la confection pourraient connaître un nouvel essor avec la fin de l'accord multifibre. L'accord multifibre avait pour objectif de limiter les exportations textiles des pays en voie d'industrialisation vers les pays les plus avancés. Ils renient l'accord du Gatt en s'affranchissant du multilatéralisme qui repose sur l'égalité de traitement des pays membres en permettant des accords bilatéraux ou multilatéraux (J-M Siroën, 2004). *Lors des négociations de l'Uruguay round, achevées en 1993, les pays industrialisés ont accepté de démanteler progressivement ces contingents*<sup>205</sup>. *Dans ce grand marchandage, les pays en développement acceptaient, en échange, la signature d'un accord sur la protection de la propriété intellectuelle.* Les délocalisations seront encouragées puisqu'il n'y aura plus de barrières majeures à la réexportation vers le pays d'origine. Une autre façon de prendre la mesure des délocalisations est la consommation des biens intermédiaires venant du Sud par le Nord. On prend souvent l'exemple des semelles de chaussures fabriquées en Chine et exportées au Nord, pour entrer dans la composition d'un article de haut de gamme. Cette importation du bien intermédiaire du Sud par le Nord devrait avoir une incidence sur la demande de travail non qualifié dans les pays du Nord. L'approximation des délocalisations par des importations de biens intermédiaires, que nous appliqueront aussi au cas des pays du Sud, s'appuie sur les travaux de Feenstra et Hanson (1996) qui ont mené une étude économétrique en approximant les délocalisations par les importations de biens intermédiaires. Ils admettent les biens intermédiaires comme une forme de délocalisation car dans le débat commerce versus technologie dans l'explication de la hausse des inégalités, la question fondamentale qu'on se pose est comment les firmes répondent à la compétition des importations, et comment ces réponses à terme se transmettent au marché du travail. Ils définissent donc l'outsourcing comme l'importation des inputs intermédiaires. Ils trouvent que les délocalisations ont un impact non négligeable sur les salaires relatifs des travailleurs qualifiés. Ils estiment qu'aux USA, sur la période 1972-1994, les délocalisations par le biais de l'importation des biens intermédiaires par les firmes domestiques auraient contribué à accroître la demande relative de travail qualifié. Les régressions reposent sur un modèle théorique (non développé) de biens finals où on mesure l'impact du commerce à travers les quantités importées où les prix relatifs déterminent la demande de travail. Les firmes répondent à la compétition des importations venant des pays à bas salaires et des pays avancés

---

<sup>205</sup> L'accord multifibre entre en application en 1974. Il impose des restrictions aux pays en développement exportateurs. Les pays du Nord importateurs précisent la quantité qu'ils sont disposés à accepter de tel ou tel exportateur.

en déplaçant les activités non qualifiées à l'étranger. Cette stratégie, évidemment, est favorable aux travailleurs qualifiés. Ils se basent sur des données des importations à quatre niveaux de digit du pays source sur 435 industries. Ils effectuent une régression dans laquelle leur mesure de délocalisation<sup>206</sup> est une variable explicative. La variable expliquée est la demande relative de travail qualifié dont on veut déterminer l'impact de l'outsourcing. Ainsi quand une firme délocalise, les activités des industries domestiques sont restreintes dans le secteur concerné et conduit à la baisse de la demande des travailleurs les moins qualifiés. Une hausse de la part d'importation des biens intermédiaires se traduit par 17.5% à 29% de la hausse des salaires des travailleurs qualifiés et de leur demande relative. Ces travaux sont intéressants car ils démontrent comment l'importation dans les pays du Nord des biens très intensifs en main d'œuvre a altéré le niveau d'emploi des travailleurs non qualifiés. On en déduit qu'inversement l'importation par les pays du Sud des biens intermédiaires et d'équipement peut avoir une incidence sur l'emploi ou les salaires des travailleurs non qualifiés du Sud si l'on tient compte du fait que les inputs intermédiaires importés contiennent une technologie biaisée en faveur de la qualification. L'ouverture de part et d'autre conduit à une hausse des inégalités salariales.

A travers l'exemple de Feenstra et Hanson (1996) nous voyons que l'importation des biens intermédiaires entraîne un effet négatif sur l'emploi des travailleurs non qualifiés et leurs salaires relatifs dans les pays du Nord. Dans le cas des pays en développement, caractérisés par une dotation en technologie de moindre ampleur que celle des pays industrialisés, on émet l'hypothèse que l'importation des biens intermédiaires ou d'équipement aurait également une incidence sur le travail non qualifié. Dans le cadre de l'intégration internationale de la production, on parle d'avantage comparatif<sup>207</sup> horizontal et vertical. Dès lors que les pays du Sud se concentrent sur des tâches d'assemblage des produits importés du Nord<sup>208</sup>, il y a avantage comparatif vertical. Dans ce chapitre, tout en produisant un bien fini voué à l'exportation et supposé intensif en main d'œuvre, les pays du Sud importent un bien intermédiaire qui le plus souvent serait complémentaire au travail non qualifié. Une

---

<sup>206</sup> L'importation de biens intermédiaires.

<sup>207</sup> Soit deux pays A et B, produisant deux biens finis 1 et 2 comprenant chacun un amont de processus M et un aval V. Soit M1, V1, M2, V2. si A est avantagé pour M1 et V1, et B pour M2 et V2, l'échange international consistera pour A à exporter le produit fini 1 et à importer de B le produit fini 2. On parle d'avantage horizontal. Si au contraire A est avantagé sur des segments amont des deux processus, soit un avantage M1 et M2, mais désavantagé pour les segments intensifs en main d'œuvre V1 et V2, A exportera deux biens intermédiaires issus des segments M1, M2 et importera le produit fini 1 et 2. C'est un avantage comparatif vertical. Les performances d'un pays en matière de commerce international divergent des performances affectives dès que les biens intermédiaires font l'objet du commerce international.

<sup>208</sup> Voir Lionel Fontagné, Michael Freudenberg et Deniz Ünal-Kesenci, « Régionalisation et échanges de biens intermédiaires. Document de travail du CEPII n°95-11 décembre 1995. Page 19.

complémentarité qui est accrue par l'exportation du bien final produit qui, compte tenu du contexte international, draine la demande de travail non qualifié vers le haut tant que la demande de ce bien s'accroît. La production des biens manufacturés requiert des inputs intermédiaires spécifiques qui peuvent être spécialisés ou standardisés. La plupart des grands marchés sont aujourd'hui caractérisés par une désintégration verticale des unités de production au niveau national et international [Lorz et Wrede, 2006]. Par exemple, une firme peut se spécialiser verticalement en se basant sur ses avantages comparatifs ou en profitant des prix internationaux des facteurs de production en délocalisant les parts de production intensives en travail dans les pays à faibles salaires. On assiste aussi à une standardisation des inputs intermédiaires avec le développement des plates formes communes pour véhicule dans le secteur automobile.

Le problème est que le rôle des biens intermédiaires sur la demande de travail non qualifié dans le Sud n'est pas aussi clairement établi que dans le cas des pays industrialisés. Car les pays du Sud sont caractérisés par un rôle prépondérant des industries de main d'œuvre et donc on pourrait penser que l'importation des inputs intermédiaires peut aller de pair avec le dynamisme des industries d'exportation intensives en travail non qualifié. Au vu des travaux récents ce point de vue n'est pas partagé. L'évolution de la demande de travail non qualifié, dans les pays en développement, semble dans une certaine mesure liée au développement du commerce des biens intermédiaires. Etant par définition tout bien produit, réintroduit dans le cycle productif et disparaissant au cours de ce dernier (Lionel Fontagné et al. 1995)<sup>209</sup>, ils occupent une place importante dans les échanges internationaux et les IDE. Les rapports du Sud avec le bien intermédiaire ne sont pas les mêmes que ceux qu'entretiennent les pays du Nord. Même si, dans les pays industrialisés, le bien intermédiaire importé par le Sud est destructeur d'emploi non qualifié, il faut rappeler que ces importations sont issues d'entreprises dominées par le capital étranger<sup>210</sup> donc des pays industrialisés. Les pays du Sud tout en participant à la répartition internationale des tâches de production importent des biens intermédiaires à cause de l'utilisation nécessaire qui en découle. Ces pays sont donc très dépendants de la technologie des pays du Nord pour pouvoir réaliser leur production. « *De façon plus générale, en considérant le différentiel technologique entre le centre et la périphérie, les segments de production délocalisés à la périphérie sont certes les moins intensifs en technologie, mais appartiennent à un spectre de techniques plus avancées. Il y a selon l'expression de R. C. Feenstra et G. H Hanson (1997), un effet outsourcing. Chaque segment de production correspond à un sous-ensemble de biens intermédiaires différenciés*

<sup>209</sup> Régionalisation et échanges de biens intermédiaires, document de travail du CEPII n° 11. 1995, page 15.

<sup>210</sup> Nous le détaillerons dans les sections suivantes.

*d'un « rang » spécifique. Plus le rang est élevé et plus la production sera intensive en travail qualifié. Pour une production donnée, la « périphérie » se distingue du « centre » par des « rangs » de biens intermédiaires dont le contenu en travail qualifié est inférieur à ceux existant au centre. Ce faisant, un segment de production le moins intensif en travail qualifié délocalisé à la périphérie sera toujours moins intensif en travail non qualifié qu'un segment intégré à la production périphérique. Autrement dit, la demande de travail qualifié augmente à la périphérie alors même que, du point de vue du centre, le segment délocalisé est le moins intensif en travail qualifié.<sup>211</sup>».*

L'expansion des biens intermédiaires suit l'expansion du commerce international favorisé par la libéralisation commerciale (Teit Luthje, 2001). Cette expansion est d'autant plus forte dans les PED que ceux-ci profitent des IDE et ne sont pas capables de profiter des biens intermédiaires différenciés nécessaires à la production d'un bien final spécifique. On note ainsi au cours de ces dernières années une hausse de l'importation des biens intermédiaires et d'équipement dans les PED. Mazumdar et Quispe-Agnoli (2002) affirment que l'importation des inputs intermédiaires affecterait la prime de qualification même si le biais technologique contenu dans les biens importés ne change pas. C'est-à-dire que si le secteur intensif en qualification a accès à l'importation des biens intermédiaires et qu'après la libéralisation commerciale ces importations augmentent, alors la prime de qualification augmentera. Les auteurs avancent néanmoins qu'il y a deux scénarios possibles sur l'évolution du salaire réel des travailleurs non qualifiés. Tandis que le schéma du biais technologique en faveur de la qualification conduit au fait que l'importation des biens intermédiaires conduirait à la hausse des salaires réels des qualifiés. Le schéma de l'importation simple des inputs indique que le salaire réel des travailleurs non qualifiés augmenterait mais cette hausse serait inférieure à celle des travailleurs qualifiés. D'où notre hypothèse sur la nature des biens importés. Quand ceux-ci sont des biens dont l'exportation repose sur l'avantage comparatif de main d'œuvre les inégalités pourraient baisser. Mais dès lors que les pays s'intéressent aux secteurs plus intensifs en qualification les inégalités augmentent.

Comme l'affirment Goldbert et Pavcnick (2004), le constat de hausse des inégalités est basé davantage sur les différences de salaire entre les travailleurs non qualifiés et qualifiés que dans la distribution des revenus. Ainsi malgré le fait que selon les données et les méthodes l'évolution des inégalités ne soit vraiment pas la même, notamment dans les pays d'Amérique latine, les auteurs affirment que toutes ces études aboutissent à une hausse des inégalités

---

<sup>211</sup> Thierry Deffarges, « Nouveau régime commercial et inégalités salariales en Amérique latine ». page 132.

salariales suscitée par la hausse de la demande de travail qualifié. Mais tout comme l'ont souligné Attanasio, Goldberg et Pavillon (2004) dans le cas de la Colombie, la hausse de la prime de qualification à elle seule ne suffit pas à expliquer la hausse des inégalités salariales. Comme nous l'avons relevé au chapitre 3, le groupe dans lequel sont inclus les travailleurs ayant un niveau universitaire a les inégalités les plus prononcées [Gourdon, Maystre, de Melo (2006)]. Mais elles ne sont que très faiblement corrélées avec les variables démographiques et les caractéristiques du travail occupé. Les forts rendements de l'éducation à elles seules n'expliquent pas la hausse des inégalités. Dans les PED d'autres facteurs comme l'application de nouvelles politiques commerciales, la hausse de la taille du secteur informel qui est supposé offrir des conditions de travail difficiles et des salaires plus bas peuvent contribuer à expliquer une évolution ascendante des inégalités. Mais pour la nécessité de notre démonstration nous nous reposerons sur le fait l'évolution de la prime salariale est l'élément majeur qui caractérise la hausse des inégalités salariales entre les travailleurs non qualifiés et les travailleurs qualifiés.

Comme nous l'avons remarqué dans nos faits marquants et notre revue de littérature, le Sud tend de plus en plus à s'industrialiser et à accroître ses capacités de production. Feenstra et Hanson (1996, 2003) rappèlent que la production de biens finals requiert l'utilisation des inputs intermédiaires qui diffèrent selon leur intensité en qualification. La libéralisation commerciale a accru la production de certains biens intermédiaires des pays industrialisés vers les PED. Ces produits, caractérisés par une utilisation intensive de travail non qualifié au Nord, paraissent intensifs en travail qualifié au Sud (Goldberg et Pavillon, 2004). Ainsi l'intensité moyenne en qualification augmente aussi dans les PED. Cependant les IDE qui sont nécessairement liés à la production des biens intermédiaires, génèreraient une demande additionnelle de travail qualifié dans les PED. On émet l'hypothèse que le capital et le travail qualifié sont complémentaires, les faibles prix du capital induit par la libéralisation commerciale augmenteraient la demande pour les biens d'équipement mais aussi pour le travail qualifié [Cragg et Epelbaum (1996), Behrman, Birdsall et Szekely (2000)]. Cela s'est vérifié empiriquement par Feenstra et Hanson (1997) qui ont mis en évidence une forte expansion des exportations des inputs intermédiaires des firmes américaines vers les Maquilladoras à Mexico dans lesquels les activités d'assemblages et autres activités connexes sont importantes. Si on considère que le changement technologique est endogène à l'ouverture, alors les réformes commerciales sont indirectement responsables de l'accroissement de la prime de qualification. Ainsi, comme Wood (1995) le prédisait<sup>212</sup>,

---

<sup>212</sup>Développé dans la revue de littérature, chapitre 3, section 1.



l'intensification de la concurrence venant de l'étranger oblige les FMN à s'engager dans la R&D pour avoir un avantage technologique, avec une incidence sur la demande de qualification. Ce comportement devient aussi applicable aux pays à revenu intermédiaire des PED comme la Colombie ou le Brésil pour se défendre des importations des PED à faible revenu. Aussi, dans son modèle de changement technologique endogène, Acemoglu (2003) affirme que dans le cas des PED, le changement technologique peut prendre la forme d'une forte importation de machines, d'équipement et de bien capital complémentaires au travail qualifié [Thin Anh-Dao Tran (1999), Polanski (2006), ONUDI (2002), Rapport sur le commerce (2003), Amsden (2001)]<sup>213</sup>. Les politiques commerciales peuvent affecter la prime de qualification à travers les changements au niveau de la productivité de l'industrie. Les études empiriques de Harrison (1994) en Côte d'Ivoire, Mitra (1998) en Corée, Pavcnik (2002) au Chili, Topalova (2003) en Inde, suggèrent que la libéralisation commerciale est associée à une hausse de la productivité dans les PED (que nous avons souligné dans le chapitre 2, section 2 et 3). Ainsi, si les gains de productivité sont partagés avec les travailleurs en formant de plus hauts salaires, la libéralisation commerciale pourrait augmenter la prime salariale des industries dans le secteur qui connaît des baisses de tarifs douaniers. Cependant comme au chapitre 2, la productivité surtout dans les secteurs à forte technologie, est encore faible, donc on en déduit que la hausse de la prime de qualification selon ces études est modérée à l'heure actuelle, sauf si le coût de la main d'œuvre progresse plus vite que la productivité des facteurs.

Mazumbar et Quispe-Agnoli (2002), testent le rôle des biens intermédiaires sur les inégalités au Pérou. Ils utilisent des surveys de 1991, 1994, et 1997 dans lesquels ils puisent des informations relatives aux salaires des différentes catégories de main d'œuvre, le taux de croissance du PIB annuel, le niveau moyen des tarifs douaniers. Les auteurs se basent sur un PED (le Pérou) avec deux secteurs. Le secteur traditionnel qui est intensif en travail non qualifié et le secteur moderne, c'est-à-dire le secteur manufacturier, intensif en qualification. Le secteur traditionnel n'utilise pas d'input intermédiaire, le secteur moderne utilise des inputs contenant de la technologie. Dans l'hypothèse où le bien intermédiaire ne contient pas de biais technologique on remarque qu'il se comporte comme s'il avait un contenu technologique biaisé. Il conduit à une hausse de salaires relatifs du facteur qui est le plus intensivement utilisé dans ce secteur qui profite de l'amélioration technologique et conduit à une hausse des inégalités. Dans le cas où le bien intermédiaire contient une nouvelle technologie on assiste à la baisse des salaires relatifs du travail non qualifié par rapport au travail qualifié, ce qui

---

<sup>213</sup>Développé dans le chapitre 2, section 2 et 3.

implique une baisse des prix de facteur initial. Dans le secteur des services on assiste à une hausse du ratio travail non qualifié par rapport au travail qualifié de plus de 100%, avec néanmoins une baisse de leur part de salaire. Le salaire des travailleurs non qualifiés a baissé en terme de salaire réel de 52% durant cette période. Entre 1991 et 1997 la part de l'emploi des travailleurs non qualifiés dans le secteur manufacturier a baissé de 34%. De même leur part de salaire a baissé de 18%. Les auteurs supposent que c'est l'excédent de main d'œuvre du secteur manufacturier qui exerce une pression à la baisse des salaires des travailleurs non qualifiés dans le secteur des services. On assiste donc à une hausse des inégalités salariales. En introduisant l'importation des machines dans la régression, on obtient que la part des salaires des non qualifiés est négativement corrélée avec l'importation des machines alors qu'elle est positive avec le travail qualifié. Ce travail démontre que l'importation de biens intermédiaires peut être favorable aux travailleurs non qualifiés en terme d'emploi mais défavorable en terme de salaire. D'où la tendance de la plupart de ces études pour affirmer que l'accroissement des importations des biens intermédiaires par les pays du Sud a tendance à favoriser le travail qualifié et donc à accroître les inégalités entre les deux types de travail.

Tout au long de notre travail, nous nous sommes efforcés de démontrer les répercussions de la mondialisation sur les inégalités dans les pays du Sud. La structure et l'intensification du commerce joue un rôle prépondérant sur l'évolution de ces inégalités. Pendant plusieurs années certains économistes [Machin (1994), Cortes et Jean (2000), Hamermesh (1993), Krusell, Ohannian, Rios-Rull et Violante (2000), Wood (1995), Feenstra et Hanson (1996)] se sont appliqués à déterminer les conséquences de la concurrence des pays à bas salaires sur les inégalités salariales des pays industrialisés (Ango-Obiang, 2001), sous-entendant ainsi que les pays du Sud tireraient plus d'avantage de l'ouverture que les pays industrialisés. Cependant, nous avons démontré au fur et à mesure de notre revue de littérature que le Sud tout comme le Nord est sous l'influence des mouvements de facteurs. Il nous paraît donc important, après avoir souligné que la demande de travail qualifié de la plupart des pays du Sud (chapitre 3) était sous l'influence de la technologie comme le travail qualifié du Nord (que ce soit les pays en développement d'Amérique latine ou d'Asie). Ainsi, eut égard au fait que les pays en développement sont toujours dépendants des pays du Nord au niveau technologique et commercial, nous concluons que les travailleurs des pays du Sud ont également des rapports conflictuels avec le capital. C'est pourquoi pour discuter de l'évolution éventuelle de la demande de travail qualifié et non qualifié des pays en développement suite à l'ouverture et à l'expansion de leurs industries d'exportation, nous souhaitons nous appuyer sur les travaux de Cardebat sur le secteur manufacturier français. En émettant des hypothèses sur la force des

élasticités de substitution, on imagine les rapports des différentes main d'œuvre avec le capital et le bien intermédiaire importé.

Pour Cardebat (2000) le bien intermédiaire est un bien importé du Sud et va disparaître dans la production du bien final. Il utilise une CES imbriquée à quatre facteurs de production. Cela afin de déterminer le fait que le travail non qualifié du Nord serait substituable au bien intermédiaire importé des pays du Sud. Il réalise une étude économétrique dans le cas de la France en établissant une liaison entre les délocalisations et les inégalités entre travailleurs qualifiés et travailleurs non qualifiés. Les données concernent 22 secteurs manufacturés au niveau de désagrégation NAP 40 pour 1985, 1989 et 1992. On dispose de 66 observations.

**Tableau 67: Estimation des demandes de travail qualifié et non qualifié françaises (MCO)**

Deman de	Cons	Wq	Wnq	Pk	Pb	P	Prod	T05	R <sup>2</sup>
Qualifi é	-1.97	0.53	-	-1.65*	-	0.45	1.01**	-0.55**	0.82
Non qualifi é	-0.43	-	-1.75**	-	1.07*	0.64	0.68**	-0.87**	0.83

Source : INSEE; calculs de l'auteur à partir de la méthode des moindres carrés ordinaires (MCO). Note : (\*), (\*\*): significativité à 5%, 1%.

En estimant directement, par la méthode des MCO, la demande de travail qualifié et la demande de travail non qualifié, les résultats obtenus viennent confirmer ses prédictions théoriques. Ainsi il y a une forte substituabilité entre l'emploi non qualifié et les consommations intermédiaires des biens importés. En effet une baisse de -10% du prix des biens intermédiaires importés entraîne des taux de croissance de l'emploi non qualifié de -4.7% à -10.7%. Cela représenterait environ une perte de 485000 emplois dans les 22 secteurs manufacturés. Cependant, ce modèle intégrant également les effets classiques de la spécialisation intersectorielle, l'auteur souligne qu'il serait sage de retenir 19000 emplois perdus que l'on attribuerait aux délocalisations. En outre, le rôle du salaire des non qualifiés n'est pas pris en compte alors que les résultats des régressions montrent qu'il joue un rôle non négligeable.

Nous reconduirons les mêmes mécanismes mais, faute de données disponibles pour des tests économétriques, nous nous limiterons à une analyse théorique des effets d'une importation des biens intermédiaires. Nous remplacerons le bien intermédiaire importé du Sud par le Nord, par un bien intermédiaire importé par le Sud en provenance du Nord. L'estimation des équations de demande de travail aurait nécessité des données sur environ trois périodes et plusieurs branches du secteur manufacturier. Malheureusement nous n'avons pu réunir aucune de ces conditions pour aucun pays en développement. Le modèle de la section 2 sera donc suivi (en section 2.2) de différents éléments attestant bien d'une plus grande intensité du rapport capital-travail qualifié.

## **II- Proposition d'un modèle théorique pour l'étude des inégalités salariales au Sud**

Les pays d'Amérique latine comme le Brésil connaissent depuis plusieurs décennies de forts degrés d'inégalités et de fort taux de pauvreté. Les pays d'Asie également, à un degré moindre connaissent un accroissement du différentiel de salaire entre qualifié et non qualifié [Rapport annuel du BIT (2006), Zao (2001), Tan (2000)]. De plus, dans le chapitre 1 et la revue de littérature [Gerard (2004), Rocca (1999)] nous avons souligné l'existence d'une certaine obscurité quant aux données réelles relatives aux niveaux de chômage. Ces deux blocs ont en commun (chapitre 2, section 3) d'être autant présent dans des industries de main d'œuvre (Malaisie, Indonésie, Chine, Chili, Mexique) et dans des secteurs plus intensifs en technologies (Corée du Sud, Chine, Inde, Argentine, Brésil). Le fait que les pays d'Asie fassent preuve d'un plus grand dynamisme ne nous paraît pas un obstacle à notre analyse. C'est pourquoi il ne nous semble pas important de spécifier les inégalités selon les dotations initiales en ressources naturelles. Mais de considérer qu'avec des avantages différant tant en main d'œuvre et en productivité, l'ensemble des PED s'est ouvert à la libéralisation et s'est intégré dans le commerce international, avec la spécificité de miser sur les industries intensives en main d'œuvre, et dans une période plus récente vers des productions plus sophistiquées. C'est pourquoi le modèle de Cardebat correspondra aussi bien aux pays d'Asie qu'aux pays d'Amérique latine.

## II.1- Mécanisme général

L'étude de la complémentarité capital-travail qualifié semble, à priori, ne concerner que les pays industrialisés. Cependant, en prenant en compte le phénomène des délocalisations au Nord qui se traduit au Sud par une expansion des investissements directs étrangers, on s'interroge sur l'éventuelle relation entre cet apport de capital, le travail qualifié et le travail non qualifié présent dans les pays du Sud. Un Sud quasi-exclusivement doté en travail non qualifié rencontrerait-il l'épineuse dualité entre travail qualifié et travail non qualifié ? Pourrait-on à un moment ou un autre, dans certaines conditions parler d'une éventuelle complémentarité entre leur travail qualifié et le capital essentiellement acquis à partir des pays du Nord d'une part, et d'autre part d'une autre complémentarité entre le travail non qualifié et le bien intermédiaire importé ? Nous tentons d'apporter une réponse à ces interrogations à partir du modèle ci-après. Nous cherchons à démontrer l'impact des effets indirects du commerce sur la demande de travail non qualifiée et qualifiée. Nous sommes dans une économie du Sud. On a une firme représentative qui maximise son profit dans un marché supposé parfaitement concurrentiel. On suppose que les agents que sont les travailleurs qualifiés et non qualifiés utilisent entièrement leur revenu. Il n'y a donc pas de résidu, d'où :

$$w_h H + w_l L + p_k K + p_e E = Y$$

La production de la firme est assurée par quatre facteurs de production (Cardebat, 2000), le travail non qualifié (L), le travail qualifié (H), le capital (K) et le bien intermédiaire (E). L'offre de travail non qualifié est très abondante tandis que celle du travail qualifié l'est beaucoup moins. On suppose également que la demande des entreprises se tourne davantage vers le travail non qualifié. Le bien final produit par le Sud rencontre une forte demande au niveau du marché mondial. Ce bien est recherché pour son coût. De ce fait la force de la demande globale suscite une hausse de la demande de travail non qualifié, laquelle est encore accrue avec l'importation des biens intermédiaires utiles pour pallier les manquements technologiques du Sud et pour compléter la production du bien final [Feenstra et Hanson (1996, 2003), Teit Luthje (2001), section 1]. Notre intuition de départ était de considérer que plus la demande au niveau du marché global est forte et plus on suppose qu'il pourrait y avoir une hausse du salaire des travailleurs non qualifiés suite à l'accroissement de la demande de travail non qualifié. Pour ce type de bien la demande de travail qualifié n'est pas suscitée. On

estime que tant que les salaires des travailleurs non qualifiés ne connaissent pas une hausse qui peut-être un obstacle à leur embauche, la demande de travail qualifié n'augmente pas. Cependant au vue de la revue de littérature que nous avons présenté en section 1, il apparaît que la demande de qualification ne peut être dissocié de la demande de biens intermédiaires. Aussi nous discuterons sur les différentes évolutions de la demande de travail selon que l'on suppose que le bien produit et exporté est intensif en technologie ou non (Mazumbar et Quispe-Agnoli, 2002).

Ce modèle repose sur une fonction de production d'une firme représentative qui intègre des biens intermédiaires dans sa production. C'est une fonction de production classique, une CES, qui au départ (Griliches, 1969) est agrégée à trois facteurs.  $Y$  est la production de la firme représentative. Au Sud, le travail non qualifié est favorisé par un faible prix de  $E$ , le bien intermédiaire importé, mais son emploi dépendrait également du contenu technologique de  $E$ . Ainsi, si le prix de  $E$  venait à augmenter (prix supposé proportionnel à sa valeur technologique), le travail qualifié pourrait lui être préféré. Selon notre cadre théorique, la libéralisation des échanges serait favorable à une hausse de la demande de travail non qualifié relativement au travail qualifié, ce qui pourrait baisser les inégalités salariales. Il est évident que les biens intermédiaires sont favorables au travail non qualifié car il faut rappeler que l'une des raisons fondamentales des délocalisations via les IDE que les pays du Sud reçoivent est basée sur l'exploitation d'une main d'œuvre moins coûteuse que celle du Nord. L'essentiel des tâches confiées dans les filiales créer dans ces pays en développement sont encore en majorité des tâches d'exécution [Guiguet et Simon (1999), Thi Anh-Dao Tran (1999)]. La main d'œuvre non qualifiée du Sud reste encore incontournable. Ce raisonnement s'appuie sur les résultats du chapitre 4 qui mettent bien en évidence les liens entre le commerce internationale et l'accroissement de la demande de travail non qualifié. Mais ce chapitre aussi nous a fourni une autre information qui accrédite la thèse de l'existence d'un biais technologique dans les pays du Sud. Le travail qualifié du Sud tout comme celui du Nord est favorisé dans sa grande majorité par la technologie. Cette même technologie qui, selon les test de Mazumbar et Quispe-Agnoli (2002), peut être contenue dans les biens intermédiaires importés par les pays du Sud. La grande force des industries d'exportation des pays du Sud ne reposerait donc pas exclusivement sur le travail non qualifié. Selon les secteurs et avec le temps, la demande de travail qualifié viendra à s'affirmer et aurait des répercussions néfastes très importantes sur les travailleurs les plus vulnérables si les pays en développement concernés n'ont pas accompagné leur industrialisation par des instruments sociaux adéquats.

On reprend l'exemple de Cardebat (2000), à propos de la fabrication de la chaussure dont les semelles peuvent être importées au Sud par le Nord. Dans cette logique de délocalisation, il n'y aurait pas de transfert d'activité<sup>214</sup>, ce qui justifierait l'utilisation de quatre facteurs de production. C'est aussi une forme de fragmentations des processus productifs (Arndt, 1997), ou division internationale des processus productifs (Fontagné, 1991). Nous tentons d'établir un lien entre la réception des segments productifs par le Sud et une modification de la demande de travail non qualifiée. L'étape théorique nous permettra d'obtenir par dérivation les équations de demande de travail qualifié et non qualifié. On établit que l'élasticité de substitution entre le capital et le travail qualifié est beaucoup plus faible que l'élasticité de substitution entre l'agrégat capital-travail qualifié et le travail non qualifié. Selon l'étude de Laffargue et Saint-Martin dans le cas de la France, on estime que l'élasticité de substitution entre le capital et le travail qualifié est de 0.2 et l'élasticité de substitution entre le capital et le travail non qualifié est de 2.5. Hamermesh (1993) recense une série d'études sur les secteurs manufacturés américains. Denny et Fuss (1977) et Grant (1979) estiment sur la base d'une fonction de coût par la méthode translog, que l'élasticité de substitution entre le capital et le travail non qualifié est comprise entre 1.50 et 0.47, et l'élasticité de substitution entre le capital et le travail qualifié est comprise entre -0.91 et 0.08. Berndt et Christensen (1974) trouvent que l'élasticité de substitution entre le travail non qualifié et le capital varie entre 2.86 et 2.9 tandis que l'élasticité de substitution entre le capital et le travail qualifié varie entre -1.88 et -1.94. L'élasticité de substitution entre le travail qualifié et le travail non qualifié varie entre 4.76 et 5.51. Krussell, Ohanian, Rios-Rull et Violante (2000) trouvent que l'élasticité de substitution entre le capital et le travail qualifié est de -0.59 et l'élasticité de substitution entre le travail non qualifié et l'agrégat capital-travail non qualifié est de 1.86. On en déduit donc que le travail qualifié est beaucoup moins substituable au capital (complémentarité) que le travail non qualifié<sup>215</sup>.

On estime un effet inverse de celui du Nord<sup>216</sup>, c'est-à-dire que l'importation des biens intermédiaire ne sera pas une cause de chômage de la main d'œuvre non qualifiée du Sud. La hausse des exportations par le Sud de ce bien final qui nécessite une faible qualification va générer une hausse de l'emploi du travail non qualifié du Sud. Le travail qualifié lui, ne serait presque pas touché par cet accroissement des importations des biens intermédiaires. On

<sup>214</sup> Cardebat (2000), "Délocalisations et inégalités salariales : Théorie et application au cas de la France". *Document de travail*, LAREFI, page 9.

<sup>215</sup> Bien entendu, il aurait été souhaitable de disposer des données sur la substituabilité entre le capital et les deux formes de travail dans le cas spécifique des pays en développement. Nous reconstruisons les résultats des études cités ci-dessus par défaut.

<sup>216</sup> La hausse des importations par le Nord des biens intensifs en travail non qualifié induit des pertes d'emploi des travailleurs non qualifiés du Nord du fait de cette concurrence des pays à bas salaires.

suppose que les pays du Sud ont un stock même restreint de capital qui permet justement aux firmes du Nord de se diriger vers elles dans le cadre des *outsourcing*<sup>217</sup>. A cet effet, même si l'essentiel de leur délocalisation se fait uniquement dans des segments intensifs en main d'œuvre non qualifiée, on estime qu'une partie de cet investissement va se répercuter sur le stock de capital dont dispose le pays d'accueil.

Nous cherchons à démontrer les liens qui peuvent exister entre un travail non qualifié abondant, un bien intermédiaire importé, un travail qualifié présent même en moindre proportion, et un capital tout de même constitué malgré la littérature qui nie souvent la présence du facteur capital et de la main d'œuvre qualifiée dans les pays du Sud. Néanmoins on estime qu'à l'ouverture, si l'ensemble des pays en développement, qui est constitué par des pays à bas salaires, a bénéficié des investissements étrangers, il en a résulté un héritage même modeste en structures de production et biens d'équipement. Pour cet ensemble de raison, on ré-introduit l'ensemble des éléments théoriques appliqués au Nord sur le degré de substitution entre le travail non qualifié et le capital (fort), et entre le travail qualifié et le capital (faible).

En résumé, ce modèle a pour objectif de formaliser un point de vue. Ce point de vue s'appuie sur le fait que l'ouverture s'est accompagnée d'une baisse des barrières tarifaires. Ce facteur a contribué à rendre le prix des biens du Sud encore plus faible au Nord. On suppose que les biens intermédiaires importés par le Sud et introduit dans la production du bien final qui est réexporté sont assez complémentaires avec le travail non qualifié. Ce qui se traduira par un accroissement de la demande qui lui est adressée comme l'ont démontré Mazumbar et Quispe-Agnoli (2002). Il y aura donc une plus grande création d'emploi chez les travailleurs non qualifiés. Ce qui pourrait peut-être rejoindre la thèse de Stolper-Samuelson concernant l'éventualité d'une baisse des inégalités.

Dans l'élaboration du modèle qui va suivre nous émettons l'hypothèse de l'importation d'un bien intermédiaire dont l'influence sur la demande de travail est différente selon son intensité technologique. Le schéma 1 s'applique, tous comme dans le chapitre 1 sur les faits stylisés, aux pays d'Amérique latine mais aussi à certains pays d'Asie (Inde, Chine, Corée du Sud, Singapour) qui s'orientent de plus en plus dans les secteurs intensifs en technologie. Certains pays d'Amérique latine (Argentine, Brésil), suite à l'invasion de la Chine dans le commerce international et le fait que les maquilladoras au Mexique, principale plaque tournante des

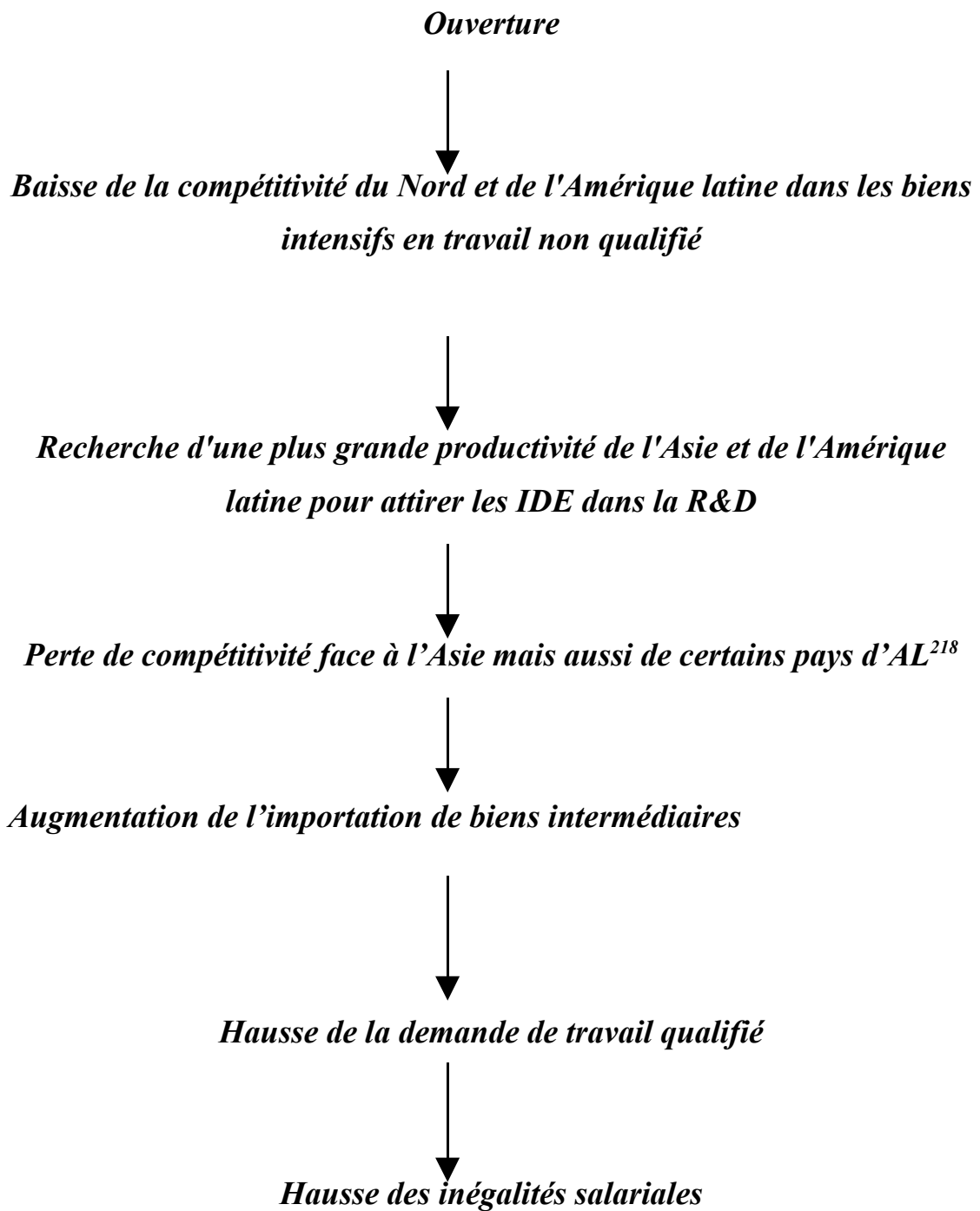
---

<sup>217</sup> Terme préféré à délocalisation car rend davantage compte du processus de séparation des segments de production.



délocalisations, ferment à cause de certains pays voisins qui ont des salaires plus bas, optent de plus en plus pour l'élaboration des biens à plus fort contenu en capital. De fait, on suppose que la demande de main d'œuvre qualifiée augmentera relativement à celle non qualifiée.

