



**HAL**  
open science

# Changement structurel et contrainte de balance des paiements dans les pays en voie d'industrialisation : une analyse comparative des trajectoires de développement de la Colombie et de la Corée du sud.

Ilich Ortiz Wilches

## ► To cite this version:

Ilich Ortiz Wilches. Changement structurel et contrainte de balance des paiements dans les pays en voie d'industrialisation : une analyse comparative des trajectoires de développement de la Colombie et de la Corée du sud.. Economies et finances. Université de Bordeaux, 2016. Français. NNT : 2016BORD0287 . tel-01450717

**HAL Id: tel-01450717**

**<https://theses.hal.science/tel-01450717>**

Submitted on 31 Jan 2017

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

THÈSE PRÉSENTÉE  
POUR OBTENIR LE GRADE DE  
**DOCTEUR DE  
L'UNIVERSITÉ DE BORDEAUX**

ÉCOLE DOCTORALE ENTREPRISE ÉCONOMIE ET SOCIÉTÉ (ED N°42)  
SPÉCIALITÉ ÉCONOMIE

Par **Ilich ORTIZ**

**CHANGEMENT STRUCTUREL ET CONTRAINTE DE BALANCE  
DES PAIEMENTS DANS LES PAYS EN VOIE D'INDUSTRIALISATION**

*UNE ANALYSE COMPARATIVE DES TRAJECTOIRES DE DEVELOPPEMENT DE LA  
COLOMBIE ET DE LA COREE DU SUD*

Sous la direction de  
**Madame Dalila CHENAF-NICET**

Soutenue le 12 décembre 2016

Membres du jury :

**Madame Dalila CHENAF-NICET**,  
Maître de conférences, HDR, à l'université de Bordeaux, *directrice de thèse*

**Monsieur Philippe HUGON**,  
Professeur émérite à l'Université de Paris-Ouest Nanterre La Défense, *rapporteur*

**Monsieur Jaime MARQUES-PEREIRA**,  
Professeur à l'Université de Picardie Jules-Verne, *rapporteur*

**Monsieur Éric ROUGIER**,  
Maître de Conférences à l'université de Bordeaux



## **DEDICACE**

A ma mère et à mon père, racines métisses, le plus précieux des deux mondes ...

A Zayrita, la pleine puissance de la vie, le futur ...



## REMERCIEMENTS

En premier lieu, je veux remercier Dalila CHENAF-NICET pour sa patience, son esprit toujours ouvert et la disponibilité permanente dont elle a fait preuve dans l'orientation de ce travail de recherche doctorale. De même, je remercie l'Université de Bordeaux et la région Aquitaine qui m'ont procuré les conditions matérielles idéales pour la réalisation de la thèse.

En outre, sans le soutien de ma famille en Colombie, en particulier celui de mon frère Ludwig et de son épouse Julieta, il n'aurait pas non plus été possible de mener à bien cette recherche. Je remercie surtout ma mère, toujours attentive et solidaire dès mes premières années de formation. Après tout, un Doctorat est le résultat de décennies de travail et de soins préalables. Elle est sans l'ombre d'un doute le protagoniste de cet effort.

Je remercie mes collègues en France et en Colombie, pour l'échange intellectuel fructueux qui a aidé à renforcer mes points de vue, surtout aux enseignants et chercheurs du LAREFI et du GREThA de l'Université de Bordeaux et, du Groupe de Socio-économie, Institutions et Développement à l'Université Nationale de Colombie.

Je tiens également à remercier mes compagnons d'âme en Colombie, Javier, Juan Pablo, Luisa et Martha, et également Andrés Felipe, qui depuis de nombreuses années, ont formé le tissu du soutien et de la coopération qui ont rendu possibles les réalisations les plus difficiles. A Luisa, je le dois d'être arrivé en France et la découverte des premières années à Bordeaux. Tous leurs efforts et leur support inconditionnel sont imprégnés dans les lignes de ce travail.

Je tiens à remercier mon grand ami Olivier et toute sa famille bretonne et bordelaise pour leur compagnie bienveillante, leur camaraderie et leur soutien, jusque dans les hivers les plus rudes. Merci à Lolo et Carlito et encore à Oliv, pour avoir été disponibles pour m'aider à franchir la barrière de la langue, et à Angelica qui est venue m'apporter sa généreuse compagnie, plusieurs mois durant, au cours de la dernière et, peut-être, la plus difficile des étapes de la réalisation de cette thèse.

Il y a encore bien d'avantage de personnes, la série est infinie, à chacun de ceux et celles qui m'ont soutenu pendant ces années, éventuellement dans l'anonymat, mes sincères remerciements.



**Titre : Changement Structurel et contrainte de balance des paiements dans les pays en voie d'industrialisation : Une analyse comparative des trajectoires de développement de la Colombie et de la Corée du sud.**

Résumé : La première partie de la thèse se propose de montrer comment l'analyse du changement structurel doit être abordée, pas seulement du point de vue des conditions de l'offre mais également du point de vue de la demande. La prise en compte de ces deux aspects du processus de développement, en suivant les analyses de Harrod, Prebisch, Kaldor et Thirlwall, a permis d'identifier l'existence d'une contrainte structurelle à la croissance, résultant de la dynamique particulière du commerce extérieur dans les pays les moins avancés. Les différents modèles théoriques qui formalisent cette restriction ont été analysés et, un test empirique a été effectué sur la Loi de Thirlwall dans cinq pays émergents (Brésil, Colombie, Singapour, Corée du Sud et la Malaisie).

Dans la deuxième partie de la thèse, l'accent a été mis sur l'analyse historique du processus de changement structurel en Corée du Sud et en Colombie, en vue de comprendre comment les deux pays ont lutté contre cette contrainte et comment cette dernière a influé sur leur croissance à long terme.

**Mots clés :** Changement structurel - Contrainte de Balance des Paiements - Loi de Thirlwall - Economie Politique Institutionnelle - Ecole Française de la Régulation – Colombie - Corée du Sud

---

**Title: Structural change and balance of payments in developing countries: A comparative analysis of Colombia and South Korea development trajectories**

Abstract: In the first part, the thesis discusses structural change, not only from offer conditions but also from the point of view of the demand parameters. Following the Harrod, Prebisch, Kaldor and Thirlwall analysis, we identified the existence of a structural constraint to growth, as a result of the particular foreign trade dynamic in the less advanced economies (demand for imports vs. demand for exports). We examined the different theoretical models that formalize such restriction and, we elaborated a Thirlwall's Law empirical test in five emerging economies (Brazil, Colombia, Singapore, South Korea and Malaysia).

In the second part, the thesis examines the structural change process in South Korea and Colombia, in order to understand how these countries, have deal with this restriction and how it has impacted their long-term economic growth. To accomplish this historical analysis, the key concepts of French regulation school are incorporated.

**Keywords:** Structural change - Balance of payments constrained growth - Thirlwall's Law - Institutional political economy - French Regulation School – Colombia - South Korea.

---

**Unité de recherche**

Laboratoire d'Analyse et de Recherche en Economie et Finances Internationales

Avenue Léon Duguit, 33607 Pessac, Cedex





## SOMMAIRE

<b>INTRODUCTION GÉNÉRALE.....</b>	<b>21</b>
<b>PARTIE I. FINANCEMENT DU CHANGEMENT STRUCTUREL, OUVERTURE DES ÉCONOMIES ET CONTRAINTE DE BALANCE DES PAIEMENTS : <i>DES DÉBATS THÉORIQUES AUX ÉVIDENCES EMPIRIQUES</i>.....</b>	<b>43</b>
<b>INTRODUCTION PARTIE I.....</b>	<b>45</b>
<b>CHAPITRE I. LE CHANGEMENT STRUCTUREL ET SON FINANCEMENT: LES DÉBATS THÉORIQUES EN ÉCONOMIE FERMÉE.....</b>	<b>61</b>
<b>CHAPITRE II. LA CONTRAINTE DE BALANCE DES PAIEMENTS COMME ENTRAVE AU CHANGEMENT STRUCTUREL EN ECONOMIE OUVERTE.....</b>	<b>81</b>
<b>CHAPITRE III. UNE ESTIMATION EMPIRIQUE DE LA LOI DE THIRLWALL DANS LE CAS D'ÉCONOMIES ÉMERGENTES.....</b>	<b>105</b>
<b>CONCLUSION DE PARTIE I.....</b>	<b>125</b>
<b>PARTIE II. UNE ANALYSE COMPAREE DU RÔLE DE LA CONTRAINTE DE BALANCE DES PAIEMENTS DANS LE PROCESSUS D'INDUSTRIALISATION: <i>LE CAS DE LA CORÉE DU SUD ET DE LA COLOMBIE</i>.....</b>	<b>131</b>
<b>INTRODUCTION PARTIE II.....</b>	<b>133</b>
<b>CHAPITRE I. L'ÉCONOMIE POLITIQUE INSTITUTIONNELLE NÉCESSAIRE À LA COMPRÉHENSION DU CHANGEMENT STRUCTUREL.....</b>	<b>153</b>
<b>CHAPITRE II. LE CHANGEMENT STRUCTUREL EN CORÉE DU SUD: UN PROCESSUS D'INDUSTRIALISATION TARDIVE RÉUSSI.....</b>	<b>167</b>
<b>CHAPITRE III. LE CHANGEMENT STRUCTUREL EN COLOMBIE: UN PROCESSUS D'INDUSTRIALISATION AVORTÉ.....</b>	<b>213</b>
<b>CHAPITRE IV. ANALYSE SYNTHÉTIQUE DES TRAJECTOIRES DE DEVELOPPEMENT DE LA COLOMBIE ET DE LA COREE DU SUD.....</b>	<b>257</b>
<b>CONCLUSION DE PARTIE II.....</b>	<b>275</b>
<b>CONCLUSION GENERALE.....</b>	<b>283</b>
<b>REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES.....</b>	<b>289</b>
<b>ANNEXES.....</b>	<b>310</b>
<b>TABLE DES MATIERES.....</b>	<b>339</b>