## 1- Le cas d'un bien intermédiaire intensif en technologie



---

<sup>218</sup> Amérique latine

Dans le schéma 2, certains pays asiatiques et dans certains secteurs (Malaisie, Chine, Indonésie) par leur surnom de pays ateliers n'adoptent pas, ces dernières années, une attitude capital intensive dans leur production. C'est à dire accroître réellement la part du capital dans leur production. Il a été démontré dans les chapitres précédents que le fort taux de turn-over et le conditionnement de la main d'œuvre au travail d'exécution avaient une incidence majeure quant aux répercussions que pourrait avoir l'importation de biens intermédiaires de haute technologie. Dans le cas de l'Asie, à l'heure actuelle et vu la méthode Taylorienne de production, les biens intermédiaires accroissent la demande de travail non qualifiée. En terme d'emploi, c'est une réelle opportunité pour les travailleurs mais en terme de revenus, c'est un gouffre plus grand dans la précarité. Les pays asiatiques ne sont pas les seuls dans cette configuration. Le Nicaragua, le Mexique, le Guatemala ont également des plaques tournantes d'atelier d'assemblage [Quentin (2004), Trade and Development Report (2006)]. Les conséquences qu'elles enregistrent en terme d'emploi quant ils perdent leurs avantages comparatifs sont discutées au chapitre 2.

De ce fait, en dehors des pays ateliers, l'évolution des inégalités peut-être fonction des composants des biens intermédiaires. Et en générale les firmes étrangères peuvent être amené à embaucher une main d'œuvre qualifiée pour répondre à l'exigence des compétences que requiert l'utilisation de ces biens. Effectivement, d'après les résultats obtenus au chapitre 3 nous avons vu que dans le secteur de la manufacture la composante technologique ou intra expliquait une grande partie de la demande de travail qualifié. Mais cette façon de procéder ne recouvre surtout que des firmes étrangères et la majorité de la main d'œuvre des pays du Sud s'astreignent à travailler au prix compétitif, mais bas, que leur procure leur avantage comparatif. Il est à noter que dans le cas des biens intermédiaires à faible ou à forte technologie, l'ensemble de ces schémas souligne la dépendance de ces pays vis-vis des technologies des pays industrialisés.

## 2- Le cas d'un bien intermédiaire peu intensif en technologie ou indifférent

*Ouverture*



*Hausse et variabilité du nombre de pays « ateliers » en Asie et en Amérique latine*



*Hausse de l'importation de biens intermédiaires*



*Hausse de la demande de travail non qualifié mais fort turnover de la main d'œuvre*



*Inégalités stable ou moins accrues*



*Augmentation de la précarité du travail non qualifié*

## II.2- L'importation des biens intermédiaires comme facteur d'accroissement de la demande de main d'œuvre non qualifiée

### II.2.1 -Notre modèle

Nous utiliserons la fonction technologique habituellement appliquée dans ce genre d'analyse. La forme CES imbriquée sera précisément celle représentée. Cette forme a été également utilisée dans le cas des pays asiatiques par Te Velde et Morissey (2002), Maximin (2003). Notre modèle se veut un prolongement de l'analyse between-within faite dans le chapitre précédent, à travers le jeu de création-destruction d'emploi des firmes dans le cadre de la spécialisation intersectorielle. Il intègre également à travers l'estimation de certaines équations les effets indirects du commerce à travers l'externalisation. C'est une analyse des effets indirects du commerce via les délocalisations (provenant du Nord) dans l'expression de l'expansion des échanges Nord-Sud<sup>219</sup>.

La fonction CES de départ s'exprime par :

$$Y = \left\{ \alpha \left[ \beta (K)^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} + (1-\beta)(L_q)^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} \right]^{\frac{\sigma}{\sigma-1} * \frac{\rho-1}{\rho}} + (1-\alpha)(L_{nq})^{\frac{\rho-1}{\rho}} \right\}^{\frac{\rho}{\rho-1}} \quad (1)$$

Cette fonction est issue de deux CES. C'est une fonction de production classique agrégée à trois facteurs (le capital, le travail qualifié, le travail non qualifié), promue par les travaux de Griliches (1969). Elle permet de modéliser la complémentarité qui existe entre le capital et le travail non qualifié et la substituabilité plus forte de l'agrégat capital/travail qualifié et le travail non qualifié. Considérant que ce modèle a l'inconvénient de refléter une vision très restrictive du travail non qualifié, Cardebat (2000) propose d'introduire un quatrième facteur qui est l'importation du bien intermédiaire.

<sup>219</sup> Les firmes du Nord sans se déplacer ou entamer un mouvement de segmentation des processus de production peuvent avoir recours aux firmes « installées » au Sud. En important le bien intermédiaire dont elles ont besoin pour finaliser leur production. Ce bien intermédiaire, dans certains cas, contient quasi-exclusivement de la main d'œuvre non qualifiée, moins coûteuse que celle du Nord.

On parle de C.E.S. imbriquées lorsqu'un ou plusieurs facteurs sont remplacés par des facteurs « composites » eux-mêmes produits avec des facteurs simples et/ou composites, tous les facteurs composites étant produits suivant des technologie C.E.S. Où  $K$  et  $L_{nq}$  sont les facteurs de premier ordre,  $E$  et  $L_q$  sont les facteurs de deuxième ordre.

Soit la fonction CES imbriquée suivante :

$$Y^* = \left\{ \alpha \left[ \beta (K)^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} + (1-\beta)(L_q^*)^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} \right]^{\frac{\sigma}{\sigma-1} * \frac{\rho-1}{\rho}} + (1-\alpha) \left[ \lambda (E)^{\frac{\eta-1}{\eta}} + (1-\lambda)(L_{nq})^{\frac{\eta-1}{\eta}} \right]^{\frac{\eta}{\eta-1} * \frac{\rho-1}{\rho}} \right\}^{\frac{\rho}{\rho-1}} \quad (2)$$

L'équation (1) est homogène de degré un. Les facteurs sont rémunérés à leur productivité marginale et leurs rémunérations épuisent le produit.  $\alpha$  et  $\beta$  sont des paramètres positifs qui indiquent la part de chaque facteur dans la productions.  $\lambda$  est un paramètre positif qui donne la part respective de travail non qualifié et de biens intermédiaires dans la production.

Nous avons le facteur capital noté  $K$ . Il est formé d'un niveau de capital initial du Sud plus le capital contenu dans les IDE. Son prix,  $P_k$ , est constitué par la formation brute de capital fixe (FBCF). Le bien intermédiaire  $E$ , qui est la part de l'IDE intensive en travail non qualifié. Son prix,  $P_e$ , est représenté par l'indice des prix à l'importation.  $Y$  est le bien final produit, voué quasi-exclusivement à l'exportation.  $P_y$ , son prix est représenté par l'indice des prix à l'exportation. Le prix du bien intermédiaire dépend de la baisse globale des coûts de transaction découlant de la libéralisation des échanges. Cette dernière reflète donc la faiblesse du prix du bien intermédiaire importé. Néanmoins, au vu du problème de politique économique que soulève la délocalisation en terme de transfert de technologie (Glass et Saggi, 1999, dans le chapitre 3) qui conduit les pays du Nord à payer de plus haut salaires à leurs travailleurs, nous déduisons qu'une hausse du prix relatif du bien intermédiaire traduit un fort contenu en technologie et une possibilité de substitution avec le travail non qualifié.

$\sigma$  est l'élasticité de substitution entre le travail qualifié et le capital, il est supposé être très faible ;  $\rho$  est l'élasticité de substitution entre le travail non qualifié et l'agrégat travail qualifié-capital ; on reconduit donc  $\sigma < \rho$ , l'hypothèse vérifiée empiriquement par Hamermesh (1993),

Bartel et Lichtenberg<sup>220</sup> (1987) sur le cas des secteurs manufacturés des Etats-Unis. Les études se concentrent sur les secteurs manufacturés car ce sont ces secteurs qui sont directement mis en concurrence avec d'autres biens et facteurs de production des pays étrangers ou plus précisément des pays à bas salaires.  $\eta$  représentera l'élasticité de substitution entre les biens intermédiaires importés et le travail non qualifié, on supposera que, du fait de la recherche par les pays du Nord d'une main d'œuvre non qualifiée et à plus faible coût, cette élasticité de substitution est faible. On pourrait même avancer qu'il peut exister une sorte de complémentarité entre ces biens intermédiaires importés (composants électroniques...) et le travail non qualifié des pays du Sud,  $\eta < \rho$ . Cardebat, dans ses travaux, ne détermine pas la valeur de  $\eta$  à cause de l'absence de travaux empiriques. Sa valeur dépend de sa complémentarité ou de sa substituabilité avec le travail non qualifié. De même, ne connaissant pas le signe de  $(\eta - \rho)$ , l'impact d'une variation du prix du bien intermédiaire est indéterminée. Nous nous reposerons sur l'ensemble des développements de l'équation de la demande de travail pour faire des propositions sur l'évolution de la demande de travail quand le prix du bien intermédiaire change.

$$\Pi = PY - \omega qLq - \omega nqLnq - P_k K - Pe.E \quad (3)$$

On raisonne dans une situation de concurrence pure et parfaite, avec des rendements constants. Le profit est nul, la firme utilise tous ses facteurs de production et il n'y a pas de gaspillage de ressources. On fait abstraction des paramètres  $\alpha$ ,  $\beta$ , et  $\lambda$  qui ne changent rien aux résultats. Afin de trouver les différentes demandes on maximise le profit sous contrainte des différents facteurs de production, à savoir :  $L_q$  travail qualifié,  $L_nq$  le travail non qualifié,  $K$  le capital,  $E$  le bien intermédiaire importé.

$$\frac{\partial \Pi}{\partial L_q} = 0$$

$$D'où : \quad P.Y^{1/\rho} \cdot \left[ (K)^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} + (L_q)^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} \right]^{\frac{\rho-\sigma}{\rho(\sigma-1)}} \cdot L_q^{-1/\sigma} = W_q$$

<sup>220</sup> Ils estiment une équation de demande de travail dérivée d'une fonction de coût dans laquelle est introduite une technologie non neutre. La fonction de coût est basée sur l'hypothèse que les travailleurs non qualifiés ont un avantage comparatif en tenant compte de l'amélioration technologique. Ainsi leurs travaux économétriques montrent que la demande de qualification est moins élastique que celle du travail non qualifié dès lors qu'on introduit le capital dans la production.

Le salaire des qualifiés est fonction de la production, de la dotation en capital et en travail qualifié.

$$\text{Et } L_q = W_q^{-\sigma} \cdot P^\sigma \cdot Y^{\sigma/\rho} \cdot \left[ (K)^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} + (L_q)^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} \right]^{\frac{\sigma(\rho-\sigma)}{\rho(\sigma-1)}} \quad (4)$$

La demande de travail qualifié dépend du salaire, de la production, de la dotation en capital et travail qualifié.

De même on obtient avec :

$$\frac{\partial \Pi}{\partial K} = 0$$

$$\text{Et : } K = P_k^\sigma \cdot P^\sigma \cdot Y^{\sigma/\rho} \cdot \left[ (K)^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} + (L_q)^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} \right]^{\frac{\sigma(\rho-\sigma)}{\rho(\sigma-1)}} \quad (5)$$

K est fonction de la production, du prix du bien capital, de la dotation en capital et en travail qualifié.

On peut donc exprimer la demande relative de capital par rapport au travail qualifié par :

$$\frac{K}{L_q} = \left( \frac{W_q}{P_k} \right)^\sigma \quad (6)$$

On obtient la demande de travail qualifié pour la firme représentative en remplaçant l'équation (5) dans l'équation (3).

$$L_q = W_q^{-\sigma} \cdot P^\sigma \cdot Y^{\sigma/\rho} \cdot \left\{ \left[ \left( \frac{K}{L_q} \right)^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} + 1 \right] \cdot L_q^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} \right\}^{\frac{\sigma(\rho-\sigma)}{\rho(\sigma-1)}}$$



$$L_q = W_q^{-\sigma} . P^\sigma . Y^{\sigma/\rho} \left[ \left( \frac{W_q}{P_k} \right)^{\sigma-1} + 1 \right]^{\frac{\sigma(\rho-\sigma)}{\rho(\sigma-1)}} . L_q^{\frac{\rho-\sigma}{\rho}}$$

$$L_q = W_q^{-\rho} . P^\rho . Y \left[ \left( \frac{W_q}{P_k} \right)^{\sigma-1} + 1 \right]^{\frac{(\rho-\sigma)}{(\sigma-1)}} \quad (7)$$

De même, on effectue pour la demande de travail non qualifié pour la firme représentative :

$$\frac{\partial \Pi}{\partial L_{nq}} = 0$$

$$L_{nq} = W_q^{-\eta} . P^\eta . Y^{\eta/\rho} \left[ (E)^\eta + (L_{NQ})^\eta \right]^{\frac{\eta(\rho-\eta)}{\rho(\eta-1)}} \quad (8)$$

La demande de travail non qualifié est fonction du salaire des non qualifiés, de la production, du bien intermédiaire importé et de la dotation en travail non qualifié.

$$\frac{\partial \Pi}{\partial E} = 0$$

La demande relative du bien intermédiaire importé est :

$$\frac{E}{L_{nq}} = \left( \frac{W_{nq}}{P_e} \right)^\eta \quad (9)$$

La demande relative du bien intermédiaire est fonction du salaire des travailleurs non qualifiés relativement au prix du bien intermédiaire.

La demande relative de travail non qualifié est :

$$L_{nq} = W_{nq}^{-\rho} \cdot P^\rho Y \left[ \left( \frac{W_{nq}}{P_e} \right)^{\eta-1} + 1 \right]^{\frac{(\rho-\eta)}{(\eta-1)}} \quad (10)$$

La demande de travail non qualifié dépend du rapport entre le salaire des non qualifiés et le prix du bien intermédiaire. Si ce dernier s'accroît, la demande de travail non qualifié baisse.

Selon les hypothèses de Cardebat (2000), on exprime le logarithme de la demande de travail

Pour le travail qualifié :

$$l_q = -\rho \cdot w_q + \rho \cdot p + y + (\rho - \sigma) \cdot (w_q - r)$$

$$\Rightarrow l_q = \sigma (p_k - w_q) + \rho (p - p_k) + y \quad (11)$$

Pour le travail non qualifié :

$$\ln q = -\rho \omega nq + \rho p + y + (\rho - \eta)(\omega nq - Pe)$$

$$\ln q = \eta (Pe - \omega nq) + \rho (p - Pe) + y \quad (12)$$

Les demandes de travail qualifié et non qualifié dépendent toutes les deux positivement du prix du bien produit destiné à l'exportation (p), et de la production total de la firme (y), et négativement de leur salaire respectif. Au niveau de la demande du travail non qualifié, l'impact de Pe, le bien d'exportation, semble être positif même si le signe de (η-ρ) est encore indéterminé.

L'ensemble des démonstrations ci-après a pour but d'éclairer l'impact de la libéralisation des échanges, de l'ouverture sur la demande relative du travail non qualifié du Sud. Nous exprimerons la demande de travail non qualifié par rapport au travail qualifié.

A partir du ratio  $\frac{\ln q}{lq}$ , on utilise la forme logarithmique et on obtient (Lnq-Lq), d'où à partir des équations (3) et (4) :

$$\ln q - lq = -\eta \cdot nq + \sigma \cdot wq - (\sigma - \rho)Pz + (\rho - \eta)Pe \quad (13)$$

Nous obtenons les multiplicateurs ci-après :

$$\frac{\partial(\ln q - lq)}{\partial w nq} = -\eta, \text{ la demande relative de travail non qualifié augmente avec la baisse de sa}$$

rémunération. Cette déduction, dans le cas des pays du Sud, a encore plus de force, car même si certains économistes ont de plus en plus tendance à le réfuter, la faiblesse des coûts salariaux constitue l'un des attraits majeurs des délocalisations, et donc des IDE dans des secteurs à forte intensité de main d'œuvre. Tout au long de notre travail nous avons constaté qu'avec la libéralisation, malheureusement, on assistait à des baisses de salaires des travailleurs non qualifiés suite aux restructurations des économies (Weeks, 1998), à la faillite des entreprises nationales pas assez compétitives pour rivaliser avec des filiales étrangères. Cette main d'œuvre supplémentaire finissait par exercer une pression à la baisse des salaires des autres travailleurs de la même catégorie (Mazumbar et Quispe-Agnoli, 2002). En terme d'emploi, tant que le Sud gardera son avantage comparatif dans les biens intensifs en main d'œuvre, il apparaît évident que l'importation des biens intermédiaires nécessaires à cette production suscitera toujours une forte demande de travail non qualifié. Cependant, vu l'abondance de cette main d'œuvre, et la fragilité du tissu économique dans lequel les entreprises nationales auparavant protégées (UNCTAD, 2001) sont aujourd'hui vulnérables, l'évolution des salaires des non qualifiés ne sera pas aussi favorable que celle prédit par HOS et ne permettra pas une baisse des inégalités salariales.

$$\frac{\partial(\ln q - lq)}{\partial wq} = \sigma, \text{ la demande relative de travail non qualifié augmente avec la hausse du}$$

salaires des qualifiés dont la demande aura diminué. Dans le cas des pays du Sud, il a été constaté en effet (chapitre 2, section 3) que le travail non qualifié était employé de façon significative dans l'élaboration de biens intensifs en capital. Cependant, l'offre de qualification du Sud étant encore faible par rapport au niveau mondial, une hausse de salaire de cette catégorie de travailleurs n'influera pas automatiquement sur le bien produit et donc sur sa demande relative. Malgré le fait que les FMN octroient aux travailleurs qualifiés des salaires

plus importants (Te Velde, 2001), cette hausse n'altère pas l'attractivité des filiales étrangères pour cette main d'œuvre dont la demande, selon les objectifs de production, continuera d'augmenter.

$$\frac{\partial (\ln q - lq)}{\partial Pk} = -(\sigma - \rho) > 0, \text{ la baisse du prix du capital ou du capital incorporé dans les IDE,}$$

induite par la libéralisation des échanges, entraîne la baisse de la demande relative du travail non qualifié. Dans un premier temps cela est logique car cette baisse de prix favorisera la demande adressée au travail qualifié. Dans la sous section II.1, nous avons admis que comme Hamermesh (1993), le degré de substituabilité entre le travail qualifié et le capital est suffisamment faible pour parler de complémentarité entre ces deux facteurs. Ne disposant d'aucun élément empirique qui certifierait le contraire dans les pays du Sud, on estime que toute hausse du stock de capital à travers les IDE se traduira pas une hausse de la demande du travail qualifié. Dans un second temps, ce résultat peut ne pas refléter la réalité. Car il faut se rappeler que c'est suite à l'ouverture, à la baisse des tarifs douaniers et à la faiblesse du prix du capital qu'on assiste à une grande expansion des délocalisations en faveur des pays du Sud. Ce coût du capital mis en relation avec d'autres avantages salariaux a accru les niveaux d'investissement étrangers dans les pays du Sud. Ces investissements, sauf quelques cas dont nous avons parlé dans les chapitres 2 et 3, sont en majorité adressés aux secteurs intensifs en main d'œuvre. La demande de travail non qualifié pourrait être liée à la faiblesse du prix du capital, tout comme elle pourrait être aussi défavorisé. Norback (2001) a ainsi avancé que la baisse des barrières tarifaires et tous les avantages liés à la libéralisation commerciale pourrait restreindre les flux d'IDE à destination du Sud et donc créer moins d'emploi notamment non qualifié dans les pays en développement exportateurs de produits manufacturés.

$$\frac{\partial (\ln q - lq)}{\partial Pe} = \eta - \rho < 0, \text{ cette expression (sans le signe } < 0) \text{ constitue le cœur du problème}$$

dont nous traitons dans ce chapitre. Le signe non déterminé de  $\eta - \rho$  nous conduit à élaborer deux types de scénarios possibles du comportement de l'importation des biens intermédiaires dans le Sud.

$(\eta - \rho)$  inférieure à zéro traduit le fait que le prix du bien intermédiaire est suffisamment faible pour entrer dans la composition d'un bien de bas de gamme (schéma 2, II.1). Cette faiblesse du prix du bien intermédiaire importé favorisera la demande de travail non qualifié du Sud. Ce multiplicateur, est plus important car incorpore l'élément d'ouverture et de libéralisation

des échanges. Il permet de rejoindre la théorie HOS, qui stipule que la demande de travail non qualifié augmentera relativement à celle du travail qualifié. Mais peut-on en déduire que les salaires augmenteront également de façon significative sans risque de faire perdre l'avantage compétitif de cette main d'œuvre ? C'est dès le moment où l'offre d'emploi devient limitée que les salaires proposés par les entreprises augmenteront. Alors peut-on conclure que parce que la demande de travail non qualifié augmente, leur rémunération augmentera également faisant baisser les inégalités ? L'UNCTAD (2001) soutient qu'au vu de la tendance récente l'Amérique latine et l'Afrique subsaharienne ont connu une hausse du chômage avec les progrès de la libéralisation. Tendance qu'ont également connue certains pays d'Asie. La hausse du différentiel de salaire entre non qualifié et qualifié n'est pas associée à une hausse significative des exportations des produits intensifs en qualification. La demande de travail qualifié par rapport au travail non qualifié n'a pas augmenté nécessairement avec l'investissement opéré par les industries dans le but d'accroître les exportations des produits intensifs en technologie. On estime que les industries produisant des produits de faibles technologies ont remplacé les travailleurs les moins qualifiés par des travailleurs plus qualifiés<sup>221</sup>. Cet accroissement de la demande de travail qualifié est attribuée à la libéralisation commerciale qui accentue la pression de la compétitivité sur les entreprises concernées et qui ont du mal à rivaliser avec les importations. Ainsi la compétitivité n'est pas simplement restaurée en baissant les salaires des non qualifiés, elle nécessite également de disposer de plus de travail qualifié. La faiblesse du prix du bien intermédiaire, dans ce contexte, peut s'accompagner d'une hausse des inégalités salariales.

$$\frac{\partial (\ln q - lq)}{\partial Pe} = \eta - \rho \geq 0$$

$(\eta - \rho)$  *supérieur ou égal* à zéro (car nous n'avons pas les valeurs de  $\eta$ ) traduit le fait que l'élasticité de substitution entre le travail non qualifié et le bien intermédiaire importé est au moins égale à l'élasticité de substitution entre l'agrégat travail qualifié-capital et le travail non qualifié. C'est donc un raisonnement à la Glass et Saggi (1999) où le transfert de la technologie est étroitement contrôlé afin que le savoir-faire ne se transmette pas de la firme étrangère à une entreprise locale. Cette hausse du prix du bien intermédiaire peut aussi désigner la qualité supérieure de l'input incorporé dans la production (schéma 1, II.1). Mais cette hausse du prix du bien intermédiaire est suffisamment raisonnable pour permettre grâce au libre échange une plus grande circulation des inputs intermédiaires (comme les capitaux)

<sup>221</sup> Argument également présenté dans le chapitre 3, section 2.

sans altérer l'avantage comparatif que les pays du Sud (et les pays du Nord qui délocalisent) peuvent retirer du bien final produit. Même si il a été dénoncé que les produits haut de gamme (Guiguet et Simon, 1999) sont réalisés avec un recours accru à la main d'œuvre non qualifié, elle génère une demande de travail qualifié plus importante par rapport à la production d'un bien bas de gamme, comme nous venons de le voir plus haut. Ainsi dans les pays Asiatique comme la Chine, la Malaisie, l'Indonésie où le recours à la main d'œuvre est très important le différentiel de salaire entre qualifié et non qualifié peut tarder à apparaître. Par contre dans les pays dynamiques d'Amérique latine comme l'Argentine, le Brésil et Mexico qui connaissent de plus faibles niveaux de productivité (chapitre 2, section 1) les inégalités salariales seront plus visibles car le recours à la main d'œuvre qualifiée sera plus important et plus évident.

### Encadré 7 : L'interprétation des multiplicateurs

L'impact des variations des rémunérations des facteurs sur la demande relative de travail non qualifié dépend uniquement des élasticités de substitution entre ces facteurs le détail des calculs du modèle se trouve dans l'annexe G).

L'effet d'une variation de la rémunération d'un facteur est obtenu par la dérivation. La valeur des multiplicateurs (qui sont des constantes) correspond aux élasticités de substitution entre les facteurs. Ainsi :

$\frac{\partial(\ln q - lq)}{\partial wnq} = -\eta$  , supposant  $\eta < \rho$ , on estime que l'élasticité de substitution entre le travail non qualifié et le salaire des non qualifiés est assez faible. La demande de travail non qualifié augmente quand vient à baisser sa rémunération.

$\frac{\partial(\ln q - lq)}{\partial wq} = \sigma$  , la demande de travail non qualifié augmente avec la hausse du salaire des qualifiés dont la demande aura diminué.

$\frac{\partial(\ln q - lq)}{\partial Pk} = -(\sigma - \rho) > 0$ , la baisse du prix du capital ou du capital incorporé dans les IDE entraîne la baisse de la demande du travail non qualifié. La demande de travail qualifié plus complémentaire au capital va augmenter suite à la baisse du prix du capital.

$\frac{\partial(\ln q - lq)}{\partial Pe} = \eta - \rho < 0$ , la valeur de cette élasticité symbolise la libéralisation commerciale et les échanges Nord-Sud. Négatif, il exprimerait une certaine complémentarité entre le travail non qualifié et le bien d'importation. La baisse de son prix et de sa qualité accroît la demande de travail non qualifié. Avec l'ouverture, la libéralisation des échanges affecterait le prix du bien E importé et donc au Sud favorisera la complémentarité entre la travail non qualifié et le bien intermédiaire E.

L'ensemble de la démonstration ci-dessus a surtout fonctionné sur l'hypothèse de la production d'un bien faible en technologie. Si l'on se réfère maintenant aux résultats obtenus au chapitre 4 sur les pays Asiatiques et le Mexique<sup>222</sup>, on peut supposer que le bien intermédiaire fera partie de la production d'un bien de haute technologie. Les pays ne se réfèrent plus uniquement à leur avantage comparatif. La technologie contenue dans ce bien intermédiaire déterminera sa substituabilité avec le travail non qualifié, et de fait sa complémentarité avec le travail qualifié du Sud. A la suite de cela on pourrait assister à une hausse des inégalités si l'on suggère que malgré l'ouverture les salaires des travailleurs non qualifiés n'augmentent pas réellement. Ainsi tant que le bien intermédiaire est à faible contenu technologique ou combiner à un autre bien selon une méthode de production intensive en travail non qualifié, les inégalités pourraient rester stables ou diminuées<sup>223</sup>. D'un autre côté, en tenant compte du point de vue de Cardebat (2000), il semblerait que même si les biens intermédiaires importés sont destinés à être intégrés dans la production d'un bien final sans grande valeur technologique, ils feront toujours naître une demande même marginale du travail qualifié. En somme, nous sommes contraints de nous aligner sur les études de Harrison (1994), Mitra (1998), Pavcnik (2002), Goldberg et Pavcnik (2004) qui stipulent que l'expansion de l'importation des biens intermédiaires dans les Sud s'accompagne d'une hausse du différentiel de salaire entre qualifié et non qualifié.

Dans l'élaboration de la méthode inter-intra dans le chapitre 4, nous n'avons pu travailler que sur un nombre limité de pays d'Asie et d'Amérique latine. Ceci à cause d'un manque évident de données, notamment au niveau des salaires et des effectifs. Les données d'un secteur à une période déterminée étant absentes sur une autre période nous avons dû agréger nos données pour pouvoir mener une étude. Dans le cas de l'estimation de notre fonction, la présence de données sur plus de deux périodes pour un pays a été impossible à obtenir. A cause de cela, l'estimation économétrique de ce modèle n'est malheureusement pas possible. Nous aurions pris en compte le taux de croissance des deux catégories de main d'œuvre sur trois périodes (nous ne disposons que de deux), le taux de croissance des salaires, de l'indice des prix à la production du bien intermédiaire, du bien final. A l'aide de la méthode des moindres carrés ordinaires on aurait fait une régression du travail qualifié ou non qualifié en fonction des

---

<sup>222</sup> Nous avons trouvé pour ces pays que l'effet intra ou technologique expliquait la grande partie de la demande adressée au travail qualifié dans le secteur manufacturier.

<sup>223</sup> S'il y a hausse des salaires des non qualifiés.



autres variables<sup>224</sup> que sont le salaire, le prix du bien intermédiaire (quand c'est le travail non qualifié), le prix du bien final, le prix du capital (quand c'est le travail qualifié) et la production. Les valeurs que nous aurions obtenues nous auraient permis de déterminer la substituabilité ou la complémentarité entre le travail non qualifié et le bien intermédiaire importé, c'est à dire déterminer si l'ouverture et le développement des échanges est favorable à l'emploi de la main d'œuvre non qualifiée. On aurait pu aussi voir empiriquement si l'évolution vers la hausse du salaire des travailleurs non qualifiés était une entrave à leur emploi et si le prix du bien intermédiaire jouait un rôle considérable dans l'évolution de la demande pour ce type de main d'œuvre. Un tel travail aurait été sans aucun doute ambitieux et aurait apporté une plus grande valeur ajoutée à notre travail, mais la qualité de nos données statistiques ne nous permettent pas de le mener à bien.

L'étude de cette fonction de production, qui est en fait une estimation de la demande de travail, à travers l'importation des biens intermédiaires, nous a été précieuse car nous avons pu mettre en évidence le fait que beaucoup de pays du Sud, que ce soit volontaire ou non, étaient sous l'influence du progrès technique. On ne peut retirer ce facteur du mouvement de libéralisation des échanges même lorsqu'il s'agit de produit de bas de gamme. Les pays en développement, auront de plus en plus intérêt à s'adapter à la technologie. D'abord parce que le volume des IDE qu'ils reçoivent en dépend, et ensuite parce qu'il est dans leur intérêt d'augmenter la productivité et l'efficacité de leurs facteurs de production dans un monde où les NTIC évoluent de plus en plus vite. En outre, des études récentes nous permettent de penser que certains pays du Sud sont en phase de s'approprier l'acquisition du savoir-faire nécessaire dans la conception de bien à fort contenu technologique qui nécessitent une grande importation de bien intermédiaire de haute qualité. Nous voyons ainsi que le secteur manufacturier dans certains pays en développement (Maximin, 2003) affiche une autre configuration au niveau de la qualité de la main d'œuvre utilisée (chapitre 2, section 1 et 2).

---

<sup>224</sup> Pk, est constitué par la formation brute de capital fixe (FBCF). Le bien intermédiaire E, qui est la part de l'IDE intensive en travail non qualifié. Son prix, Pe, est représenté par l'indice des prix à l'importation. Y est le bien final produit, voué quasi-exclusivement à l'exportation. Py, son prix est représenté par l'indice des prix à l'exportation.

## **II-2.2- Des pays en développement plus capitalistiques**

Nous avons mis en évidence dans les parties précédentes, à travers notre fonction de demande de travail que l'intensification du commerce international qui favorise au Sud l'importation des biens intermédiaires génèrerait de plus en plus une forte demande de qualification. La structure d'exportation des pays du Sud n'a pas radicalement changé mais on note des modifications sensibles au niveau de la productivité et de l'orientation vers la production des biens de hautes technologies (chapitre 2). Dans les tableaux 68 et 69, ci-après relatifs aux importations de biens des pays d'Amérique latine et d'Asie, on constate que les biens d'équipement tiennent une part importante et croissante dans l'ensemble des produits manufacturés importés. En Amérique latine les pays comme l'Argentine, la Bolivie, le Brésil et le Chili enregistrent une forte proportion de biens intermédiaires dans l'importation des biens manufacturés. De même, dans les pays asiatiques, la Chine, la Malaisie, Singapour sont les pays dont le pourcentage des biens intermédiaires dépassent la moitié des produits manufacturés qu'ils importent. Cette importation des produits manufacturés en Amérique latine et en Asie représente plus de la moitié des importations totales des produits par catégories principales. C'est presque équivalent au niveau de leurs exportations des produits manufacturés vers le reste du monde. Dans le chapitre 2 et le chapitre 3, nous soulignons la grande expansion des IDE qui se sont accompagnés d'une plus forte exportation des produits manufacturés de plusieurs pays en développement. Le niveau de ces importations traduit bien la grande dépendance de ces pays dynamiques du Sud à l'égard d'autres pays plus industrialisés.

**Tableau n°68: Structure des importations par principales catégories en Amérique latine**

			<i>Par principales catégories de produits importés (en %)</i>							
Pays	année	Valeur totale (en millions de dollars)	Dont							
			Produits alimentaires	Matières premières d'origine agricole	combustibles	Minéraux et métaux	Produits manufacturés	Produits chimiques	Articles manufacturés divers	Machines et matériels de transport
Argentine	1990	4077	<b>4.0</b>	<b>4.0</b>	<b>8.3</b>	<b>7.5</b>	<b>75.9</b>	<b>27.6</b>	<b>16.3</b>	<b>32.0</b>
	1995	20122	<b>5.5</b>	<b>2.0</b>	<b>4.3</b>	<b>2.7</b>	<b>85.4</b>	<b>17.5</b>	<b>23.4</b>	<b>44.5</b>
	2000	23851	<b>4.9</b>	<b>1.5</b>	<b>3.7</b>	<b>2.4</b>	<b>87.1</b>	<b>18.1</b>	<b>23.9</b>	<b>45.0</b>
	2002	8990	<b>4.6</b>	<b>2.4</b>	<b>5.0</b>	<b>4.5</b>	<b>82.8</b>	<b>31.0</b>	<b>20.4</b>	<b>31.4</b>
Bolivie	1990	703	<b>11.4</b>	<b>2.1</b>	<b>0.6</b>	<b>0.7</b>	<b>83.9</b>	<b>11.0</b>	<b>27.0</b>	<b>45.9</b>
	1995	1396	<b>9.5</b>	<b>1.7</b>	<b>4.6</b>	<b>2.6</b>	<b>31.0</b>	<b>13.4</b>	<b>21.1</b>	<b>46.4</b>
	2000	1849	<b>13.5</b>	<b>1.6</b>	<b>4.9</b>	<b>0.6</b>	<b>78.7</b>	<b>14.1</b>	<b>26.7</b>	<b>37.9</b>
	2003	1684	<b>13.2</b>	<b>1.5</b>	<b>7.3</b>	<b>0.7</b>	<b>76.6</b>	<b>17.5</b>	<b>27.4</b>	<b>31.7</b>
Brésil	1990	22459	<b>9.4</b>	<b>2.6</b>	<b>27.0</b>	<b>4.9</b>	<b>56.2</b>	<b>15.3</b>	<b>12.5</b>	<b>28.3</b>
	1995	53734	<b>10.7</b>	<b>2.7</b>	<b>12.1</b>	<b>3.4</b>	<b>71.0</b>	<b>15.1</b>	<b>16.8</b>	<b>39.1</b>
	2000	58931	<b>6.8</b>	<b>2.0</b>	<b>15.1</b>	<b>3.1</b>	<b>72.9</b>	<b>17.7</b>	<b>14.1</b>	<b>41.1</b>
	2003	50824	<b>7.1</b>	<b>1.7</b>	<b>15.9</b>	<b>3.2</b>	<b>72.0</b>	<b>21.5</b>	<b>13.8</b>	<b>36.8</b>
Chili	1990	7022	<b>4.4</b>	<b>2.1</b>	<b>15.7</b>	<b>1.1</b>	<b>75.4</b>	<b>11.9</b>	<b>20.0</b>	<b>43.6</b>
	1995	14903	<b>6.7</b>	<b>1.6</b>	<b>9.0</b>	<b>2.2</b>	<b>79.2</b>	<b>12.0</b>	<b>25.1</b>	<b>42.1</b>
	2000	16620	<b>7.4</b>	<b>1.1</b>	<b>18.2</b>	<b>1.1</b>	<b>71.4</b>	<b>12.5</b>	<b>24.1</b>	<b>34.8</b>
	2003	17376	<b>8.3</b>	<b>1.1</b>	<b>19.1</b>	<b>1.4</b>	<b>69.7</b>	<b>13.0</b>	<b>22.7</b>	<b>34.0</b>
Colombie	1990	5589	<b>7.1</b>	<b>3.4</b>	<b>6.0</b>	<b>3.4</b>	<b>76.7</b>	<b>22.6</b>	<b>17.9</b>	<b>36.2</b>
	1995	13883	<b>9.4</b>	<b>2.5</b>	<b>2.9</b>	<b>2.5</b>	<b>77.6</b>	<b>18.0</b>	<b>22.1</b>	<b>37.5</b>
	2000	11757	<b>11.9</b>	<b>2.8</b>	<b>2.1</b>	<b>2.4</b>	<b>80.4</b>	<b>23.1</b>	<b>24.4</b>	<b>32.9</b>
	2003	13881	<b>11.2</b>	<b>2.4</b>	<b>1.8</b>	<b>2.1</b>	<b>81.3</b>	<b>21.9</b>	<b>21.4</b>	<b>38.0</b>
Costa Rica	1990	2282	<b>7.6</b>	<b>1.6</b>	<b>9.6</b>	<b>2.0</b>	<b>65.6</b>	<b>16.3</b>	<b>26.1</b>	<b>23.2</b>
	1995	3205	<b>10.2</b>	<b>1.2</b>	<b>8.5</b>	<b>2.0</b>	<b>77.4</b>	<b>19.7</b>	<b>31.1</b>	<b>26.5</b>
	2000	6029	<b>7.4</b>	<b>0.8</b>	<b>8.1</b>	<b>1.8</b>	<b>81.5</b>	<b>14.5</b>	<b>29.2</b>	<b>37.8</b>
	2003	7388	<b>7.7</b>	<b>0.9</b>	<b>7.7</b>	<b>1.3</b>	<b>82.1</b>	<b>14.7</b>	<b>26.1</b>	<b>41.3</b>
Guatemala	1990	1649	<b>10.2</b>	<b>1.6</b>	<b>16.9</b>	<b>1.8</b>	<b>69.0</b>	<b>20.0</b>	<b>22.6</b>	<b>26.4</b>
	1995	3292	<b>11.9</b>	<b>1.5</b>	<b>12.5</b>	<b>1.2</b>	<b>72.9</b>	<b>17.1</b>	<b>24.4</b>	<b>31.4</b>
	2000	4882	<b>12.1</b>	<b>1.7</b>	<b>12.7</b>	<b>1.3</b>	<b>72.1</b>	<b>16.2</b>	<b>23.5</b>	<b>32.5</b>
	2003	6719	<b>12.6</b>	<b>1.2</b>	<b>13.8</b>	<b>1.1</b>	<b>71.2</b>	<b>17.6</b>	<b>26.2</b>	<b>27.4</b>
Mexique	1990	29560	<b>14.6</b>	<b>3.5</b>	<b>3.8</b>	<b>3.1</b>	<b>64.0</b>	<b>10.2</b>	<b>20.6</b>	<b>33.3</b>
	1995	72453	<b>6.3</b>	<b>2.3</b>	<b>2.1</b>	<b>2.2</b>	<b>80.1</b>	<b>9.6</b>	<b>27.4</b>	<b>48.1</b>
	2000	174412	<b>4.9</b>	<b>1.4</b>	<b>3.1</b>	<b>2.0</b>	<b>85.9</b>	<b>8.4</b>	<b>26.4</b>	<b>51.1</b>
	2003	171291	<b>6.5</b>	<b>1.5</b>	<b>3.4</b>	<b>2.0</b>	<b>85.8</b>	<b>10.3</b>	<b>26.3</b>	<b>49.2</b>

			<i>Par principales catégories de produits importés (en %)</i>							
Pays	année	Valeur totale (en millions de dollars)	Dont							
			Produits alimentaires	Matières premières d'origine agricole	combustibles	Minéraux et métaux	Produits manufacturés	Produits chimiques	Articles manufacturés divers	Machines et matériels de transport
Nicaragua	1990	635	<b>19.3</b>	<b>1.1</b>	<b>19.0</b>	<b>1.3</b>	<b>59.3</b>	<b>12.8</b>	<b>15.5</b>	<b>31.0</b>
	1995	1009	<b>17.9</b>	<b>0.9</b>	<b>17.9</b>	<b>0.6</b>	<b>62.6</b>	<b>17.4</b>	<b>22.2</b>	<b>23.0</b>
	2000	1721	<b>15.9</b>	<b>0.6</b>	<b>17.8</b>	<b>0.8</b>	<b>64.8</b>	<b>14.6</b>	<b>25.4</b>	<b>24.8</b>
	2003	1836	<b>17.4</b>	<b>0.5</b>	<b>15.6</b>	<b>0.5</b>	<b>65.9</b>	<b>17.6</b>	<b>25.4</b>	<b>22.9</b>
Panama	1990	1489	<b>11.9</b>	<b>0.7</b>	<b>16.4</b>	<b>1.1</b>	<b>69.6</b>	<b>15.3</b>	<b>33.9</b>	<b>20.4</b>
	1995	2511	<b>10.7</b>	<b>0.8</b>	<b>13.7</b>	<b>1.4</b>	<b>73.1</b>	<b>13.3</b>	<b>30.8</b>	<b>29.0</b>
	2000	3378	<b>11.7</b>	<b>0.5</b>	<b>18.6</b>	<b>0.9</b>	<b>68.3</b>	<b>11.4</b>	<b>27.5</b>	<b>29.4</b>
	2003	3124	<b>14.4</b>	<b>0.6</b>	<b>11.8</b>	<b>0.9</b>	<b>72.3</b>	<b>13.9</b>	<b>29.2</b>	<b>29.2</b>
Pérou	1990	2634	<b>23.6</b>	<b>1.7</b>	<b>12.5</b>	<b>1.0</b>	<b>61.2</b>	<b>14.6</b>	<b>13.9</b>	<b>32.7</b>
	1995	7584	<b>13.5</b>	<b>1.8</b>	<b>8.8</b>	<b>0.8</b>	<b>75.0</b>	<b>13.0</b>	<b>23.0</b>	<b>39.1</b>
	2000	7415	<b>11.6</b>	<b>1.7</b>	<b>15.6</b>	<b>0.6</b>	<b>70.4</b>	<b>15.3</b>	<b>22.5</b>	<b>32.6</b>
	2003	8414	<b>12.6</b>	<b>1.8</b>	<b>17.4</b>	<b>0.7</b>	<b>67.5</b>	<b>16.4</b>	<b>22.7</b>	<b>28.4</b>
Uruguay	1990	1415	<b>6.9</b>	<b>3.8</b>	<b>18.1</b>	<b>2.0</b>	<b>69.1</b>	<b>20.4</b>	<b>18.6</b>	<b>30.2</b>
	1995	2866	<b>10.4</b>	<b>4.0</b>	<b>10.2</b>	<b>1.2</b>	<b>74.3</b>	<b>15.0</b>	<b>24.8</b>	<b>34.5</b>
	2000	3466	<b>11.5</b>	<b>2.6</b>	<b>15.4</b>	<b>1.1</b>	<b>69.3</b>	<b>16.6</b>	<b>24.9</b>	<b>27.9</b>
	2003	2190	<b>12.6</b>	<b>4.8</b>	<b>22.2</b>	<b>1.5</b>	<b>58.9</b>	<b>22.1</b>	<b>20.9</b>	<b>15.9</b>
Paraguay	1990	1349	<b>8.0</b>	<b>0.1</b>	<b>14.3</b>	<b>0.7</b>	<b>76.8</b>	<b>8.1</b>	<b>24.3</b>	<b>44.4</b>
	1995	3136	<b>18.5</b>	<b>0.2</b>	<b>6.6</b>	<b>0.7</b>	<b>73.7</b>	<b>8.9</b>	<b>22.6</b>	<b>42.2</b>
	2000	2193	<b>17.2</b>	<b>0.5</b>	<b>13.6</b>	<b>0.7</b>	<b>67.9</b>	<b>14.1</b>	<b>24.7</b>	<b>29.1</b>
	2003	1672	<b>12.3</b>	<b>1.1</b>	<b>16.7</b>	<b>1.2</b>	<b>68.7</b>	<b>17.6</b>	<b>23.4</b>	<b>27.7</b>
Venezuela	1990	6601	<b>11.2</b>	<b>3.7</b>	<b>3.3</b>	<b>4.4</b>	<b>76.6</b>	<b>15.4</b>	<b>19.7</b>	<b>41.4</b>
	1995	10791	<b>14.3</b>	<b>4.5</b>	<b>1.2</b>	<b>3.7</b>	<b>76.4</b>	<b>16.2</b>	<b>22.5</b>	<b>37.7</b>
	2000	14584	<b>11.7</b>	<b>1.8</b>	<b>3.7</b>	<b>1.8</b>	<b>81.0</b>	<b>14.0</b>	<b>24.8</b>	<b>42.2</b>
	2003	8358	<b>17.3</b>	<b>2.0</b>	<b>2.0</b>	<b>1.7</b>	<b>76.8</b>	<b>20.5</b>	<b>20.2</b>	<b>36.1</b>

Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED (2004) sur la base de données de ONU/DAES/Division de statistique. Manuel de statistique de la CNUCED (2004)

**Tableau 69: Structure des importations par principales catégories en Asie**

pays	année	Valeur totale (en millions de dollars)	Par principales catégories de produits importés (en %)							
			Produits alimentaires	Matières premières d'origine agricole	combustibles	Minéraux et métaux	Produits manufacturés	Produits chimiques	Articles manufacturés divers	Machines et matériels de transport
Chine	1990	53345	8.7	5.8	2.4	2.9	79.7	12.5	26.8	40.3
	1995	132083	7.0	5.0	3.9	4.4	79.0	13.0	26.0	40.0
	2000	225094	4.0	4.5	9.2	5.9	75.6	13.3	21.4	40.9
	2003	412760	3.6	3.7	7.1	5.6	79.6	11.7	21.1	46.8
Inde	1990	23799	3.2	4.0	27.3	8.0	51.2	12.9	20.3	18.0
	1995	36592	4.2	3.9	23.7	6.8	52.8	15.3	17.3	20.2
	2000	51377	4.4	3.2	34.8	4.7	42.8	8.9	18.9	15.1
	2002	61118	5.4	2.9	32.1	4.2	47.9	9.1	19.9	18.8
Indonésie	1990	21837	5.1	4.7	9.0	5.0	76.1	15.4	17.3	43.4
	1995	40629	8.8	6.1	7.6	4.6	72.6	15.1	17.3	40.2
	2000	33515	10.0	7.1	18.4	3.6	60.8	17.2	16.0	27.6
	2003	32551	11.4	5.3	24.0	3.1	56.1	15.8	13.8	26.4
Malaisie	1990	29246	6.9	1.3	5.1	3.5	78.2	8.4	19.5	50.3
	1995	77046	4.8	1.2	2.3	3.2	83.6	7.0	16.7	59.8
	2000	81290	4.3	1.3	4.9	3.0	83.8	7.1	14.1	62.7
	2003	82741	5.1	1.1	5.6	2.9	82.1	7.0	13.8	61.3
Philippines	1990	13042	10.3	2.4	14.9	3.4	53.1	11.3	15.9	25.9
	1995	28487	8.3	2.2	9.2	3.2	57.8	9.0	16.4	32.4
	2000	33807	7.7	1.5	12.1	2.7	75.8	8.6	14.8	52.4
	2002	35426	7.6	1.0	9.3	2.2	79.8	7.3	12.2	60.3
Singapour	1990	60790	6.1	1.7	15.9	2.1	72.9	7.6	20.5	44.8
	1995	124503	4.6	0.9	8.1	2.3	83.0	6.4	18.7	57.9
	2000	134546	3.2	0.4	12.1	1.6	81.6	5.6	15.3	60.7
	2003	127381	3.4	0.4	13.6	1.1	80.1	6.6	14.5	59.0
Sri-Lanka	1990	2634	19.1	1.8	12.7	1.5	64.8	11.8	33.9	19.2
	2002	6039	14.1	1.2	13.9	2.0	67.5	8.6	40.5	18.3
Thaïlande	1990	33371	5.0	4.7	9.3	3.6	74.4	10.2	23.1	41.0
	1995	70781	3.8	4.1	6.8	3.2	80.1	10.2	22.5	47.4
	2000	61451	4.3	2.9	12.4	3.1	75.7	10.7	20.4	44.6
	2003	75805	4.9	2.7	12.0	3.3	75.1	10.8	20.8	43.5

Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED (2004) sur la base de données de ONU/DAES/Division de statistique. Manuel de statistique de la CNUCED (2004)

Ces tableaux ne nous permettent pas de façon statistique de différencier les biens intermédiaires destinés à des produits haut de gamme de ceux destinés aux produits bas de gamme. Néanmoins on peut relier l'expansion de l'importation des biens d'équipement et des

machines et leur nature en terme d'intensité technologique aux exportations de biens manufacturés, qui elles se sont développées grâce aux investissements étrangers. Selon le WIR<sup>225</sup> 2005, les R&D contenus dans les IDE ont sensiblement augmenté dans le monde. Même si la grande majorité des emplois dans la R&D se fait dans les pays développés, on note des progrès dans certains pays du Sud. Pour les USA, il y a eut depuis 1999 une hausse de l'emploi dans la R&D des filiales étrangères, en Chine, en République Tchèque, Inde et Singapour. En Chine, Motorola a établi la première filiale de R&D en 1990 et employé 1300 ingénieurs. Philips a embauché 700 ingénieurs qui sont passés à 1300 depuis 2003. GE's Global Research employe 2400 personnes à Bangalore. Ces emplois requièrent un haut niveau de qualification et on estime pour GE's Laboratoire en Chine que 80% de ses ingénieurs ont un Ph. D. Ces salariés bénéficient de plus hauts salaires, de meilleures conditions de travail et des formations sophistiquées (Zhang, 2005).

Cette caractéristique du contenu des IDE en R&D confirme les études rapportant une demande de qualification de plus en plus importante dont l'attractivité est renforcée par leur faible coût salarial. L'intensification de la demande de travail qualifié au Sud réside dans un autre effet de la mondialisation que nous n'avons pas encore souligné. Cet effet réside dans le développement de la capacité des PED à accroître leurs IDE à destination d'autres PED. Depuis 25 ans leur part dans le Stock d'IDE global est passé de 8% à 15%. Ces PED qui se remarquent comme une source d'IDE donnent à leurs investissements un caractère de source de capital et de savoir-faire pour les pays qui les reçoivent, tirant toujours plus haut les besoins en biens intermédiaires. En 1986, seule la Turquie faisait partie des économies les plus compétitives. En 2005, ce nombre est passé à 5: Taïwan, Singapour, République de Corée, les Emirats Arabes, et le Qatar. Les TNC's des PED s'orientent surtout dans les industries automobiles, électrique, télécom, transport. L'accroissement des IDE des PED est en grande partie réalisée dans le but politique de s'assurer un accès aux ressources du sous-sol des pays en développement hôtes. Or, l'Inde et la Chine, de par leurs poids démographiques et par la forte croissance qu'ils enregistrent depuis quelques années sont très demandeurs de ces ressources naturelles. La demande pour le travail qualifié est donc forte. L'Inde, la Malaisie investissent beaucoup dans les pays africains dont la présence d'industries manufacturières est faible. Ils participent à la mise en place des programmes de formation. La rapide croissance économique du Sud, de l'est et du Sud-est Asiatique contribue à accroître le flux d'IDE. En 2005, 43% des cross-border dans le Sud, l'Est et le Sud-est asiatique était intra-régional; alors

---

<sup>225</sup>World Investment Report

qu'il était de 32% en 2004. Hong-Kong, Chine, Taiwan, Singapour, Corée sont les principaux pays qui réalisent les IDE dans les PED en générale et en Asie en Particulier.

C'est pourquoi compte tenu de la capacité qu'ont certains pays en développement, surtout asiatique, à investir dans d'autres PED on ne peut se contenter du clivage pays à fortes ressources naturelles et pays à faible revenu. Les IDE en provenance des PED vers d'autres PED continuent de croître mais se développent davantage dans les services et sont concentrés dans peu de pays. La plus part des IDE venant de l'Asie de l'Est se dirige vers les pays du Sud-est asiatique qui ont relativement un haut revenu. L'ASEAN enregistre entre 1995 et 2004, 13% de flux cumulés d'IDE dont le leader est Singapour. Par contre en Asie du Sud les flux d'IDE en provenance d'autres PED sont moins significatifs. Au niveau sectoriel, les IDE ont une forte hausse dans le secteur des services et les industries à hautes technologies. En 2005, 315 nouveaux projets d'IDE intensifs en R&D sont accordés à l'Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est. Les 4/5 de ces IDE se sont réalisés en Chine et en Inde. En 2005, les flux d'IDE des pays d'Amérique latine et Caraïbes ont enregistré 3% de plus qu'en 2004. La région a enregistré un taux de croissance exceptionnel du PIB en 2004-2005, dépassant pour la première fois en 25 ans la moyenne mondiale. Mais l'importance de cette zone comme source d'IDE depuis les années 90 est faible par rapport à celle des pays asiatiques. Le Brésil est le pays réalisant le plus d'IDE en Amérique latine (environ 40% du stock régional). Les 2/3 se dirigent vers les îles caïmans, les Bahamas en 2004. Les pays comme l'Argentine et l'Uruguay bénéficient de ces IDE. Les pays comme la Malaisie, Corée et Singapour (Schive et Chen, 2004; Brooks et Mirza, 2005) dont l'économie repose beaucoup sur l'intensité de main d'oeuvre et ses faible coût salariaux, pour prévoir une hausse éventuelle des salaires se tourne vers d'autres pays, asiatique, notamment, où cet avantage n'est pas menacé. Les pays immenses comme l'Inde et la Chine n'ont pas ce problème par contre la compétition sur leur sol avec les firmes étrangères les conduit vers une internationalisation de plus en plus accru surtout dans le secteur de l'automobile, électronique, composants (UNIDO, 2004). Cette internationalisation est aussi encouragée par les politiques gouvernementales des pays d'accueil sous l'impulsion de la libéralisation commerciale. L'évidence des effets sur l'emploi des PED qui réalisent des IDE est limité mais on suppose que les effets sont les mêmes que dans les pays industrialisés. Dans les Pays à haut revenu comme Taïwan, les IDE à l'étranger ont généré des emplois supplémentaires pour les techniciens et les managers de 1993-2000<sup>226</sup>, alors que l'emploi des travailleurs non qualifiés était affecté par les IDE destinés à la Chine (Chen et Ku, 2003, pp 22). L'effet création d'emploi qualifié serait supérieur à l'effet de

---

<sup>226</sup>WIR 2006, pp182.

substitution d'emploi non qualifié résultant de ces IDE. Dans le cas du Brésil en 2000, les IDE à l'étranger dans les pays à revenu moyen ont employé des personnes avec des hauts niveaux d'étude, avec des salaires trois fois plus élevés que celui en vigueur sur le marché domestique (De Négri et al. 2005). On peut donc supposer que vu la capacité des PED à générer eux aussi des IDE le recours aux biens intermédiaires (qui est renforcé) n'est pas destiné uniquement aux produits bas de gamme et ne dépend pas uniquement des filiales étrangères occidentales installées dans le Sud. Il est par ailleurs évident que pour maintenir leur compétitivité, les pays du Sud se tournent de plus en plus vers le travail qualifié.

L'ouverture a ainsi favorisé la demande de main d'œuvre non qualifiée dans les pays ateliers, mais a aussi favorisé l'exportation de bien de haute technologie à travers les importations des filiales étrangères. Le problème devient complexe quand il s'agit de dire *le comment* dans ce point précis. Dans le cadre des pays en développement comme la Chine où les salaires sont bas et constituent une sorte d'attraction pour les filiales étrangères, notre modèle révèle que si les limitations de la transmission de technologie se vérifie, nous n'assisterons pas à une hausse immédiate des inégalités salariales (elle se manifesterà à un moment ou un autre) mais à un emploi plus grand de la main d'œuvre non qualifiée<sup>227</sup>. Cela peut être suivi, selon la littérature lue sur le sujet, d'une dégradation de la situation de ces travailleurs non qualifiés qui, à la recherche d'un meilleur salaire, vont d'une entreprise à l'autre sans envisager une possibilité de carrière<sup>228</sup>. Le stock important de main d'œuvre non qualifiée permet aux entreprises d'appliquer de fort turnover afin d'accroître la production et la productivité. Par contre dans les pays d'Amérique latine qui sont désavantagés par rapport aux pays asiatiques sur les salaires, leur décision d'aller vers des secteurs plus intensifs en technologie peut se fonder davantage avec les importations de hautes technologies des filiales étrangères. De fait, leurs biens plus intensifs en technologie pourraient véritablement favoriser le travail qualifié mais désavantager le travail non qualifié, d'où une hausse des inégalités salariales. Dans les deux cas, Amérique latine et Asie, le travail non qualifié contrairement à HOS est défavorisé par le libre échange. D'un côté la concurrence asiatique la met au chômage (maintenant ainsi une pression sur les salaires) dans les pays latino américains, comme maintenant au Mexique (Quentin, 2004), de l'autre la contrainte internationale entretient également une pression à la baisse de leurs salaires en favorisant le travail qualifié et les confortent dans la précarité.

---

<sup>227</sup> Cette conclusion peut sembler contradictoire puis qu'on reconnaissait que les pays du Sud qui se voulaient plus compétitifs avaient recours à plus de travail qualifié. Il faut avoir en mémoire que ces pays cohabitent avec un secteur informel très présent et des législations sur le marché du travail loin des standards des pays industrialisés.

<sup>228</sup> On note qu'il peut y avoir écart de salaire entre les travailleurs des firmes étrangère et les travailleurs des firmes locales. De plus le rôle de transfert de technologie de l'IDE serait limité à certaines zones (franche) tandis que le reste du pays n'en bénéficie pas (Mainguy, 2004).



L'ensemble des débats a souligné la force avec laquelle certains pays d'Asie et d'Amérique latine s'insèrent dans le commerce international. L'analyse de la répartition des IDE dans les pays du Sud et des flux de capitaux fait ressortir qu'il existe plusieurs pays en développement en Asie, en Amérique latine mais surtout en Afrique qui sont très en marge de la formidable expansion du commerce international. Comme nous l'avons vu, même les pays exportateurs de produits manufacturés intensifs en main d'œuvre étaient contraint par la technologie incorporée dans les biens intermédiaires importés et par l'environnement concurrentiel international. Grâce aux flux régionaux d'investissement de certains pays en développement vers d'autres, certains pays du Sud ont quelques opportunités en terme d'emploi de leur main d'œuvre. Mais ils ne pourront pleinement profiter de l'ouverture qu'en s'attellant à développer leurs industries manufacturières et ne plus entièrement se reposer sur leurs matières premières (ce qui est le cas pour les pays africains). Les pays industrialisés affectés eux aussi par l'environnement concurrentiel international auront tendance à intensifier les échanges avec d'autres pays du Nord et aller plus loin dans l'appropriation des nouvelles technologies. D'où l'importance de souligner que les pays en développement qui se distinguent tiennent maintenant autant compte de leur main d'œuvre non qualifié que qualifié car avec la libéralisation commerciale une autre contrainte a été instaurée aux pays en développement. Cette contrainte repose sur le respect des droits de propriété intellectuelle imposés par les pays industrialisés pour protéger leurs avantages comparatifs qui résident dans les biens intensifs en technologie. Cet aspect de la condition de l'ouverture des marchés occidentaux aux pays en développement traduit bien la conception anti-libérale de la mondialisation. Dans le chapitre 2, section 1, nous avons montré la différence de traitement qui persiste entre l'importation des biens venant des pays du Sud par rapport à ceux venant des pays du Nord. Les droits de propriété intellectuelle sont aussi vu comme un moyen de limiter ou de contrôler l'accès des pays du Sud à la technologie. C'est pourquoi dans notre dernier chapitre (6), bien qu'ayant montré que la libéralisation commerciale est favorable à la main d'œuvre non qualifiée en terme d'emploi mais défavorable en terme de salaire, nous discuterons du rôle que pourrait avoir un renforcement des droits de propriété intellectuelle comme frein à l'acquisition du capital et donc ainsi être une cause de l'aggravation des inégalités salariales dans les pays en développement.

## Conclusion

Les délocalisations, pour tirer un avantage des coûts de la main d'œuvre à travers les IDE reçus par les PED, sont bien présentes. De même, les recours à l'importation des biens intermédiaires par les entreprises du Sud suivent la même pente ascendante. Dans notre modèle à quatre facteurs de production, nous retenons que d'une manière générale, la demande de main d'œuvre non qualifiée dépend des délocalisations, et certainement des importations de biens intermédiaires et de l'exportation du bien final. La seule incertitude de notre modèle réside dans le signe attendu de  $(\eta-\rho)$ . Si l'élasticité de substitution entre le bien intermédiaire et le travail non qualifié est suffisamment faible, alors on peut conclure à une éventuelle complémentarité travail non qualifié – bien intermédiaire. Car même si coté Nord il n'y pas transfert direct d'activité, côté Sud il y a forcément un dynamisme voire un accroissement de la demande de travail non qualifié. Le problème est que l'environnement international est soumis à des changements rapides qui, au vu de la modification des exportations de certains pays du Sud, à terme renverseront la tendance au recours massif de la main d'œuvre non qualifiée. Nous avons montré que quel que soit l'intensité technologique du bien intermédiaire importé, les entreprises, assujetties à une forte compétitivité, se tournent davantage vers le travail qualifié. L'avantage de coût même s'il est quelque peu contesté, confère encore un avantage à la main d'œuvre non qualifié en terme d'emploi. Au niveau des salaires, la grande majorité des études s'accordent sur le fait que les travailleurs qualifiés du Sud (même s'ils coûtent moins chers que ceux du Nord) sont mieux rémunérés. D'où le fait que les inégalités salariales sont condamnées à augmenter même dans les pays asiatiques.

## CHAPITRE 6

### **Le renforcement des Droits de Propriété Intellectuelle peut-il influencer le niveau des inégalités dans les pays en développement ?**

*L'explication de la hausse des inégalités dans les pays industrialisés résiderait dans le progrès technique biaisé en faveur de la qualification et du commerce avec les pays du Sud à bas salaires. Le rattrapage technologique dont serait victime le Nord est un des arguments avancés pour limiter l'avancée des pays du Sud dans la fabrication de certains biens exigeant un renforcement des droits de propriété intellectuelle (DPI). L'objet de ce chapitre est de faire une esquisse de plusieurs schémas sur l'impact que pourrait avoir un renforcement des droits de propriété intellectuelle sur l'évolution des inégalités salariales dans les pays du Sud. Ce dernier chapitre nous permet d'élargir l'horizon de nos travaux. Il s'agit d'explorer l'éventualité que la mutation des règles du commerce international continue de favoriser la hiérarchie des nations, et que la plupart des pays en développement soumis à l'exigence des pays riches ne pourront pas en fait véritablement tirer parti de la libéralisation commerciale. On se retrouverait ainsi dans le même clivage des années 70 où les pays en développement riches en matières premières forts prisées sur le marché mondial n'arrivent pas à tirer profit de leur production pour amorcer leur développement. En un mot, le renforcement des DPI en faveur des pays riches conditionnerait en fait une grande partie des pays exportateurs de biens manufacturés aux tâches d'exécution quand la partie innovation des processus de production devient quasi exclusivement la propriété des grandes puissances industrielles.*

## Introduction

Dans le cadre des relations Nord-Sud et du débat sur les inégalités salariales, introduire le renforcement des droits de propriété intellectuelle semble nécessaire aux pays industrialisés. Cette nécessité obligera dans le futur les PED à intégrer ces politiques des pays industrialisés dans les coûts qu'ils devront supporter par l'intermédiaire de la libéralisation des échanges. L'impact de la mondialisation sur les inégalités dans les pays en développement ne peut pas ou plus être étudié sans prendre en compte l'influence déjà forte qu'auront les DPI sur les économies de ces pays. Ce nouvel élément dans les échanges entre le Nord et le Sud, alourdit considérablement l'accès au capital, à la connaissance des pays du Sud. Outre le fait que dans l'industrie pharmaceutique les pays dans le besoin auront de sérieuses difficultés à se fournir en médicaments, dans le domaine économique aussi, le poids des DPI se fera de plus en plus sentir. C'est pourquoi dans ce chapitre nous mettons en exergue trois éléments de réflexion. D'abord, renforcer les droits de propriété intellectuelle signifie consolider la hiérarchie des économies mondiales et entretenir la dépendance des pays en développement vis à vis de la technologie des pays industrialisés. Les conséquences bien évidemment dépassent le cadre numérique de l'évolution des inégalités, elles accroissent la pauvreté et dépossèdent littéralement beaucoup de pays en développement de leurs propres ressources. Ensuite, en se recentrant sur la question des inégalités salariales, l'acquisition du capital tel que le désirerait le Nord, au lieu de baisser le prix du capital dans le Sud comme le fait la libéralisation commerciale, va accroître son prix et donc conduire à une hausse des salaires des travailleurs qualifiés par rapport à celui des non qualifiés. Le dernier point est une série d'hypothèses sur le rôle que les DPI pourraient jouer en influant sur les défaillances du marché du travail des PED à travers le développement du secteur informel et du marché des biens usagés ou d'occasion. Ce dernier engendrerait un biais dans la demande initiale de travail qualifié au profit d'un travail à niveau intermédiaire.

L'objet de ce chapitre est de clôturer l'ensemble de notre démonstration sur l'impact de la mondialisation sur les inégalités dans les pays du Sud. Aussi à travers les DPI, nous soulignons que les pays du Sud, du fait de leur dépendance économique, financière et technologique auront le plus grand mal à tirer parti de l'ouverture croissante des économies qui devrait être un sérieux moteur pour leur développement. Mais des problèmes structurels,

de politique pas suffisamment orientés dans les investissements les plus productifs, et l'écrasante hégémonie des pays du Nord font que nous assisterons plutôt à une dégradation des conditions de vie d'une bonne partie de la population active. Les chapitres 1, 2 et 3 nous ont permis de faire le point sur l'évolution des inégalités (salaires/revenu) dans les pays d'Asie et d'Amérique latine. Malgré des niveaux différents il est apparu que dans la quasi-totalité des pays étudiés la tendance était d'avoir un peu plus recours au capital et au travail qualifié. Même si nous avons démontré (chapitre 4) que le commerce en terme d'accroissement de l'emploi était encore très favorable au travail non qualifié il est également aussi apparu dans nos calculs que l'accroissement de la main d'œuvre qualifiée était, tout comme celle des pays industrialisés, due essentiellement au progrès technique. Néanmoins nous avons souligné que même si on enregistre une tendance à la hausse de la demande de travail qualifié son recours n'est pas aussi important que dans les pays industrialisés. Cette phase qui n'est plus tout à fait embryonnaire mais n'est pas non plus suffisamment avancée a rendu complexe notre analyse du rôle du commerce sur la demande de qualification (chapitre 5). Cette complexité traduit le fait qu'à cause de la forte spécialisation des PED dans les biens à faible technologie l'importation des biens d'équipement (quel que soit l'intensité technologique) avait évidemment un rôle sur la demande de qualification mais qu'on ne pouvait pas exactement le quantifier. Cette étude du rôle de l'ouverture sur la demande de travail est liée à notre étude sur le renforcement des DPI car on relève encore des balbutiements des pays en développement dans leurs techniques de production, dans la gestion et l'exploitation de leur main d'œuvre. Les tentatives des pays en développement pour acquérir la technologie nécessaire à leur main d'œuvre et à leurs économies vont être remise en cause par les DPI entraînant quelques modifications dans leur approche de la maîtrise de la technologie étrangère.

Ainsi, loin de clarifier les rapports Nord-Sud, les DPI pourraient occasionner bien des complications sur le marché du travail des pays du Sud. L'avantage apparent (en terme de salaire) du travail qualifié du Sud que nous avons souligné dans les chapitres 1, 2, 3 et 5 pourrait n'être qu'éphémère. Car non seulement les travailleurs qualifiés du Sud sont en concurrence avec les travailleurs qualifiés du Nord<sup>229</sup>, ils le sont tout autant avec les travailleurs non qualifiés<sup>230</sup> du Sud et une autre catégorie, dû aux dysfonctionnements du

---

<sup>229</sup>Les investissements au Sud qui sont dominés par les capitaux étrangers sont aussi caractérisés par le fait que les FMN font appels pour les tâches de direction de gestion et de hautes responsabilités au travail qualifié des pays industrialisés.

<sup>230</sup>Nous avons souligné dans les chapitres précédents le recours à des forts turn-over dans la production de biens supposés à moyenne ou à forte technologie de certaines entreprises. C'est une pratique qui a été dénoncé par certains économistes [Thi Anh-Dao Tran (1999), Guiguet et Simon (1999), Dubost (1986), Basile et Germidis (1984), Fröbet et Heindrichs (1980)].

marché du travail, les travailleurs intermédiaires<sup>231</sup> ou à qualifications intermédiaires déjà souligné par Wood. Ici nous avançons l'idée selon laquelle les travailleurs qualifiés du Sud pourraient se trouver en rivalité essentiellement avec les travailleurs à compétences intermédiaires car plus proches de leurs compétences que les travailleurs non qualifiés. Avec l'instauration des DPI, si le schéma de répétition des tâches est celui acquis on pourrait voir apparaître une classe de travailleurs intermédiaires qui ne ressemble ni aux travailleurs non qualifiés (ils ont plus de connaissances) mais ni totalement aux travailleurs qualifiés (ils n'ont pas la même formation, la même aptitude aux tâches de conception). Pour cela nous nous appuyons sur le fait qu'une bonne partie des marchés du travail des pays en développement cohabite avec un secteur informel très présent. Les fuites dans l'utilisation des connaissances mise en place dans une entreprise peuvent aller dans une autre, dans la catégorie informelle. Ainsi les travailleurs (non qualifiés et qualifiés) du Sud ont une pression au niveau de la qualité<sup>232</sup> des produits mais aussi des coûts<sup>233</sup>. Cette situation peut déboucher sur une situation instable pour la main d'œuvre qualifiée. De plus, les travailleurs qualifiés devant les opportunités que leur offre la mondialisation peuvent décider d'émigrer vers les pays industrialisés notamment s'ils estiment leur rémunération insuffisante.

La mondialisation n'aura donc pas que des répercussions sur le niveau des inégalités dans les pays en développement. Elle engendrera aussi une certaine instabilité ou variabilité de l'emploi de la main d'œuvre qualifiée.

---

<sup>231</sup>Appelé aussi travail semi-qualifié [Banque mondiale (2000), Winters (2000)]. Voir chapitre 1, section 2.

<sup>232</sup>Dans le chapitre 3 relatif à la revue de littérature nous avons vu que l'avantage de faibles coûts ne suffisaient pas (Currie et Harrison, 1997) et que les entreprises se tournaient davantage vers le travail qualifié pour faire face à la concurrence internationale.

<sup>233</sup>Lorsque l'avantage comparatif des pays du Sud se trouve menacé et que l'objectif de faibles coûts doit être suivi, on émet l'hypothèse selon laquelle la main d'œuvre qualifiée est pressée entre la demande de travail non qualifié (à travers les méthodes pré-tayloriennes de production) et le travail à qualification intermédiaire (si l'employeur juge leurs compétences équivalentes au travail qualifié et que son prix est plus faible).

## **I- Le renforcement des droits de propriété intellectuelle : Une mesure commerciale ou un instrument de politique économique ?**

L'une des conséquences néfastes de la mondialisation serait la hausse des inégalités tant au Nord qu'au Sud. Mais nous assistons depuis plusieurs années à un écho plus marqué<sup>234</sup> dans la hausse des inégalités dans les pays industrialisés. Dans lequel cas, des politiques protectionnistes sont en étude dans les pays industrialisés pour freiner le rattrapage technologique des pays du Nord par les pays du Sud. Notons que la littérature nous enseigne que l'industrialisation avancée des pays du Nord a été rendu possible en grande partie du fait qu'il n'existait pas de droit de propriété intellectuelle vis – à vis d'un pays pour acquérir une technologie<sup>235</sup>. Or, à l'heure actuelle c'est ce qui est préconisé pour les pays en développement. Le renforcement des DPI avec la croissance du commerce mondial et des investissements directs étrangers, font de cette mesure une question centrale de politique commerciale (Ferrantino, 1993). Mais la justification commerciale semble dépassée quand l'importance de l'enjeu pour les pays industrialisés agit sur la possibilité des pays en développement d'importer la technologie et donc remet fortement en question beaucoup d'avis favorables à la mondialisation pour les pays les moins favorisés de la planète. L'application récente du renforcement des DPI (2005) à la quasi-totalité des économies du monde ne permet pas encore avec certitude de discuter des effets désastreux de cette mesure sur les inégalités dans les pays en développement et surtout sur l'évolution du niveau de pauvreté.

---

<sup>234</sup>Dans la dénonciation de la hausse des inégalités.

<sup>235</sup>Les pays développés ont introduit les brevets des produits à des dates très variées. Pour les produits pharmaceutiques par exemple, il n'y a pas eu de protection en France avant 1960, en Allemagne avant 1968, au Japon avant 1976, en Suisse avant 1977. Pour les pays en développement (sauf les plus pauvres qui ont obtenu un délai supplémentaire) c'est le 1er janvier 2005, quel que soit le degré de développement de leur industrie pharmaceutique. Voir Henry (2004) pour plus de détails sur les accords ADPIC.

## I.1- L'impact réel des systèmes de brevet sur l'imitation

L'instauration de brevets et/ou autre forme de protection auraient pour but d'empêcher le copiage par des firmes concurrentes qu'elles soient du Nord ou du Sud. Mais avec l'ouverture des économies, les entreprises du Sud sont de plus en plus pointées du doigt. Les pays industrialisés s'attèlent à aller plus loin dans l'acquisition et l'exploitation de technologies nouvelles dont ils ont obtenu des accords liés à leur protection dans le monde avec l'aide de l'OMC.

**Tableau 70: Les raisons de breveter (en pourcentage des réponses affirmatives)**

	Se protéger de l'imitation	Revenus des licences	Utilisation lors des négociations	Se prémunir contre des poursuites	Bloquer l'innovation des concurrents	Améliorer sa réputation
Innovation de procédé	95.8	28.3	47.4	58.8	81.8	47.9
Innovation de produit	77.5	23.3	37	46.5	63.6	34
<b>France</b>	92	28	62	62	-	-

*Il s'agit des résultats des enquêtes PACE, 1993 ; CMS, 1994.*

*Source : Cohen et al. , 2000 ; Duguet et Kabla, 1997.*

Dans le tableau 70, il n'est question que des raisons qui poussent une entreprise à déposer des brevets. Les deux premières raisons sont la protection contre l'imitation et le désir de bloquer l'innovation des concurrents. Les avancées technologiques et informatiques sont telles qu'une innovation à peine sur le marché est presque aussitôt reproduite et piratée dans plusieurs pays à la fois. Devant les pertes occasionnées, les pays industrialisés ont exigé des pays du Sud le respect des DPI.