## LISTE DES TABLEAUX

<b>TABLEAU 1. DIFFERENCES INTERNATIONALES DE REVENU PAR HABITANT-2010</b> .....	23
<b>TABLEAU 2A. TEST DE DICKEY FULLER (ADF) POUR LES RACINES UNITAIRES</b> .....	114
<b>TABLEAU 3. RESULTATS DU TEST DE MCCOMBIE MODIFIE</b> .....	122
<b>TABLEAU 4. RESULTATS DU TEST DE MCCOMBIE MODIFIE POUR LA COREE DU SUD</b> .....	122
<b>TABLEAU 5. PRINCIPAUX INDICES ECONOMIQUES 1960-1979.</b> .....	178
<b>TABLEAU 6. PROPORTION DES IDE DANS L'INVESTISSEMENT.</b> .....	183
<b>TABLEAU 7. DETTE EXTERNE EN POURCENTAGE DU PIB.</b> .....	186
<b>TABLEAU 8. PART DE LA PRODUCTION DES CHAEBOLS DANS LE PIB,</b> .....	190
<b>TABLEAU 9. EXPORTATIONS PAR TYPES DE BIENS - 1955-1993 (%)</b> .....	194
<b>TABLEAU 10. PRINCIPAUX INDICATEURS ECONOMIQUES 1980-1996.</b> .....	203
<b>TABLEAU 11. PROFIL DE LA DETTE EXTERIEURE DE LA COREE DU SUD - 1980-1997</b> .	205
<b>TABLEAU 12. PRINCIPAUX INDICATEURS ECONOMIQUES DE LA COREE DU SUD</b> .....	209
<b>TABLEAU 13. PRINCIPAUX INDICATEURS ECONOMIQUES DE LA COREE DU SUD</b> .....	210
<b>TABLEAU 14. PIB REEL DE LA COLOMBIE PAR SECTEURS D'ACTIVITES (%)</b> .....	218
<b>TABLEAU 15. ÉVOLUTION DE LA POPULATION, SELON LE LIEU D'HABITATION - 1951-1993</b> .....	224
<b>TABLEAU 16. PARTICIPATION DES IMPORTATIONS ET DES EXPORTATIONS DANS LE PIB (%)</b> .....	226
<b>TABLEAU 17. COMMERCE EXTERIEUR DE MARCHANDISES (% DU PIB)</b> .....	226
<b>TABLEAU 18. COMPOSITION DE LA STRUCTURE DES EXPORTATIONS EN COLOMBIE(%)</b> .....	232
<b>TABLEAU 19. PRINCIPAUX INDICATEURS MACRO-ECONOMIQUES - 1990-1999</b> .....	249



## LISTE DES GRAPHIQUES

<b>GRAPHIQUE 1. DYNAMIQUE DE LA DEMANDE DANS UN PED (EN ECONOMIE OUVERTE).....</b>	<b>57</b>
<b>GRAPHIQUE 2. EVOLUTION EN % DES SÉRIES SUR LA PÉRIODE D'ANALYSE - COLOMBIE .....</b>	<b>116</b>
<b>GRAPHIQUE 3. EVOLUTION EN % DES SÉRIES SUR LA PÉRIODE D'ANALYSE - BRÉSIL .....</b>	<b>117</b>
<b>GRAPHIQUE 4. EVOLUTION EN % DES SÉRIES SUR LA PÉRIODE D'ANALYSE - MALAISIE.....</b>	<b>118</b>
<b>GRAPHIQUE 5. EVOLUTION EN % DES SÉRIES SUR LA PÉRIODE D'ANALYSE - SINGAPOUR.....</b>	<b>119</b>
<b>GRAPHIQUE 6. EVOLUTION EN % DES SÉRIES SUR LA PÉRIODE D'ANALYSE - CORÉE DU SUD .....</b>	<b>120</b>
<b>GRAPHIQUE 7. CROISSANCE DU PIB EN COLOMBIE (%).....</b>	<b>239</b>
<b>GRAPHIQUE 8. INDICE DU TAUX DE CHANGE.....</b>	<b>249</b>
<b>GRAPHIQUE 9. EVOLUTION DE LA CROISSANCE ET LA FORMATION BRUTE DE CAPITAL.....</b>	<b>258</b>
<b>GRAPHIQUE 10. EVOLUTION COMPARÉE DU PIB PAR TÊTE.....</b>	<b>259</b>
<b>GRAPHIQUE 11. EVOLUTION COMPAREE DES EXPORTATIONS INDUSTRIELLES.....</b>	<b>262</b>
<b>GRAPHIQUE 12. PART DES EXPORTATIONS INDUSTRIELLES SUR LE TOTAL DES EXPORTATIONS.....</b>	<b>262</b>



## **LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS**

R&D : Recherche et Développement  
BID : Banque Interaméricaine de Développement  
BIRD : Banque International pour la Reconstruction et le Développement  
BM : Banque Mondiale  
BOK : Bank of Korea  
CCBP : Croissance contrainte par la balance des paiements  
CEPAL : Commission Économique pour l'Amérique Latine  
EFR : Ecole Française de la Régulation  
FED : Federal Reserve System  
FMI : Fonds Monétaire International  
ID : Insuffisance dynamique  
IDE : Investissements Directs Etrangers  
IPC : Indice de Prix a la Consommation  
KOTRA : Korea Trade Promotion Corporation  
NPI : Nouveaux Pays Industrialisés  
OCDE : Organisation de coopération et de développement économiques.  
PAS : Programmes d'Ajustement Structurel  
PED : Pays En Développement  
PIB : Produit Intérieur Brut  
Proexpo : Fonds pour le financement des exportations á la Colombie  
PTF : Productivité Totale des Facteurs  
RDM : Reste du Monde  
RNB per capita : Revenu National Brut par tête  
SAC : Société d'Agriculteurs de Colombie  
TFR : Théorie Française de la Régulation





## **LISTE DES ANNEXES**

<b>ANNEXE 1. LISTE D'ÉTUDES EMPIRIQUES SUR LE MODELE CCBP .....</b>	<b>310</b>
<b>ANNEXE 2. BASE DE DONNÉES: 5 ECONOMIES EMERGENTES .....</b>	<b>313</b>
<b>ANNEXE 3. BASE DE DONNÉES: COREE DU SUD ET COLOMBIE.....</b>	<b>323</b>



---

## INTRODUCTION GÉNÉRALE

---

Au cours des trois derniers siècles les niveaux de vie des êtres humains se sont améliorés plus vite qu'au cours des quatre vingt dernières siècles et ce notamment grâce au mode de production capitaliste (Madisson, 2003 ; Thirlwall, 2013). Le système capitaliste et la révolution industrielle ont, en effet, permis le développement économique de l'Angleterre puis celui des autres pays d'Europe continentale et des pays scandinaves et, enfin, celui des Etats-Unis. Pendant la période de ces révolutions d'autres nations sont restées exclues du processus de développement rapide et, seules quelques régions du globe, en plus de celles mentionnées, réussissent à mettre en place une industrialisation significative. Ceci s'observe essentiellement au cours des dernières décennies, plus particulièrement après la Seconde Guerre Mondiale avec les Nouveaux Pays Industrialisés (NPI). De nos jours, on observe donc une grande disparité entre les niveaux *de revenu per capita* des pays mais également entre leur taux de croissance économique (Pomeranz, 2000).

Concernant les *revenus per capita*, l'écart entre les nations les plus riches et les plus pauvres a même eu tendance à augmenter au cours des périodes récentes (Madisson, 2003). Aujourd'hui, un pays riche peut avoir un *revenu per capita* 420 fois supérieur à celui d'un pays pauvre (Banque Mondiale, 2013)<sup>1</sup>. Ces disparités se retrouvent également lorsqu'on prend en compte, non pas la richesse par habitant, mais la *productivité du*

---

<sup>1</sup> Selon les données de la Banque Mondiale (2013), le RNB per capita (Méthode ATLAS) de la Norvège (104010 dollars US) était environ 416 fois celui du Burundi (250 dollars US).

*travail* ou encore le *revenu par travailleur*. Ainsi, sur un échantillon de 87 pays, Ros (2013) montre par exemple que le revenu par travailleur est 247 fois plus élevé en Norvège (pays le plus riche) qu'au Zimbabwe (pays le plus pauvre).