Dans les relations avec le Sud, la baisse des barrières tarifaires accompagnant l'ouverture aurait comme inconvénient de favoriser le phénomène d'imitation des pays du Sud (notamment asiatiques) sur les pays du Nord. C'est grâce à ces imitations qu'on assisterait au rattrapage technologique de certaines économies dynamiques dans les pays en développement. Avec la hausse des inégalités de salaire et de chômage dans les pays industrialisés, attribuée par la littérature à l'évolution de la technologie et au commerce, le renforcement des droits de propriété intellectuelle est l'une des mesures adoptées pour mettre



un frein au rattrapage technologique des pays en développement. L'attitude protectionniste des pays du Nord se justifierait dans la hausse des inégalités mais aussi dans la menace des pertes des parts de marché. Il est vrai que le niveau de compétitivité est lié aux emplois de telle sorte qu'une perte des parts de marché peut se traduire par des suppressions d'emploi dont les travailleurs non qualifiés sont les premières victimes.

**Tableau 71: Méthodes les plus fréquentes pour protéger l'innovation**

Secteur manufacturier	Procédé	Produit
<b>Papier, carton</b>	<i>Descente de la courbe d'expérience</i>	<i>Effort de vente</i>
<b>Chimie minérale</b>	<i>Avance technologique</i>	<i>Avance technologique</i>
<b>Chimie organique</b>	<i>Secret</i>	<i>Brevet</i>
<b>Pharmacie</b>	<i>Brevet</i>	<i>Brevet</i>
<b>Cosmétique</b>	<i>Avance technologique</i>	<i>Avance technologique</i>
<b>Matériaux en plastique</b>	<i>Avance technologique</i>	<i>Effort de vente</i>
<b>Produits en plastique</b>	<i>Descente de la courbe d'expérience</i>	<i>Effort de vente</i>
<b>Raffinage pétrole</b>	<i>Descente de la courbe d'expérience</i>	<i>Effort de vente</i>
<b>Produits sidérurgiques</b>	<i>Descente de la courbe d'expérience</i>	<i>Effort de vente</i>
<b>Equipement pour pompage</b>	<i>Avance technologique</i>	<i>Avance technologique</i>
<b>Moteurs et générateurs</b>	<i>Avance technologique</i>	<i>Effort de vente</i>
<b>Informatique</b>	<i>Avance technologique</i>	<i>Avance technologique</i>
<b>Equipement de communication</b>	<i>Avance technologique</i>	<i>Effort de vente</i>
<b>Semi- conducteurs</b>	<i>Descente de la courbe d'expérience</i>	<i>Avance technologique</i>
<b>Automobile</b>	<i>Descente de la courbe d'expérience</i>	<i>Avance technologique</i>
<b>Aéronautique</b>	<i>Avance technologique</i>	<i>Avance technologique</i>
<b>Instrument de mesure</b>	<i>Avance technologique/ Descente de la courbe d'expérience</i>	<i>Effort de vente</i>
<b>Instruments médicaux</b>	<i>Avance technologique</i>	<i>Effort de vente</i>

Source : Le Bas, 1995, adapté de l'enquête de Yale.

Il apparaît que l'ensemble des contraintes sur lequel se poserait les DPI, comme le brevet, n'a qu'une faible incidence sur la protection d'une innovation. Le tableau 71 récapitule l'ensemble des mesures prises par les firmes et qui sont plus dissuasives que les brevets. Par ailleurs, sur la question du dépôt de brevet on pense qu'il aurait un effet néfaste sur l'innovation des entreprises (Coriat, 2005). Mansfield (1986) a mené une étude portant sur 100 directeurs de R&D questionnés sur le pourcentage des innovations qui n'auraient pas été développés si la protection par brevet n'avait pas été possible. Il en ressort que le système des brevets a peu d'impact sur l'effort d'innovation des entreprises comme l'indique le tableau 72.

**Tableau 72 : Les moyens de protection de l'innovation dans les services, en France.**

<b>a.Moyens de protection</b>	<b>Peu ou pas efficace (%)</b>	<b>Efficace ou très efficace (%)</b>
<b>Image de marque</b>	40.5	42.6
<b>Position dominante sur le marché</b>	60.6	20.1
<b>Brevets, marque déposés, etc.</b>	68.1	18.6
<b>Marketing, publicité</b>	61.3	18.3
<b>Secret de fabrication et savoir-faire</b>	52.3	30.8
<b>Intégration avec des fournisseurs de technologie</b>	73.8	11.5
<b>Intégration avec les principaux clients</b>	56.6	26.1
<b>Clauses de non-concurrence avec les personnels-clés</b>	62.4	25.2
<b>Autres</b>	35.1	2.5

*Données : Enquête effectuée en 1997 auprès de 324 entreprises des secteurs suivants : services financiers et d'assurance, nettoyage, transport, hôtellerie, restauration, commerce, conseil.*

*Source : Djellal et Gallouj, 2001.*

Les droits de propriété intellectuelle sous forme de brevets, licence, à l'heure actuelle impliquent pour les pays en développement un coût de revient du capital assez élevé. Le renforcement des DPI se traduirait par des mesures de répression et de contrôle visant à décourager les imitateurs. Le 15 Avril 1994 a été entériné lors de la signature de l'acte final du cycle de négociation de l'Uruguay l'adoption d'un accord contraignant pour les membres de la future organisation mondiale du commerce (OMC), l'accord sur les aspects des droits des propriétés intellectuelles liés au commerce (ADPIC<sup>236</sup>) que chaque gouvernement doit assurer aux autres membres de l'OMC<sup>237</sup>. Ces accords, au niveau des PED ont des répercussions négatives. L'un des domaines où ces répercussions sont le plus mesurées est le domaine médical. En effet, dans le cas de certains pays comme les USA, les accords d'investissement bilatéraux signés avec les PED, au cours des années 80 comportaient une clause qui protège la propriété intellectuelle considérée comme une forme d'investissement. Au niveau médical, les pays les plus fortement atteints par le SIDA ont beaucoup de mal à acquérir les produits au coût du marché qui est trop élevé pour eux. Les tentatives faites par certains Etats ont suscité des réactions hostiles de la part des USA qui, dans le cadre de la législation commerciale peuvent adresser une pétition à l'USTR (représentant du commerce) pour se plaindre d'un pays étranger dont la protection de la propriété intellectuelle américaine est considérée comme insuffisante ou inefficace comme cela a été fait pour 21 PED (tableau 73).

<sup>236</sup>Accords Internationaux sur les droits de Propriété intellectuelle liés au commerce ; en anglais, TRIPS :Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights.

<sup>237</sup> Voir Peter Drahos et John Braithwaite « Une hégémonie de la connaissance : Les enjeux des débats sur la propriété intellectuelle » (2004).

**Tableau 73 : Mesures de rétorsion commerciale prises par les Etats-Unis à l'encontre des pays en développement occupant une position stratégique au GATT entre 1984 et 1993.**

<b>PED s'opposant à l'intégration de la propriété intellectuelle dans le système commercial lors des négociations du GATT ou membres actifs du Groupe 10+10 lors des négociations de l'Accord sur les ADPIC ou les deux</b>	<b>Années entre 1984 et 1993, pendant lesquelles un PED a été l'objet d'une pétition, listé ou la cible d'une enquête ou de pénalité imposée dans le cadre de la procédure 301 ou du schéma SGP américain.</b>
<i>Argentine</i>	1988-1993
<i>Brésil</i>	1985, 1987-1993 (1988*)
<i>Chili</i>	1988-1993
<i>Colombie</i>	1989-1993
<i>Corée du Sud</i>	1985, 1989, 1992, 1993**
<i>Cuba</i>	-
<i>Egypte</i>	198?-1993
<i>Hong Kong</i>	**
<i>Inde</i>	1989-1993(1992)
<i>Indonésie</i>	1989,1990
<i>Malaisie</i>	1989, 1990, 1993
<i>Mexique</i>	1987*, 1989
<i>Nicaragua</i>	-
<i>Nigeria</i>	-
<i>Pérou</i>	1992, 1993
<i>Singapour</i>	**
<i>Tanzanie</i>	-
<i>Thaïlande</i>	1989*, 1993
<i>Uruguay</i>	-
<i>Venezuela</i>	1989-1993
<i>Yougoslavie</i>	1989-1991

Source: Drahos et Braithwaite (2004). Tableau élaboré avec la participation de Adrian Otten.

\*Années pendant laquelle les pénalités ont été effectivement imposées.

\*\* Pays ayant bénéficié d'un schéma de préférences plus favorable après avoir amélioré leur dispositif de protection de la propriété intellectuelle.

De fait, le renforcement des droits de propriété intellectuelle devient davantage *un instrument de politique économique qu'une mesure commerciale*<sup>238</sup>. Les pays en développement, en tant qu'importateurs nets de propriété intellectuelle supporteront les coûts générés par la protection accrue de celle-ci au profit des Etats détenteurs de droits (Drahos P. et Braithwaite J, 2004). La logique de la concurrence repose sur le développement des nouvelles capacités de production et l'acquisition de celle-ci par des nouveaux entrants bouleverserait l'ordre hiérarchique établi. Or, Le système international de propriété intellectuelle conditionnerait l'hégémonie de l'ordre mondial actuel.

<sup>238</sup> Certains auteurs avancent que les firmes du Nord auraient tendance à exagérer les pertes occasionnés par les imitations des firmes du Sud.

## **I.2- Les DPI et le contexte international actuel**

### **I.2.1- Le rôle des DPI sur le taux d'innovation**

Préserver la dynamique d'innovation et de la recherche est l'argument avancé par les grandes nations industrialisées pour justifier le renforcement des droits de propriété intellectuelle. Dans les effets réellement attendus d'un renforcement des DPI, Combe E. et Pfister E. (2001, 2001a) dans leur revue de littérature retiennent des répercussions au niveau statique et au niveau dynamique. Les auteurs s'appuient sur le modèle de Helpman (1993) qui, en construisant un modèle de concurrence à la Bertrand (selon les prix) entre deux pays, le Nord et le Sud, commerçant entre eux, analyse l'influence probable d'un obstacle aux échanges comme la propriété intellectuelle. Au niveau statique, le Nord produit de nouveaux produits à taux constant ce qui lui permet de pratiquer au Sud des prix de monopole jusqu'à ce qu'il soit rattrapé par l'imitation de ses produits par les firmes du Sud. Le Sud, en imitant exerce une concurrence par les prix sur les firmes du Nord, ses coûts de production étant inférieurs à ceux du Nord, ces derniers seraient exclus du marché, d'où une baisse du taux d'innovation du Nord. De fait, une hausse des DPI entraînerait une baisse du taux d'imitation dans le Sud, une hausse du taux d'innovation du Nord. Ce dernier pourra continuer à pratiquer des prix de monopole, c'est le consommateur du Sud qui sera désavantagé. La vérification empirique de cette prédiction statique ne rassemble pas des points de vue identiques. Au niveau empirique Markus et Eby-Konan (1994) considèrent le cas des produits pharmaceutiques dans quatre pays (Argentine, Brésil, Inde, Mexique). Les résultats obtenus diffèrent selon les pays, la structure du marché. La modification d'une situation concurrentielle en une situation de monopole<sup>239</sup> entraîne une variation des prix des médicaments de 25% à 67% selon l'élasticité de la demande. La perte du surplus du consommateur dépendante de la structure du marché dépasserait la hausse de profit des firmes pharmaceutiques. Dans les autres cas dont les résultats sont plus modestes, les DPI à travers l'instauration d'un brevet pourraient conduire à une hausse de prix de seulement 2% à 4%. Watal (1998) et Fink (2000) prennent en considération la marque et les propriétés thérapeutiques des médicaments en concurrence. Ainsi, l'instauration des brevets pour des thérapies incrémentales n'entraîne pas de hausse de prix significative. Par contre, une protection dans les thérapies nouvelles peut engendrer une hausse des prix très significative.

---

<sup>239</sup> Avec le renforcement des droits de propriété intellectuelle, l'élimination des entreprises imitatrices place les firmes du Nord en situation de monopole.

Au niveau dynamique, le modèle d'Helpman (1993) prévoit qu'à court terme, le renforcement des DPI favoriserait l'innovation. La hausse des profits engendre une hausse des R&D. A long terme, la hausse du taux d'innovation conduit à une forte production de ce type de produit dans le Nord et donc à une hausse du coût de la main d'œuvre affectée à ce type de produit. Il s'ensuit donc un effet d'éviction qui se traduira par une baisse du taux d'innovation, car il est préférable d'exploiter les produits existants plutôt que de mettre en place de nouvelles dépenses en recherche et développement. Par ailleurs les brevets qui sont un des divers canaux des DPI augmentent les coûts d'imitation [Mansfield (1981) et/ou de Liévin (1987)]. Les FMN pour répondre à la spécificité des pays du Sud à travers leurs produits supportent des coûts supplémentaires par rapport aux firmes restées au Nord. Les firmes locales, de leur côté subissent des coûts élevés dus à l'imitation, cela les oblige à accroître leurs dépenses en main d'œuvre. Cette forte utilisation de la main d'œuvre se traduirait par une insuffisance d'offre de main d'œuvre pour les multinationales ce qui conduirait à une baisse du taux de multinationalisation. Ainsi la hausse des DPI conduit à une baisse du taux de multinationalisation et de l'innovation à cause de la hausse des coûts de la main d'œuvre. A notre avis, la conclusion de ce modèle semble quelque peu hâtive en ce qui concerne la main d'œuvre. En raisonnant sur le fait que les PED possèdent un énorme réservoir de main d'œuvre, il n'est pas possible que les firmes locales souvent de très petites tailles puissent à elles seules drainer l'essentiel de cette main d'œuvre. De plus, quelque soit la quantité de main d'œuvre utilisée par les firmes locales, les auteurs n'ont pas tenu compte d'un élément important : Le salaire. En effet, il est démontré<sup>240</sup> (en ne tenant explicitement pas compte du facteur DPI) que les FMN offrent toujours un salaire, quel que soit la qualification, supérieur à celui pratiqué sur le marché local. Les travailleurs du Sud ne se dirigeraient-ils pas en priorité vers les secteurs occupés par les entreprises susceptibles d'élever leur niveau de vie ? L'argument du manque de main d'œuvre comme cause de baisse de la multinationalisation n'est pas du tout crédible. Dans le cadre de la multinationalisation, la baisse du risque d'imitation par le biais des DPI peut accroître l'installation des FMN par les biais des IDE [Mansfield (1981) et/ou de Liévin (1987)] il s'ensuit une hausse de salaire et, du fait du faible risque d'imitation, les profits sont élevés et permettent d'accroître les innovations. Il y a une hausse du bien-être pour les pays du Sud. Cette conclusion partagée par Lai (1998) est soumise à la condition que la multinationalisation soit suffisamment élevée et que les DPI conduisent à une multinationalisation accrue, ce que les études empiriques n'ont pas encore démontré. En somme, la hausse des DPI n'est favorable au Nord que si le taux d'imitation est très élevé et que les effets sont positifs et élevés. Les pays du Sud quant à

---

<sup>240</sup>Chapitre 3, revue de littérature.

eux sont défavorisés car dans un cas comme dans un autre ils supportent les coûts supplémentaires engendrés par les DPI, et leurs consommateurs subissent une perte de leur bien-être. Saint-Paul (2004) estime qu'il y a des arguments raisonnablement forts pour qu'un pays en développement dévie la protection intellectuelle: manque d'un secteur domestique de recherche, des produits à faibles coûts. Mais il serait préférable pour les pays en développement de préférer le renforcement des DPI au libre échange qui pourrait les priver des innovations dont ils ont besoin et qui décourage les investissements directs étrangers, ce qui pourrait nuire au processus de croissance. Cet ensemble d'argument est valable, mais nous verrons dans la section 3, que l'application des DPI a un effet rassurant sur les entreprises. Or, rassurés sur le respect des produits qu'elles mettent sur le marché elles peuvent préférer exporter et limiter les IDE. Ce qui aurait des répercussions peu favorables au niveau des objectifs économiques des pays en développement et des avantages qu'elles comptaient tirer des IDE. De plus les études empiriques sont contradictoires sur le rôle moteur du renforcement des DPI sur le taux d'innovation.

### **I.2.2- Le renforcement de la dualité dans les rapports Nord-Sud.**

L'étude de l'application des DPI sur les inégalités dans les pays en développement et sur leurs stratégies de développement est encore un sujet récent et pas encore suffisamment exploré. Néanmoins, il paraît évident que ce type de protectionnisme à peine voilé alors qu'est prôné le libre échange dans le monde ne peut qu'aggraver la dualité des relations Nord-Sud. S'il n'a pas été clairement démontré dans le cas des pays du Nord que les DPI favorisaient l'innovation, dans le Sud il apparaît clairement que le lien entre ces deux éléments est négatif. La protection intellectuelle engendre une incitation globale pour les investissements en R&D seulement quand la productivité est grande, cela n'est pas applicable quand les innovations sont petites (Chin et Grossman, 1990). Lai (1998) estime que le lien entre la protection des DPI dans le Sud et l'innovation dépend de la manière dont les transferts de technologie s'opèrent (imitation ou IDE) du Nord vers le Sud. Les DPI engendrent un fort taux d'innovation si la technologie se transmet par les IDE, ce taux est faible si la technologie se transmet par les imitations. Kanwar et Evenson (2003), établissent une relation empirique entre la protection des droits de propriété intellectuelle et le changement technologique. Ils révèlent qu'il y a une forte influence des DPI sur les investissements en R&D. Dans le cas des PED, ils supposent aussi que les résultats pourraient être significatifs dans les pays ayant des lois qui protègent les DPI. Devant certains résultats qui remettent en cause un lien positif entre les DPI et les R&D dans les PED, les auteurs estiment que c'est l'absence de structure incitative qui peut freiner le

changement technologique dans les PED même si les contraintes liées à l'apport de fonds internes, la disponibilité des qualifications et une nouvelle orientation du commerce peuvent aussi l'expliquer.

L'absence d'effet réellement positif des DPI dans les pays en développement s'accompagne aussi d'une inquiétude quant à un renforcement possible de la dualité dans les rapports Nord-Sud. Les pays du Nord en exigeant le renforcement des DPI pour ouvrir leurs marchés aux PED s'approprient la partie la plus importante et la plus rentable du processus de production industrielle. Une telle attitude et une telle politique avec l'appui de l'OMC, se traduirait par un déséquilibre encore plus grand des rapports entre le Nord et le Sud. De fait, Henry (2004) souligne que « *Depuis un peu plus de 20 ans, les autorités politiques, techniques et juridiques responsables, aux Etats-Unis d'abord et par contagion l'Europe et le Japon ne cherchent ostensiblement plus à le<sup>241</sup> trouver; elles élargissent toujours plus le champs de la protection, donc de l'appropriation privée de la connaissance. Les déviations politiques, techniques et juridiques, vont si loin qu'il n'est pas exceptionnel que le bénéficiaire d'une protection, d'un brevet en particulier, ne soit pas l'auteur de l'invention ou de la découverte protégée. Les sciences et techniques de l'information d'une part, de la vie d'autre part, sont particulièrement affectées par cette situation. C'est ce système qui est imposé aux pays en développement, en utilisant abusivement à cet effet l'Organisation Mondiale du Commerce* ». Les déviations du système des brevets peuvent donc être une grande déviation du commerce international à l'égard des pays les plus pauvres car en plus d'être confrontés à la limitation de l'importation des technologies, ils peuvent être dépossédés d'une découverte ou d'une ressource. Saint-Paul (2004) rappelle les principaux résultats de l'analyse économique de l'innovation et de la propriété intellectuelle. « *La croissance économique comporte une interaction réciproque entre technologie et vie économique: le progrès technologique transforme le système économique même qui l'engendre* »<sup>242</sup>. Ainsi des résultats théoriques et empiriques ont montré quatre facteurs particulièrement favorables à l'innovation. La concurrence (pour la réalisation d'une innovation) est favorable à l'innovation, sous sa forme extrême c'est la destruction créatrice de Schumpeter (1934). La concurrence ex-ante sur les marchés de produits, à travers l'innovation les entreprises essaient d'échapper à la concurrence au coude à coude entre les produits positionnés près les uns des autres [Aghion, Harris, Howitt et Vickers (2001); Aghion, Bloom, Blundell, Griffith et Howitt (2001); Nickell (1996)]. Une plus grande diffusion possible de la connaissance créée par les précédentes

---

<sup>241</sup>Il s'agit de trouver un équilibre entre l'effet qu'ont les DPI d'inciter à l'innovation et l'autre qui freine l'innovation car on privatise un bien public qu'est la connaissance. Henry (2004) page 121.

<sup>242</sup>Aghion P. et P. Howitt (1998) p.1.

innovations (Isaac Newton cité par Henry, 2004). La connaissance en tant que bien public doit être rendue librement disponible (amélioration possible et sensible des innovations existantes). Le dernier facteur concerne le fait que la limitation de la concurrence ex-post sur les marchés des produits procèdent de l'effort d'innovation. Car un marché protégé est plus attractif pour l'innovation que la perspective d'un marché concurrentiel. Mais c'est ce dernier facteur qui, au nom des DPI, tend à être imposé. Schumpeter était favorable à la limitation de la concurrence qui ne concernait que la vente de produits issus de l'innovation qui sont des biens privatifs. Or, la connaissance attachée à l'innovation est un bien public. On pouvait déterminer ce monopole accordé à la vente d'un tel produit comme un inconvénient statique<sup>243</sup> acceptable au profit de la dynamique d'innovation. Ce qui est différent de l'inconvénient dynamique qui consiste à freiner ou compromettre les innovations ultérieures en monopolisant<sup>244</sup> la connaissance attachée à des innovations réalisées. Ainsi, le fait d'accorder des brevets<sup>245</sup> aux innovateurs est un moyen sérieusement imparfait de créer des incitations à l'innovation et de financer les investissements nécessaires à celles-ci (Henry, 2004).

Néanmoins, de nombreux pays en développement devaient mettre en place de nouvelles lois en matière de brevets avant la fin de l'année 2005 (Lanjouw, 2004). Des prix de plus en plus élevés signifient aussi que seul un nombre réduit de consommateurs et de chercheurs peut accéder à ces outils (outils de la recherche) et à ces produits. En tentant de déterminer une limite on se rend compte que cette dernière sera éloignée des préférences des pays relativement riches, à cause de la pauvreté relative des consommateurs des pays en développement et de la faiblesse de leurs systèmes nationaux de recherche. D'où le fait qu'une adoption des normes légales des pays riches peut ne pas correspondre à la meilleure stratégie souhaitée par les pays en développement. De plus, la libéralisation commerciale associée au renforcement des DPI crée un fort effet pervers. Pour Vercellone (2002): « *Le renforcement et l'extension du système de la propriété intellectuelle prévu par l'accord TRIPS, loin de faciliter l'accès du Sud aux technologies des pays développés est plutôt en train de favoriser un processus de transfert de ressources du Sud vers le Nord. Ce drainage des ressources est d'autant plus grave qu'alors que le système des brevets, régi par le modèle de la science occidentale ne prévoit aucune forme de reconnaissance et à fortiori de protection des savoirs des communautés rurales concernant la propriété, l'usage et*

---

<sup>243</sup>Tout monopole est dommageable aux consommateurs par la perte du surplus.

<sup>244</sup>Pour justifier leur entreprise de protection de la propriété privée, les Etats-unis disent que c'est pour lutter contre la concurrence déloyale (piratage de produits et des marques).

<sup>245</sup>La durée légale d'un brevet est de 20 ans, prolongeable jusqu'à 25 ans pour des produits pharmaceutiques.



*l'amélioration des ressources naturelles. Ainsi, l'extension du brevet au domaine du vivant repose largement sur l'appropriation gratuite des ressources génétiques et des savoirs traditionnels du Sud et plus particulièrement des régions tropicales qui sont parmi celles qui ont subi le plus dramatiquement les effets de la déconnexion forcée de la nouvelle division internationale du travail. Par ailleurs, le brevetage des savoirs traditionnels et des ressources issues de la bio diversité se traduit par l'interdiction d'utiliser les semences agricoles brevetées. La propriété intellectuelle peut en fait permettre à une entreprise multinationale de s'approprier d'un savoir traditionnel non protégé en imposant ensuite son monopole sur la commercialisation des semences, y compris aux agriculteurs qui pratiquaient cette culture<sup>246</sup> depuis des siècles ».* Il est à rappeler que la part des matières premières de base dans le commerce mondial a fortement baissé passant de 43% en 1980 à moins de 20% en l'an 2000. Cette baisse est attribuée au progrès technologique et au développement constant des substituts de synthèse aux matières premières, un facteur important dont devra tenir compte les pays du Sud exportateurs de produits manufacturés. Car l'application des DPI restreindra au final leur élan et handicapera certaines entreprises. Le BIT (2001) estime que malgré les progrès enregistrés par certains pays en développement, ces derniers font toujours face à de gros problèmes d'approvisionnement qui handicapent leurs exportations.

En définitive, la libéralisation commerciale n'est pas véritablement libérale car elle est soumise aux intérêts économiques et financiers des pays riches<sup>247</sup> qui, selon leurs objectifs, mettent des obstacles au libre échange avec les pays en développement. En 2005, plusieurs pays industrialisés ont qualifié les exportations de textiles asiatiques comme agressives et trop importantes. Les Etats-unis ont immédiatement rétabli les quotas afin de protéger leurs industries. Dans certains pays européens, d'important stocks de marchandises ont été gelés

<sup>246</sup>Le riz Basmati, cultivé dans la vallée de l'Indus en Inde, a fait l'objet d'un dépôt de brevet par une entreprise de biotechnologie américaine (Rice Tec). Bio piratage du Neem un arbre dont on extrait des insecticides des graines en Inde et produit industriellement par les Indous depuis 70 ans. Les extraits du Neem ont fait l'objet de dépôt de plusieurs brevets dès 1985 par un laboratoire américain. Une université du Colorado (USA) a breveté une variété de Quinoa traditionnellement utilisée par les paysans de Bolivie, du Pérou, d'Equateur et du Chili (Alternative Economiques, janvier 2000). Une variété locale de coton (pigments naturels de marron et de violet) cultivé au Pérou et en Colombie a été breveté aux Etats-unis par une firme privée. Les paysans n'ont plus le droit de les cultiver commercialement sans payer de redevances préalables. Ce sujet est évoqué en détail sur [http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/article-imprim.php3?id\\_article=4205](http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/article-imprim.php3?id_article=4205);

[http://www.vecam.org/article.php3?id\\_article=270](http://www.vecam.org/article.php3?id_article=270); L'Université du wisconsin aux Etats-unis a demandé 4 brevets sur la Brazzéine, une protéine ultra sucrée de la baie d'une plante prélevée au Gabon. Voir dans <http://www.grain.org/briefings/?id=66>;

[http://www.etcgroup.org/upload/publication/370/01/rafigenoafrica\\_oapi\\_fr.pdf](http://www.etcgroup.org/upload/publication/370/01/rafigenoafrica_oapi_fr.pdf);

[http://www.ictsd.org/pubs/ictsd\\_series/iprs/dakar/Dakar\\_chapter8.pdf](http://www.ictsd.org/pubs/ictsd_series/iprs/dakar/Dakar_chapter8.pdf)

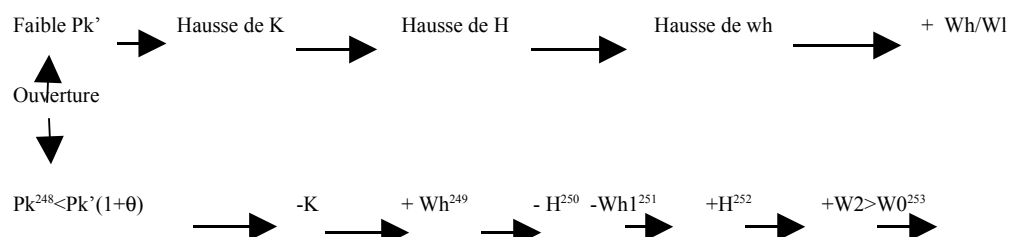
<sup>247</sup>La hausse des importations au Nord se situe entre 51% et 534% selon les produits. La commission européenne a décidé d'ouvrir une enquête sur l'augmentation des importations de neuf catégories de produits textiles chinois. Les Etats-Unis ont rétabli les quotas pour trois catégories de vêtements. Source (2005) <http://www.rcinet.ca/rci/fr/chroniques/9451.shtml>

dans les ports en attendant d'éventuelles négociations entre l'UE et les pays asiatiques concernés, notamment la Chine. Cet aspect des choses associé à l'ensemble des travaux que nous avons présenté dans les chapitres précédents, met bien en évidence que le dynamisme de certains pays en développement va de pair avec une très grande fragilité à cause de la forte dépendance financière et politique vis-à-vis des pays du Nord. De même, les autres pays en développement qui rencontrent des difficultés à développer leurs industries auront bien plus de problèmes à s'imposer sur le marché international.

## II- Renforcement des DPI et évolution générale des inégalités (salaires/emploi)

Cette section a pour but de formuler des hypothèses très simples sur l'évolution des inégalités salariales dès lors que l'on considère que le renforcement des DPI a des conséquences directes sur le coût du capital. On reconduit les valeurs des élasticités de substitution entre le travail qualifié et le capital et entre l'agrégat capital-travail qualifié et le travail non qualifié présentées dans le chapitre 5.

A l'origine le capital coûte très cher au Sud. Avec l'ouverture, le prix international de ce facteur baisse. Cependant, le renforcement des droits de propriété intellectuelle dont les coûts sont supportés par les PED aurait comme conséquence d'accroître le prix du capital au Sud. Nous allons donc raisonner selon deux hypothèses fondamentales à notre ensemble de modèles. La première est que l'instauration des droits de propriété intellectuelle est effective et que cela engendre pour les pays en développement un prix du capital supérieur à celui pratiqué avant l'ouverture. La seconde est que malgré les lacunes et la rareté du travail qualifié dans le Sud, il est complémentaire (dans une certaine façon) avec le capital. Pour un souci de simplicité nous raisonnons toujours en situation de concurrence pure et parfaite. Nous avons trois facteurs : le capital, le travail qualifié et le travail non qualifié.



<sup>248</sup>  $P_k$  représente le prix du capital avant ouverture et  $P_k'$  le prix du capital à l'ouverture.

<sup>249</sup> Cette nouvelle valeur des salaires des qualifiés devient  $W_h1$

<sup>250</sup> Cette nouvelle valeur de la demande du travail qualifié devient  $H1$

<sup>251</sup> Cette nouvelle valeur correspond à  $W_h2$

<sup>252</sup> Cette nouvelle valeur correspond à  $H2$  qui est plus faibles que  $H1$ .

<sup>253</sup> Ici nous avons simplifié,  $W_2$  est le ratio du salaire des qualifiés comparativement aux non qualifiés quand les DPI sont renforcés suite à l'ouverture.  $W_0$  représente les mêmes variables avant l'ouverture.

Le capital dans tous les pays est complémentaire au travail qualifié<sup>254</sup>. L'ensemble de la littérature empirique nous enseigne que, même si la demande de main d'œuvre non qualifiée est supérieure à celle de la main d'œuvre qualifiée, cette dernière perçoit des salaires des FMN plus élevés mais moins élevés que celle des travailleurs qualifiés (Te Velde et Morrissey, 2002). Avec l'ouverture, il y a une baisse initiale du prix du capital dans le Sud, cette baisse favoriserait donc l'accroissement des salaires des travailleurs qualifiés<sup>255</sup> comparativement aux travailleurs non qualifiés (études empiriques du chapitre 3). Cependant, dès lors qu'on introduit que l'ouverture s'accompagne d'une mise en application du renforcement des droits de propriété intellectuelle, on suppose que le nouveau coût du capital est supérieur au prix d'ouverture et peut-être au prix avant<sup>256</sup> ouverture. Les prix des biens d'exportations sont des prix fixés par les marchés internationaux. Toute hausse de salaire ou de coût de production sera donc supportée par les PED exportateurs. Il paraît donc évident que les incitations à des salaires plus attractifs (hausse du point de vue des salariés) peuvent être un élément perturbateur dans la gestion par les pays en développement de leur avantage comparatif.

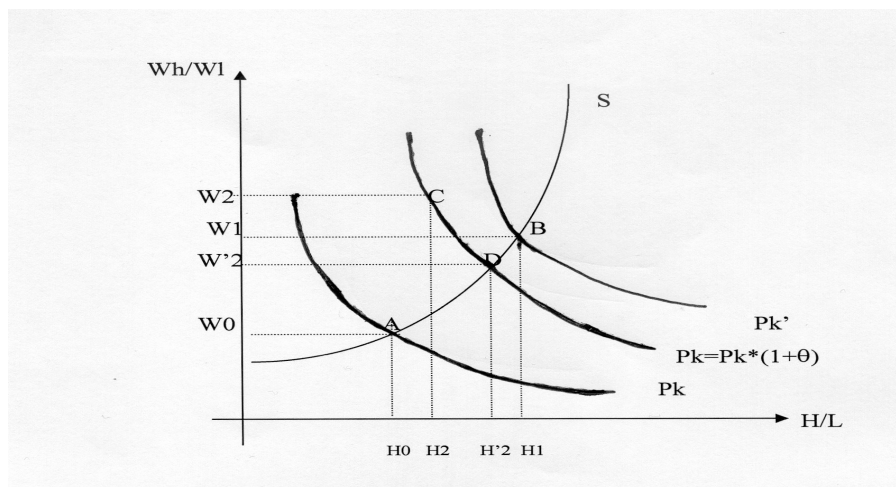
---

<sup>254</sup>Dans le chapitre 5 nous présentons différents travaux sur les élasticités de substitution entre le capital et le travail qualifié et entre l'agrégat capital-travail qualifié et travail non qualifié.

<sup>255</sup> Nous ne perdons pas de vue l'exemple de certains pays asiatiques qui utilisent plus de main d'œuvre non qualifiée pour exécuter les tâches réservées aux travailleurs qualifiés. L'instauration des DPI pourrait renforcer ce mode de production.

<sup>256</sup> Le capital coûte cher dans les pays en développement. L'ouverture, la baisse des barrières tarifaires rend les importations de ce type de facteur un peu moins lourd. Cependant, en intégrant les coûts des DPI pour limiter les imitations, on suppose que le prix d'acquisition du capital s'alourdit. Mais affirmer que le coût du capital avec les DPI serait plus élevé que celui du stade avant les bénéfices de l'ouverture n'est qu'une hypothèse de notre démonstration.

**Figure 5<sup>257</sup>: Variation de la demande et des salaires relatifs des travailleurs qualifiés suite aux DPI**



$P_k$  = Prix du capital avant ouverture

$P_k = P_k' \cdot (1 + \theta)$ , Prix du capital avec l'incorporation des DPI

$P_k'$  = Prix du capital à l'ouverture

Nous avons une combinaison des valeurs relatives de la demande du travail qualifié par rapport au travail non qualifié (en abscisse) et de son salaire relativement à celui du travail non qualifié (en ordonnée). Avant l'ouverture (point A) nous avons le couple  $(H_0, W_0)$  soumis au prix du capital dans le Sud ( $P_k$ ). Après ouverture (point B) nous obtenons le couple  $(H_1, W_1)$  soumis au nouveau prix de capital plus faible que celui en autarcie, qui représente des demandes de travail qualifié et des salaires plus importants qu'en autarcie. La courbe S représente l'offre de main d'œuvre, sa pente est croissante. La demande de travail non qualifié est reliée négativement au niveau de salaire des travailleurs non qualifiés. Le travail et le capital étant complémentaire, on suppose que tant que la demande de capital est forte la demande de travail qualifié et donc son salaire relatif s'accroissent.

A partir du moment où les DPI interviennent, il y a une contraction de la demande de capital, la courbe de demande (point C) obtenu à partir de  $(H_2, W_2)$  se déplace vers la gauche (Voir figure 5). A ce niveau, vu le problème de qualification dans les pays du Sud, on peut avancer l'hypothèse selon laquelle les firmes seraient beaucoup plus sélectives à l'égard de la main d'œuvre qui se désignerait comme qualifiée. Cette sélection qui aura comme conséquence immédiate la baisse de la demande du travail qualifié pourrait se traduire par une hausse plus

<sup>257</sup> L'élaboration de cette figure repose beaucoup sur les schémas élaborés par Wood (1994) page 183. L'offre et la demande sont supposées imparfaitement élastiques. Une modification de la demande induit nécessairement des changements dans l'emploi et les salaires relatifs.

importante des salaires des travailleurs qualifiés embauchés<sup>258</sup>. Néanmoins, si le niveau des salaires est trop élevé et que la firme estime supporter un coût trop important, on va assister à une baisse des salaires des travailleurs qualifiés. La nouvelle valeur des salaires relatifs (point D), à l'équilibre ( $H^2, W^2$ ), de cette main d'œuvre sera supérieure au niveau initial des salaires relatifs avant les DPI mais inférieur au niveau ayant immédiatement suivi le renforcement des DPI et à celui de l'ouverture.

On estime donc que la prime salariale suite au renforcement des DPI au Sud est plus élevée que celle ayant été obtenue après l'ouverture sans DPI. Le niveau de salaire obtenu par effet d'éviction sur le graphique peut-être égal au niveau initial. Au même niveau de salaire la demande de travail qualifié en définitive est inférieure à celle d'avant le renforcement des DPI. De plus, le niveau de salaire obtenu peut-être également celui des FMN. En effet, le renforcement des DPI leur dispense de payer des salaires plus élevés que ceux pratiqués par le marché local afin d'éviter le transfert des technologies [Markussen, 1998 ; Glass et Saggi, 1999]. En somme, l'ouverture, même en augmentant les inégalités, est favorable, dans ce cas de figure, à la demande de travail qualifié et non qualifié. Mais dès lors que les DPI interviennent il y a une sorte d'effet pervers car les bénéfices en terme de salaires et d'emploi sont réduits pour le Sud. Le pays hôte serait donc défavorisé avec le renforcement des droits de propriété intellectuelle en terme de salaire et d'emploi pour les travailleurs qualifiés. La moindre importance du niveau d'inégalité ( $W^2$ ) obtenu peut-être le fait de la hausse de la demande de travail non qualifiée conformément à la théorie HOS. En définitive, au moins dans les premiers temps de son introduction, les DPI augmenteraient fortement les inégalités salariales dans les pays du Sud.