Ces grandes divergences de niveau de revenu des pays sont observables sur le long terme. Au cours des 150 dernières années, le groupe des pays les plus riches augmente son *revenu per capita* de 6 à 9 fois en moyenne, tandis que celui des pays les plus pauvres se maintient à peine en données réelles. Le rapport entre le revenu par habitant des pays riches et des pays pauvres qui est de 8,7 en 1870, passe à 51,6 en 1985, suivant un processus appelé «Divergence, Big Time» (Pritchett, 1997). Cependant, au cours de cette même période, les pays à revenu moyen augmentent leur revenu par habitant de 4 fois en moyenne, rendant le panorama des niveaux de richesse des nations encore plus hétérogène.

Ces disparités s'observent aussi lorsqu'on examine la composition du groupe de pays les plus riches. Celle-ci évolue très peu au cours de cette longue période puisqu'un nombre limité de pays entre ou sort du groupe, même si on remarque que le classement évolue à l'intérieur de celui-ci. Au cours des soixante-dix dernières années, seules l'Asie du Sud-est et plus récemment la Chine montrent une certaine forme de rattrapage (*catching up*) alors que les tendances de la croissance chinoise soulève des doutes quant à la durabilité du processus (Salama, 2012 ; Chang, 2006).

Toujours en ce qui concerne les revenus par habitant, Ros (2013) montre, à partir de données datant de 2009 organisées en quintiles, les écarts persistants entre 5 groupes de pays (Tableau 1). Le groupe 1 se compose des 17 pays les plus riches, tandis que le groupe 5 comporte les 18 pays aux revenus les plus faibles. Dans ce tableau, on peut voir que le revenu par habitant d'un pays du cinquième quintile représente en moyenne

2,4% celui d'un pays du premier quintile. Cela signifie que le revenu du quintile le plus riche est 40 fois supérieur à celui du premier quintile.

On retrouve des tendances plus marquées lorsqu'on considère le revenu et le capital par travailleur. Les différences sont plus fortes puisqu'à partir du deuxième quintile, la moyenne du revenu chute de moitié alors que dans le troisième il n'atteint pas un quart de la valeur agrégée du revenu par tête du groupe de pays les plus riches (Tableau 1).

**Tableau 1. Différences internationales de revenu par habitant-2010**  
**Moyennes pour chaque groupe de pays**

	1	2	3	4	5
Revenu per capita <sup>a, b</sup>	100	46.1	18.5	7.0	2.4
Revenu per travailleur <sup>a</sup>	100	50.7	22.6	8.6	2.7
Revenu per travailleur <sup>a</sup>	100	53.1	21.2	7.2	2.3
Taille du marché <sup>b</sup>	100	48.3	17.7	54.5	1.9
Part de l'emploi industriel (%) <sup>b</sup>	22.2	24.5	21.0 <sup>e</sup>	18.2 <sup>f</sup>	4.6 <sup>g</sup>
Taux de croissance (%), 1970-2010 <sup>d</sup> Nombre de pays	2.4	2.3	1.5	1.1	0.3
	17	17	17	18	18

Pris de Ros (2013)

Note: Voir l'annexe de ce chapitre pour les pays dans chaque groupe, les définitions et les sources de données.

a) En pourcentage du groupe 1 en moyenne. PIB en dollars internationaux au PPP prix constants de 2005.

b) 2009 ou la dernière année disponible.

c) 2010.

d) le taux de croissance tendancielle du PIB par habitant à prix constants (LCU).

e) Exclut moyenne Tunisie. f exclut moyenne Zambie, le Cameroun, la Mauritanie et la Côte d'Ivoire. Exclut g Moyenne La Gambie, le Lesotho, le Bangladesh, le Bénin, le Népal, le Rwanda, la Guinée, le Malawi, le Burundi et le Zimbabwe.

Si on considère à présent la croissance et les taux de croissance, la situation se révèle plus délicate à analyser. Pour la période de 1970 - 2010, le groupe aux revenus les plus faibles affiche un taux de croissance en moyenne 8 fois plus lent que celui du quintile le plus riche représentant plus du double de celui des pays du quatrième quintile. Les différences des taux de croissance sont beaucoup plus faibles en ce qui concerne le troisième quintile et plus particulièrement le deuxième qui présente un taux de croissance moyen très similaire à celui du quintile des pays les plus riches. En effet, au cours du dernier demi-siècle, les pays les plus riches présentent des taux de croissance à long terme élevés mais au cours des dernières décennies, on observe un ralentissement progressif de la croissance de ce groupe face à une augmentation de celle de certains pays à revenus intermédiaires (par exemple : le Botswana, le Chili, la Chine, la Corée

du sud, Hong-Kong, l'Inde, la Malaisie, Singapour, Taiwan, la Thaïlande, la Turquie et l'Uruguay).

Ces derniers éléments suggèrent l'existence d'une certaine forme de convergence globale. Cependant, les écarts de croissance entre les pays les plus dynamiques - pas nécessairement ceux à revenus plus élevés - et les pays les plus pauvres augmentent considérablement, passant de taux similaires dans les années 1970 à des taux 4 fois plus élevés aujourd'hui (Ros, 2013). La plupart des pays aux revenus les moins élevés présentent également les taux de croissance les plus faibles, ce qui signifie que pour ces nations une stagnation se confirme.

L'ensemble des différents mouvements présentés ci-dessus montre qu'il existe une distribution bimodale des niveaux de revenus nationaux (Quah, 1996). Il y a d'une part, un groupe de pays à faible revenu et à faible croissance qui se maintient en bas du classement et, d'autre part, un groupe de pays à revenu plus élevé, auxquels s'ajoutent certains pays à revenu intermédiaire parvenant à maintenir des taux de croissance plus élevés que ceux des économies les plus riches. Il en résulte alors un co-mouvement : une tendance à la divergence entre les pays les plus pauvres et les pays les plus riches (constitution d'une distribution bimodale) ainsi qu'une convergence de certains pays à revenu intermédiaire vers les pays les plus riches (Ros, 2013).

Comment peut-on expliquer ces divergences de trajectoire de croissance des pays? Pourquoi seulement certaines nations parviennent à converger vers les niveaux de revenu des pays les plus développés alors que d'autres voient le niveau de vie de leur habitant en stagnation ? Quels éléments déterminent la réussite de certains (*convergence ou catch-up*) et quels sont les obstacles au développement économique et humain (*blocage et trappe à pauvreté*) pour d'autres ? Existe-t-il des trajectoires de croissance

que les pays doivent/peuvent emprunter afin d'assurer leur développement économique ?

Après la Seconde Guerre Mondiale, lorsque les institutions de Bretton Woods sont créées, les économistes du développement répondent de manière simple à ces questions: si les pays en sous-développement économique suivent un ensemble de « *politiques appropriées* », leurs structures productives se moderniseront rapidement. Selon cette logique, la modernisation passe par un investissement massif dans les secteurs industriels modernes. Ces deniers doivent garantir à la fois le « *changement structurel* », à savoir l'industrialisation de ces économies principalement agricoles mais aussi la modernisation des structures productives (Chenery, 1988).

Soixante ans après ces affirmations et l'idée d'une communauté de destin possible pour les Pays En Développement (PED), la réalité s'avère sensiblement autre. Seul un ensemble d'économies parvient à mener à bien un processus de modernisation économique essentiellement dans les pays d'Asie de l'Est.

On peut certainement contester que les processus ayant permis d'élever les pays développés au rang de puissances industrielles ont été longs et tortueux et que cinquante ans n'y ont pas suffi. Dans le cas de l'Europe et des États-Unis, le processus de changement structurel, depuis la première révolution industrielle jusqu'à sa généralisation, a pris plus d'un siècle et s'est accompagné de nombreuses périodes de ralentissement économique (multiples guerres en Europe, Guerre de Sécession aux États-Unis) et de déstructurations sociales (destruction des liens ancestraux et communautaires du monde rural ; dans les villes, exposition à de nouveaux risques liés au travail ouvrier), dont le dépassement fut un processus long qui dura jusqu'à la Seconde Guerre Mondiale.



Il convient également de rappeler que la croissance économique annuelle moyenne des nations européennes durant la première révolution industrielle est à peine de 1,5% par an et révèle une forte instabilité (Chang, 2006). Ce taux de croissance annuel moyen n'est dépassé qu'une fois au cours des « Trente Glorieuses ». Le taux annuel moyen est alors de 3% dans les principales économies industrialisées (Ibid.).

Pour les PED après la 2<sup>ème</sup> Guerre Mondiale, se lancer le défi d'une industrialisation en quelques décennies à peine, exige donc de nombreuses contraintes telles que maintenir des taux de croissance et d'investissement stables, mais également de les élever à des niveaux supérieurs à ceux atteints par les anciennes économies développées pendant la première et la deuxième révolution industrielle.

Ce défi -atteindre des taux stables et élevés- les économistes du développement de l'après-guerre les présentent comme possible pour l'ensemble des pays les moins avancés. Cependant, alors que pour certains auteurs, le processus doit passer par une ouverture des économies et un accès au commerce mondial, pour d'autres, une politique protectionniste est nécessaire pour que les « *industries naissantes* »<sup>2</sup> puissent se développer et qu'un changement structurel à l'abri de la concurrence internationale se mette en place.

Après la Seconde Guerre Mondiale, au cours de la période des indépendances et de la réouverture des marchés internationaux, la question du degré d'ouverture/de protection des économies en développement semble capitale et se place au centre des débats animant les économistes du développement (Prebisch 1950, 1959 Singer, 1950). Concernant les stratégies de développement offertes aux PED, on peut donc considérer deux visions : la première selon laquelle les mesures protectionnistes nécessaires à la sauvegarde des marchés locaux doivent être appliquées. Elles permettent un

---

<sup>2</sup> Voir les travaux de List (1841) sur le protectionnisme éducateur.

changement structurel à l'abri de la concurrence internationale et le développement d'une production domestique alimentant les marchés nationaux et limitant ainsi les besoins d'importations. Il s'agit ici de la stratégie de « *substitution des importations* ». Selon la deuxième, le développement passe par l'expansion d'un secteur industriel diversifié et compétitif d'abord tourné vers le marché intérieur puis rapidement orienté vers l'exportation et vers les chaînes de valeur internationales. Selon ce point de vue, la stratégie de « *promotion des exportations* » permet de réaliser le rattrapage technologique et de surmonter le problème du financement externe des économies (ce point sera abordé plus tard dans cette analyse).

Parmi les pays ayant réussi à mener à bien le processus d'industrialisation au cours des décennies précédentes, parvenant ainsi à transformer leurs structures productives embryonnaires en systèmes productifs modernes, on retrouve les Nouveaux Pays Industrialisés (NPI), avec tout d'abord le Japon et les Tigres Asiatiques (Corée du Sud, , Hong Kong, Singapour et Taiwan), puis les Bébés Tigres (Indonésie, Malaisie, Philippines, Thaïlande et Viêt-Nam), aujourd'hui accompagnés de la Chine.

Ces économies d'Asie de l'Est connaissent non seulement une industrialisation rapide mais également une profonde diversification de leur schéma de spécialisation internationale. Certains de ces pays parviennent à s'insérer et s'imposer dans les chaînes de valeur internationales des biens manufacturés jusqu'à devenir producteurs et exportateurs de biens de haute technologie à forte valeur ajoutée (principalement les Tigres Asiatiques). Le succès de leur stratégie de développement de promotion des exportations semble donc confirmer l'existence d'un lien positif entre les performances économiques des nations et leur degré d'ouverture commerciale (Bhagwati, 1975 ; Krueger, 1978), ainsi que le rôle moteur des exportations sur la croissance (Edwards, 1993).

Il faut cependant préciser que les pays d'Asie de l'Est débutent leur processus d'industrialisation après la Seconde Guerre Mondiale dans un contexte tout à fait favorable à l'intervention de l'État (Chang, 2006). Cette dernière est d'une part empiriquement légitimée par les résultats obtenus par les États développés pour réparer les dégâts de la Grande Dépression aux États-Unis (le New Deal) et, d'autre part leur capacité à orienter les capitaux vers des projets de reconstruction (le Plan Marshall).

Sur le plan théorique, l'intervention de l'État s'impose grâce aux travaux de Keynes et aux modèles macro-économiques qui s'en inspirent. Dès lors, l'interventionnisme et le protectionnisme font partie des mesures de politique économique que de nombreux pays à faible revenu utilisent au cours de cette période pour tenter d'accélérer le rythme de leur changement structurel (Prebisch, 1961 ; Furtado, 1971 ; Chang, 2006).

Dans ce contexte, l'Amérique Latine élabore son propre modèle d'industrialisation soutenu par la Commission Économique pour l'Amérique Latine (CEPAL). Ce modèle s'oppose à une ouverture commerciale généralisée. L'argument considère qu'étant donné la structure productive et les termes de l'échange des PED, une exposition directe à la concurrence internationale conduit fatalement à un renforcement de la dépendance envers les matières premières. Les économies latino-américaines, comme la plupart des pays du Sud, exportent essentiellement des biens primaires dont les conditions de demande et de prix sont moins avantageuses que celles des biens manufacturés exportés par les pays plus développés. On craint donc qu'un contexte de libre échange finisse par creuser les inégalités déjà existantes entre les pays développés et ces nations moins développées (Prebisch, 1959, Singer, 1959). C'est pour cette raison que le changement structurel (ou en d'autres termes l'industrialisation<sup>3</sup>) s'avère nécessaire pour ces pays dans la mesure où une structure exportatrice basée sur le

---

<sup>3</sup> Nous proposerons une définition plus rigoureuse du changement structurel dans la partie I de cette thèse.

secteur primaire ne peut que perpétuer et aggraver les faiblesses structurelles des économies et empêcher la convergence vers les économies développées.

Le deuxième contre-argument à l'ouverture du compte courante repose sur l'idée que si la capacité d'importation reste directement liée à la capacité d'exportation des pays, cette dernière dépendra totalement de la structure productive de l'économie et du type de biens exportés. Or, plus le processus de rattrapage (*catching up*) des pays les moins développés apparaît tard, plus il est difficile de le mettre en place dans une logique extravertie dans la mesure où la production de ces pays entrent en concurrence avec celle des pays ayant des avantages productifs et une structure industrielle déjà puissante et stable. Cela ne peut que perpétuer la spécialisation désavantageuse vers la production et l'exportation de matières premières.

Les économies latino-américaines développent ainsi un ensemble de mesures interventionnistes et protectionnistes leur permettant de développer une stratégie d'industrialisation par substitution des importations. Ce choix a pour but d'établir les conditions techniques et économiques permettant d'engager la production d'une large gamme de biens de consommation ainsi que de leurs intrants. Ces stratégies comprennent également des projets d'investissements publics ambitieux et des mesures commerciales protectionnistes conséquentes. Ce dispositif d'intervention inclut également une régulation macro-économique ayant pour but de garantir la cohérence entre les besoins en dépenses publiques (politique fiscale), les objectifs d'inflation (politique monétaire) et la disponibilité des devises (politique de change) (Arestis, 2005).

A leur début, les politiques de substitution des importations accélèrent le changement structurel dans les secteurs où, au lendemain de la Grande Dépression, les importations ont été suspendues. Ces biens commencent donc à être produits sur des marchés

intérieurs encore embryonnaires (Ocampo, 1997, Furtado, 1963). Pendant plus de trois décennies ces politiques sont approfondies donnant lieu à différents styles de politique de développement, jusqu'à ce que dans les années 1980, l'apparition des politiques néolibérales aux États-Unis et en Angleterre ainsi que la crise de la dette des PED mettent fin à ces logiques interventionnistes et au « *Développementalisme d'Etat* » (Ocampo, 1999).

Dans un premier temps, ces politiques de substitution des importations ont donc permis aux économies les plus importantes d'Amérique latine d'atteindre des rythmes annuels de croissance des secteurs industriels de près de 10% (CEPAL, 1978). Durant les années 1950 et 1960, les économies latino-américaines font preuve de performances satisfaisantes avec des taux de croissance proche des 5% en moyenne et des taux d'investissement d'environ 20% (CEPAL, 2001). Cependant, malgré les efforts d'industrialisation, le commerce extérieur de ces pays reste essentiellement composé d'exportations de produits primaires.

Dans les années 1970, on remarque que même si une importante transformation productive s'opère, de nouveaux déséquilibres internes apparaissent. Trois problèmes apparaissent dans la majorité des économies de la région. D'une part, l'emploi créé par l'appareil productif industriel est incapable d'absorber la totalité de la main d'œuvre disponible qui, pourtant, continue à croître en milieu urbain du fait de la déconstruction des structures agraires. D'autre part, les pays souffrent d'une inflation chronique liée à la pénurie permanente de devises étrangères et aux dévaluations successives des monnaies locales. Ce phénomène inflationniste est également interprété par les économistes de la CEPAL comme le résultat de rigidités et de déséquilibres dans la structure productive dus au manque de certains biens nécessaires à l'industrialisation. Plusieurs des intrants importés ont, en effet, des prix en constante hausse (Noyola,

1956). Enfin, le processus de substitution des importations crée de nouveaux besoins de capitaux car, à mesure que les processus productifs se complexifient, de nouveaux besoins d'intrants importés apparaissent. La valeur des exportations des pays ne peut couvrir ces besoins croissants d'importations de biens intermédiaires. Les pays d'Amérique Latine sont alors confrontés à d'importants problèmes de contraintes extérieures.

Les difficultés rencontrées par les stratégies de substitution des importations ne sont pas résolues au cours des décennies suivantes, au contraire, elles s'aggravent. La pénurie de devises empêche que ces économies se diversifient à un rythme suffisant qui aurait permis de ne pas dépendre des exportations de matières premières. Les marchés intérieurs sont trop faibles pour offrir des débouchés aux entreprises bénéficiaires des subventions, ce qui conduit à une structuration toujours plus concentrée de la production (Salama, 2005a). Les principaux secteurs industriels que la politique industrielle favorise adoptent en effet des structures monopolistiques peu concurrentielles.

La faiblesse des marchés impacte également l'emploi formel car le manque de débouchés limite la capacité des entreprises à absorber l'offre de main d'œuvre. De fait, une part croissante du flux des nouveaux travailleurs urbains, provenant de la déstructuration du monde rural, reste cantonnée à des activités informelles de faible productivité.

Les entreprises latino-américaines ne parviennent pas à orienter leur capacité productive vers les marchés internationaux, ce qui aurait eu un double résultat positif : dépasser la contrainte des marchés internes peu développés et générer également de nouvelles sources de devises. Or, pour cela, il aurait été nécessaire, à l'image des économies de l'Asie de l'Est, de parvenir à une augmentation de la productivité afin de

rendre les biens latino-américains compétitifs au niveau mondial. Ce qui ne sera jamais le cas pour la plupart de ces nations.