---

<sup>258</sup>On peut aussi dire que suite au coût supplémentaire engendré par les DPI et le souci de l'application de la protection de la propriété intellectuelle, les filiales des FMN pouvaient faire venir leurs cadres du Nord.

### III- Conséquences immédiates et à long terme des DPI

#### III.1- L'influence des DPI sur la nature des IDE

Tout au long de nos travaux nous avons présenté l'évolution des IDE dans les pays en développement et les conditions qui influencent tant son volume que sa nature ou qualité. En intégrant le renforcement des DPI non pas comme une caractéristique du libre échange mais comme un biais à la libéralisation commerciale, il apparaît qu'à terme la protection des innovations par les formules en vigueur pourrait être un élément de ralentissement majeur des IDE vers les pays en développement. Cet effet biaisé pourrait aussi aggraver la situation économique des PED en influant sur le niveau des inégalités et les politiques de développement. Combe E. et Pfister E. (2001a), supposent (tout comme Norback, 2001<sup>259</sup>) qu'une firme préférera exporter (plutôt que de réaliser un IDE) vers un pays où la protection est faible même lorsque les coûts sont inférieurs: l'accord de licence ou les IDE se révéleraient trop risqués. Vishawasrao (1994) et Fosfuri (2000) soutiennent également que les DPI forts rendent plus probables le choix d'un accord de licence par rapport à l'IDE. Les accords de licence deviennent ainsi plus efficaces grâce au respect du renforcement des DPI (Mayer et Pfister, 2001). Il semblerait que seuls les biens nécessitant une forte qualification donc un haut degré de technologie sont susceptibles de rencontrer des problèmes d'imitation au Sud qui peuvent nuire à la compétitivité des entreprises du Nord. Or, au niveau du débat sur les délocalisations, ce sont essentiellement des tâches de travail non qualifié qui sont introduites dans les pays du Sud. En outre, toute chose égale par ailleurs, l'arbitrage faite par la FMN entre exporter ou délocaliser ne dépend pas toujours du coût de l'imitation ou du degré d'exportation. Dans l'ère de l'ouverture des économies que nous connaissons, l'absence ou la baisse des barrières tarifaires conduit les entreprises à choisir entre continuer à délocaliser ou exporter. L'IDE constituait une forme privilégiée pour réaliser des productions à plus faibles coûts, cependant l'exportation devient également économique avec en plus l'assurance de ne pas être copié. En un mot, les pays en développement pourraient voir les IDE qu'ils reçoivent diminuer.

Forero-Pineda (2006) révèle que les partisans du renforcement des DPI s'appuient sur le fait que certains pays en développement ont de petites et *moyennes capacités* technologiques et

---

<sup>259</sup>Ce point de vue est développé au chapitre 3 relatif à la revue de littérature.

scientifiques. Mais cela ne reflète pas en réalité une grande activité d'innovation. Ainsi, Barton (2003) considère que le risque que les droits de propriété intellectuelle ralentissent le mouvement de la capacité technologique des pays en développement suggère un effort d'harmonisation entre les pays développés et les pays en développement. Dans un simple modèle Forero-Pineda (2006) considère un petit pays en développement ouvert et le reste du monde afin de d'analyser l'impact des DPI dans les échanges commerciaux du petit pays. La production de ce pays est composée de biens traditionnels, manufacturés et de biens technologiques. On suppose qu'il y a importation et exportation de tous les biens. Le secteur manufacturier produit les biens technologiques qui sont réalisés grâce aux investissements en R&D. Une large proportion de technologie est produite dans le reste du monde. Le petit pays ne paie pas de royalties<sup>260</sup> pour la technologie utilisée dans les activités manufacturières. Le secteur traditionnel utilise peu de technologie. Les biens manufacturés et les biens traditionnels sont supposés substituables. On prend donc le cas d'une situation où les DPI sont renforcés. Le coût de la production dans le petit pays devient plus important à cause du paiement des DPI. Le revenu du reste du monde qui produit la technologie utilisée par les petits pays augmente. Cependant, dans le petit pays le revenu baisse. Mais même si cette baisse n'est pas significative ou qu'elle est compensée par des avantages commerciaux, la hausse des prix des biens manufacturés va induire un glissement de la consommation domestique du bien manufacturé vers les biens traditionnels ou importés. Les biens manufacturés localement produits deviennent plus chers que les biens manufacturés importés. Ce qui induit une réallocation des ressources au détriment de la production manufacturière domestique, sans compter que cette perte de compétitivité peut se traduire par des pertes d'emploi dans le secteur manufacturier local. Ces deux effets conduiraient ainsi à une spécialisation du petit pays dans la production de biens traditionnels. Ce qui est un frein aux politiques d'expansion technologique de certains pays en développement à travers des exportations dynamiques de produits manufacturés. La recherche technologique peut-être compromise et peut induire l'émigration des chercheurs et des techniciens de niveau supérieur. Cette incitation à l'accroissement de l'émigration de la main d'œuvre qualifiée va traduire un désir d'amélioration des conditions de vie que ne permettrait pas le renforcement des droits de propriété intellectuelle. Cette dernière éroderait les avantages en termes de salaires qu'auraient perçus les travailleurs qualifiés par les FMN. C'est ainsi que Ferrantino (1993), met en évidence le fait qu'une faible protection dissuaderait une FMN de délocaliser des segments de production intensifs en technologie (d'où une offre d'emploi moins importante pour les travailleurs qualifiés du Sud. Il s'avère que les pays pauvres disposent très

<sup>260</sup>C'était le cas du secteur pharmaceutique dans certains pays développés et en développement jusqu'à l'application des TRIPs.



souvent de faibles capacités technologiques, d'un niveau de DPI faible, et donc n'attireraient pas les FMN dans la réalisation de certaines phases de production à fort contenu technologique dans ces pays. Le niveau de développement joue un rôle non négligeable dans l'impact possible des DPI sur les stratégies envisagées par les firmes. Maskus et Konan (1994) dans cette logique montrent sur une étude portant sur cinq pays exportateurs industrialisés et 51 pays importateurs en voie de développement, émergents ou industrialisés, que des exportations vers les pays à faibles DPI seraient inférieures au niveau prévu de l'équation gravitationnelle<sup>261</sup>. L'absence de DPI dans certains pays limiterait, voire diminuerait les exportations vers ces pays mais la diminution est assez faible. Concernant les IDE, la variable DPI serait significative et positive. Une forte protection dans un pays d'accueil attirerait davantage d'IDE. L'influence exercée par les protections des DPI dans les PED est ambiguë: en tenant compte des indices de corruption et des droits politiques (leur absence peut surestimer l'impact positif éventuel des DPI), au-delà d'un certain seuil la protection des DPI joue un rôle négatif, sauf si le choix des localisations des IDE peut aussi s'appliquer aux pays industrialisés. Nunnenkamp et Spatz (2003) étudient la relation entre les DPI et les IDE. Ils prennent les FMN américaines comme source des investissements et deux coefficients pour mesurer la force des lois qui protègent la propriété intellectuelle dont le coefficient de Ginarte et Park<sup>262</sup>. Il existe une relation positive et significative entre leur indice et les IDE dans les PED qui n'ont que leurs ressources naturelles, et une relation positive mais plus faible pour les pays d'Asie et du pacifique qui possèdent une grande capacité d'imitation. Les industries les plus intensives en technologie et en capital humain comme la machinerie, le transport sont plus affectées par une protection des DPI. Lee et Mansfield (1996) testent l'intensité technologique contenue dans les IDE des grandes firmes chimiques américaines dans 14 pays et concluent à une influence positive des DPI sur la qualité de l'IDE. Cependant pour Kumar (1996), une protection accrue n'a d'influence positive sur la multinationalisation des activités de R&D que si le pays d'accueil est relativement développé.

Les conclusions au niveau empirique ne sont pas unanimes quant à la relation possible entre le renforcement des droits de propriété intellectuelle, l'investissement direct étranger et les échanges internationaux. Il n'est pas sûr que la baisse des barrières tarifaires soient entièrement bénéfiques aux pays en développement vis à vis des IDE (Norback, 2001) source

---

<sup>261</sup>Les fondements théoriques de l'équation gravitationnelle ont été développés par Helpman et Krugman dans la moitié des années 80. L'équation gravitationnelle est estimée économétriquement par les moindres carrés ordinaires. Elle permet d'expliquer les flux d'échanges bilatéraux.

<sup>262</sup>Le coefficient de Ginarte et Park est un indice de droit de propriété construits sur un échantillon de 110 pays de 1960 à 1990. L'indice est utilisé pour examiner quels facteurs ou caractéristiques de l'économie déterminent comment de forts DPI assure la protection.

d'emploi et de salaires plus élevés. Par ailleurs, introduire un renforcement des DPI sous tendrait l'existence d'un taux d'imitation élevé. Ce qui découragerait les firmes à délocaliser sauf pour des segments de production sans réel danger technologique. Il n'empêche que dès lors que le renforcement des DPI est effectif, les pays en développement supportent des coûts qui se répercutent sur le prix de revient du capital. C'est cet élément qui sera le moteur de l'ensemble des hypothèses que nous allons exposer dans les sections suivantes. Le problème de l'imitation et du piratage dans plusieurs pays en développement a été reconnu comme un facteur entraînant des pertes dans certaines industries des pays du Nord (Dans le textile, la maroquinerie de luxe, certaines technologies). Lin et Saggi (1999) mettent en évidence le fait que l'imitation était facteur d'une concurrence plus accrue entre les firmes. Ils étudient l'équilibre de stratégies mixtes symétriques dans un modèle dynamique où à chaque instant deux firmes exportatrices choisissent leur probabilité d'investissement direct à l'étranger. L'investissement direct à l'étranger pour la première firme engendre des effets de retombée qui réduisent les coûts pour la seconde firme et engendre un effet d'imitation au niveau local, d'où la hausse de la concurrence. De même le risque d'imitation réduit la probabilité d'un IDE tout comme il peut l'accroître. On prend l'exemple de deux firmes identiques qui doivent prendre la décision de réaliser un IDE. Le coût marginal d'entrée dans le marché est plus faible si la production est réalisée à l'étranger. Les deux firmes décident indépendamment et simultanément d'investir ou non. Si les deux firmes décident de réaliser un IDE au même moment alors ils ne bénéficieront pas des spillovers liés aux faibles coûts. Si l'une des deux décide de réaliser un IDE (le leader) alors que l'autre (le suiveur) décide de continuer d'exporter alors dans la période suivante cette dernière aura un problème, celui de réaliser un IDE quand le bénéfice marginal de l'autre firme est compensé par le coût marginal correspondant. En introduisant le facteur de l'imitation comme étant une conséquence de l'IDE réalisée par la première firme on estime que tant que les deux firmes continuent d'exporter les imitations sont impossibles. C'est l'hypothèse fondamentale sur laquelle repose l'idée que l'IDE accroît le risque d'imitation par rapport à l'exportation. Des imitations successives réduisent les bénéfices des deux firmes mais de façon indirecte réduisent les coûts pour le leader et le suiveur, mais incite une entreprise étrangère à faire le maximum pour être le premier à réaliser l'IDE.

Maskus (1997) est sceptique sur le rôle d'un renforcement des DPI comme seul élément attractif des IDE car il estime que les relations des DPI avec les IDE sont subtiles et complexes. Les économies en développement à grand marché et à forte croissance (avec de faibles protections) comme la Chine, le Brésil entre autre, n'auraient pas attiré autant d'IDE si

ces derniers étaient fortement dépendants des DPI aussi élevés. De même les investissements dans les biens et services de faibles technologies comme le textile et l'habillement, l'assemblage électronique, la distribution et l'hôtellerie, dépendent relativement peu de l'étendu des DPI et relativement beaucoup du coût des inputs et des opportunités de marché (noter que les faibles DPI dans ce type de secteurs peut favoriser la spécialisation des PED dans ce type de production à faible valeur ajoutée). Ainsi les entreprises qui possèdent une technologie difficile à imiter ne prête en général que peu d'attention aux IDE. Mais dès lors que l'on rentre dans le cas d'une entreprise en possession d'une haute technologie de production (secteur pharmaceutique, chimie, additifs alimentaires, et logiciel) mais facile à copier ou à imiter, le renforcement des DPI sera pris en compte avant une quelconque décision d'investissement à l'étranger ou même une exportation. En définitive, l'investissement et le transfert de technologie sont très peu sensibles aux différences internationales des DPI dès lors que l'on s'intéresse aux secteurs avec de vieux produits et des produits standardisés intensifs en travail. Dans ce cas précis l'IDE est influencé par les coûts, la tailles des marchés, les coûts commerciaux et d'autres avantages liées à la délocalisation. En outre l'IDE contenant une technologie complexe mais facilement imitable tendra à augmenter avec les renforcements des DPI. Enfin, Maskus prédit qu'avec de plus fort DPI qui réduisent le coût des licences, l'IDE pourrait être remplacé à terme par des licences efficaces. Les technologies de pointe ont une plus grande probabilité d'être transféré avec des DPI plus élevés.

Lee et Mansfield (1996) développent un index de la faiblesse des DPI perçus en destination des différents pays dont le point de départ est les Etats-Unis. Ils régressent le volume d'IDE Américains vers des pays variables de 1990 à 1992, associés à la mesure de la taille des marchés, le stock d'investissement passé, le degré d'industrialisation, une mesure de l'ouverture et une variable Dummy pour Mexico pour spécialement la relation de son investissement par rapport aux Etats-Unis. Ils trouvent que de faibles DPI ont un effet significativement négatif avec la décision de localisation des IDE Américains. De même dans des firmes chimiques la proportion d'IDE destinée à la production du bien final est négativement associée à de faibles DPI. La faiblesse des DPI a eu beaucoup moins d'impact sur les décisions des sociétés avec l'application limitée (moins de 50%) des filiales locales parce que ces sociétés seraient peu susceptibles de transférer leurs technologies. Les auteurs selon leurs résultats concluent donc que le volume tout comme la qualité des investissements ont diminué dans les pays avec des DPI faibles. Il apparaît évident qu'une politique de faible DPI dans les nations réceptrices diminue la qualité de la technologie transférée. Davies

(1977), en étudiant la collaboration des agréments entre Britanniques et indiens concluent que les difficultés inhérentes à la sécurité des informations techniques érigent de puissantes barrières par rapport au commerce de l'information entre pays développés et pays en développement. Dans le même ordre d'idée Contractor (1980) avait trouvé que les technologies transférées dans les pays du Sud étaient significativement plus vieilles que celles transférées dans les pays industrialisés. Il étudie un échantillon de 102 licences délivrées par les firmes américaines. Ses résultats soulignent l'hypothèse selon laquelle le nombre des fournisseurs de technologie augmente avec la protection de brevet de la nation réceptive. Dans un ordre plus récent Braga et Wilmore (1991) cherchent à prouver que l'application des DPI peut susciter des innovations technologiques et que le transfert de technologie dépend de l'orientation du commerce de l'économie. Sur un échantillon de 3000 compagnies Brésiliennes, les firmes qui développent leurs propres technologies ou qui les améliorent à partir des technologies étrangères sont négativement corrélées avec le degré de protection du commerce. Dans les économies fermées les DPI ne peuvent accroître l'innovation parce que les conditions de compétitivité sont inadéquates pour la stimuler. En utilisant des données sur les DPI, l'ouverture commerciale, et les caractéristiques particulières des pays, Gould et Gruben (1996) trouvent également que le renforcement des DPI est un important déterminant de la croissance économique à travers les pays. Ainsi son effet sur la croissance est plus important sur les économies ouvertes (0,66 % de plus) que sur les économies fermées.

Markussen (1998), Glass et Saggi<sup>263</sup> (1999), montrent que le renforcement des DPI serait défavorable aux pays en développement en terme de salaires. Car au départ, les FMN ont la possibilité de payer leurs travailleurs au prix du marché avec le risque de communication de leur savoir, ou ils offrent un salaire bien supérieur à celui du marché local afin de dissuader toute mobilité des travailleurs. La hausse des DPI va plutôt conduire les FMN à ne pas augmenter les salaires<sup>264</sup>, d'où une perte pour les travailleurs du Sud. Le coût des licences et des IDE est donc considérablement réduit et permet une meilleure exploitation des différentiels de salaire. Or, pour le pays hôte, la hausse de l'IDE se fait au détriment des salaires perçus par les employés. L'accroissement de la libéralisation commerciale peut donc constituer un problème pour les pays du Sud qui mise sur le transfert des technologies. Car le renforcement des DPI baisserait les IDE si les pays innovateurs pensent les DPI ne sont pas suffisamment respecté. De même, une fois cette condition remplie, de forts IDE peuvent en plus ne plus être associé à de plus hauts salaires. Cette rapide présentation de la revue de littérature de l'impact des DPI sur les IDE dans le Sud nous permet de mettre en évidence que

<sup>263</sup> Pour une lecture détaillée du modèle de Glass et Saggi, se référer à la revue de littérature.

<sup>264</sup> Puisque à travers les IDE le risque de transfert de technologie d'une entreprise à une autre est écarté.

non seulement il est possible que les flux d'IDE du Nord vers le Sud diminuent, mais qu'en plus le contenu technologique est faible. Par ailleurs la faiblesse des salaires dont pourraient se satisfaire les FMN va avoir des conséquences sur les conditions de vies des travailleurs du Sud et va stimuler le désir de certains d'émigrer vers le Nord. Cet ensemble de contraintes va peser lourdement sur le fonctionnement du marché du travail des pays en développement.

## **III.2- Hypothèses sur l'intensification de la dérive des DPI dans le marché du travail des PED**

### **III.2.1- L'importation du capital et le développement parallèle du marché de l'occasion**

Les deux sections précédentes ont souligné des mécanismes proposés à l'explication de l'évolution des inégalités dans le Sud suite au renforcement des droits de propriété intellectuelle. Dans un schéma global nous avons vu qu'un plus faible niveau de prime de qualification s'accompagnait d'une baisse des salaires et de l'emploi des travailleurs qualifiés. Le modèle HOS pourrait trouver ici sa justification car du fait de la baisse de la demande de travail qualifié et de sa rémunération, il en découle nécessairement une baisse des inégalités salariales dans le Sud. Mais en terme de politique économique ce résultat est-il une réussite pour les pays du Sud? L'ensemble des chapitres que nous avons présenté nous renseigne sur les formidables efforts réalisés par certains pays en développement d'Asie et d'Amérique latine pour participer pleinement aux échanges internationaux. Des progrès ont été réalisés au niveau de l'acquisition de certaines technologies, de la production de certains biens qualifiés comme étant à fort ou moyen contenu technologique, de la conquête de parts de marché de plus en plus importants au niveau mondial. Mais ces progrès sont aussi le reflet parfois des méthodes de productions presque tayloriennes, d'un marché du travail souvent obscur, de la très forte présence du capital étranger dans les économies en développement. Malgré le fait que nous avons mis en évidence la montée des productions de plus en plus capitalistiques, et la capacité de quelques uns à investir dans d'autres pays en développement<sup>265</sup>, il faut insister sur le fait que les défauts structurels des pays en développement, la présence toujours décriée d'un marché informel, le manque de protection sociale des travailleurs accroissent leur fragilité dans leurs rapports avec les nations industrialisées devant lesquels elles sont très dépendantes au niveau technologique et financier.

---

<sup>265</sup>Cet aspect du dynamisme de certains pays en développement est brièvement présenté dans la dernière section du chapitre 5.

En III.1 nous avons discuté sur les différents travaux qui affirment que les DPI pourraient être un frein aux IDE et surtout seraient défavorables à une éventuelle hausse des salaires des travailleurs qualifiés et non qualifiés. Nous rappelons aussi que dans le chapitre 1 relatif aux faits définis comme marquant les inégalités nous avons vu que dans l'ensemble des pays en développement les niveaux de chômage étaient très importants avec des réserves émises sur la qualité du recueil des statistiques. Nous avons également mis en évidence tout au long du chapitre 4 le fait qu'une grande partie de la demande de travail était en fait adressée au travail non qualifiée mais que la demande de qualification devenait plus présente. D'où le lien fait dans le chapitre 5 entre la demande de travail qualifié et l'accroissement de l'importation des biens intermédiaires (ou biens d'équipement). Il en est ressorti que selon la qualité du bien à produire la demande de travail non qualifié (bien de faible technologie) ou la demande de travail qualifié pourrait s'accroître. Mais nous émettons l'hypothèse d'un *biais régressif* dans la demande en faveur de la qualification en tenant compte du fait que dans un premier temps les IDE sous contrainte du renforcement des DPI sont de faibles contenus technologiques et que les technologies importées de ce fait par les pays du Sud sont vieillissantes. Ces technologies ne seraient pas tout à fait compatibles avec le travail qualifié du Sud<sup>266</sup> et on assiste ainsi à une érosion de la demande qui devait lui être adressé étant donné que les biens produits avec ce capital seront d'une qualité inférieure. L'accroissement de l'importation du capital vieillissant serait plus grand avec les DPI d'où la prise en compte d'un problème crucial dans les pays en développement (Afrique et Asie notamment) celui du développement du marché des biens d'occasion. A titre d'exemple les exportations mondiales de vêtements usagés se sont élevées en 2001 à 990 millions de dollars contre 145 milliards de dollars pour les vêtements neufs. Il semblerait que le commerce des biens usagés ou d'occasion soit plus important qu'il n'y paraît (Czaga et Fliess, 2005). Aussi, afin de protéger les producteurs et vendeurs nationaux contre la concurrence extérieure, de nombreux pays ont érigé des barrières élevées contre les produits d'occasion (tableau 74). Précisons qu'à ce jour il n'existe pas d'interdiction formelle à l'importation des biens et équipement d'occasion mais plutôt des mesures dissuasives.

---

<sup>266</sup>Le travail qualifié du Sud est susceptible d'avoir le même niveau d'instruction que celui en vigueur dans les pays en développement. Les compétences s'acquérant par l'enseignement d'un savoir-faire dans une entreprise ou sur le lieu de travail, il est souvent avancé que les compétences des travailleurs qualifiés du Sud ne valent pas celle du Nord (Freeman, 2003, chapitre 1, section I.1). Cependant vue l'engouement de certaines FMN à investir dans les grands pays comme la Chine et l'Inde pour profiter de la main d'œuvre qualifiée qui en plus est bien moins coûteuse, nous verrons dans cette sous partie et dans la suivante la main d'œuvre qualifiée comme étant aussi compétente que celle du Nord.

**Tableau 74: Entrée interdite aux biens d'occasion**

	Véhicules motorisés	Pneumatiques	Vêtements
Argentine		*	*
Bolivie	*		
Brésil	*		*
Brunei	*		
Canada	*		
Chili	*		
Rep. Dominicaine	*		*
Equateur	*	*	*
Egypte	*		
Ghana	*		
Inde	*		
Israël			*
Maldives	*		
Mozambique		*	*
Nicaragua	*		
Nigeria	*		
Pakistan			
Pérou	*	*	*
Salvador	*		
Sri-lanka			
Tanzanie			*
Thaïlande	*		
Venezuela	*	*	*

Source : Établi par l'OCDE<sup>267</sup> à partir des examens des politiques commerciales de l'OMC, de la base de donnée MAD de l'UE et des rapports de l'USTR.

Les restrictions aux importations de biens d'occasion viennent surtout des pays d'Afrique, d'Asie (La Chine par exemple) et d'Amérique latine à faible revenu. Les mesures d'interdictions seraient moins efficaces qu'une politique d'accompagnement de l'exportation des biens d'occasion. Cette dernière favoriserait la réduction de la fraude, et tout en étant accompagnée d'une levée des barrières procurerait une hausse du bien-être. Il n'empêche que l'interdiction d'importer de tels biens serait une entrave à l'acquisition des biens et donc orienteront les entreprises vers des biens neufs ou le capital neuf. Ce qui d'après les schémas que nous avons réalisé va occasionner une hausse de la demande de travail qualifié et donc accroître pour les pays *capital saving* une hausse des inégalités salariales. Le commerce des biens usagés suit une véritable expansion notamment dans les pays à faibles revenu des PED. Il est à craindre qu'un tel commerce se développe davantage car les principaux bénéficiaires sont les pays développés. Czaga et Fliess (2005) affirment que ce commerce est facteur de croissance mais il pourrait être un recours désastreux des PED et une cause de la stagnation

<sup>267</sup> L'observateur de l'OCDE, n°246/247, décembre 2004-janvier 2005.

du développement si le renforcement des DPI rend difficile et très coûteux les investissements en R&D.

### III.2.2- Effet pervers sur la demande de la main d'œuvre qualifiée

Le modèle précédent (section 2) a présenté une vue globale de la relation entre capital, ouverture, DPI et le facteur travail. Nous avons raisonné comme dans le cadre des pays industrialisés où la rémunération du travail se fait selon la productivité marginale (décroissante). Néanmoins ce clivage pour le moment n'est pas remis en cause dans les modèles qui vont suivre. Il s'agit pour nous de relever un des aspects du marché des PED. L'abondance de main d'œuvre, le manque d'emploi ou de salaire suffisant pour occuper la population active conduit au développement du secteur informel<sup>268</sup>. Par définition le secteur informel est toute partie de l'économie qui n'est pas réglementée par des normes légales ou contractuelles (Dan Gallin, 1999). A l'heure actuelle, ce secteur draine une part considérable de la main d'œuvre des PED. De même que la main d'œuvre s'adapte au dysfonctionnement du marché, les modes de production ou l'acquisition des inputs nécessaires à la production prend quelques dérives.

Nous avons vu initialement que le coût du capital suite à l'importation revient cher. Il existe dans les PED un développement du commerce de biens d'équipement d'occasion. C'est ce contour qu'emprunte les PED pour réaliser leur production que nous allons utiliser pour révéler les mécanismes explicatifs de l'évolution des inégalités. Nous raisonnons toujours en situation de concurrence pure et parfaite avec un choix selon le coût du capital, le travail à qualification intermédiaire, le travail non qualifié et le travail qualifié. On avance l'hypothèse où la frontière peut sembler invisible entre le marché de travail traditionnel et le secteur informel.

Nous sommes dans la situation où les PED veulent contourner la hausse du prix du capital suite à l'application des DPI. Pour cela les entreprises ont recours aux biens d'équipement d'occasion supposé pouvoir convenablement remplacer ou compléter le capital importé du Nord.

On suppose que le prix du capital appliqué au Sud est le suivant :  $P^*k = Pk(1 + \theta)$

---

<sup>268</sup>Dan Gallin (1999) parle d'une interpénétration entre le secteur informel et le secteur formel ou réglementé. On n'arrive pas toujours à faire la distinction entre les deux dans les PED. Voir dans [http://www.global-labour.org/droits\\_sociaux\\_et\\_secteur\\_informel.htm](http://www.global-labour.org/droits_sociaux_et_secteur_informel.htm)



Soit F, une main d'œuvre à cheval entre le travail qualifié et le travail non qualifié, et à bien moindre coût que le travail qualifié. J est le capital d'occasion. On estime que la demande de la main d'œuvre d'occasion évolue inversement à son salaire  $\frac{\partial F}{\partial WF} < 0$  et positivement au prix du capital  $\frac{\partial F}{\partial P^*k} > 0$ .

**Proposition 1 :** Le travail qualifié peut-être substitué au *travail d'occasion*. Dès lors que P\*k devient supérieur à Pk car  $P^*k = Pk(1 + \theta)$ , les entreprises se tournent vers une main d'œuvre non qualifiée *qui se débrouillent*.

$$P^*k = Pk(1 + \theta) \longrightarrow +K \longrightarrow +F \text{ et } -H \longrightarrow Wl < Wf < Wh \longrightarrow \frac{Wf}{Wl} < \frac{Wh}{Wl}$$

On estime qu'il existe une demande positive de capital mais qu'elle bute sur le prix élevé de ce facteur. Tout en continuant à importer ce facteur, les entreprises au Sud décident de lui adjoindre en partie du travail d'occasion à qualification intermédiaire. Ce personnel exécutera donc les mêmes tâches que le travail qualifié en place. La demande de ce travail intermédiaire va susciter une baisse du travail qualifié. Cependant, la demande du travail d'occasion étant très dépendante de son niveau de salaire qui devra rester attractifs pour les entreprises, sa rémunération sera toujours inférieure à celle du travail qualifié et supérieure au travail non qualifié. Au final la prime de qualification résultant du ratio salaire des travailleurs d'occasion par rapport au travail non qualifié sera inférieure à la prime de qualification issue du ratio salaire des travailleurs qualifiés par rapport au salaire des travailleurs non qualifiés.

$$\begin{array}{l}
 +P^*k \longrightarrow +F(\text{presque exclusif}) \longrightarrow \Delta Wf/Wl=0, \text{ car F aussi abondant que L} \\
 \swarrow \\
 +Ct \text{ de } F \longrightarrow -F \longrightarrow \text{Si qualité} \longrightarrow +H \longrightarrow +Wh/Wl
 \end{array}$$

Dans la cas où l'entreprise trouverait le prix du capital trop élevé, elle pourrait n'embaucher que du travail intermédiaire, avec l'assurance de ne pas être confronté à une hausse des salaires suite à la hausse de la demande. De plus, ce travail intermédiaire est presque aussi abondant que le travail non qualifié. Mais, il peut s'avérer que le coût de la formation nécessaire (Alcorta, 1999) pour parfaire le travail intermédiaire soit trop élevé, ou alors que

l'entreprise enregistrent des pertes dû à des erreurs (destructions de produits, mauvaises qualités...), ou au manque de qualification véritable. Dans ce cas elle devra choisir entre réaliser sa production en minimisant à tout prix ses coûts ou la qualité de ses produits. Si c'est la qualité qui prévaut alors la demande adressée au travail qualifié va augmenter et les inégalités salariales également. Ce cas de figure s'applique davantage aux pays asiatiques car leurs économies reposent davantage sur les exportations de biens manufacturés avec de faibles coûts salariaux. L'émergence des dérives dans la demande de main d'œuvre qualifié pourrait être bien plus importante que dans les autres pays en développement en tenant compte des grands réservoirs de main d'œuvre comme l'Inde et la Chine. Les pays d'Amérique latine et certains pays africains sont dans un cas de figure beaucoup plus *franc*. Nous avons vu dans les premiers chapitres que ces zones reposaient bien plus sur l'exploitation de leurs matières premières et se caractérisaient par une forte demande de qualification. Ces pays étant très souvent des pays à revenu intermédiaires, ils ne peuvent pas miser leurs stratégies sur des faibles coûts de production. Alors quel que soit le prix du capital, ils seront obligé de lui attribuer la main d'œuvre qualifiée correspondante. D'où le fait que dans ces zones les inégalités salariales entre qualifiés et non qualifiés seront plus flagrantes. Cependant tout comme les pays d'Asie ces pays en développement, surtout l'Afrique, sont caractérisés par la forte présence du secteur informel. Cette caractéristique rend tout autant possible, mais avec une moindre ampleur, l'hypothèse d'une rivalité entre travailleurs qualifiés et travailleurs à qualifications intermédiaires.

**Proposition 2 :** On suppose que dans le Sud, l'entreprise choisit définitivement l'objectif de production à moindre coût. Ainsi, l'entreprise renonce à importer du matériel neuf et a recours à du matériel d'occasion, « à technologie retardée », plus compatible avec la main d'œuvre F, sans apport de coûts supplémentaires (Norback, 2001).

$$P_j < P^*k \longrightarrow -K \longrightarrow +J \longrightarrow +F \longrightarrow + \frac{\partial Wf}{\partial Wl} < \frac{\partial Wh}{\partial Wl}$$

Avec un prix du bien d'occasion plus faible que le prix du capital, la demande de la main d'œuvre intermédiaire va être favorisée. Dès lors qu'elle réalise la quasi-totalité des tâches des travailleurs qualifiés, on peut s'attendre à une hausse de leur salaire. Mais la prime de qualification obtenue sera toujours inférieure à celle issue du travail qualifié et non qualifié. Dans cette combinaison productive, on suppose que l'entreprise emploie un minimum de main d'œuvre qualifié pour assurer la formation et le contrôle de cette main d'œuvre. Mais

conformément à la littérature, la présence de la main d'œuvre qualifiée peut signifier que l'entreprise a fait venir son personnel afin d'assurer la bonne marche des opérations. Ce qui veut dire, que ce type d'importation de capital d'occasion aurait l'inconvénient de désavantager le travail qualifié du Sud face à l'emploi. Dans le pire des cas, le travail « qualifié » du Sud pourrait être employé mais au même salaire que F. On assisterait donc, pour le travail qualifié au Sud, à une dévalorisation de l'emploi. Ces deux propositions nous font souligner que le renforcement des DPI rendra bien plus difficile, pour les pays en développement, le projet d'aller plus loin dans la production des biens à fort contenu technologique.

### **III.2.3- Le renforcement des DPI pourrait augmenter l'émigration des qualifiés et des non qualifiés vers les pays riches.**

Lowell et Findlay (2003) estiment que les pays en développement perdent entre 10 à 30 pour cent de leurs ressortissants ayant un haut niveau d'éducation<sup>269</sup>. Le pourcentage de perte des personnes qualifiées ayant une éducation « tertiaire » est beaucoup plus élevé que celui des personnes ayant une éducation secondaire, tandis que la perte des personnes n'ayant qu'une éducation primaire est très faible. Cette émigration des personnes qualifiées des pays en développement vers les pays développés est souvent qualifiée de préjudiciable même si certains estiment qu'indirectement elle peut être favorable aux pays pauvres<sup>270</sup> car elle permet un plus grand nombre d'inscription dans les établissements d'éducation nationaux, et déclenchent des effets de rétroaction<sup>271</sup> à travers le transfert de technologie. L'impact de l'émigration<sup>272</sup> des personnes qualifiées sur la baisse du capital humain (ralentissement du développement économique) dans un pays a été démontré par des économistes à travers la

---

<sup>269</sup>L'Uruguay a perdu environ 12% de la totalité des travailleurs intellectuels durant les années 80. Deux tiers du personnel infirmier jamaïcain et 60% des docteurs en médecine en Philippines ont émigré. Dans un projet réalisé par l'Afrique du Sud, on estime que 13% des travailleurs intellectuels qui se sont trouvés sans emploi ont émigré.

<sup>270</sup>L'émigration des personnes qualifiées est aussi vu comme une partie intégrante de la mondialisation. Aussi le côté « bon » ou « mauvais » n'est pas la question centrale des politiques. On se demande juste comment faire pour que les conditions soient remplies pour que ces processus bénéficient aux pauvres (Lowell et Findlay, 2003). En effet on est arrivé à un certain consensus sur le fait que le bien-être dans le monde peut-être relevé par un choix rationnel d'émigrant hautement qualifiés qui cherchent un meilleur salaire à l'étranger [Johnson (1967), Berry et Soligo (1969)].

<sup>271</sup>Les migrations de retour peuvent réapprovisionner le pays de provenance en travailleurs hautement qualifiés et, dans la mesure où les migrants qui reviennent au pays sont plus productifs, ils donnent une impulsion supplémentaire à la productivité nationale.

<sup>272</sup>Cette thèse ne se focalise pas sur les causes des migrations internationales. Mais cet aspect doit être pris en compte car l'importance de l'émigration est vue comme une conséquence de la mondialisation avec ses atouts et ses travers. Atouts: Emplois, libre circulation des capitaux et des biens, de plus grandes opportunités d'emploi et de plus hauts salaires dans le monde. Travers: Impasse dans le sous développement, dépendance des pays en développement accrue à l'égard des politiques économiques des pays industrialisés, renforcement des DPI, répartition inégale des flux de capitaux et d'IDE (chapitre 1 et 2), écarts croissants de salaires entre le Nord et le Sud.

théorie de la nouvelle croissance ou croissance endogène [Barro et Sala-I-Martin<sup>273</sup> (1995); Topel (1998)]. L'augmentation d'une année moyenne de la population active d'une nation accroît la production par travailleur de 5 à 15%. Ainsi, de faibles niveaux moyens d'éducation peuvent ralentir la croissance économique, réduire les gains des travailleurs peu qualifiés et accroître la pauvreté.

Le modèle standard de Hecksher-Ohlin dit que le commerce et les migrations sont substituables. Les migrations baissent avec la libéralisation commerciale. Mais en prenant en compte l'hypothèse selon laquelle les salaires des travailleurs tant qualifiés que non qualifiés ne bénéficieront plus d'une hausse à cause de l'application générale du renforcement des DPI, les travailleurs du Sud avec une part de plus en plus importante de qualifié seront tenté par l'émigration. Concernant les travailleurs qualifiés, ils sont conscient d'être un facteur attractif pour les IDE dans leur pays, mais ont aussi l'idée d'un meilleur revenu dans les pays du Nord. Ces deux éléments mis ensemble peuvent faire accroître le nombre de candidat à l'émigration. En intégrant quatre autres facteurs à ce modèle (les niveaux de qualification, la mobilité internationale du travail, les coûts liés aux migrations et les contraintes financières) la Banque Mondiale (1995, 2004) dans son étude<sup>274</sup> affirme que dans le cas des pays avec une croissance rapide de la population (Salvador, Mexico, Maroc, Egypte) la libéralisation commerciale augmente l'émigration des travailleurs non qualifiés et réduit celle des qualifiés. Dans ce contexte le niveau moyen de qualification augmente ce qui n'est pas le cas quand la protection des marchés est renforcée. De même le niveau moyen de qualification de la population régresse devant une forte protection des marchés en réaction à la migration internationale, de forts coûts de migration, et des contraintes financières. Cette étude plaide d'abord sur le fait que l'émigration, la libre circulation des personnes améliore leur niveau de qualification. Nous proposons que l'entrave à la circulation des idées inhérente au renforcement des DPI, peut être une contrainte très lourde pour les pays en développement qui subiront des retards dans l'amélioration ou la hausse de la qualification de leurs populations.

---

<sup>273</sup> Ils rappèlent que la capital se déplace des régions à faibles taux de rendement vers d'autres ayant des rendement plus élevés. De même le travail tend à aller des économies à faibles taux de salaires (ce qui est le cas des pays en développement) vers des régions ayant de fort taux de salaires.