Le processus d'industrialisation des économies latino-américaines connaît un brusque mouvement d'arrêt dans les années 1980 avec la crise de la dette. En parallèle, en raison de fortes dévaluations et d'épisodes d'hyperinflation, les dernières illusions quant au processus d'industrialisation disparaissent. La mise en place des Programmes d'Ajustement Structurel (PAS) et les réformes de libéralisation des marchés des années 1990 conduisent finalement à une désindustrialisation et une re-primarisation des activités dans la plupart des économies d'Amérique latine (Escaith, 2007 ; Rodrik et Mcmillan, 2011).

A partir des années 1980, une façon d'expliquer le succès de l'Asie du Sud-est et l'échec des politiques latino-américaines, essentiellement de la part des économistes des institutions financières multilatérales, consiste à pointer deux « faiblesses ». La première, une présence trop importante de « *l'Etat développeur* » dans les PED. La période des PAS consiste donc à proposer un désengagement de l'Etat dans de nombreux secteurs de l'activité économique (bancaire, monétaire, contrôle des change, entreprises publiques, etc.). La deuxième est un degré de protectionnisme élevé et une importation massive de biens intermédiaires ne pouvant être financés par le niveau d'exportations trop faible. En raison du lien théorique supposé entre « l'ouverture commerciale et la croissance », dans le cadre des PAS, le FMI exige une plus grande intégration dans les chaînes de valeurs internationales à de nombreux pays jusqu'ici plutôt protectionnistes (Argentine, Brésil, Colombie, Mexique). Or les politiques d'ouverture et de libéralisation n'ont pas toujours les effets escomptés notamment en Colombie (pays au cœur de cette analyse), dont la structure productive se défragmente encore plus à la suite de ces programmes.

Dans cette thèse, nous proposons de nous approprier ces « deux faiblesses supposées » afin de comprendre pourquoi certaines économies d'Amérique latine n'achèvent pas leur changement structurel alors que celles d'Asie du Sud-est atteignent un niveau élevé d'industrialisation. Concernant la première faiblesse, il sera possible de montrer que, tant pour les pays d'Amérique Latine que pour les pays d'Asie, les Etats sont fortement interventionnistes. L'émergence de l'Asie ne repose pas uniquement sur des mécanismes de marché mais aussi sur des politiques industrielles/sectorielles, monétaires et sociales portées par les Etats (Rapport de la Banque Mondiale, 1993 ; Bustelo, 1994).

La deuxième faiblesse -un niveau d'exportation ne permettant pas l'entrée de devises nécessaires à l'importation de biens intermédiaires- est au cœur de notre travail d'analyse. Nous souhaitons, en effet, mettre l'accent sur la problématique du financement du changement structurel qui peut certes passer par une épargne suffisante à même de financer l'investissement productif ou un développement financier<sup>4</sup> capable d'orienter l'épargne vers les secteurs productifs. Cependant nous voulons montrer que le changement structurel il impose aussi que les nations dépassent les problèmes de contraintes de balance des paiements et disposent de devises pour financer un éventuel déficit commercial ou, du moins, pour couvrir le coût des importations de biens intermédiaires nécessaires à la production industrielle nationale. Selon notre hypothèse, le débat portant sur les échecs/réussites des politiques de développement ne doit pas se poser uniquement en termes d'ouverture/fermeture des économies mais il doit intégrer la manière dont se mettent en place les institutions capables, ou non, de réguler les problèmes de contrainte de balance des paiements dans les nations.

---

<sup>4</sup> Même si cette thèse porte sur le financement du changement structurel, ceci n'est pas abordé du point de vue de la relation entre le développement financier et la croissance. Cette thèse cible plus sur les conditions productives qui portent en elles les capacités des systèmes productifs à générer les devises nécessaires à la fois pour enclencher le changement structurel et à le faire perdurer.



Analyser les processus de croissance à long terme par le biais de la contrainte de balance des paiements suppose que l'analyse du changement structurel soit abordée non seulement du point de vue des conditions de l'offre (production nationale, exportations nationales) mais également du point de vue de la demande (demande nationale et demande de biens d'importation). Le cadre d'analyse néo-classique est donc abandonné car, comme nous le montrons, il intègre difficilement la notion de financement du changement structurel ainsi que les fonctions de demande.

Dans l'analyse néo-classique, le changement structurel, ou du moins la croissance à long terme se réalise sans que se pose la question de son financement. Cette approche de la croissance repose sur l'héritage classique qui affirme que toute offre crée sa propre demande, conformément à la Loi de Say, ce qui empêche donc de tenir compte des problèmes relatifs à la demande effective, constituant l'un des apports de l'analyse keynésienne. Affirmer que tout niveau d'offre crée sa propre demande sous-entend également une compatibilité entre les plans d'investissement et d'épargne des différents agents. De cette façon, il est fait abstraction de la nature monétaire d'une économie de marché<sup>5</sup>.

De même, au-delà de la Loi de Say et le fait que les modèles de croissance néo-classiques privilégient le cadre des économies fermées, ces approches ne peuvent nous être utiles pour aborder la notion de contrainte de balance des paiements pour une autre raison : la théorie du commerce international, basée sur l'idée ricardienne d'avantages comparatifs, se concentre exclusivement sur les gains de productivité résultants de la spécialisation entre les pays, mais laisse en arrière-plan les effets de cette spécialisation sur la balance des paiements. Vu sous cet angle, le libre-échange ne peut avoir que des

---

<sup>5</sup> Les modèles de croissance endogène supposent également que la croissance est exclusivement déterminée par l'offre et que c'est la croissance des facteurs de production, en d'autres termes le travail et le capital -auxquels on peut adjoindre la connaissance et le changement technique- qui définissent la trajectoire de croissance à long terme de l'économie.

impacts positifs sur la croissance de tous les partenaires commerciaux. Selon les néo-classiques, la balance des paiements est un simple mécanisme qui s'auto-équilibre par le biais des prix relatifs flexibles. De ce fait, un déficit/excédent n'a pas d'effet sur la croissance du produit.

Plusieurs arguments sont mobilisés pour soutenir cette «neutralité» de la balance des paiements en termes réels. Lorsque l'étalon-or est en vigueur à l'échelle internationale, la théorie standard considère que les excédents/déficits de la balance des paiements sont ajustés par des changements de prix entraînant l'augmentation/diminution de la quantité d'or dans les économies. La théorie quantitative de la monnaie de Hume (1752) permet de sous-tendre cette idée en avançant l'existence d'une relation directe entre la quantité d'or en circulation et le niveau des prix. Après la fin de la période de l'étalon-or, au début des années 1930, les quantités d'or régulent le taux de change nominal opérant comme des prix flexibles diminuant ou augmentant au gré des excédents ou des déficits commerciaux. Selon la condition de Marshall-Lerner des élasticités-prix, les mouvements du taux de change régulent alors les déséquilibres de balance des paiements. Par conséquent, tout déficit est corrigé par la dévaluation qu'il génère. La balance des paiements est considérée comme un simple miroir des flux de devises, n'ayant aucun impact sur le revenu (Thirlwall, 2013).

Dans de cadre néo-classique, il n'existe pas d'échappatoires théoriques à travers lesquels il est possible de constater un effet négatif des spécialisations commerciales sur les économies. Le libre-échange entre pays développés et en développement ne peut qu'apporter des bénéfices mutuels puisqu'il oriente la spécialisation des pays vers leurs avantages comparatifs alors que le plein emploi des facteurs est obtenu quel que soit le

bien choisi pour la spécialisation: il est équivalent de produire des chips de pomme de terre ou des puces informatiques<sup>6</sup>.

La théorie néo-classique fait l'objet de profondes critiques en raison de la non-consideration des conséquences du modèle de spécialisation sur la croissance. Dans un premier temps, Harrod (1933), des années avant que Keynes ne propose le concept de multiplicateur d'investissement, utilise un multiplicateur de commerce extérieur pour montrer comment les ajustements de la balance des paiements s'établissent non pas à travers des changements de prix relatifs, mais à travers des variations de revenu.

Prebisch (1950, 1959), quant à lui, élabore un modèle d'analyse du commerce extérieur, connu comme modèle « centre-périphérie », dans lequel il montre que les avantages de la spécialisation en termes réels peuvent être annulés par les effets négatifs des déficits de paiements (équilibre externe), quand les caractéristiques de la demande entre pays sont différentes, voir asymétriques. Les pays qui se spécialisent dans la production de biens dont l'élasticité revenu de la demande est plus grande ont des excédents de balance de paiements, alors que l'on constate le contraire avec les pays dont la production est orientée vers l'exportation de biens de moindre dynamisme. La performance de chaque type de spécialisation a des conséquences sur l'évolution de la capacité productive et le niveau d'utilisation des facteurs de production disponibles.

Quelques années après les travaux de Prebisch (1950, 1959), Chenery *et al.* (1966) publient le modèle à double déficit, dans lequel le niveau de production est limité tant par le manque d'épargne que par le manque de devises. Selon ces travaux, dans les économies en développement, le manque de devises est inévitable en raison d'un niveau

---

<sup>6</sup> Il s'agit ici de ce que Bhagwati a nommé lele "*computer chips vs potatoes chips debate*". L'auteur défend l'idée que la structure productive n'a aucun effet sur le niveau de croissance, de manière que: « *It doesn't make any difference whether a country makes potato chips or computer chips!* ». A l'inverse les auteurs structuralistes ont souligné l'importance du type de spécialisation productive pour réaliser la transition vers le développement, l'idée est synthétisée dans l'expression: "Structure Matters". Voir sur ces points les travaux de Hausmann *et al.*, (2005), Bhagwati (2010) et Chica (2010).

élevé d'importations nécessaires à l'offre interne. La production interne est incapable de fournir tous les biens intermédiaires et de capital dont elle a besoin, ce qui requiert un niveau croissant de devises pour assurer les importations et garantir le plein emploi des facteurs. En dessous de ce niveau, l'économie est sous le joug de la contrainte de sa balance des paiements. L'intensité de cette contrainte est étroitement liée au modèle de spécialisation, autrement dit, à la quantité d'importations dont l'économie a besoin pour croître, en lien avec le dynamisme des biens exportés alors que ce dernier dépend de la croissance de la demande des partenaires commerciaux (Thirlwall, 2011). La demande extérieure devient alors un élément clé de l'analyse qui se focalise sur trois points selon une logique circulaire: i) la structure productive du pays conditionne le besoin en biens intermédiaires importés : ii) la demande extérieure explique le rythme des exportations et le besoin en biens importés, iii) les exportations permettent l'entrée de devises nécessaires au financement des importations nécessaires à la production des exportations.

Les travaux de Prebisch (1950, 1959), Chenery *et al.*, (1966) et Thirlwall (2011) mettent l'accent sur les effets réels de la dimension monétaire du commerce international et remettent en question le postulat de neutralité de la monnaie chère à l'approche néo-classique. Les trois auteurs montrent comment un phénomène de nature réelle (le modèle de spécialisation) a des conséquences sur la dimension monétaire (un manque de devises) et comment ces conséquences monétaires restreignent et dessinent à leur tour les possibilités d'évolution réelle de la production.

Malgré leurs origines différentes, chacune de ces trois propositions théoriques partagent des points essentiels. En premier lieu, elles attribuent toutes un rôle important aux conditions de la demande dans la détermination de l'emploi des facteurs, ce qui signifie qu'elles contestent le postulat classique de la Loi de Say. Si l'équilibre de la

balance des paiements a des effets sur la production, c'est parce que la demande joue un rôle sur sa détermination et toute offre ne porte pas en elle les conditions de son autoréalisation.

En second lieu, les trois courants affirment que le plein emploi des facteurs doit être sous-tendu d'un flux de financement externe capable de surpasser la limite exercée sur la balance des paiements par le modèle de spécialisation. Dans le cas des économies en développement, les conditions particulières de la demande interne conduisent souvent au déficit externe, puisque, pour atteindre le maximum des capacités productives, il est nécessaire d'importer beaucoup plus que ce que l'extérieur demande de la production locale. Vaincre cette restriction structurelle est donc une condition nécessaire afin de maintenir des taux de croissance élevés et entretenir le processus de changement structurel dans une économie en développement.

Finalement, comprendre la dynamique existant entre la demande et l'évolution de la balance des paiements, mais aussi entre la balance des paiements et la croissance, exige d'accepter que les aspects monétaires (le besoin de devises) ne constituent pas un simple voile mais qu'ils jouent un rôle central dans la détermination du revenu et dans les conditions du plein emploi des facteurs.

Ainsi, dans nos travaux, les trois postulats, « la Loi de Say », « l'auto-ajustement de la balance des paiements » à travers la flexibilité des prix et finalement la « neutralité de la monnaie », sont abandonnés puisque l'objectif est de comprendre les trajectoires de croissance différenciées entre les pays en fonction justement de la contrainte de balance des paiements.

C'est avec ce triple abandon qu'après Harrod (1933), Thirlwall (1979) propose une analyse dynamique du multiplicateur du commerce extérieur considéré seulement en termes statiques. Ainsi, en partant d'une équation d'équilibre de la balance des

paiements similaire à celle de Harrod (1933) et en ajoutant la spécification de fonction de demande pour les importations et les exportations, Thirlwall établit que le taux de croissance d'un pays est étroitement lié à sa structure de production mais aussi aux caractéristiques de la demande extérieure. La conclusion que Thirlwall (1979) obtient dans son modèle s'apparente à celle du modèle de Prebisch : sous la condition d'équilibre de la balance des paiements et si les termes de l'échange ne varient pas significativement sur le long terme, le taux de croissance devient plus élevé quand l'élasticité revenu de la demande des exportations est plus forte, ou bien, quand l'élasticité revenu des importations est plus faible. De cette façon, la structure économique et le modèle de spécialisation déterminent, à travers la balance des paiements, les possibilités de croissance de l'économie.

Une fois modélisée et formalisée, cette conclusion est testée par Thirlwall, (2013)<sup>7</sup> pour différents groupes de pays. Elle montre que le taux de croissance calculé à partir du modèle, après avoir estimé les élasticités revenu des importations et exportations, est un très bon prédicateur du taux de croissance effectif d'une économie. Ce modèle et sa vérification empirique permette donc à Thirlwall (2004, 2013) d'affirmer que, dans une économie ouverte, la principale contrainte sur la croissance est la contrainte exercée par la balance des paiements en termes de position de devises.

Dans le cadre des travaux de Harrod, Prebisch et Thirlwall, quelle relation peut alors être établie entre l'évolution de la balance des paiements et la dynamique du changement structurel? L'hypothèse que nous souhaitons défendre ici est que si la croissance à long terme est limitée par le rapport existant entre les élasticités revenu de la demande des exportations et des importations, seuls les pays (en dehors d'une logique d'ouverture/fermeture commerciale) qui mettent en place une régulation adaptée à une

---

<sup>7</sup> Pour un résumé détaillé des tests empiriques de la "Loi de Thirlwal" voir, Thirlwal (2013) p. 112 Table 5.2.

modification structurelle de cette relation peuvent maintenir des taux de croissance élevés. Par conséquent, seuls les pays dont les exportations augmentent de façon dynamique en réponse à la croissance de l'économie mondiale et/ou dépendent de moins en moins des importations pour maintenir leur croissance, convergent vers les niveaux de revenu des pays riches.

L'objectif cette thèse est précisément de tester cette hypothèse de manière empirique. Les tests que nous effectuons pour un ensemble de PED nous confortent dans l'idée que la « loi de Thirlwall » est pertinente pour comprendre les trajectoires de croissance des pays. Cependant, nous montrerons qu'il est possible d'élargir et d'enrichir l'analyse par une grille de lecture développant les concepts et les dimensions de l'analyse comparative propre à la Théorie Française de la Régulation (TFR) et selon une approche d'économie politique institutionnelle (Amable, 2005 ; Chang, 2006 ; Marques-Pereira, 2006). Selon nous, il ne s'agit pas de montrer uniquement que les conditions d'élasticité sont au cœur de l'analyse du changement structurel (Partie I de la thèse), mais également de présenter la manière dont différentes économies parviennent à les faire évoluer pour les rendre compatibles avec un véritable changement structurel (Partie II). C'est sur ce dernier point que nous mobiliserons l'approche institutionnaliste.

Nous confrontons notre grille d'analyse mobilisant les cinq domaines institutionnels définis par la TFR (1. Régime monétaire, 2. Régime salarial, 3. Formes de concurrence, 4. Formes d'adhésion au régime économique international et 5. État), à l'examen des trajectoires de développement de deux économies que sont la Colombie et la Corée du Sud. Nous avons choisi ces nations dans la mesure où elles sont parties de niveaux de revenu similaires au lendemain de la 2<sup>ème</sup> Guerre Mondiale et ont obtenu des performances très différentes sur le long terme. Nous cherchons à définir en quoi les dynamiques décrites, relatif aux contraintes sur la balance des paiements et le

changement structurel ainsi que leur interdépendance, jouent un rôle décisif quant aux trajectoires à long terme.

Notre travail de thèse se structure de la façon suivante : à travers les chapitres de la première partie, nous tentons de mettre en évidence les différentes modalités de financement du changement structurel (épargne interne, devises, aide internationale). En ce sens, nous expliquons comment différents courants de pensée définissent les facteurs déterminants du changement structurel et de la croissance à long terme et, comment ils organisent leurs arguments pour expliquer le succès / l'échec des politiques prétendant rendre possible le rattrapage des pays en développement. C'est dans cette partie que nous précisons en quoi, selon nous, le modèle de Thirlwall est pertinent pour analyser les processus (réussis ou échoués) de croissance et de changement structurel de plusieurs économies en développement. C'est également à l'aide de ce modèle que nous proposons une explication des trajectoires de croissance d'un ensemble de PED dans un cadre empirique et économétrique.