<sup>274</sup> Migration and the skill composition of labor force: the impact of trade liberalization in developing countries (Banque Mondiale 1995, 2004). Article disponible sur demande par mail à [trade@worldbank.org](mailto:trade@worldbank.org)

## Conclusion

La protection de la propriété intellectuelle est un domaine étroitement lié à l'innovation et à la diffusion de la technologie. L'inquiétude des PED concerne le fait que les coûts d'une telle protection risquent de l'emporter sur ses avantages dans les pays innovant peu mais dépendant fortement des importations de technologie. Avec la mondialisation, la dépendance des pays à bas revenu est renforcée face aux exigences des inventeurs vivant dans les pays industrialisés. Dans la seconde et la troisième section, nous avons élaboré des propositions correspondant aux réalités des pays du Sud en terme de dotation factorielle. Bien que grâce à la main d'œuvre intermédiaire ou main d'œuvre d'occasion il y a une prime de qualification plus faible, les pays du Sud (si nos prédictions se réalisent) devront faire face à une dévalorisation de l'emploi des travailleurs qualifiés.

L'ensemble des modèles (intuitifs) développés dans ce chapitre avait pour objectif de montrer l'évolution des inégalités dans les pays en développement sous certaines conditions. L'une des conditions majeures était l'intégration du renforcement des droits de propriété intellectuelle dans le coût d'acquisition du capital au Sud. A partir de là, dans des petits modèles non mathématiques, nous avons émit des hypothèses sous lesquelles le renforcement des droits de propriété intellectuelle avait une influence dans l'accroissement des inégalités salariales en défaveur des travailleurs non qualifiés. Nous avons montré par ailleurs, que dans le cas d'une moindre valeur des inégalités, les travailleurs qualifiés du Sud pourraient être défavorisés en terme d'emploi, surtout si l'on voit se développer l'embauche de la main d'œuvre d'occasion ou intermédiaire.

Ces premiers résultats sont à prendre avec quelques réserves et cela pour deux raisons. La première est que nous avons raisonné dans tous nos modèles en terme de concurrence pure et parfaite. Les nouvelles théories du commerce internationale, et de l'économie industrielle nous enseignent que dans le cadre de l'internalisation des firmes, surtout lorsqu'elle se réalise dans un espace supra nationale, les FMN sont dans une situation de monopole ou d'oligopole<sup>275</sup>. On raisonne donc en terme de concurrence imparfaite. Notre choix de l'hypothèse de concurrence pure et parfaite et de rendement d'échelle constant tient à un souci

---

<sup>275</sup> Certains modèles ont une préférence pour les cas de duopole, notamment à la Cournot.

de simplification dans la compréhension des mécanismes économiques. La seconde raison est que nos modèles, pour avoir une certaine robustesse, devraient se baser sur des tests empiriques mettant en connexion les différentes variables du modèle théorique dont les plus importantes sont le capital, les droits de propriété intellectuelle, le salaire des qualifiés et des non qualifiés, et éventuellement la demande de ces deux formes de travail<sup>276</sup>.

Ce chapitre clos notre démonstration de l'impact de la mondialisation dans les pays du Sud notamment avec les pays du Sud concernés par les échanges de biens manufacturés. Après avoir mis l'accent sur l'évolution des inégalités salariales dans les pays d'Amérique latine et de la hausse de la précarité dans les pays asiatiques nous avons tenté d'introduire un élément actuel qui est les DPI. L'instauration de celui –ci, imposé par les pays du Nord, accroît la dépendance des pays du Sud vis-à-vis des pays industrialisés dans l'acquisition de la technologie. La mondialisation tout en favorisant l'emploi de la main d'œuvre non qualifiée dans le Sud, et dans une certaine mesure celle de la main d'œuvre qualifiée, apporte avec elle des contraintes plus grandes que les avantages que pouvaient tirer les pays en développement de la libéralisation des échanges. L'une de ces contraintes concerne l'ensemble des mesures protectionnistes que continuent d'appliquer les pays industrialisés d'abord sur l'importation des biens sur lesquels reposent l'avantage comparatif des pays du Sud, ensuite sur l'acquisition et la diffusion de la technologie à travers le renforcement des droits de propriété intellectuelle, enfin l'usage abusive dont est fait les DPI pour déposséder les pays en développement de leurs ressources. La mondialisation apparaît n'être qu'une expression ou un *corridor de tolérance* aux échanges commerciaux entre le Nord et le Sud qui peut se refermer si les pays riches en exprimaient le désir.

En définitive, l'application des DPI peut renforcer les exigences en qualification des entreprises du Sud pour rentabiliser un capital plus cher. Elle peut aussi être à l'origine d'un effet pervers si les agents économiques veulent contourner le critère de la qualité et altérer les rigueurs du processus de production de leurs biens d'exportations. Mais de façon plus générale, le renforcement des DPI peut décourager les innovations déjà peu nombreuses et entretenir la grande majorité des pays du Sud dans le statut d'*exécutant économique*.

---

<sup>276</sup> Sous réserve des données disponibles et fiables.

## CONCLUSION GENERALE

Si les niveaux d'inégalité de départ des pays en développement sont dû aux dysfonctionnements internes de leurs économies, il est quasiment certain que la tendance vers la hausse de ces inégalités est attribuée en grande partie à la libéralisation commerciale. Tout au long de notre étude, nous avons exposé les enseignements de la théorie traditionnelle du commerce qui soutenaient la thèse d'une baisse des inégalités salariales dans les pays en développement avec l'ouverture des économies. En terme d'inégalités (salaires/emploi), la mondialisation n'est pas une bonne opportunité pour les pays du Sud. Pour prétendre tirer profit de ses atouts à travers les mouvements de capitaux, les IDE et une participation plus accrue au commerce international les pays en développement doivent présenter un certain niveau d'industrialisation, une capacité à absorber les technologies et une main d'œuvre plus qualifiée. Or, afficher ces caractéristiques signifie, tout comme dans les pays du Nord (à un degré moins important), être impliqué dans des productions plus intensives en capital et donc favorable au travail qualifié par rapport au travail non qualifié. Ce qui suppose comme nous l'avons fait remarquer dans le chapitre 3 que beaucoup de pays en développement qui ne présentent pas ces critères, tendent à connaître une marginalisation dans la mondialisation.

Cependant, dès le début de nos travaux nous avons mis en évidence la complexité des méthodes de production des pays du Sud et ainsi des limites dans notre capacité à définir clairement les mécanismes réels qui influent sur la demande de main d'œuvre. Même dans les pays à faibles salaires dont les productions sont désormais réputées être à fort contenu de technologie il y a un flottement par rapport à la nature du travail qui est affectée à ces tâches. Par ailleurs il a été vu que le transfert de technologie n'était pas une chose évidente avec l'ouverture et cela pour deux raisons. La première est que le transfert de technologie suppose un niveau de développement plus élevé que ne l'est certains pays en développement. La deuxième est que la nouvelle forme de protectionnisme des pays industrialisés qui se manifeste à travers les DPI tendra à limiter les transferts de technologie. La production des pays du Sud est donc de forme *labor saving* et nécessairement la main d'œuvre non qualifiée est mise en évidence. C'est cet aspect des choses que nous avons fait ressortir à travers la

méthode inter-intra qui nous a permis de dire que pour la plupart des pays du Sud étudiés, le commerce favorisait la travail non qualifié conformément aux postulats théoriques. Ce rôle positif du commerce sur la main d'œuvre non qualifiée aurait pu être accentuée à l'ouverture par l'importation des biens intermédiaires nécessaire pour l'exportation des biens de faibles technologies. Les pays asiatiques occupent une bonne place dans l'exportation des biens électroniques et assimilés d'où le fait que dans cette zone l'importation de ces biens intermédiaires qui peuvent être des composants électroniques sont supposés complémentaires à la main d'œuvre non qualifiée tant que le bien produit est de faible qualité technologique. Dans le cas contraire, le travail qualifié peut lui être préféré. Cependant, le raisonnement ne peut être entièrement linéaire avec les pays du Sud puisque l'on a montré que des biens de haute technologie pouvaient être produit avec plus de main d'œuvre non qualifiée tout comme la production d'un bien intensif en travail non qualifié engendrait nécessairement une demande supplémentaire de travail qualifié. Les pays d'Amérique latine, ceux à revenu intermédiaire, ont du mal sur le marché mondial à lutter contre les faibles prix des pays asiatiques ou des autres pays latino américains qui ont conservé de faibles salaires. Sous cette pression on observe une orientation vers la production de biens plus intensifs en capital et donc à une plus forte demande du travail qualifié, ce qui se traduit par la hausse des inégalités. Il n'a pas été démontré que dans ces pays de fort taux de turn-over se perpétuaient comme dans certains pays d'Asie, par contre nous avons relevé le fait que les investissements étrangers, dans les pays d'Amérique latine, pouvaient se révéler « *instables* » dès que les coûts salariaux devenaient trop importants.

En somme, du côté de l'Asie comme du côté de l'Amérique latine, la situation des travailleurs non qualifiés n'est pas enviable. La concurrence accrue que génère la mondialisation suscite des réactions dans les processus de production qui ne permettent pas généralement la hausse de leurs salaires et donc n'améliorent pas leurs conditions de vie. Il est vrai que la mondialisation n'est pas *la cause* des inégalités dans les pays du Sud qui en connaissaient déjà. Dans cette thèse nous avons fait quatre apports. Le premier est la vérification des faits stylisés en constituant des données sur les niveaux de chômage et des inégalités à travers différents indices d'inégalité. Puis, en travaillant avec la base de données de l'Organisation Internationale du Travail, nous avons calculé les niveaux de salaires moyens des deux catégories de travailleurs pour en déduire la prime de qualification. Ainsi, nous avons vu qu'effectivement les inégalités de salaires et de revenu étaient plus faibles en Asie qu'en Amérique latine mais étaient en hausse conformément à l'indice de Theil et de Gini depuis la



fin des années 90. De plus, il a été vu que la grande partie de la main d'œuvre de tous les pays étudiés était constituée par le travail non qualifié.

Mais en même temps que ce constat, il a été vu que dans les pays du Sud le travail qualifié semblait être préféré au travail non qualifié (Asie et Amérique latine), ou subissait les contraintes du commerce international (Asie). Dans le cas de l'Asie, on estimait également que les inégalités affichées concernaient les travailleurs qualifiés et les moyennement qualifiés (Wood, 1998) et que l'écart entre les qualifiés et les non qualifiés était en réalité plus grand. Or, de nos propres calculs nous n'avons pas constaté d'écart très grand (chapitre 1), en Asie entre les travailleurs qualifiés et les travailleurs non qualifiés. Au vu de ces analyses, nous avons voulu étudier l'évolution des différentes catégories de main d'œuvre sous l'influence du commerce et de la technologie, ce qui constitue notre deuxième apport. Il en est ressortie que conformément au théorème de Stolper-Samuelson, la demande de travail non qualifié était favorisée par le commerce international, tandis que pour le Mexique et les quatre pays asiatiques étudiés la hausse de la demande du travail qualifié, tout comme dans les pays industrialisés était expliquée par les mouvements intra firmes. De plus, l'introduction progressive du capital dans les pays du Sud entraînait d'une part des hausses d'inégalités dans les pays choisissant les productions intensives en capital, et d'autre part occasionnait la précarité des travailleurs non qualifiés dans les pays qui défendaient leurs avantages salariaux. La spécificité de notre étude porte sur le choix d'un plus grand nombre de pays, contrairement à certains auteurs<sup>277</sup> (Poole, 2004) qui n'ont basé leur étude que sur un cas type de pays (Brésil).

C'est dans cette optique que rentre notre troisième contribution. Nous avons mis au point un modèle qui retrace le comportement de la demande de travail non qualifié par rapport à l'ouverture internationale qui était symbolisée par l'importation des biens intermédiaires. La faible qualité technologique de ce bien favoriserait la demande de travail qualifié. Mais un bien intermédiaire à haut contenu technologique peut-être plutôt complémentaire avec le travail qualifié sauf si l'entreprise décide de l'allouer à plus de travailleurs non qualifiés selon une technique locale.

Enfin, après avoir montré que l'ouverture favorisait bien le travail non qualifié mais que les économies qui étaient au niveau commercial plus avantagées préféraient l'utiliser dans le mode de production pré-taylorien, nous avons soutenu que l'instauration des DPI était une

<sup>277</sup> Comme nous l'avons souligné dans le chapitre 4, Poole (2004), d'après nos recherches est le seul auteur à avoir appliqué la méthode inter/intra sur un pays en développement.

mesure protectionniste qui allait rendre difficile l'acquisition du capital par les pays en développement. De plus, à défaut de favoriser un travail intermédiaire ou moins qualifié, il allait accroître les inégalités de salaires entre les travailleurs non qualifiés et les travailleurs qualifiés. Les firmes devenaient exigeantes devant le coût du capital dans lequel sont répercutés les DPI.

En somme, si les pays asiatiques devaient faire face à la hausse de leurs salaires, que ce soit par l'introduction d'avantages sociaux ou par la suppression du mode de production pré-taylorien, il semble possible qu'ils investissent davantage dans les productions intensives en capital. Ils pourraient ne plus se cantonner uniquement aux biens qui leur procurent un avantage comparatif mais prétendre rivaliser avec les pays industrialisés dans les biens demandant de la main d'œuvre qualifiée. Ainsi, aux conditions évoquées ci-dessus, il est possible de voir apparaître de façon plus évidente un accroissement des inégalités de salaire entre les travailleurs qualifiés et les travailleurs non qualifiés dans le Sud.

Il est vrai que notre étude n'est qu'une faible contribution à la question des inégalités dans le Sud. Nous n'avons pas spécifiquement pris en compte le secteur des services dans notre fonction de production CES afin de retracer l'évolution possible des inégalités. Mais la spécification d'une demande de qualification dans les services suite aux flux d'IDE reçus pourrait faire l'objet de travaux plus approfondis. Il aurait sans doute été possible de traiter ce sujet en insistant au niveau microéconomique sur le fonctionnement d'une ou plusieurs entreprises étrangères types dans les pays en développement comme dans les études de Te Velde et Morrissey mais en soulignant sur une période plus récente l'évolution de l'emploi par différents types de qualification. Ceci afin d'être certain des besoins actuels en qualification des entreprises étrangères en qualification. De plus, à cause du poids important du secteur informel, une étude plus approfondi sur la classification des travailleurs du Sud comme qualifié, non qualifié et même intermédiaire, comme nous l'avons sommairement souligné, serait salubre pour d'autres recherches. Il aurait aussi été possible de donner à ce travail une portée plus historique en insistant sur les phénomènes d'immigration et du poids que la pression continue et très forte du commerce peut exercer sur les pays en développement et sur la mobilité sans cesse croissante de sa main d'œuvre qualifiée et non qualifiée. Mais il est tout aussi envisageable, en prolongement de cette thèse, à travers la modeste contribution que nous proposons aujourd'hui, d'entrevoir dans la montée des inégalités au Sud les répercussions de la nouvelle logique du commerce international, de s'interroger si d'une

certaine façon le renforcement des DPI n'engendrait pas une nouvelle détérioration des termes de l'échange via le travail en entretenant le sous développement de certains pays du Sud.

En définitive, dans le débat sur les inégalités du Nord où l'on attribut pour partie la responsabilité à la concurrence des pays à bas salaires, il faut avoir à l'esprit que ces pays font aussi face à des hausses d'inégalités. Et lorsque ces dernières ne s'affichent pas on devrait soupçonner les turn-over opérés par des entreprises produisant pour l'exportation. Cette façon de produire entretient la précarité des travailleurs non qualifiés du Sud, surtout en Asie où l'on soupçonne une sous estimation des niveaux réels de chômage et d'inégalité. Mais encore, nous devons revenir sur l'interrogation posée sur l'enjeu réel de la mondialisation dans le Sud quand on sait que les exportations dans toutes les catégories de biens manufacturés (faible, moyenne et haute technologie) sont en très grande majorité sous la domination des pays industrialisés qui possèdent dans le même temps l'essentiel des industries d'exportation localisées dans certains pays du Sud (chapitre 2, section I.3).

## BIBLIOGRAPHIE

- [1] **Adelman I. et Morris C.T. (1973)**, *Economic Growth and social Equity in Developing Countries*. Stanford, University Press.
- [2] **Aghion P et Howitt P. (1998)**, *Endogenous growth theory*. MIT Press Cambridge (Mass). 694 pages.
- [3] **Aghion P., Harris C., Howitt P. et Vickers J. (2001)**, «Competition, imitation and growth with step-by-step innovation». *The Review of Economics Studies*, 68(3), 467-492.
- [4] **Aghion P., Bloom N., Blundell R., Griffith et Howitt P. (2001)**, «Empirical estimates of the relationship between product market competition and innovation». *Discussion paper*, Department of Economics, Harvard University, Cambridge (Mass).
- [5] **Agosin M.R., Bloom D. E et Gitli E. (2000)**, «*Globalization, liberalization and sustainable human development: Progress and challenges in central american countries. (El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua)* ». UNCTAD/UNDP, occasional paper (2000).
- [6] **Aitken B. et Harrison A. (1992)**, *Does Proximity to Foreign Firms Induce Technology Spillovers? Evidence from Panel Data*. Mimeo, Cambridge, MIT.
- [7] **Alcabas A.M, Darmaillacq C., et Suryanarayanan D. (2001)**, « Les investissements directs à l'étranger, une croissance exponentielle ». Dans Les Notes Bleues de Bercy. *Problèmes Economiques n°2.713*, mai 2001.
- [8] **Alcorta L. (1999)**, « Flexible automation and location of production in developing countries ». *European Journal of Development Research*, vol.11, n° 1, 147-178. Téléchargeable sur <http://www.intech.unu.edu/publications/discussion-papers/9805.pdf>

- [9] **Alonzo- Villar O. (2001)**, « Large Metropolises in the third World: an Explanation». *Urban Studies*, vol.38, n°8, 1379-1371. Téléchargeable sur <http://economiaaplicadavigo.org/dt/2000/0004.pdf>
- [10] **Amann E. et Vodusek Z. (2004)**, « Un aperçu des investissements directs européens en Amérique latine et dans les Caraïbes ». *Problèmes Economiques d'Amérique latine*, n°53, 25-41. Téléchargeable sur [http://www.iadb.org/europe/files/pubs\\_and\\_working\\_papers/PAL\\_Article\\_Vodusek\\_Amann%20\(25%20%C3%A0%2042\).pdf](http://www.iadb.org/europe/files/pubs_and_working_papers/PAL_Article_Vodusek_Amann%20(25%20%C3%A0%2042).pdf)
- [11] **Anderson E. (2005)**, « Openness and inequality in developing countries: A review of theory and recent evidence ». *World Development*, vol. 33 n° 7, 1045-1063. Téléchargeable sur <http://www.sciencedirect.com/science/article/B6VC6-4G94HXD-1/2/e0b69c8d20b4827e3e0054f0efaa33a9>
- [12] **Androuais A. (1985)**, « Les investissements japonais en Asie du Sud-Est : compléments ou concurrents de l'industrie au Japon ». *Revue d'Economie Politique*, vol. 95, n°3, 320-345.
- [13] **Ango-Obiang N. N. (2001)**, « La complémentarité capital-travail qualifié pour l'explication de la hausse des inégalités salariales ». *Mémoire de DEA*, USTL, Lille 1, 86 pages.
- [14] **Arbache J.S., Dickerson A. et Green F. (2004)**, « Trade liberalization and wages in developing countries ». *Economic Journal*, vol.114, pp.F73-F96, février 2004. Téléchargeable sur <http://www.wider.unu.edu/conference/conference-2003-3/conference-2003-3-papers/arbache-dickerson-green.pdf>
- [15] **Ardnt S. (1997)**, « Globalisation and trade: a symposium ». *World Economy*, vol.20, n°5, 695-707. Téléchargeable sur <http://ssrn.com/abstract=902727>
- [16] **Attanasio et al. (2002)**, « From earning inequality to consumption inequality ». *Economic Journal*, vol.112, n° 478, 52-59.
- [17] **Balasubramanyam et al. (1996)**, « Foreign direct investment and growth in EP and IS countries ». *Economic Journal*, vol. 106, n° 434, 92-105.

[18] **Balassa B. (1982)**, « Exports and export performance in developing countries: A comparative analysis ». *World Bank Staff Working Paper*, n° 248 (Washington, DC: World Bank, 1982).

[19] **Bacha E. (1984)**, *Growth limited supplies and foreign exchange: a reappraisal of two gap model in economic structure*. Columbia University Press.

[20] **Barro R.J. (1991)**, «Economic Growth in a Cross Section of Countries». *Quarterly Journal of Economics*, vol.106, 407-443.

[21] **Barro R.J. et Xavier Sala-I-Martin (1995)**, *Economic growth*. New-York, McGraw-Hill.

[22] **Bartel A. P. et Lichtenberg F.R (1987)**, «The comparative advantage of educated workers in implementing new technology». *The Review of Economics and Statistics*, vol. LXIX, n°1, février.

[23] **Barton J. (2003)**, « *Intellectual property, biotechnology, and international trade. Two examples* ». In: Cottier T., Mavroidis P. (Eds), *Intellectual Property: Trade, Competition, and Sustainable Development*. University of Michigan Press, Michigan, p.215.

[24] **Basile A. et Germidis D. (1984)**, « *Investir dans les zones franches industrielles d'exportation* ». Paris, OCDE (1984).

[25] **Bhagwati J.D (1982)**, «Directly Unproductive Rent Seeking Actives». *Journal of Political Economy*, vol.90, n°5, 988-1002.

[26] **Benhabib J. et Spiegel M. (1994)**, « The role of human capital in economic development: Evidence from aggregate cross-country data ». *Journal of Monetary Economics*. Vol. 34, n°2,141-173.

[27] **Bensidoun I., Chevallier A. et Ünäl-Kesenci (2001)** « The nature of specialisation matters for growth: an empirical investigation ». *Document de travail du CEPII*, n°13, 2001. Téléchargeable sur <http://www.cepii.fr/anglaisgraph/workpap/pdf/2001/wp01-13.pdf>

[28] **Bensidoun I., Chevallier A. et Gaulier G. (2002)**, « Pour le Sud, y a-t-il un gain à l'ouverture ? ». *Problèmes Economiques*, n°2.743, janvier 2002, 1-4.

[29] **Behrman J.R., Birdsall N., et Szekely M. (2000)**, « Economic reform and wage differentials in Latin America ». Inter-American development Bank, *Working Paper n°435*, octobre 2000. Téléchargeable sur <http://www.iadb.org/res/publications/pubfiles/pubWP-435.pdf>

[30] **Bergsman J. et Shen X. (1995)**, « L'investissement direct étranger dans les pays en développement: progrès et obstacles ». *Finances & Développement*, numéro de décembre 1995, 1-5.

[31] **Berman E., Bound J. et Griliches Z. (1993)**, « Changes in the demand for Skills Labour with US Manufacturing Industries ». *Working Paper Series*, n° 4255, NBER. Téléchargeable sur <http://www.nber.org/papers/w4255.pdf>

[32] **Berman E., Bound J. and Machin S. (1997)**, « Implications of Skill-Biased Technological Change: International Evidence ». *NBER Working Paper*, n°6166, septembre. Téléchargeable sur <http://www.nber.org/papers/w6166.pdf>

[33] **Berry R. A et Soligo R. (1969)**, « Some Welfare Aspects of International Migration ». *Journal of Political Economy*, vol. 77, 778-794.

[34] **Bessen J. et Maskin E. (2000)**, « Sequential innovation, patents, and imitation ». *Working Paper 11/99*, Massachusetts Institute of Technology n°00-01. Téléchargeable sur: <http://www.researchoninnovation.org/patent.pdf>

[35] **BIT (2001)**, « *Les pays en développement: les oubliés du marché mondial* ». Communiqué du bureau international du travail. Téléchargeable sur : [http://agora.qc.ca/reftext.nsf/Documents/Mondialisation--Les\\_pays\\_en\\_developpement\\_les\\_oublies\\_du\\_marche\\_par\\_Bureau\\_international\\_du\\_travail](http://agora.qc.ca/reftext.nsf/Documents/Mondialisation--Les_pays_en_developpement_les_oublies_du_marche_par_Bureau_international_du_travail)

[36] **Blomström M. et Persson H. (1983)**, « Foreign Investment and Spillovers Efficiency in an Underdeveloped Economy: Evidence from the Mexican Manufacturing Industry». *World Development*, vol.11, n°6, 493-501.

[37] **Blomström M., Lipsey R. E et Zejan M. (1994)**, « *What explains the growth of developing countries?* » dans Baumol et al. (eds), « convergence of productivity: Cross-country Studies and Historical Evidence ». *Oxford University Press*.

[38] **Borensztein E., José de Grégorio et Jong-Wha Lee (1998)**, « How does Foreign Direct Investment Affect Growth? » *Journal of International Economics*, Vol. 43, 115-35. Téléchargeable sur <http://www.nber.org/papers/w5057.pdf>

[39] **Borjas G. J. Et Ramey V.A. (1994)**, « Rising wage inequality in the united states: Sources and consequences ». *American Economic Review*, Vol. 84, n°2, 10-16.

[40] **Braga H.C et Wilmore L.N (1991)**, « Technological Imports and Technological Effort: An Analysis of Their Determinant in Brazilian Firms ». *The Journal of Industrial Economics*, vol. 34, 421-433.

[41] **Brooks D. H et Mirza H.R (2005)**, « *Outward FDI from developing Asia* ». Paper presented at the Asian Development Bank Seminar « Outward foreign direct investment from Asian developing countries ». Bangkok, 28-29 novembre.

[42] **Brown D.K, Deardorff A.V et Stern R.M (2003)**, « The effects of multinational production on wages and working conditions in developing countries ». *Working Papers 9669*. Téléchargeable sur <http://www.nber.org/papers/w9669>.

[43] **Burtless 1995**, « International trade and the rise in earnings inequality ». *Journal of Economic Literature*, vol. 33, n°2, 800-816.

[44] **Camara M. (2003)**, « Des liens entre IDE et inégalités internes dans les PED: Une revue critique de la littérature ». *Working Paper n°2003-01*. Téléchargeable sur [www.univ-paris13.fr/CEPN/WP2003-01.pdf](http://www.univ-paris13.fr/CEPN/WP2003-01.pdf)



[45] **Caminada K. et Gouswaard K. (2000)**, « International trends in income inequality and social policy ». *International Social Security Association (ISSA)*, Helsinki, 25-27 septembre 2000.

[46] **Catin M. (2000)**, « Régions centrales et périphériques: Externalités et économie géographique ». *Revue Région et Développement*, n°11-2000. Téléchargeable sur [http://www.regionetdeveloppement.u-3mrs.fr/pdf/R11\\_intro\\_catin.pdf](http://www.regionetdeveloppement.u-3mrs.fr/pdf/R11_intro_catin.pdf)

[47] **Catin M. et Van Huffel C. (2004)**, « L'impact de l'ouverture économique sur la concentration spatiale dans les pays en développement ». *Revue Région et Développement*, n°20-2004. Téléchargeable sur [http://www.regionetdeveloppement.u-3mrs.fr/pdf/R20\\_catin\\_Van%20Huffel.pdf](http://www.regionetdeveloppement.u-3mrs.fr/pdf/R20_catin_Van%20Huffel.pdf)

[48] **Caves R.E (1974)**, « Multinational firms, Competition, and Productivity in Host-Country Markets ». *Economica*, vol.41, n°162, 176-193.

[49] **Cardebat J.M. (2000)**, « Délocalisations et inégalités salariales : Théorie et application au cas de la France ». *Document de travail*, LAREFI, janvier 2000.

[50] **Cardebat J.M., (2002)**, « Commerce international et développement, quelles relations? Une réponse à partir des données de panel ». *Revue Tiers Monde*, vol. 43, n°170, 423-446.

[51] **CEPAL (2000)**, Una década de luces y sombras, America Latina y el caraïbe en los anos noventa, Ed CEPAL (Chili) et alfaomega (Colombie), 2001. Panorama social de America Latina 2000-2001, Santiago du Chili, 2001 ; Panorama social de America Latina, Santiago du Chili, 2000. Consultable sur <http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/sinsigla/xml/2/6012/P6012.xml&xsl=/tpl/p10f.xsl>

[52] **CEPAL (2001)**, Estudio Economico de América latina, 1999-2000, Santiago du Chili. Consultable sur <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/9/4919/capitulo3.pdf>

[53] **Chavagneux C. (2004)**, « Mondialisation: deux ou trois choses que l'on sait d'elle. » *Alternatives Economiques*, Hors série n°59, 1<sup>er</sup> trimestre 2004. Consultable sur [http://www.alternatives-economiques.fr/site/nouvelles\\_pages/hs59\\_001.html](http://www.alternatives-economiques.fr/site/nouvelles_pages/hs59_001.html)

[54] **Chen E. K. Y et Ping Liu (2005)**, « *Outward foreign direct investment from Hong Kong* ». (Hong Kong: Lingman university), mimeo.

[55] **Chesnais J. (1991)**, *Rapport de référence. Programme technologie/économie*. OCDE, 1991, 105 pages.

[56] **Chin J. et Grossman G. (1990)**, « Intellectual property rights and North-South trade », in R.W Jones and A.O. Krueger (eds) *The Political economy of International Trade: Essays in Honor of Robert E. Baldwin*, Basil Blackell, Cambridge.

[57] **Cimoli M. et Katz J. (2003)**, *Structural reforms, technological gaps and economic development – A Latin American Perspective*. Industrial and Corporate Change. Oxford. Oxford University Press. Téléchargeable sur : <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/5/11135/LCL1775.pdf>

[58] **Clerc D. (2004)**, « La mondialisation accroît- elle les inégalités ? ». *Alternatives Economiques*, Hors série n°59, 1<sup>er</sup> trimestre 2004, 44-45.

[59] **Clerc D. (2004)**, « De la spécialisation à l'intégration ». *Alternatives Economiques*, Hors série n°59, 1<sup>er</sup> trimestre 2004, 12-16.

[60] **Cling J.P (1994)**, « Les échanges avec les pays en développement et leurs conséquences sur l'emploi ». *Economie et Statistiques*, n°279-280, 47-68.

[61] **Cling J.P. (2006)**, « Commerce, croissance, pauvreté et inégalités dans les PED: Une revue de littérature ». *Document de travail DIAL, juin 2006*. Téléchargeable sur [http://www.dial.prd.fr/dial\\_publications/PDF/Doc\\_travail/2006-07.pdf](http://www.dial.prd.fr/dial_publications/PDF/Doc_travail/2006-07.pdf)

[62] **Cohen F. (2006)**, « L'Amérique latine face au néo-libéralisme de guerre ». Planetebleue.info, consultable sur <http://eau.apinc.org/spip.php?article131>

[63] **Combe E. et Pfister E. (2001)**, « Quelles sont les conséquences d'un renforcement international des droits ? ». *Problèmes Economiques*, numéro 2.736, 14 novembre 2001, 24-32.

[64] **Combe E. et Pfister E. (2001a)**, « Le renforcement international des droits de propriété intellectuelle ». *Economie Internationale, la Revue du CEPII* n°85, 1er trimestre 2001, 63-81. Téléchargeable sur <http://www.cepii.fr/francgraph/publications/eointern/rev85/combe.pdf>

[65] **Contractor F. (1980)**, « The profitability of technology licensing by U.S. Multinationals: A framework for analysis and an Empirical Study ». *Journal of International Business Studies*, vol. 11, 40-63.

[66] **Cordella T. et Grilo I (1998)**, « Globalization and relocation in a vertically differentiated industry ». *Discussion Paper Series*, n°1863, 1998. Téléchargeable sur <http://ssrn.com/abstract=882304>

[67] **Coriat B. (2005)**, « Le nouveau régime américain de la propriété intellectuelle ». *Problèmes Economiques*, n° 2.869, février 2005, 22-28. Consultable sur <http://rei.revues.org/document3.html>

[68] **Cortes O. et Jean S. (1994)**, « Comment mesurer l'impact du commerce international sur l'emploi ? Une note méthodologique ». *Economie et Statistique*, n°279-280, 3-12.

[69] **Cortes O., Jean S. et Pisany-Ferry J. (1996)**, « Trade with emerging countries and labour market: the french case ». *Document de travail du CEPII*, n°96-04, mars. Téléchargeable sur <http://www.cepii.fr/anglaisgraph/workpap/pdf/1996/wp96-04.pdf>

[70] **Cortes O. et Jean S. (1997)**, « Quel est l'impact du commerce extérieur sur la productivité et l'emploi ? Une analyse comparée des cas de la France, de l'Allemagne et des Etats-Unis ». *Document de travail, CEPII* n°97-08, avril 1997. Téléchargeable sur <http://www.cepii.fr/francgraph/doctravail/pdf/1997/dt97-08.pdf>

[71] **Coussy J. (2002)**, « Libéralisme économique et développement ». *Alternatives Economiques, Hors-Série*, n° 51, 24-25.

[72] **Currie J. et Harrison A. (1997)**, « Sharing the costs: The impact of trade reform on capital and labour in Morocco ». *Journal of Labor Economics*, vol. 15, n°3-2, 44-71. Téléchargeable sur <http://www.econ.ucla.edu/people/papers/currie/more/moroc.pdf>

[73] **Czaga P. et Fliess B. (2005)**, « Le commerce d'occasion, un facteur de croissance », L'observateur OCDE, septembre 2005. Téléchargeable sur [http://www.observateurocde.org/news/fullstory.php/aid/1244/Le commerce \\_ d'occasion](http://www.observateurocde.org/news/fullstory.php/aid/1244/Le_commerce_d_occasion)

[74] **Dadush U., Dasgupta D. et Ratha D. (2000)**, « La dette à court terme et les récentes crises financières ». *Finances et Développement* vol. 37, décembre 2000. Consultable sur <https://www.internationalmonetaryfund.com/external/pubs/ft/fandd/fre/2000/12/pdf/dadush.pdf>

[75] **Davis D.R (1996)**, « Trade liberalization and income distribution ». *NBER Working Paper* 5693. Août 1996. Téléchargeable sur <http://www.nber.org/papers/w5693.pdf>

[76] **Davis S. J. (1992)**, « Cross-country pattern of change in relative wages ». *NBER macroeconomics*, MIT. Téléchargeable sur <http://www.nber.org/papers/w4085.pdf>

[77] **Davies H. (1977)**, « Technology Transfer through Commercial Transactions ». *The Journal of Industrial Economics*, vol. 26, 161-175.

[78] **Deblock C. (2004)**, « Investissements direct étrangers et développement: Deux perspectives ». *Observatoire des Amériques*, n°35, novembre 2004. Téléchargeable sur [http://www.er.uqam.ca/nobel/ieim/IMG/pdf/Chro\\_0435\\_IDE-Dev.pdf](http://www.er.uqam.ca/nobel/ieim/IMG/pdf/Chro_0435_IDE-Dev.pdf)

[79] **Deffarges T. (2002)**, « Nouveau régime commercial et inégalités salariales en Amérique latine ». *Revue Tiers Monde*, t. XLIII, n°169, janvier-mars 2002, 113-136.

[80] **Deler J.P (2001)**, « L'Amérique latine, miroir de la mondialisation ». Dans les Cahiers d'outre-mer. *Problèmes Economiques* n°2.713. Mai 2001, 10-15.

[81] **De Mello L.R. (1997)** « Foreign investment in developing countries and growth : a selective survey ». *Journal of the Development Studies*, Vol. 34, n°1, 1-34.

[82] **De Negri J.A., Salerno M. S et de Castro A. B (2005)**, « *Inovacoes, padroes tecnologicos e desempenho das firmas industrias brasileiras* ». In Joâa Alberto De Negri et Mario Sergio Salerno, eds. (Sao Paulo: Instituto de Pesquisa economica aplicada), 5-46.

[83] Demma C. (2000), « A qui profitent les échanges mondiaux ? » *Alternatives Economiques* H.S n°44. 2<sup>ème</sup> trimestre, 54-55.

[84] Deininger K et Squire L. (1996), « New data set measuring income inequality ». *World Bank Economic Review* 10(3): 565-91.

[85] Diwan I. et Rodrik D. (1991), « Patents, Appropriate Technology and North-South Trade ». *Journal of International Economics*, vol.30, 27-47. Téléchargeable sur <http://ssrn.com/abstract=226852>

[86] Dollar D. et Kraay A. (2001), « Trade, Growth, and poverty ». *The economic journal*, vol.114, n°493, 22-49. Téléchargeable sur [http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2002/08/23/000094946\\_02082304\\_142939/Rendered/PDF/multi0page.pdf](http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2002/08/23/000094946_02082304_142939/Rendered/PDF/multi0page.pdf)

[87] Durand C. (2004), « L'ALENA, une mécanique de régression sociale et démocratique ». Consultable sur [http : //risal.collectifs.net/article](http://risal.collectifs.net/article)

[88] Drahos P. et Braithwaite J. (2004), « Une hégémonie de la connaissance : Les enjeux des débats sur la propriété intellectuelle ». *Acte de la recherche en sciences sociales*, numéros 151-152, 69-79. Consultable sur [http://www.cairn.info/article.php?ID\\_REVUE=ARSS&ID\\_NUMPUBLIE=ARSS\\_151&ID\\_ARTICLE=ARSS\\_151\\_0068](http://www.cairn.info/article.php?ID_REVUE=ARSS&ID_NUMPUBLIE=ARSS_151&ID_ARTICLE=ARSS_151_0068)

[89] Dubost S. (1986), « Zones franches dans les économie en voie de développement : Quelle industrialisation ? ». *Revue d'Economie Industrielle*, n°37, troisième trimestre 1986, 31-64.

[90] Edwards S. (1992), « Trade orientation, distorsions, and growth in developing countries », *Journal of Development Economics*, Vol.34 (juillet 1992), 1-57.

[91] Esfahani H. (1991), « Exports, imports, and economic growth in semi-industrialized countries ». *Journal of Development Economics*, vol.35, No1 (1991), 93-116.

[92] Easterly W. (1993), « How Much Do Distorsion Affect Growth? ». *Journal of Monetary Economics*, Vol.32, 187-212.