Dans la deuxième partie nous construisons un ensemble d'hypothèses rendant compte des facteurs explicatifs de la croissance à long terme dans les économies en développement. Pour cela, nous présentons une analyse historique-institutionnelle des modèles d'industrialisation de la Colombie et de la Corée du Sud. Nous examinons les déterminants de leurs différences en mobilisant chacune des 5 formes institutionnelles régulant un régime d'accumulation capitaliste conformément à la TFR. Nous orientons notre analyse vers la compréhension des conflits structurels qui apparaissent lors des processus de développement<sup>8</sup>. Dans ce but, le changement structurel est considéré non

---

<sup>8</sup> Comme nous le précisons dans le Chapitre 1 de la Partie II, en plus des cinq domaines institutionnels définis par la TFR, l'analyse intégrera un domaine complémentaire relatif aux conflits liés à l'appropriation et à l'utilisation de la terre, puisqu'au cours des premières étapes du changement



seulement comme la transformation (modernisation) de l'appareil productif due à la réallocation des facteurs de production entre les différents secteurs, mais également comme la déconstruction de la matrice des relations sociales (économiques et de pouvoir, entre autres), soutenant l'accumulation de capital. Nous présentons ainsi les mécanismes d'émergence de nouveaux acteurs de régulation des conflits. Pour finir, nous confrontons nos hypothèses à l'histoire des deux pays -la Corée du sud et la Colombie- de la période des indépendances à nos jours.

---

structurel, les activités économiques rurales occupent la plus grande part de la main-d'œuvre et sont une source importante de devises à travers les exportations de matières premières.

---

**PARTIE I.**

**FINANCEMENT DU CHANGEMENT STRUCTUREL,  
OUVERTURE DES ÉCONOMIES ET CONTRAINTE DE  
BALANCE DES PAIEMENTS : *DES DEBATS THEORIQUES*  
*AUX ÉVIDENCES EMPIRIQUES***

---



---

## INTRODUCTION PARTIE I

---

Les pays qui ont réussi à converger vers les économies les plus développées à travers une croissance soutenue sur le long terme sont les économies qui ont changé et modernisé leur structure productive sur une base industrielle (Chenery, 1988). Cependant, il existe de multiple façon d'aborder les « *transformations structurelles* », pouvant avoir un impact sur les différents domaines de l'activité économique. Les transformations structurelles peuvent concerner la structure productive et industrielle (Chenery, 1988), le développement urbain et les phénomènes migratoires (Lewis, 1954), le progrès technique et la modernisation de l'appareil productif (Cimoli, 2005, Cimoli *et al.*, 1995), la qualification de la main-d'œuvre (Benhabib *et al.*, 1994), les institutions (Chang, 2011), les modifications de la structure de la demande (Pasinetti, 1983) et, la répartition des revenus au sein de la société (Kuznets, 1957).

En général, les principales « *transformations structurelles* » que l'on trouve dans la littérature économique concernent trois points. Il y a d'abord « *le changement*

*structurel* » à proprement parlé qui suppose un accroissement du taux d'accumulation dans les secteurs industriels (Rostow, 1963 ; Kaldor, 1967). Ce changement suppose la modification de la composition sectorielle des activités de production et une meilleure allocation des facteurs de production rendue possible par la migration de la main-d'œuvre des secteurs ruraux vers les secteurs urbains (Lewis, 1954; Fei et Ranis, 1964). Il y a ensuite, corollaire du point précédent, un changement dans la localisation géographique des activités (Rural/Urban). Enfin, il y a la transition démographique et les modifications dans la distribution des revenus (Kuznets, 1957), qui permettent une modification de la structure de la demande.

Dans le cadre de nos travaux, sans oublier le caractère protéiforme des « *transformations structurelles* » que peuvent connaître les économies engagées dans un processus de convergence, nous focalisons notre analyse sur « *le changement structurel* » et ses besoins de financement dans une logique sectorielle. Nous considérons donc que le changement structurel implique une modernisation, un développement du secteur industriel et un recul de la participation des activités agricoles et extractives. Nous nous appuyons ici sur l'approche de Kaldor (1966, 1967), qui met en relation la croissance sur le long terme, l'accumulation du capital dans les secteurs industriels et l'augmentation de la productivité du travail.

Notre analyse repose sur le fait que le changement structurel, sous-tendu par le développement du secteur industriel, suppose une réallocation des facteurs de production des secteurs primaires vers les secteurs industriels (Fei et Ranis, 1964, 1997), mais aussi sur le fait qu'il requiert un financement adéquat et qu'il intègre dans sa logique interne la possibilité de produire un financement externe suffisant pour maintenir le rythme des importations imposé la modernisation des structures productives.

### *Le changement structurel suppose une analyse sectorielle*

En analysant les processus de croissance à long terme, certaines études montrent qu'à des niveaux de revenu par habitant plus élevés, il existe un rapport de production par travailleur plus élevé et que celui-ci est à son tour lié à des niveaux de capital par travailleur plus élevés (Ros, 2013). En tant que tel, les pays présentant les revenus les plus élevés sont ceux qui réussissent à maintenir une augmentation de la productivité du travail sur de longues périodes avec une accumulation croissante de capital par travailleur.

Cependant, il faut noter que cette relation est d'autant plus vraie qu'il existe une forte corrélation entre l'augmentation de la productivité du travail et le poids de l'emploi industriel dans l'emploi total. On constate, en effet, que les pays à forte croissance sont ceux pour qui la part de l'industrie augmente dans la valeur ajoutée totale. En parallèle, d'autres études (Lederman and Maloney, 2002, 2007, 2008), montrent qu'à l'inverse d'un secteur dynamique, les ressources naturelles jouent un rôle mineur dans l'explication des différences de niveaux de production.

Selon ce triptyque (croissance, productivité des travailleurs, accumulation du capital dans les secteurs industriels), Kaldor (1966) montre que s'il existe un lien entre les niveaux les plus forts de croissance des pays et une plus grande participation du secteur manufacturier à la création de richesse, c'est parce que l'activité industrielle, à l'inverse des activités basées sur l'utilisation des ressources naturelles, n'est pas soumise à des rendements décroissants. Cette analyse conduit Kaldor à proposer trois « *Lois* » portant sur la relation existant entre le développement du secteur industriel et la croissance à long terme (Kaldor, 1966 ; 1967).

La première loi de Kaldor atteste qu'il existe une relation de causalité positive entre la croissance de la production industrielle et la croissance globale de l'économie, ce qui

signifie que le secteur manufacturier est le moteur de la croissance (Kaldor 1966, 1967). La deuxième loi, également connue sous le nom de « loi Kaldor-Verdoom », affirme qu'il existe une relation de causalité positive entre la croissance de la production industrielle et la croissance de la productivité du travail au sein de ce même secteur (Verdoom, 1949). Cela s'explique par la présence d'économies d'échelle dans l'industrie, ce qui signifie que, même à des niveaux de production élevés, la productivité marginale du capital ne diminue pas nécessairement. La troisième loi postule finalement qu'il existe une relation de causalité positive entre le taux de croissance du secteur industriel et l'augmentation de la productivité du travail dans des secteurs autres qu'industriels, ce qui peut être le résultat de la réallocation de la main-d'œuvre des secteurs soumis à des rendements décroissants (notamment les secteurs agricoles) vers des activités industrielles de plus forte productivité et présentant des rendements croissants.

En d'autres termes, selon Kaldor (1966,1967), l'industrialisation est la caractéristique la plus notable et le déterminant principal du passage d'une économie peu développée à une économie avancée. Les pays à faible revenu sont donc ce qui ont tendance à se spécialiser dans des activités primaires basées sur l'utilisation de la terre et les ressources naturelles (agriculture et exploitation minière), soumis à des rendements décroissants, alors que les pays riches se spécialisent dans la production industrielle et la production de services associés, incorporant continuellement plus de capital et de nouvelles technologies dans la fabrications des biens, sans toutefois subir des rendements décroissants (Thirlwall, 2013).

Dans nos travaux, les lois de Kaldor sont un support théorique (Wells et Thirlwall, 2003) nous permettant d'appréhender le processus de développement en adoptant un point de vue sectoriel permettant de distinguer les différentes structures de rendements

des activités de natures différentes (activités industrielles vs. extractives). Comme nous le développons ultérieurement, cette différence entre les caractéristiques des secteurs (primaire contre secondaire ou tertiaire) face à la présence/absence de rendements décroissants, est un point fondamental des débats théoriques quant aux déterminants des processus de convergence.

*Le changement structurel impose une réallocation des facteurs de production des activités à faible productivité vers celles à productivité élevée*

Le processus de développement économique est un processus de transformation sectorielle, qui est lui-même le résultat de la réallocation des facteurs de production des activités à faible productivité vers celles présentant de meilleurs rendements (Fei et Ranis, 1997). Plusieurs auteurs de l'économie du développement (tant structuralistes que dualistes) soulèvent la nature sectorielle du phénomène de croissance à long terme et l'importance de l'industrialisation en tant que vecteur de convergence vers des niveaux élevés de revenu par habitant. Ces analyses du changement structurel s'inscrivent dans un contexte de recherches centrées sur l'étude de la métamorphose du système de production d'un pays, au sein duquel, à mesure que les facteurs de production des activités traditionnelles se relocalisent vers des activités de manufacture, se constate une réduction des écarts de productivité entre les différents secteurs. Ceux présentant des rendements décroissants (dépendant de ressources naturelles limitées), en particulier les activités liées à l'utilisation des terres, évoluent vers une participation plus faible dans la structure productive de l'économie, utilisant alors des quantités moindres de capital et de travail. En revanche, au cours du processus de changement structurel, les secteurs manufacturiers absorbent progressivement les stocks de capital et de travail libérés en les intégrant dans leur structure de production tandis que les rendements



croissants permettent d'augmenter la productivité moyenne de tous les secteurs et, par conséquent, le taux de croissance de l'économie dans son ensemble (Thirlwall, 2012).