[93] Easterly W. (2005), «Globalization, poverty and all that: Factor endowment versus productivity views». *NBER Working Paper*. Téléchargeable sur <http://www.nber.org/books/glob-pov/easterly8-13-05.pdf>

[94] Feder G. (1983), «On exports and economics growth». *Journal of Development Economics*, vol. 12, (fevrier-avril 1983), 59-73.

[95] Feenstra R.C. and Hanson G.H. (1995), «Foreign investment, outsourcing and relative wages». *NBER Working Paper*, n°5121, mai.

[96] Feenstra R.C. and Hanson G.H. (1996), «Globalisation, outsourcing, and wage inequality». *American Economic Review*, vol. 86, n°2, 240-245. Téléchargeable sur <http://ssrn.com/abstract=225484>

[97] Feenstra R.C. and Hanson G.H. (1997), «Foreign investment, outsourcing and relative wages: evidence from Mexico's maquiladoras». *Journal of International Economics*, Vol. 42, 371-393.

[98] Feldstein M. (2000), «Aspects of Global Economic Integration : Outlook for the future». *NBER Working Paper* n° 7899. (Cambridge Massachussets: National Bureau of Economic Research).

[99] Ferrantino M. (1993), « The Effect of Intellectual Property Rights on International Trade and Investment». *Weltwirtschaftliches archiv*, 129 (2), 300 à 331.

[100] Figini et Gorg (1999), « *Multinationale companies and wage inequality in the host country: the case of Ireland.* » *Weltwirtschaftliches Archiv*, 135, 594-612.

[101] **Finances & Développement (1992)**, « Investissements étrangers directs dans les pays en développement : Tendances récentes... ». Mars 1992.

[102] **Fink C. (2000)**, « *How Stronger Patent Protection in India Might Affect the Behavior of Transnational Pharmaceutical Industries?* ». Mimeo.

[103] **Fontagné L. (1991)**, « *Biens intermédiaires et division internationale du travail* ». Ed. Economica.

[104] **Fontagné L. et Guérin J.-L. (1997)**, « L'ouverture, catalyseur de croissance. La remise en question du rôle moteur de l'ouverture dans la croissance ». *Economie Internationale*, n°71, 3<sup>ème</sup> trimestre, 135-167.

[105] **Forero-Pineda C. (2006)**, « The impact of stronger intellectual property rights on science and technology in developing countries ». *Research Policy*, vol.35, n°6, 808-824.

[106] **Fouquin M. (1988)**, « L'inégalité des pays en développement face au commerce international ». *Revue Tiers Monde*, n°115, juillet-septembre 1988, 513-519.

[107] **Fouquin M. (1999)**, « Le rôle des grands pays émergents dans l'industrie mondiale, 1995-2005 ». *Les quatre pages des statistiques industrielles*, n° 103-février 1999. Téléchargeable sur <http://www.debat-energies.gouv.fr/biblioth/docu/4pages/pdf/4p103.pdf>

[108] **Frankel J. et Romer D. (1999)**, « Does trade cause growth ? ». *The American Economic Review*, vol.89, n°3, 379-399. Téléchargeable sur [http://elsa.berkeley.edu/~dromer/papers/AER\\_June99.pdf](http://elsa.berkeley.edu/~dromer/papers/AER_June99.pdf)

[109] **Frémeaux P. (1995)**, « La mondialisation renforce t-elle les inégalités? ». *Alternatives Economiques*, Hors-Série n°23, 13-14.

[110] **Fröbel F., Heindrichs J. et Kreye O. (1980)**, *The New Multinational Division of Labor*. Cambridge University Press. Paris, Maison des Sciences de l'Homme.

[111] **Gabszewicz J.J. (1994)**, *La concurrence imparfaite*. Collection Repère, La découverte, Paris, 1994. 2<sup>ème</sup> édition, 2003.

[112] **Gajdos T. et B. Lhommeau (1999)**, «L'attitude à l'égard des inégalités en France à la lumière du système de prélèvement socio-fiscal». INSEE, division études sociales. Consultable sur [www.cerc.gouv.fr/doctrav/99-02.DOC](http://www.cerc.gouv.fr/doctrav/99-02.DOC)

[113] **Gallin D. (1999)**, « Droits sociaux et secteur informel ». Intervention de Dan Gallin à la Sixième Université d'été de l'Association Club Mohamed Ali de la Culture Ouvrière (ACMACO), tenue à Gammarth (Tunisie) du 23 au 25 juillet 1999. Téléchargeable sur [http://www.global-labour.org/droits\\_sociaux\\_et\\_secteur\\_informel.htm](http://www.global-labour.org/droits_sociaux_et_secteur_informel.htm)

[114] **Gelan A. (2003)**, « Trade Policy and Urban-Rural Inequalities in LDCS : a Simulation Experiment with a New Economic Geography Model”. *Conference on globalization and development*, University of Strathclyde, Glasgow, Scotland, 10-12 september. Téléchargeable sur <http://www.devstud.org.uk/publications/papers/conf03/dsaconf03gelan.pdf>

[115] **Gitli E. (1997)**, « La industria de la Maquila en centro america». International Labour Organisation, office for Central America and Panama, san José, Costa Rica. Téléchargeable sur <http://www.ilo.org/public/spanish/dialogue/actemp/papers/1998/maquila/index.htm>

[116] **Glass A. et Saggi K. (1999)**, « *Multinational Firms and Technology Transfer* ». communication présentée à la 7ème conférence internationale sur les firmes multinationales. Université de Paris-I Panthéon- Sorbonne. Paris. Téléchargeable sur [http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2000/02/24/000094946\\_99031911115186/Rendered/PDF/multi\\_page.pdf](http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2000/02/24/000094946_99031911115186/Rendered/PDF/multi_page.pdf)

[117] **Golub P.S. (1997)**, «Lendemain âcres en Asie du Sud-Est». [www.monde-diplomatique.fr](http://www.monde-diplomatique.fr) pages 14 et 15, décembre 1997.

[118] **Goldberg P. K et Pavcnik N. (2005)**, «The effects of Columbian Trade Liberalization on urban poverty». *NBER Working Paper n°11081*. 47 pages. Téléchargeable sur <http://papers.nber.org/papers/w11081.pdf>

[119] **Gould D. et Gruben C.W (1996)**, «The Role of Intellectual Property Rights in Economic Growth». *Journal of Development Economics*, vol. 48, 323-350. Téléchargeable



sur <http://www.sciencedirect.com/science/article/B6VBV-43PRB56-5/2/c613d128c184f40a68db3abd6e279f86>

[120] **Gourdon J., Maystre N., et de Melo J. (2006)**, «Openness, inequality, and poverty: Endowments Matter». *World Bank Policy Research*, Working Paper n°3891. 51 pages. Téléchargeable sur [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=923288#PaperDownload](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=923288#PaperDownload)

[121] **Greenaway D. et Torstensson J. (1998)**, «Economic geography, comparative advantage and trade within industries: evidence from OECD». *CEPR Discussion Paper*, n°1857, avril. Téléchargeable sur <http://swopec.hhs.se/fiefwp/papers/WP144.pdf>

[122] **Greenaway D., Hine R. et Milner C. (1995)**, «Vertical and horizontal intra industry trade: a cross industry analysis for the United Kingdom». *The Economic Journal*, vol. 105, n°433, 1505-18, novembre.

[123] **Grether J.M (1997)**, « L'investissement direct à l'étranger contribue-t-il à la diffusion technologique vers les pays en développement? ». *Revue d'Economie du Développement*, avril 1997, 35-57.

[124] **Grignon F. (2004)**, « Comment définir les délocalisations ? ». *Problèmes Economiques* n°2.859, septembre 2004, 2-8.

[125] **Griliches Zvi (1969)**, « Capital-Skill complementarity ». *Review of Economics and Statistics*, vol.51.

[126] **Grossman G.M. et Helpman E. (1991)**, *Innovation and growth in the global economy*. MIT press, Cambridge (Mass).

[127] **Grossman G.M., et Helpman E. (2002)**, «Outsourcing versus FDI in industry equilibrium». *Working Paper n° 1965*, Harvard Institute in Economic Research, août 2002. Téléchargeable sur <http://www.princeton.edu/~grossman/OutsourcingvsFDIJEEA.pdf>

[128] **Guichet P. Et Simon J-C, (1999)**, «La gestion de l'emploi, obstacle à un nouveau régime de croissance dans les pays industriels d'Asie du Sud-Est». *Revue Tiers Monde*, n°158, volume 40. Avril-juin 1999, 355-376.

[129] **Haaland et Wooton (1998)**, « International competition multinational investment ». *Discussion Papers Series*, n°1937, 1998.

[130] **Haddad M. et Harrison A. (1993)**, « Are there Positive Spillovers from Direct Foreign Investment? Evidence from panel data for Morocco ». *Journal of Development Economics*, 42, 41-74.

[131] **Haggard S. (1990)**, *Pathways from the periphery: The politics of growth in newly industrializing countries*. Cornell University Press, Ithaco, NY.

[132] **Hallward-Dreimeyer M. (2003)**, « Do Bilateral Investment Treaties attract FDI? Only a bit...and they could bite », *Word Bank*, DECRG, juin 2003.

[133] **Hanson G. (2005)**, « Globalization, Labor income and Poverty in Mexico ». *NBER Working Paper No. W11027*. 52 pages. Téléchargeable sur <http://www.nber.org/papers/w11027.pdf>

[134] **Hanson G.H et Harrison A. (1999)**, « Trade liberalisation and wage inequality in Mexico ». *Industrial and Labor Relations Review*, vol.52, n°2, 271-288. Téléchargeable sur <http://are.berkeley.edu/~harrison/papers/mexico.html> Ou [http://www.papers.ssm.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=137552-20k](http://www.papers.ssm.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=137552-20k)

[135] **Harrison A. (2006)**, « Globalization and poverty ». *NBER Paper Series n°12347*. 53 pages. Téléchargeable sur <Http://www.nber.org/papers/w12347>

[136] **Helleiner G. (1994)**, « *Outward orientation, import instability, and African growth* », in Sanjaya Lall and Frances Steward (Eds), *Theory and Reality in Development* (New York: St martin's Press, 1986), 139-153.

[137] **Helpman E. (1993)**, « Innovation, Imitation and Intellectual Property rights ». *Econométrica*, vol.6, 1247-1280.

[138] **Henry C. (2004)**, « Propriété intellectuelle et développement ou comment imposer au monde un système pervers ». *Revue d'Economie du Développement*, n°3-4, 121-144.

[139] **Hamermesh D.S. (1993)**, *Labor demand* . Ed. Princeton University Press.

[140] **Harfi M., Montet C. et Oulmane N. (1997)**, « Commerce intra-branche, différenciation des produits et ajustement en termes d'emplois en France », in J. De Melo et P. Guillaumont (éd.), *Commerce Nord-Sud, migration et délocalisation : conséquences pour les salaires et l'emploi*. Economica, Paris.

[141] **Hausmann R. et Frenades-Arias E. (2000)**, « Foreign direct investment : Good Cholesterol? ». *Inter-American Development Bank Working Paper* n° 417 (Washington).

[142] **Helpman E., Melitz M. J et Yeaple S.R (2003)**, « Export versus FDI». *NBER Working Paper* n°9439. Harvard Institute of Economic Research. Téléchargeable sur <http://post.economics.harvard.edu/hier/2003papers/HIER1998.pdf>

[143] **HO S. (1978)**, *Economic development of Taiwan, 1860-1970*. Yale University Press, New haven, CT.

[144] **Hout T. et Le breton J. (2004)**, « Amérique et Chine : Les vrais enjeux ». *Problèmes Economiques*, n°2.859, septembre 2004, 16-18.

[145] **Industrial Development report 2005**, « Capability building for catching-up. Historical, empirical and policy dimensions ». ONUDI, 2005. Téléchargeable sur [http://www.unido.org/file-storage/download/?file\\_id=44688](http://www.unido.org/file-storage/download/?file_id=44688)

[146] **ILO (2002)**, « Labour overview: latin america and caribbean ». Téléchargeable sur: <http://www.ilo.org/public/english/region/ampro/cinterfor/temas/youth/doc/labour02.htm>

[147] **Jain S. (1975)**, *Size Distribution of Income : A compilation of Data*. Washington, DC: World Bank, 1975.

[148] **Johnson H. G (1967)**, « Some economic aspects of brain drain», in *The Pakistan Development Review*, vol. 7, 379-411.

[149] **Jouvin J-J, (1989)**, « Quid des pays en voie de développement ? ». *Revue française du Marketing*, n°124, 43-45.

[150] **Jomo K. S. (2003)**, « *Globalization, Liberalization and Equitable Development. Lessons from East Asia* ». United Nations Research Institute for Social Development, juillet 2003. 47 pages. Téléchargeable sur [http://www.unrisd.org/80256B3C005BCCF9/httpNetITFramePDF?ReadForm&parentunid=5A845EBED2DF5750C1256D7200462727&parentdoctype=paper&netitpath=80256B3C005BCCF9/\(httpAuxPages\)/5A845EBED2DF5750C1256D7200462727/\\$file/jomopp3.pdf](http://www.unrisd.org/80256B3C005BCCF9/httpNetITFramePDF?ReadForm&parentunid=5A845EBED2DF5750C1256D7200462727&parentdoctype=paper&netitpath=80256B3C005BCCF9/(httpAuxPages)/5A845EBED2DF5750C1256D7200462727/$file/jomopp3.pdf)

[151] **Jomo K. S et al (1997)**, « *Southeast Asia's Misunderstood Miracle: Industrial policy and economic development in Thailand, Malaysia and Indonesia* ». Westview Press, Boulder, CO, 1997.

[152] **Kanwar S. et Evenson R. (2003)**, « Does intellectual property protection spur technological change? ». *Oxford Economic Papers*, vol.55, n°2, 235-264. Téléchargeable sur [http://www.econ.yale.edu/growth\\_pdf/cdp831.pdf](http://www.econ.yale.edu/growth_pdf/cdp831.pdf)

[153] **Kim J. D, (1999)**, « Inward foreign direct investment regime and some evidence of spillovers in Korea », *KIES Working Paper*, 99-09, seoul: *Korean Institute for International Economic Policy*.

[154] **Kokko A., (1994)**, « Technology, Market Characteristics and Spillovers ». *Journal of Development Economics*, 43, 279-293.

[155] **Krueger A.O (1978)**, *Foreign Trade Regimes and Economic Development: Liberalization Attempts and Consequences*. Ballinger, Cambridge, Ma.

[156] **Krueger A.O (1980)**, « Trade policy as an input to development ». *American Economic Review*, Vol.70, Mai 1980, 288-292.

[157] **Krugman P. (1995)**, *Development, Geography and Economic Theory*. The MIT Press, Cambridge, MA.

[158] **Krugman P. et Livas Elizondo R. (1996)**, « Trade Policy and the Third World Métropolis ». *Journal of Development Economics*, 49, 137-150.

[159] **Krusell P., Ohannian L., Rios-Rull J-V, et Violante G.L. (2000)**, « Capital-skill complementarity and inequality: a macroeconomic analysis ». *Econometrica*, vol.68, n°5, 1029-1054.

[160] **Kumar N. (1996)**, « Intellectual Property Protection, Market Orientation and Location of Overseas R&D Activity by Multinational Enterprises ». *World Development*, Volume 24. 673 à 688.

[161] **Laguérodie S. et Frémaux P. (2002)**, « La nouvelle géographie du commerce mondial ». *Alternatives Economiques*, Hors Série n°54, 4<sup>ème</sup> trimestre 2002, page 58.

[162] **Lai E. (1998)**, « International Intellectual Property Rights and the Rate of Product Innovation ». *Journal of Development Economics*, 55 (1), 115-130.

[163] **Lall S (1998)**, « Faire face aux besoins en capital humain des pays asiatiques qui arrivent à maturité », dans « L'avenir de l'Asie dans l'économie mondiale », sous la directions de C. Froy, F. Harrigan et D. O'Connor. *Asian Development Bank, OCDE*.

[164] **Lanjouw J.O. (2004)**, « Propriété intellectuelle et développement ou comment imposer au monde un système pervers: commentaires ». *Revue d'Economie du Développement*, n°3-4, 145-153.

[165] **Leamer E.E (1984)**, *Sources of international comparative advantage: Theory and evidence*. The MIT Press, Cambridge.

[166] **Leamer E.E (1987)**, « Paths of development in the three-Factor, n-Good General Equilibrium Model ». *Journal of Political Economics*, vol. 95, 961-999.

[167] **Leamer E.E et al (1999)**, « Does natural resource abundance increase Latin American income inequality ». *Journal of Development Economics*, vol. 59, 3-42. Téléchargeable sur <http://www.wcfia.harvard.edu/seminars/pegroup/learner.pdf>

[168] Lee J-Y et Mansfield E. (1996), «Intellectual Property Protection and U.S. Foreign Direct Investment». *Review of Economics and Statistics*, vol. 78, 181-186.

[169] Lee et Vivarelli (2006), « The social impact of globalization in the developing countries ». *IZA (Institute for the Study Labor) Discussion Paper n°1925*, janvier 2006. Téléchargeable sur <http://ftp.iza.org/dp1925.pdf>

[170] Lemoine F (2000), « FDI and opening up in chinese economy ». *CEPII Working Paper 2000-11*, Paris, 88 pages.

[171] Lemoine F et Unal-Kesenci (2004), « Investissements étrangers et rattrapage technologique ». *Revue d'Economie Financière*, n°77, 63-79.

[172] Levine R. et Renelt D. (1992), « A sensitivity analysis of cross-country growth regressions », *American Economic Review*, Vol. 8, No.4 (1992), 942-963.

[173] Levinsohn J. A. (1999), « Employment Response to International Liberalization in Chili ». *Journal of International Economics*, vol.47, avril, 321-344.

[174] L.M et S.L (2002), «Développement: la double fracture». *Alternatives Economiques*, Hors série n°54, 4<sup>ème</sup> trimestre 2002.

[175] Lin P. et Saggi K. (1999), « Incentives for foreign direct investment under imitation ». *Canadian Journal of Economics*, vol.32, n°5, 1275-1298.

[176] Lipsey R. E. (2001), « Foreign direct investors in three Financial Crises ». *NBER Working Paper n° .8084* (Cambridge, massachusetts: National Bureau of Economic Research). 30 pages. Téléchargeable sur <http://www.nber.org/papers/8084>

[177] Lipsey et Sjöholm (2001), « Foreign direct investment and wages in indonesian manufacturing », *NBER Working paper*, n° 8299. Téléchargeable sur <http://www.nber.org/papers/W8299>

[178] **Lora E. et Marquez G (1998)**, « El problema del empleo en América latina : Percepciones y hechos estilizados, in BID (1998) : Cual es el problema de empleo de America latina y como enfrentarlo ? » Séminaire de Cartagena de indias, Colombie, mars.

[179] **Lora E et Oliveira M. (1998)**, « Las politicas macro y los problemas del empleo en América latina », in BID (1998) : Cual es el problema de empleo de America latina y como enfrentarlo ? Séminaire de Cartagena de indias, Colombie, mars.

[180] **Lorz O. et Wrede M. (2006)**, « Standardisation of intermediate goods and international trade ». *Social Science Research Network*. [Http://ssrn.com/abstract=802446](http://ssrn.com/abstract=802446)

[181] **Lowell et Findlay (2003)**, « *L'émigration de personnes hautement qualifiées de pays en développement: impact et réponses politiques. Rapport de synthèse* ». Cahier des migrations internationales 44F, secteur de la protection sociale, Programme des migrations internationales, bureau international du travail, GENEVE.

[182] **Loungani P. et Razin A. (2001)**, « L'investissement direct étranger est-il bénéfique aux pays en développement ? ». *Finances & Développement*. Juin 2001. Téléchargeable sur <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/fre/2001/06/pdf/loungani.pdf>

[183] **Luthje T. (2001)**, « Intraindustry trade in intermediate goods ». *International Advances in Economics Research*, vol. 7, n°4/november 2001. 393-408. <http://www.springerlink.com/content/818416x5245310q0/fulltext.pdf>.

[184] **Machin S. (1994)**, « Changes in the relative demand for skills in the UK labour market ». *Discussion Paper* n°952, avril 1994.

[185] **Mainguy C., (2004)**, « L'impact des investissements directs étrangers sur les économies en développement ». *Revue Région et Développement*, n°20-2004. Téléchargeable sur [http://www.regionetdeveloppement.u-3mrs.fr/pdf/R20/R20\\_Mainguy.pdf](http://www.regionetdeveloppement.u-3mrs.fr/pdf/R20/R20_Mainguy.pdf)

[186] **Mallampally P. et Sauvart K.P (1999)**, « L'investissement direct étranger dans les pays en développement ». *Finances & Développement*. Mars 1999. Consultable sur <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/fre/1999/03/pdf/mallampa.pdf>

[187] **Mansfield E. (1986)**, « The research development tax credit and other technology policy issues». *American Economic Review*, vol. 76, n°2, 190-194.

[188] **Markussen J. (1998)**, « Contracts, Intellectual Property Rights and Multinational investment in Developing Countries». *NBER Working Paper*, n° 6448.  
<http://www.nber.org/papers/w6448>

[189] **Maskus (1997)**, « *The role of intellectual property rights in encouraging foreign direct investment and technology transfer* ». Prepared for the conference “Public-private Initiatives After TRIPS: Designing a Global Agenda”. Forthcoming in *Duke Journal of comparative and international Law*, 1998. <http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/maskus2.pdf>

[190] **Maskus K. et Eby-Konan D. (1994)**, « Trade-Related Intellectual Property Rights: Issues and Explanatory Results». Dans *Analytical and Negotiating Issues in the Global Trading System*, sous la direction de Deardoff et Stern, University of Michigan Press.

[191] **Matuoska A. (2001)**, « Wage Differentials among Local Plants and Foreign Multinational by Foreign Ownership Share and Nationality in Thai Manufacturing», *ICSEAD Working paper series* 2001-25.  
<http://www.icsead.or.jp/7publication/workingpp/wp2001/2001-25.pdf>

[192] **Maurin E., Thesmar D., et Thoenig Mathias (2004)**, « Mondialisation des échanges et emploi: le rôle des exportations ». *Economie et Statistique (INSEE)*, n°2.839, 25-32.

[193] **Maximin B. (2003)**, « Investissement direct étranger, dynamique industrielle et inégalité salariale en Asie ». *Mondes en Développement*, vol.32, n°122, 85-105.

[194] **Mayer T. et Pfister P. (2001)**, « Investissement direct et droits de propriété intellectuelle dans les pays en développement: Une étude empirique des choix de localisation des multinationales françaises ». *Région et Développement* n°13-2001.  
[www.regionetdeveloppement.u-3mrs.fr/pdf/R13/R13\\_%20Mayer\\_Pfister.pdf](http://www.regionetdeveloppement.u-3mrs.fr/pdf/R13/R13_%20Mayer_Pfister.pdf)

[195] **Mazumdar J. et Quispe-Agnoli (2002)**, « Trade and the Skill Premium in developing Countries: The role of intermediate goods and some evidence from Peru ». Working paper



series 2002-11, Federal Reserve Bank of Atlanta.  
[Http://www.frbatlanta.org/filelegacydocs/wp0211.pdf](http://www.frbatlanta.org/filelegacydocs/wp0211.pdf)

[196] **Mc Millan P.M., Zwane A.P et Ashraf N. (2005)**, « My policies or yours : Does OECD support for agriculture increase poverty in developing countries?». *NBER Working Paper Serie n°11289*. 61 pages. Téléchargeable sur <http://www.nber.org/papers/w11289>

[197] **Milanovic B. et Squire L. (2005)**, « Does tariff liberalization increase wage inequality? Some empirical evidence ». World Bank Policy Research Working paper 3571, avril 2005. 65 pages. Téléchargeable sur <http://www.nber.org/papers/W11046>

[198] **Morley S.A (2001)**, « Distribution and growth in latin america in era of structural reform: the impact of globalisation ». *Working Paper n°184*, OECD development centre.

[199] **Mussa M.A (1979)**, « The Two-Sector Model in Terms of its Dual : A Geometric Exposition ». *Journal of International Economics*, 9, N° 4, 513-526.

[200] **Mussard, Seyte et Terraza (2002)**, « Décomposition de l'indicateur de Gini et des mesures de l'entropie ». LAMETA faculté des sciences économiques. Consultables sur <http://www.lameta.univ-montp1.fr/online/gini/articles/DT2002-24.pdf> et sur <http://economicsbulletin.vanderbilt.edu/2003/volume4/EB-03D30001A.pdf>

[201] **Nickell S. (1996)**, « Competition and corporate performance ». *Journal of Political Economy*, 104, 724-746.

[202] **Norbäck P. (2001)**, « *Multinational firms, technology and location* ». *Journal of International Economics*, vol. 54, 449-469. Téléchargeable sur <http://www.sciencedirect.com/science/article/B6V6D-42VM87T-C/2/763e8fbc5aab08f5fdc4ca3acabb0524>

[203] **Nunnen Kamp et Spatz J. (2003)**, « Intellectual Property rights and foreign Direct Investment: The role of industry and host-country characteristics ». Kiel institute for world economics, working paper # 1167, 2003.

[204] **OCDE (1996)**, *Employment outlook*. OCDE, Paris.

[205] **OCDE, BAD (1998)**, *L'avenir de l'Asie dans l'économie mondiale*. Sous la direction de Colm Foy, Francis Harrigan et David O'connor. 1998, 250 pages.

[206] **O'connor D. et Lunati M. R. (1999)**, « Economic opening and the demand of skills in developing countries: a review of theory and evidence ». *Working Paper n° 149, juin 1999*.

[207] **Ohlin B. (1933, 1967)**, *Interregional and international Trade*. Harvard University Press, Cambridge, MA.

[208] **OMC (1998)**, *Rapport annuel*. Organisation Mondiale du Commerce, Genève.

[209] **Orbeta A. (2002)**, « Population and poverty: A review of links, Evidence of the Links, Evidence and Implications for the Philippines ». Prepared for the 2002 Population National Congrès, INNOTECH Building, Diliman Q.C. Téléchargeable sur <http://dirp4.pids.gov.ph/ris/dps/pidsdps0221.pdf>

[210] **Owens et Wood (1997)**, « Export-Oriented Industrialisation through Primary Processing? ». *World Development*, vol. 25, 1457-70.

[211] **Pan-Long Tsai (1995)**, « Foreign direct investment and income inequality: Further evidence ». *World Development*, vol.23, n° 3, 469-483. Téléchargeable sur <http://www.sciencedirect.com/science/article/B6VC6-3YCMM94-49/2/fddcd4d0c8a86bfe6c50fb5996c5d76>

[212] **Parente S. et Prescott E.C. (1994)**, « Barriers to technology adoption and development? ». *Journal of Political Economy*, vol. 102, n°2, 298-321.

[213] **Parienty A. (2003)**, « Les différents modèles du commerce international ». *Alternatives Economiques*, Hors Série n°57, 3<sup>ème</sup> trimestre 2003, 36-37.

[214] **Paus E. et Robinson M. (1997)**, « The implications of increasing economic openness for real wages in developing countries, 1973-90 ». *World Development*, vol. 25, n° 4, 537-547. Téléchargeable sur <http://www.sciencedirect.com/science/article/B6VC6-3SWVJ95-5/2/55c2923bd61f55727cfa16fa2ba4c1f6>

- [215] **Pissarides C. (1997)**, « Learning by trading and the returns to the human capital in developing countries ». *World Bank Economic Review*, vol.11, n°1, 17-34. Téléchargeable sur <http://www.worldbank.org/research/journals/wber/revjan97/pdf/artcle~2.pdf>
- [216] **Pottier C. (1997)**, « Coût du travail, délocalisations et intégration mondiale de la production par les firmes ». *Mondes en Développement*, 1996, tome 24-95, 37-48.
- [217] **Poole J.M. (2004)**, « Decomposing changing wage inequality in Brazil: the effects of international trade and skill-biased technological change. New evidence using matched employer-employee data ». University of California San Diego, janvier 2004. Téléchargeable sur <http://www.econ.ucsd.edu/~jppoole/papers/poole2004.pdf>
- [218] **Pradash B. (2003)**, « Les TIC dans les pays en développement ». *Problèmes Economiques*, n°2.832. Novembre 2003, 22 à 28.
- [219] **Quentin F. (2004)**, « Délocalisations :La guerre entre pays du Sud ». RFI, 2004. Consultable sur [http://www.rfi.fr/actufr/articles/056/article\\_29852.asp](http://www.rfi.fr/actufr/articles/056/article_29852.asp)
- [220] **Ram, R. (1984)**, « Population increase, economic growth, educational inequality, and income distribution: Some recent evidence ». *Journal of Development Economics*, vol. 14 (avril 1984), 419-428.
- [221] **Ramstetter E. O, (2000)**, « Recent trends in foreign direct investment in Asia: the aftermath of the crisis to late 1999 », Kita Kyushu: *The International Center for the Study of East Asian Development, Discussion Paper 00/02*, february.
- [222] **Rapport annuel du BIT (2006)**, « Global employment trends ». Téléchargeable sur: <http://www.ilo.org/public/english/employment/strat/download/getb07en.pdf>
- [223] **Rapport sur le commerce et le développement 2002**, «Les pays en développement dans le commerce international ». UNCTAD/TDR/2002. Téléchargeable sur: [http://www.unctad.org/fr/docs/tdr2002\\_fr.pdf](http://www.unctad.org/fr/docs/tdr2002_fr.pdf)

[224] **Rapport sur le commerce et le développement 2003**, « Accumulation de capital, croissance économique et transformation structurelle ». UNCTAD/TDR/2003. Téléchargeable sur: [http://www.unctad.org/fr/docs/tdr2003\\_fr.pdf](http://www.unctad.org/fr/docs/tdr2003_fr.pdf)

[225] **Rapport sur le commerce et le développement 2005**, « Developing countries in international trade 2005. Trade and development index ». Téléchargeable sur [http://www.unctad.org/en/docs/dtctab20051\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/dtctab20051_en.pdf);

[226] **Rapport sur le développement industriel 2002/2003**, « La compétitivité par l'innovation et l'apprentissage ». ONUDI, 2002. Téléchargeable sur: [http://www.unido.org/file-storage/download/?file\\_id=9450](http://www.unido.org/file-storage/download/?file_id=9450)

[227] **Réunion des ministres de la zone francs à Paris**, « *Les investissements directs étrangers dans les pays de la zone franc* ». septembre 2004. [www.izf.net/izf/documentation/rapports/zfsept2004/IDE\\_ZF.htm](http://www.izf.net/izf/documentation/rapports/zfsept2004/IDE_ZF.htm)

[228] **Revenga A. (1997)**, « *Employment and wage effects of trade liberalization : The case of Mexican Manufacturing* ». Journal of Labor Economics, 1997, vol. 15, n°3-2. 21-43. Téléchargeable sur [http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/1995/10/01/000009265\\_3961019150349/Rendered/PDF/multi0page.pdf](http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/1995/10/01/000009265_3961019150349/Rendered/PDF/multi0page.pdf)

[229] **Robbins D. (1994a)**, « *Malaysian Wage Structure and its Causes* ». Unpublished paper, Harvard University.

[230] **Robbins D. (1994b)**, « *Philippines Wage and Employment Structure 1978-93* ». Unpublished paper, Harvard University.

[231] **Robbins D. (1995a)**, « *Earnings Dispersion in Chile after trade Liberalisation* ». Unpublished paper, Harvard University. B

[232] **Robbins D. (1995b)**, « *Trade, Trade Liberalisation and Inequality in Latin America and East Asia : Synthesis of Seven Countries Studies* ». Unpublished paper, Harvard University.

[233] **Robbins D. (1996)**, « Evidence on trade and wages in the developing world ». *Working Paper n°119*, décembre 1996.

[234] **Robbins D. (2003)**, « The impact of trade liberalization upon inequality in developing countries. A review of theory and evidence ». *Working Paper n°13*, octobre 2003. Téléchargeable sur [http://www.webpondo.org/ujaveriana/N5\\_Robbins.pdf](http://www.webpondo.org/ujaveriana/N5_Robbins.pdf)

[235] **Robinson J. A (2001)**, « Where does inequality come from? Ideas and implications for latin america ». *OECD development centre n°188*, décembre 2001. Téléchargeable sur <http://www.oecd.org/dataoecd/9/60/2731395.pdf>

[236] **Rodriguez F. (2000)**, « *Factor shares and research booms: Accounting for the evolution of Venezuelan inequality* », in World Institute for Development Economics Research. Research paper from world institute for development economics research. Research paper. [www.wider.unu.edu/publications/wp205.pdf](http://www.wider.unu.edu/publications/wp205.pdf)

[237] **Rodrik D., (1994)** « *Getting prices right: How South Korea and Taiwan grew rich* », NBER Working Paper N°4964, décembre 1994. Téléchargeable sur <http://www.nber.org/papers/w4964.pdf>

[238] **Rodrik D. (1997)**, *Has globalization gone too far?* ed. Institute for International Economics.

[239] **Rodrik D. (1999)**, « *The new global economy and developing countries: making openness work* ». Policy essay n°24, Overseas Development Council, Johns Hopking University Press, Washington DC. Voir aussi le résumé dans *Journal of International Economics*, vol. 55, 2001.

[240] **Romer (1990)**, « Endogenous technological change ». *Journal of Political Economy*, p98. traduit dans *Annales d'Economie et des Statistiques*, n° 22, 1-32.

[241] **Rougier E. (2000)**, « Ouverture et inégalités dans les pays à revenu intermédiaire : le cas de l'Amérique latine ». CED, Université Montesquieu-Bordeaux IV. [www.dauphine.fr/edocif/tunis/rougier.pdf](http://www.dauphine.fr/edocif/tunis/rougier.pdf) ou sur <http://ced.u-bordeaux4.fr/ceddt52.pdf>

[242] **Sach et Warner A. (1995)**, « Economic reform and the process of global integration ». *Brookings Papers on Economic Activity*, n°1.

[243] **Saint-Paul G. (2004)**, « To what extent should less-developed countries enforce intellectual property? ». *CEPR Discussion Paper* n°4713.

[244] **Salama P. (1994)**, « La pauvreté en Amérique latine : y a-t-il une issue équitable ? ». [http : //risal.collectifs.net/article](http://risal.collectifs.net/article).

[245] **Salama P. (2001)**, « Les nouveaux paradoxes de la libéralisation en Amérique latine ». *Problèmes d'Amérique latine*, n°41, avril-juin 2001, 71-91.

[246] **Salama P. (2002)**, « La pauvreté prise dans les turbulences macroéconomiques en Amérique latine ». *Problèmes d'Amérique latine*, n°45, 2002, 89-110.

[247] **Sader E. (2004)**, « L'héritage libéral en Amérique latine », [http : //risal.collectifs.net/article.Php3 ? id\\_article=1055](http://risal.collectifs.net/article.Php3?id_article=1055).

[248] **Schive Chi et Chen T-J. (2004)**, *The globalization of business in Taiwan* . in: Tain-Jy Chen and Joseph S. Lee, eds., *The New Knowledge Economy of Taiwan* (Cheltenham: Edward Elgar).

[249] **Schumpeter J. (1934)**, *The theory of economic development*. Harvard University Press, Cambridge (Press).

[250] **Slaughter 1998**, « What are the results of product-price studies and what can we learn from their differences? ». *NBER Working Paper*, n°6591, juin.

[251] **Sundaram J. (2003)**, « *Globalisation, liberalization and equitable development: Lessons from East Asia* ». United Nations Research Institute for Social Development. Overarching concern, paper number 3, juillet 2003.

[252] **Susiki H., (1999)**, « L'évolution des marchés du travail en Asie. Esquisse d'une typologie entre régulation autoritaire et régulation par les marchés ». *Economie et Sociétés*, Hors Série, n°36, 11-12/1999, 379-391.

[253] **Takalo T. et Kanninen V. (2000)**, « Do patents slow down technological progress? ». *International Journal of Industrial Organisation*, 18, 1105-1125. Téléchargeable sur: <http://www.sciencedirect.com/science/article/B6V8P-40V4CP9-7/2/cf3d9036cfc39c9d90d2559c703bd771>

[254] **Tan H. (2000)**, « Technological Change and Skills Demand : Panel Evidence from Malaysian Manufacturing ». *Working Paper, the World Bank Institute*. Téléchargeable sur [http://info.worldbank.org/etools/docs/library/211107/h\\_tan.pdf](http://info.worldbank.org/etools/docs/library/211107/h_tan.pdf)

[255] **Taylor S. (1994)**, « TRIPS, Trade and growth ». *International Economic Review*, 35(2), 361- 381.

[256] **Taylor K. et Driffield N (2000)**, « Wage dispersion and the role of multinationals: Evidence from UK panel data». Paper presented at the International Economic Association, conference on Globalisation and labour markets, University of Nottingham, July 2000. See <http://www.nottingham.ac.uk/economics/iea>

[257] **Te Velde D.W (2001)**, « Policies Towards Foreign Direct Investment in Developing Countries: Emerging Best-Practices and Outstanding Issues”, paper presented at FDI conference at ODI, March 2001. Téléchargeable sur [http://www.odi.org.uk/iedg/FDI\\_Conference/FDIhome.html](http://www.odi.org.uk/iedg/FDI_Conference/FDIhome.html).

[258] **Te Velde D.W et Morrissey O. (2002)**, *Foreign direct investment, skill and wage inequality in East Asia*. Mimeo, DESG conference in Nottingham: April. 21 pages. Téléchargeable sur [http://www.odi.org.uk/iedg/FDI\\_who\\_gains/skills\\_wage\\_inequality.pdf](http://www.odi.org.uk/iedg/FDI_who_gains/skills_wage_inequality.pdf)

[259] **Te Velde (2002)**, « Government policies for inward foreign direct investment in developing countries: Implications for human capital formation and income inequality ». *OECD Working paper n°193*, août 2002. Téléchargeable sur <http://ideas.repec.org/p/oec/devaaa/193-en.html>

[260] **Thi Anh-Dao Tran (1999)**, « Libéralisation commerciale et industrialisation en Asie du Sud-Est: implication pour le Vietnam ». *Revue Tiers Monde*, volume 40, n°158. avril-juin 1999.

[261] **Topel R. (1998)**, *Labour Market and Economic Growth*. Paper presented at the society of Labour Economists, San Francisco, May. [Http://gsbmxn.uchicago.edu:80/SOLE/1998.htm](http://gsbmxn.uchicago.edu:80/SOLE/1998.htm)

[262] **Topalova P. (2005)**, « Trade liberalization, poverty and inequality: Evidence from indian districts ». *NBER Working paper Series 11613*. Téléchargeable sur <http://www.nber.org/papers/w11614>

[263] **Trade and Development Report 1999**. *Fragile recovery and risk*. UNCTAD, (1999). Téléchargeable sur [http://www.unctad.org/en/docs/tdr1999\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/tdr1999_en.pdf)

[264] **UNCTAD (2001)**, « Globalization and the labour market ». Paper prepared by the UNCTAD secretariat for the meeting of the ILO working Party on the social dimension of globalization, 12-11-2001. UNCTAD/GDS/MDPB/Misc.14. Téléchargeable sur <http://www.unctad.org/en/docs/pogdsmdbpm14.en.pdf>

[265] **Vercellone C. (2002)**, « Division internationale du travail, propriété intellectuelle et politiques du développement à l'heure du capitalisme cognitif ». [www.univ-reims.fr/Labos/ESSAI/patrimoine/DevelopcognitifMSEdef.pdf](http://www.univ-reims.fr/Labos/ESSAI/patrimoine/DevelopcognitifMSEdef.pdf). Publié sous le titre « Les politiques de développement à l'heure du capitalisme cognitif ». *Revue multitudes*, n°10.

[266] **Vimont et Farhi (1997)**, *Concurrence internationale et balance en emplois*. Economica, Paris.

[267] **Wade R. H. (2004)**, « Is globalization reducing poverty and inequality? ». *World Development vol. 32, n°4, 567-589*.

[268] **Watal J. (1998)**, *Product Patents, Pharmaceutical Prices and Welfare Losses: The Indian Numbers Revisited*. Mimeo.

[269] **Weeks J. (1999)**, « Salaires, emploi et droits des travailleurs en Amérique latine ». *Revue Internationale du Travail*, vol.138, n°2, 164-182.

[270] **Welch (1999)**, « In defense of inequality ». *American Economic Review*, vol. 89, n°2, mai, 1-17.



[271] **Weller J. (2000)**, « Tendencias del empleo en los años noventa en América Latina y el Caribe ». *Revista de la CEPAL*, n° 72, décembre.

[272] **Wood A. (1994)**, *North-South trade, employment and inequality*. Oxford, Clarendon Press.

[273] **Wood A. 1995**, « How Trade Hurt Unskilled Workers ». *Journal of Economic Perspectives*, vol.9, n°3, 57-80 .

[274] **Wood A. (1997)**, « Ouverture à l'échange et inégalités de salaires dans les pays en voie de développement : Le défi posé par les pays d'Amérique Latine ». Dans « Commerce Nord-Sud migration et délocalisation : Conséquences pour les salaires et l'emploi. » *Economica*, 1997.

[275] **Wood A. (1998)**, "Globalisation and the rise in labour market inequalities". *Economic Journal*, n°108, septembre, 1463-1482.

[276] **Wood A. et Berge K. (1997)**, « Exporting Manufactures : Human resources, Natural resources, and Trade Policy ». *Journal of Development Studies*, Vol. 34, 35-59.

[277] **Wood A. et Ridao-Cano (1999)**, « Skill, trade, and international inequality ». *Oxford Economic Papers*, vol. 51, 89-119. Téléchargeable sur <http://www.ids.ac.uk/ids/bookshop/wp/wp47.pdf>

[278] **World Bank, (1991)**, *World Development Report 1991*. New York: Oxford University Press, 1991. Téléchargeable (par paiement) sur <http://www.us.oup.com/us/catalog/general/subject/Economics/Developmental/~~/dm1ldz11c2EmY2k9OTc4MDE5NTIwODY5Ng==?view=usa&sf=toc&ci=9780195208696>

[279] **World Bank, (1993)**, *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*. NY, Oxford University Press. Téléchargeable sur [http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/1993/09/01/000009265\\_3970716142516/Rendered/PDF/multi\\_page.pdf](http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/1993/09/01/000009265_3970716142516/Rendered/PDF/multi_page.pdf)

[280] **World Bank, (1995)**, *World Development Report 1995*. Washington, DC: World Bank, 1995. Téléchargeable sur <http://www.worldbank.com/html/prddr/trans/ja95/aug-ar6.htm>

[281] **World Bank, (2004)**, *Global Development Finance, Harnessing Cyclical gains for development*. Washington, avril 2004.

[282] **World Bank (1995, 2004)**, « Migration and the skill composition of labor force: the impact of trade liberalization in developing countries ». Téléchargeable sur <http://www.gfptt.org/Entities/ReferenceReadingProfile.aspx?id=6b0a145e-17... - 24k ->

[283] **World Investment Report 1998**, *Trends and Determinant*, CNUCED, 1999. Téléchargeable sur <http://www.unctad.org/en/docs/wir98ove.pdf>

[284] **World Investment Report 2002**, « *Transnational corporations and export competitiveness* ». CNUCED (2002). Téléchargeable sur: [http://www.unctad.org/en/docs/wir2002\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/wir2002_en.pdf)

[285] **World Investment Report 2005**, « *Transnational corporations and the internationalization and R&D* ». CNUCED. Téléchargeable sur [http://www.unctad.org/en/docs/wir2005\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/wir2005_en.pdf)

[286] **World Investment Report 2006**, « *FDI from developing countries and Transition Economies: Implication for developement* ». CNUCED, téléchargeable sur [http://www.unctad.org/en/docs/wir2006\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/wir2006_en.pdf)

[287] **Young A. (1991)** « Learning by doing and the dynamic effects of international trade ». *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 106, n°425, 369-405.

[288] **Zhao Y (2001)**, « Foreign direct investment and relatives wages: The cases of China ». *China Economic Review*, vol. 12, 33-57.

## **TABLE DES ANNEXES**

<b>Annexe A1</b> : Classification de la qualification de la population active selon l'ISCED 97	<b>397</b>
<b>Annexe A</b> : Wood et Ridao-Cano (1999)	<b>398</b>
<b>Annexe B</b> : Modèles de diffusion des technologies	<b>399</b>
<b>Annexe C</b> : Modèles d'IDE et de transfert de technologie	<b>401</b>
<b>Annexe D</b> : Modèles de la nouvelle théorie de la croissance	<b>403</b>
<b>Annexe E</b> : Modèles empiriques sur les liens IDE et inégalités salariales	<b>406</b>
<b>Annexe F</b> : Résultats et comparaisons des mouvements inter sectoriels et intra sectoriels de la main d'œuvre des pays du Sud	<b>408</b>
<b>Annexe G</b> : Détails de résolution du modèle	<b>410</b>

## **ANNEXE A1**

### **Classification de la qualification de la population active selon l'ISCED 97**

**X** : Non scolarisés.

**Niveau 0** : pré-primaire

**Niveau 1** : primaire

**Niveau 2** : secondaire inférieur

**Niveau 3** : secondaire

**Niveau 4** : post secondaire, le niveau n'est pas différent du 3.

**Niveau 5** : première étape de l'éducation tertiaire. Ne donne pas directement accès à un type de qualification.

**Niveau 6** : deuxième étape de l'éducation tertiaire qui donne accès à un niveau de qualification supérieur.

*Dans notre étude de la qualification de la population active les travailleurs appartenant à des niveaux 1 à 5 sont des non qualifiés, seuls ceux entrant dans le niveau 6 sont des qualifiés.*

## ANNEXE A

### Wood et Ridao-Cano (1999)

	Hypothèses	Résultats en terme d'inégalités	Commentaires
<b>Figure 1</b>	Il existe deux biens avec une offre de travail inélastique. C'est-à-dire qu'elle ne varie pas quel que soit la demande de travail. A l'ouverture on assiste à une modification de la demande de travail.	Dans les PED, les inégalités sont plus faibles après ouverture, ce qui est conforme aux prédictions du modèle HOS.	Les pays en développement sont spécialisés dans la production des vêtements. Donc, dès lors qu'il y a ouverture on assiste à une plus forte exportation de ce bien. La demande de travail qui est non qualifié pour ce type de bien augmente, le salaire également.
<b>Figure 2</b>	Il existe plusieurs biens, une offre inélastique et le facteur terre. On prend le cas d'un pays abondant en terre et un autre qui en possède très peu.	On constate de plus fortes inégalités de salaire dans les PED fortement dotés en terre.	Ici, les pays faiblement dotés en terre sont les pays développés. Ce qui limite à une comparaison riches-pauvres. Cependant des études empiriques confirment l'existence de plus faibles inégalités dans les PED à faible dotation en terre.
<b>Figure 3</b>	Plusieurs biens, pas de terre, offre élastique. L'offre relative de travail qualifié évolue positivement en fonction du salaire relatif. Avec l'ouverture cette offre baisse dans les PED.	En terme d'inégalité, dans les PED le nombre de travailleurs qualifiés baisse par rapport au nombre de travailleurs non qualifiés. Ce qui tendrait à baisser les inégalités de salaire.	Cette analyse repose sur celle faite précédemment en terme de dotations factorielles. En effet, dans les PED ayant de fortes dotations en terre, il existe un retard certain d'industrialisation. Les politiques de formations butent sur une masse de main d'œuvre considérable essentiellement non-qualifié. Puis, face à une demande de qualification insuffisante, les investissements en capital humain qui ont pu être réalisés ont un rendement inférieur à celui escompté.

## ANNEXE B

### Modèles de la nouvelle théorie de la croissance

Auteurs	Années	Hypothèses	Résultats	Commentaires
Benhabib et Spiegel	1994	Le capital humain peut directement influencer la productivité en déterminant la capacité des nations à innover des nouvelles technologies adaptées à la production domestique. La seconde hypothèse repose sur l'habilité d'une nation à adapter et à mettre à l'œuvre des nouvelles technologies venant de l'étranger.	Ils trouvent une petite évidence sur le fait que le capital humain mesure les influences de la croissance de l'output comme un facteur d'input dans une fonction standard néoclassique de production. Mais il n'y a pas un résultat significativement positif sur l'association entre le stock de capital humain et la croissance de la productivité.	Les auteurs supposent que ce résultat est issu du rôle du capital humain à la fois dans la génération locale de technologie et le succès des imitations des technologies développées à l'étranger.
Barro R. J.	1991	Étude de 98 pays de 1960 à 1985. Le taux de croissance du PIB réel par tête est relié au capital humain initial. Les pays qui ont le taux de capital humain le plus élevé sont ceux qui ont le taux de fertilité le plus bas.	Régressions sur le taux de croissance annuel moyen du PIB réel par tête. Le stock de capital humain affecte la croissance principalement à travers l'investissement en capital physique. Le capital humain et physique deviennent donc complémentaires.	Un pays pauvre tend à avoir une croissance plus rapide que les pays riches seulement pour une quantité donnée de capital humain.
Parente et Prescott	1994	Ils proposent un modèle théorique dans lequel l'adoption des technologies et les barrières sont les questions centrales. Le modèle est calibré par rapport aux observations de la croissance américaines et de la période d'après guerre (miracle de développement) japonaise.	L'ouverture expose les PED aux nouvelles idées et technologies. Les coûts d'adoption de ces technologies sont fonction de certaines conditions domestiques, dont les plus importantes sont la taille et la qualité du stock de capital humain.	Les auteurs estiment que si la Corée du Sud a connu son développement c'est à cause de la baisse des barrières à l'adoption des technologies. De même, si les Philippines ne connaissent pas le même cheminement c'est parce qu'il y a maintenant des barrières à l'adoption des technologies.

Sachs et Warner	1995	Incorporent la mesure de l'ouverture économique dans un modèle de type Barro de régression de la croissance où le capital humain est la variable explicative.	L'ouverture n'affecte pas l'offre de capital humain alors qu'elle augmente les investissements en capital physique, c'est-à-dire que les économies ouvertes ne semblent pas accumuler le capital humain à un taux plus rapide que les économies fermées. Si le capital humain et physique sont complémentaires, une plus forte hausse du ratio Investissement/PIB: dans les économies ouvertes peut entraîner la demande de H sans qu'il y ait pour autant hausse d'offre. Ce qui expliquerait l'accroissement des salaires des travailleurs qualifiés.	Ils examinent également les effets de la croissance de la libéralisation commerciale dans les pays en développement qui ont ouvert leurs économies depuis 1975. Ils en déduisent qu'en augmentant la compétition et la spécialisation, la libéralisation commerciale a contribué à la croissance. Mais les conséquences de la croissance de la réforme commerciale dépend aussi des structures internes des économies.
-----------------	------	---	---	--

## ANNEXE C

### Modèles d'investissement direct étranger et de transfert de technologie

<i>Auteurs</i>	<i>Années</i>	<i>Hypothèses</i>	<i>Résultats</i>	<i>Commentaires</i>
Cordella et Grilo	1998	Modèle théorique qui examine ce qui justifie les décisions de délocalisation d'une firme vers un pays ou une région. Repose sur l'hypothèse que le pays qui bénéficie d'une délocalisation offre des coûts salariaux avantageux. Il existe deux biens mais de contenus technologiques différents et deux firmes.	Les firmes du Nord ont intérêt à délocaliser les biens intensifs en forte technologie, car dans le cas d'un bien intensif en main d'œuvre, ils subiront une baisse de leur bien-être (Chômage, hausse des inégalités salariales). Cette perte en bien-être lors du choix de la délocalisation du bien faible en technologie n'est pas compensé par les gains obtenus par l'acquisition des parts de marché.	Cette étude ne rend pas compte des inégalités de salaire ou d'emploi dans les pays du Sud.
Glass et Saggi	1998	Modèle théorique qui met en exergue les conditions nécessaires à un transfert de technologie. On a deux pays de niveau de développement différent. Dans les pays en développement, on suppose que les travailleurs sont mobiles de la firme étrangère à la firme locale. Ce qui permet le transfert de technologie.	Si la firme permet le transfert de technologie, elle obtiendra des profits plus élevés en versant des salaires au niveau du marché local. Mais cette décision peut-être contraire aux objectifs de politique économique. La firme versera alors des salaires plus élevés pour limiter le transfert de technologie qui se réaliserait via la mobilité des travailleurs d'une firme à l'autre. Dans les deux cas les travailleurs du pays hôte bénéficient de l'emploi et/ou d'un salaire plus élevé.	Ce modèle permet de mettre en évidence le fait que le transfert des technologies à travers l'implantation d'une firme dans un pays étranger n'est pas automatique. C'est une décision de politique économique qui doit trancher entre le fait de bénéficier de faibles coûts salariaux et protéger leurs connaissances. Cependant, peut-être qu'il n'y a de véritable enjeu économique dans le transfert des technologies que si le produit, dont les segments de production sont délocalisés, sont de haut niveau technologique.



Haaland et Wooton	1998	Modèle théorique qui étudie l'impact des délocalisations dans les pays en développement. Les biens sont différenciés horizontalement et les pays d'accueil se livrent à une guerre de taxes pour attirer un maximum d'IDE.	L'accueil d'une firme étrangère est profitable au pays hôte en terme d'emploi. Mais les profits des pays d'accueil peuvent s'avérer nuls si une guerre de subsides, dans le but d'attirer les IDE, s'installe.	C'est un article qui met un accent sur les effets pervers des IDE si les pays d'accueil en font une priorité. Les auteurs n'insistent pas sur les conséquences en terme d'inégalités.
Norbäck	2001	Modèle théorique et empirique. Etude de l'interaction entre les décisions d'investissement en R&D et le choix entre délocalisation et exportation. Une firme produit un bien homogène dont la demande est localisée dans un autre pays considéré comme le marché mondial.	Les profits des firmes dépendent des coûts de transferts technologiques qui doivent demeurer bas. La baisse des coûts de transport aurait un effet négatif sur les IDE qui seront alors constitués plus de biens intensifs en main d'œuvre non qualifiés qu'en technologie. De plus le contenu des IDE a changé au cours du temps. Il tendrait à baisser dans les PED à cause de la libéralisation commerciale. Ces flux ne correspondraient qu'à du travail non qualifié.	Ce papier démontre que la délocalisation n'est plus la seule alternative pour alléger des coûts de production. Avec la mondialisation et la baisse des barrières tarifaires, les pays d'origine peuvent préférer, sous certaines conditions, le choix de l'exportation à la délocalisation. Et que dans ce cas leur savoir technologique peut être préservé.
Dirk Willem te Velde	2001	Modèle théorique et empirique qui teste l'impact des IDE sur le marché des qualifications. Etudes de cinq pays d'Asie de l'Est. (Singapour, Thaïlande, Hong Kong, Philippines, Corée).	Les régressions indiquent qu'il n'y a pas d'évidence d'une baisse des inégalités.	Ne concerne que les économies dynamiques d'Asie.

## ANNEXE D

### Modèles de diffusion des technologies

Auteurs	Années	Hypothèses	Résultats	Commentaires
Grossman et Helpman	1990	Un modèle à deux pays qui diffèrent par leur productivité du travail dans les secteurs de la R&D et des biens intermédiaires. Nous sommes en situation de libre échange des marchandises et des capitaux avec libre circulation des idées.	Ils supposent que si le facteur travail, utilisé dans le secteur de la RD, augmente dans les deux pays, le taux de croissance mondial augmentera également.	Il existe cependant des nuances. Si un pays instaure un tarif douanier à l'importation ou une subvention à l'exportation, pour le bien indifférencié, la fabrication de celui-ci devient rentable, et la part de cette nation dans la production mondiale de biens intermédiaires et de RD diminue.
Grossman et Helpman	1991	Prendent l'exemple d'un petit pays ouvert sur le reste du monde. Ses échanges de marchandises sont limités à deux biens de consommations indifférenciés : celui qu'il produit et celui qu'il exporte	Une politique de restriction aux échanges freinerait la croissance, baisserait l'accès à la connaissance et diminuerait la main d'œuvre dans le secteur de la RD. Cette restriction freinerait également la croissance car les contacts internationaux et l'accès aux connaissances du reste du monde sont limités.	L'absence de restriction met le petit pays dans la mesure d'innover davantage, d'élargir plus rapidement sa gamme de biens intermédiaires et donc de croître plus vite.
Rivera-Batiz et Romer	1991	Les auteurs partent d'une situation de liberté des échanges de marchandises et de circulation des idées. Les deux nations ont des caractéristiques identiques.	Avec le commerce le niveau de connaissances des pays double et devient supérieur au niveau d'une économie en autarcie. La croissance de productivité du capital humain conduit à un déplacement de la main d'œuvre vers le secteur de RD. Si l'échange a lieu avec des pays de niveau technologique différent, il va y avoir une mise en place de nouvelles connaissances qui vont accroître la productivité du capital humain.	Une simple libéralisation des échanges de marchandise entre les deux nations, vivant préalablement en autarcie, a pour effet de les obliger à développer des biens d'équipement différents. Ils suppriment donc les redondances dans l'effort de RD.

Stokey	1991	Développe un modèle, avec travail hétérogène, différencié par le niveau de capital humain. Le travail empirique concerne les différences entre pays dans le capital humain que l'on relie à la production et au commerce.	Le travail est différencié par qualifications et sont imparfaitement substituables entre eux. Par rapport aux économies pauvres en qualification, l'ouverture tend à réduire le prix domestique des biens intensifs en capital baissant ainsi le rendement du capital humain utilisé dans cette production (de fait la croissance du PIB). Différent du modèle standard Hos, en terme de dynamique des effets résultant du Spillover social de l'investissement. Mais en supposant que le travail est le seul input productif, ce modèle ne prend pas en compte les effets possibles de l'ouverture sur les coûts domestiques des biens capital importés et de la technologie qu'ils incorporent. Et donc ne peut pas rendre compte de la demande de qualification.	L'auteur souligne que si les industries dans lesquelles les pays les moins développés ont un avantage comparatif statique sont des industries dans lesquelles les opportunités d'apprendre sont limitées, alors les effets de la libéralisation commerciale sont rapides dans les pays industrialisés et lents dans les pays les moins développés.
Borensztein et al.	1995	Ils considèrent un modèle où le progrès technique est le résultat du « capital deepening » dans la forme d'un accroissement de la variété de biens capital. Il utilise une fonction de production Cobb-Douglas. La hausse du nombre de biens capital n'est possible qu'avec que s'il y a une adaptation de la technologie valable dans le pays concerné.	L'IDE est un important véhicule du transfert de technologie, il contribue beaucoup plus à la croissance que l'investissement domestique dans 69 PED. Il existe une complémentarité entre l'IDE et le capital humain.	L'auteur précise que le rôle de l'IDE sur la croissance n'est possible que lorsqu'il existe une capacité à absorber des technologies avancées dans le pays d'accueil.

Pissarides C.A	1997	La mesure de l'état de la technologie se fait à travers le nombre de la variété du capital. La rapidité de l'apprentissage dépend de la différence de connaissance entre les producteurs d'un pays et les partenaires commerciaux	Le transfert des technologies est biaisé en faveur du travail qualifié, et donc a accru les inégalités dans les PED à l'ouverture. Cet acquis en technologie est néanmoins provisoire car les PED copient au lieu d'apprendre. La mise en place de cette opération nécessite du travail qualifié, donc accroît leur demande par rapport à celle des travailleurs non qualifiés.	Cet article permet de souligner les limites du copiage de technologie. Les travailleurs du Sud apprennent l'utilisation d'une technologie et non sa conception.
Wood A.	1998	Se base sur le modèle Heckscher-Ohlin pour étudier les effets du commerce sur les inégalités salariales. Effet accru par la baisse des coûts de transport et une plus grande circulation des personnes et des biens.	La baisse des coûts de transport augmente la communication entre les deux pôles. Si on sait que le travail qualifié augmente au Nord, on ignore les mécanismes qui commandent une hausse du travail qualifié au Sud. Cette évolution dépend en outre de la spécification de la technologie de production. On estime que le transfert de technologie suscite de la part des PED une orientation vers la production de biens de plus haute qualité. D'où une hausse de la demande de travail qualifié. D'un autre côté, il est possible que les travailleurs qualifiés du Nord aillent au Sud et contribuent à augmenter la productivité du travail non qualifié dans les PED et peut-être accroître leur rendement relatif.	Il estime que l'expansion du bien de haute qualité au Sud a entraîné la hausse des salaires des travailleurs du Sud tandis que baisse les salaires des travailleurs qualifiés du Nord.

## ANNEXE E

### Modèles empiriques sur les liens investissements directs étrangers et inégalités salariales

Auteurs	Années	Hypothèses	Résultats	Commentaires
Pan-long Tsai	1995	Teste la corrélation entre les IDE et les inégalités dans les pays asiatiques. Le coefficient de Gini est présenté comme la variable dépendante. L'étude porte sur 35 pays en développement.	Les IDE ne sont pas responsables de la hausse des inégalités. Au contraire ils re-dynamisent les économies sous développées.	Article se basant essentiellement sur les économies dynamiques d'Asie ayant des inégalités assez faibles ou moins importantes.
Feenstra et Hanson	1996	Modèle avec libre échange et une mobilité internationale des capitaux. On produit un bien final qui nécessite une certaine dose de biens intermédiaires dont la production demande des proportions variables de travail qualifié par rapport au travail non qualifié. Un bien qui induit une hausse des salaires relatifs des travailleurs qualifiés au Nord et au Sud.	Avec la mobilité du capital, et en supposant que le rendement du capital est plus élevé dans les régions le plus pauvres du Sud, les flux de capitaux du Nord vers le Sud baisse les coûts locaux. L'intensité moyenne de la qualification dans la production du Sud augmente et les salaires relatifs des qualifiés augmentent également tout comme dans le Nord.	On estime donc que dans la réalité il y aurait dans le Sud une hausse des inégalités salariales entre travailleurs qualifiés et travailleurs non qualifiés plus grande que celle du Nord.
Feenstra et Hanson	1997	On étudie l'impact de l'IDE sur la part des salaires des qualifiés à Mexico de 1975 à 1988. L'IDE est mesuré à travers les implantations d'unité d'assemblage à capital étranger.	La part des salaires des qualifiés serait plus élevée dans les secteurs où l'IDE est important. La croissance de l'IDE est positivement corrélée avec la demande relative de travail qualifié. Dans les régions où l'IDE est concentré, la croissance de l'IDE représente 50% de la hausse de la part des salaires des travailleurs qualifiés. Ce qui signifie que les inégalités salariales augmentent.	Ils réfutent l'hypothèse de la littérature qui dit que les changements dans la demande de qualification sont dus aux mouvements intersectoriels. Les auteurs pensent que la hausse de la demande de travail qualifié au Mexique et aux Etats-Unis est due aux mouvements intra firme.
Lipsev et Sjolom	2003	Ils examinent les différentiels de salaires entre les entreprises étrangères et les usines locales en Indonésie sur un échantillon de 14000 manufactures en 1996.	Les entreprises étrangères paient 12% de plus aux travailleurs non qualifiés et 22% de plus aux travailleurs qualifiés par rapport aux entreprises locales.	Les inégalités salariales seraient donc plus élevées dans les entreprises étrangères.

Matsuoka	2002	Ils étudient les salaires versés par les entreprises à capitaux étrangers en Thaïlande sur un échantillon de 5122 manufactures en 1996, 2407 manufactures en 1998.	La prime salariale est plus élevée pour les qualifiés par rapport aux non qualifiés. En 1996 les qualifiés sont payés 20% de plus et les travailleurs non qualifiés 8%. En 1998 les qualifiés sont payés 28% de plus et les non qualifiés 12%	Les auteurs estiment que la hausse de la prime salariale n'est pas seulement due au biais technologique.
Zhao	2001	Sur un échantillon de 5345 firmes locales et 188 firmes étrangères en 1996 en Chine. Nous avons un secteur privilégié (accessible par l'éducation) et un secteur non privilégié.	Pour attirer les travailleurs qualifiés les FMN les paient davantage que les non qualifiés.	La même réflexion sur la non responsabilité totale de la technologie. La hausse des inégalités salariales serait due en partie au désir des FMN de s'attirer les meilleures compétences dans leurs entreprises. Mais même indirecte cette procédure est liée à l'usage de la technologie.
Te Velde	2001	Modèle d'offre et de demande représenté par une fonction de production CES avec le travail non qualifié et le travail qualifié. L'indice d'efficacité du travail dépend du trend temporel exogène (t) et du stock réel de l'IDE intérieur défini comme un pourcentage du PIB. On estime l'équation sur un panel de 5 pays de 1985 à 1998.	Il n'y a pas de forte évidence que l'IDE baisse les inégalités salariales. Les évidences sont fortes en Thaïlande, mais faibles pour Singapour, Hong Kong, Philippines, Corée.	En supposant que l'IDE est biaisé en faveur de la qualification il y a nécessairement hausse des inégalités salariales surtout à Singapour.

**ANNEXE F<sup>278</sup> : Résultats et comparaisons des mouvements inter sectoriels et intra sectoriels de la main d'œuvre des pays du Sud**

PAYS	TRAVAIL	SECTEUR 1	SECTEUR 2	SECTEUR 3
Costa Rica	NON QUALIFIE	$\sum \Delta L_i * \bar{L}nq \text{ r } \sum_i \Delta Lnq * \bar{L}_i$	$\sum \Delta L_i * \bar{L}nq \text{ h. } \sum_i \Delta Lnq * \bar{L}_i$	$\sum \Delta L_i * \bar{L}nq > \sum_i \Delta Lnq * \bar{L}_i$
	QUALIFIE	$\sum \Delta L_i * \bar{L}q \text{ r } \sum_i \Delta Lq * \bar{L}_i$	$\sum \Delta L_i * \bar{L}q \text{ h. } \sum_i \Delta Lq * \bar{L}_i$	0
Mexico	NON QUALIFIE	$\sum \Delta L_i * \bar{L}nq > \sum_i \Delta Lnq * \bar{L}_i$	$\sum \Delta L_i * \bar{L}nq > \sum_i \Delta Lnq * \bar{L}_i$	0
	QUALIFIE	0	$\sum \Delta L_i * \bar{L}q \text{ r } \sum_i \Delta Lq * \bar{L}_i$	0
Equateur	NON QUALIFIE	$\sum \Delta L_i * \bar{L}nq > \sum_i \Delta Lnq * \bar{L}_i$	$\sum \Delta L_i * \bar{L}nq \text{ h. } \sum_i \Delta Lnq * \bar{L}_i$	$\sum \Delta L_i * \bar{L}nq > \sum_i \Delta Lnq * \bar{L}_i$
	QUALIFIE	0	0	0
Malaisie	NON QUALIFIE	$\sum \Delta L_i * \bar{L}nq > \sum_i \Delta Lnq * \bar{L}_i$	$\sum \Delta L_i * \bar{L}nq > \sum_i \Delta Lnq * \bar{L}_i$	$\sum \Delta L_i * \bar{L}nq > \sum_i \Delta Lnq * \bar{L}_i$

<sup>278</sup> Secteur 1 : Agriculture mine et pêche ; secteur 2 : Manufactures ; secteur 3 : Commerce restauration

	<b>QUALIFIE</b>	$\sum \Delta L_i * \bar{L}q < \sum_i \Delta Lq * \bar{L}_i$	$\sum \Delta L_i * \bar{L}q < \sum_i \Delta Lq * \bar{L}_i$	$\sum \Delta L_i * \bar{L}q \text{ } \Gamma \text{ } \sum_i \Delta Lq * \bar{L}_i$
<b>Brésil</b>	<b>NON QUALIFIE</b>	<b>0</b>	$\sum \Delta L_i * \bar{L}nq > \sum_i \Delta Lnq * \bar{L}_i$	-
	<b>QUALIFIE</b>	-	-	-
<b>Thaïlande</b>	<b>NON QUALIFIE</b>	$\sum \Delta L_i * \bar{L}nq > \sum_i \Delta Lnq * \bar{L}_i$	$\sum \Delta L_i * \bar{L}nq \text{ } \Gamma \text{ } \sum_i \Delta Lnq * \bar{L}_i$	<b>0</b>
	<b>QUALIFIE</b>	$\sum \Delta L_i * \bar{L}q \text{ } \Gamma \text{ } \sum_i \Delta Lq * \bar{L}_i$	$\sum \Delta L_{si} * \bar{L}q < \sum_i \Delta Lq * \bar{L}_{si}$	<b>0</b>
<b>Fiji</b>	<b>NON QUALIFIE</b>	$\sum \Delta L_i * \bar{L}nq < \sum_i \Delta Lnq * \bar{L}_i$	$\sum \Delta L_i * \bar{L}q \text{ } \text{h} \text{ } \sum_i \Delta Lq * \bar{L}_i$	$\sum \Delta L_i * \bar{L}q > \sum_i \Delta Lq * \bar{L}_i$
	<b>QUALIFIE</b>	$\sum \Delta L_i * \bar{L}q \text{ } \text{h} \text{ } \sum_i \Delta Lq * \bar{L}_i$	$\sum \Delta L_i * \bar{L}q \text{ } \Gamma \text{ } \sum_i \Delta Lq * \bar{L}_i$	$\sum \Delta L_i * \bar{L}q \text{ } \Gamma \text{ } \sum_i \Delta Lq * \bar{L}_i$
<b>Chine</b>	<b>NON QUALIFIE</b>	$\sum \Delta L_i * \bar{L}nq > \sum_i \Delta Lnq * \bar{L}_i$	$\sum \Delta L_i * \bar{L}nq > \sum_i \Delta Lnq * \bar{L}_i$	<b>0</b>
	<b>QUALIFIE</b>	$\sum \Delta L_i * \bar{L}q < \sum_i \Delta Lq * \bar{L}_i$	$\sum \Delta L_i * \bar{L}q < \sum_i \Delta Lq * \bar{L}_i$	<b>0</b>



## ANNEXE G

### Détails de résolution du modèle

$$Y^* = \left\{ \alpha \left[ \beta (Z)^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} + (1-\beta)(L^*_q)^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} \right]^{\frac{\sigma}{\sigma-1} * \frac{\rho-1}{\rho}} + (1-\alpha) \left[ \lambda^* (E)^{\frac{\eta-1}{\eta}} + (1-\lambda)(L^*_{nq})^{\frac{\eta-1}{\eta}} \right]^{\frac{\eta}{\eta-1} * \frac{\rho-1}{\rho}} \right\}^{\frac{\rho}{\rho-1}}$$

$$\Pi = PY - \omega qLq - \omega nqLnq - Pz.Z - Pe.E$$

$$\frac{\partial \Pi}{\partial Lnq} = 0$$

$$Lnq = (1-\lambda)(1-\alpha) P^n Y^{\frac{\eta}{\rho}} \omega^{-\eta}_{Lnq} \left[ \lambda (E)^{\frac{\eta-1}{\eta}} + (1-\lambda)(L_{nq})^{\frac{\eta-1}{\eta}} \right]^{\frac{\eta(\rho-\sigma)}{\rho(\eta-1)}}$$

$$\frac{\partial \Pi}{\partial E} = 0$$

$$E = (\lambda)(1-\alpha) P^n Y^{\frac{\eta}{\rho}} r_{Lnq}^{-\eta} \left[ \lambda (E)^{\frac{\eta-1}{\eta}} + (1-\lambda)(L_{nq})^{\frac{\eta-1}{\eta}} \right]^{\frac{\eta(\rho-\sigma)}{\rho(\eta-1)}}$$

$$\frac{E}{Lnq} = \frac{\lambda}{(1-\lambda)} \left( \frac{\omega nq}{Pe} \right)^{\eta}$$

#### 1) Pour le travail non qualifié

$$Lnq = (1-\lambda)(1-\alpha) P^{\rho} Y \omega^{-\rho}_{Lnq} \left\{ \frac{\lambda}{1-\lambda} \left[ \left( \frac{wnq}{Pe} \right)^{\eta-1} + 1 \right] \right\}^{\frac{(\rho-\eta)}{(\eta-1)}}$$

$$Lnq = -\rho \omega nq + \rho p + y + (\rho - \eta)(\omega nq - Pe)$$

$$= -\eta \omega nq + \rho p + y + (\eta - \rho)Pe$$

$$Lnq = \eta (Pe - wnq) + \rho (p - Pe) + y$$

$$\frac{\partial \Pi}{\partial Lq} = 0$$

$$Lq = \alpha (1 - \beta) \left[ \beta (K)^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} + (1 - \beta)(Lq)^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} \right]^{\frac{\sigma(\rho-\sigma)}{\rho(\sigma-1)}} P^\sigma Y^{\frac{\sigma}{\rho}} \omega^{-\sigma}$$

$$\frac{\partial \Pi}{\partial Z} = 0$$

$$Z = \alpha \beta \left[ \beta (Z)^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} + (1 - \beta)(Lq)^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} \right]^{\frac{\sigma(\rho-\sigma)}{\rho(\sigma-1)}} P^\sigma Y^{\frac{\sigma}{\rho}} r^{-\sigma}$$

$$\frac{Z}{Lq} = \frac{\beta}{(1 - \beta)} \left( \frac{\omega q}{Pz} \right)^\sigma$$

## 2) Pour le travail qualifié

$$Lq = \alpha (1 - \beta) \omega^{-\rho} \left\{ \frac{\beta}{1 - \beta} \left[ \left( \frac{wlq}{Pz} \right)^{\sigma-1} + 1 \right] \right\}^{\frac{(\rho-\sigma)}{(\sigma-1)}} P^\rho Y$$

$$Lq = -\rho \omega lq + \rho p + y + (\sigma - \rho)(wlq - Pz)$$

$$= -\sigma \omega lq + \rho p + y + (\sigma - \rho)Pz$$

$$Lq = \sigma (Pz - wq) + \rho (p - Pz) + y$$

Demande relative des facteurs au Sud :

A partir du ratio  $\frac{Ln^*q}{L^*q}$ , on utilise la forme logarithmique et on obtient (Lnq-Lq), d'où à partir des équations ( ) :

$$L^*nq - L^*q = -\eta^* \omega nq + \sigma^* wq - (\sigma - \rho)Pz + (\rho - \eta)Pe$$

Nous obtenons les multiplicateurs ci-après :

$$\frac{\partial (L^*nq - L^*q)}{\partial wnq} = -\eta$$

$$\frac{\partial (L^*nq - L^*q)}{\partial wq} = \sigma$$

$$\frac{\partial (L^*nq - L^*q)}{\partial Pz} = -(\sigma - \rho) > 0,$$

$$\frac{\partial (L^*nq - L^*q)}{\partial Pe} = \eta - \rho < 0$$

## **LISTE DES ABREVIATIONS**

**ADPIC:** Aspects des Droits de Propriété Intellectuelles liés au commerce

**ALENA:** Accorde de Libre Echange Nord Américain

**ASEAN:** Association des Nations du Sud-est asiatique.

**BAD:** Banque Asiatique de Développement

**BIT:** Bureau international du travail

**BRI:** Bank for international settlements/ Banque des règlements internationaux.

**CEPAL:** Commission Economique Pour l'Amérique Latine de l'ONU

**CEPII:** Centre des Etudes Prospectives et d'Informations Internationales

**CNUCED :** Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement

**DPI:** Droit de Propriété Intellectuelle

**FTN :** Firmes Transnationales

**IDE :** Investissement Direct Etranger

**FMN :** Firmes Multinationales

**GATT:** General Agreement on Tariffs and Trade/ Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce.

**HOS:** Heckscher-Ohlin-Samuelson

**NEG:** Nouvelle Economie Géographique

**NPI:** Nouveaux pays industrialisés

**OCDE:** Organisation de Coopération et de Développement Economique

**OIT:** Organisation internationale du travail

**OLS:** Ordinary Least Squares /moindres carrés ordinaires

**ONU:** Organisation des Nations Unies

**ONUDI :** Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel

**PED:** Pays en développement

**R&D:** Recherche et développement

**UNCTAD :** United Nations Conference on Trade and Development (voir CNUCED)

**USTR:** Office of the united state trade representative/ Représentant du Commerce des Nations Unies

**UTIP:** The University Texas Inequality Project

**WTO :** World Trade Organization/ Organisation Mondiale du Commerce