Cette dynamique de réallocation des ressources qui permet la mise en place d'un tissu industriel de plus en plus dense est, dans ces études, susceptible d'expliquer l'accélération des taux de croissance au cours du processus de changement structurel. En effet, au début du processus de modernisation il y a une grande quantité de facteurs de production disponibles pouvant être réallouée alors que l'affectation des facteurs des secteurs à très faible productivité vers des secteurs industriels dynamiques conduit à un cercle vertueux de la croissance de la production. Toutefois, à des stades de développement plus avancés, la disponibilité des facteurs de production et les disparités sectorielles de productivité s'amenuisent, ce qui rend la croissance plus difficile<sup>9</sup>.

Le processus de changement structurel qui passe par une réaffectation intersectorielle optimale des ressources disponibles dans une économie et autorise une accélération des rythmes de croissance à long terme est un processus qui se met en place non sans résistance et en se confrontant à des contraintes de nature économique, financière ou institutionnelle.

#### *Le changement structurel suppose une logique de financement spécifique*

Le changement structurel requiert la déconstruction (et non pas nécessairement la destruction) d'une série de structures institutionnelles ainsi qu'une modification du mode d'appropriation du surplus économique (Furtado, 1969). Cette déconstruction rencontre cependant de nombreux obstacles dans la mesure où les acteurs du changement n'obtiennent pas tous une meilleure position suite à la mise en place du processus de changement structurel. De même, il est nécessaire que le processus de

---

<sup>9</sup> Sur le débat concernant les processus de rattrapage, on peut se référer aux travaux de Sarkar, P. (1998), *The catching-up debate: a statistical investigation*, The Helen Kellogg Institute for International Studies Working Paper No. 252 (April), University of Notre Dame.

réallocation des facteurs de production (entre les secteurs primaires et secondaires) favorables à la croissance des industries naissantes se réalise sans augmentation prématurée des salaires (Fei et Ranis, 1997).

Toutefois, au-delà des problèmes de coordination et de résistances sociales face aux transformations productives, un point qui reste au cœur des analyses économiques du développement et des prescriptions de politiques publiques est celui du financement du changement structurel et de l'insuffisance éventuelle des ressources nécessaires aux investissements requis pour le décollage industriel. En général le taux d'épargne d'une économie pauvre en industrie est posé comme trop faible alors que les processus de changement structurel impliquent des taux d'investissement élevés (Nurske, 1953 ; King et Rebelo, 1993).

En économie fermée, la problématique essentielle est donc celle de faibles niveaux de revenus domestiques et de ce fait de niveaux d'épargne insuffisants pour enclencher les processus de transformation. Les pays les plus pauvres, bien qu'ils aient un meilleur rendement du capital, ne peuvent pas élever leur taux d'épargne pour accélérer le processus d'accumulation puisque leur niveau de revenu ne parvient pas à couvrir le seuil de subsistance de la population. C'est précisément le concept de *trappe à pauvreté* (*poverty trap*) qui est souvent abordé par les économistes du développement (Nurske, 1953) et qui met en évidence que sous le seuil de subsistance, une augmentation des revenus peut entraîner une augmentation plus que proportionnelle de la consommation et même une chute du taux d'épargne. En présence de niveaux de revenus très faibles, l'accumulation du capital et la production sont si faibles qu'ils ne parviennent pas à couvrir le taux de dépréciation du capital, ce qui induit à une perte en termes d'accumulation. Ce point a conduit certains auteurs à penser que pour sortir de ce cercle vicieux de faibles niveaux de revenus, faibles niveaux d'épargne, faibles niveaux

d'accumulation du capital et faibles niveaux de croissance, une impulsion exogène de l'investissement s'avère indispensable. C'est cette idée que l'on retrouve dans la théorie du « Big Push » proposée par Rosenstein-Rodan (1943) et repris par Easterly (2006).

Pour les auteurs inscrits dans une conception dualiste, ce problème n'est qu'une question de coordination dans la répartition interne des excédents potentiels existants dans des économies aspirant au décollage. En effet, selon ces auteurs, il est possible d'obtenir toute l'épargne nécessaire afin de stimuler l'industrialisation grâce à la libération des excédents des secteurs agricoles ou traditionnels. Ce processus s'accompagne alors d'une migration des travailleurs vers les centres urbains (Lewis, 1954 ; Fei et Ranis, 1997). Cependant, la possibilité de déplacer les excédents agricoles vers l'industrie dépend totalement de l'existence ou non d'un secteur financier efficace, capable de collecter le revenu des classes captant traditionnellement la rente agricole (soit des propriétaires fonciers, soit de l'État) et, de le transférer vers les secteurs industriels modernes (Lewis, 1954 ; Baran, 1957). La question du financement du développement (ou de la croissance) et du changement structurel s'est donc souvent posée à partir d'une analyse de la relation « finance - croissance », ou en d'autres termes, à partir du duo « développement financier - développement économique ».

Comme Levine (2005) le montre dans une revue de la littérature détaillée, un vaste ensemble de travaux aussi bien théoriques qu'empiriques sont réalisés en considérant qu'il existe un lien positif entre le développement financier et la croissance économique. Dans cette littérature, cette relation est étudiée à partir de différentes approches théoriques, telles que celles des modèles de croissance endogène (Arestis, 2005 ; King and Levine, 19993, Pagano, 1993)<sup>10</sup> et plus récemment celles réalisées dans des perspectives schumpetériennes sur la croissance et le cycle économique (Arestis, 2005,

---

<sup>10</sup> Voir les travaux de Pagano, 1993.

Schumpeter, 1911). Ces approches considèrent que les périodes de basses conjonctures peuvent induire des restrictions au financement externe des entreprises et de fait provoquer la diminution des investissements destinés à la recherche et au développement (R&D). Ce type d'investissements qui prend plus de temps dans sa maturation et présente un niveau d'incertitude élevé est le premier à souffrir du manque de financement. Or, ces investissements sont, selon la théorie de la croissance endogène, le déterminant fondamental de la croissance à long terme (Aghion et Howitt, 2010). Dès lors, ils requièrent plus que tout autre, un système financier qui assure une liquidité et attire l'épargne. En d'autres termes, un système financier qui autorise une bonne gestion des risques, une diversité des échéances des fonds prêtables et, permet ainsi une croissance soutenue à long terme (Aghion et Howitt, 2010).

D'un point de vue empirique, plusieurs travaux établissent, avec différentes techniques économétriques<sup>11</sup>, non seulement l'existence d'une relation positive entre une plus grande profondeur du système financier et un taux de croissance plus élevé, mais également un lien de causalité entre un ensemble de variables financières<sup>12</sup> et la croissance à long terme (Levine ; 2005).

Si le rôle de la finance semble fondamental pour la croissance dans les travaux précédents, nous notons toutefois deux paradoxes. Le premier est que, même si depuis la fin des années 1990, les travaux les plus récents portant sur la relation finance-croissance ont intégré dans leur analyse l'étude de pays en développement, il est toutefois surprenant qu'ils ne fassent très peu référence à la vaste littérature qui analyse les problématiques structurelles de la croissance des pays en développement. Le

---

<sup>11</sup> On trouve les travaux de King et Levine, 1993a, de Rajan et Zingales (1998) ; de Guiso, Sapienza et Zingales (2002), ou encore de Demirgüç-Kunt et Maksimovic (1998).

<sup>12</sup> Il convient de souligner que le niveau de « développement financier » dans ces études est mesuré par des indicateurs simples comme la taille du marché des capitaux, l'ensemble du crédit bancaire sur le PIB, ou l'ensemble de passifs liquide bancaire sur le PIB (King et Levine, 1993), le taux de rotation des actifs (Levine et Zervos, 1998), le niveau d'accès au financement externe par les entreprises (Demirgüç-Kunt et Maksimovic, 2001).

deuxième est que, l'économie du développement qui aborde souvent l'importance de canaliser l'épargne disponible et de la diriger vers les investissements capables de soutenir le changement structurel, n'analyse que peu le rôle de la « finance » et son rôle dans la croissance (Levine, 1997).

Dans les travaux pionniers sur le développement, l'existence d'un secteur financier efficace, capable de canaliser l'épargne comme condition favorable à l'industrialisation est souvent évoquée sans pour autant que l'analyse soit approfondie. Pourtant, un grand nombre des pays en développement qui ont adopté une stratégie de substitution des importations ont intégré à celle-ci un volet de régulation monétaire et financière.

Cette régulation financière a conduit, d'une part, à l'introduction de nombreuses mesures de contrôle (réserves obligatoires pour les banques, régimes d'investissements forcés, contrôles administratifs et quantitatifs sur le crédit), ainsi qu'à la création de nouvelles institutions financières. Des banques centrales se sont développées ayant pour fonction de promouvoir l'investissement productif ainsi que des fonds pour le crédit d'investissement et une large gamme de banques publiques. Ces institutions financières ont comme objectif de rendre compatibles entre elles la politique de change, la politique-monnaire et le financement de l'investissement productif.

Les années 1970 sont ainsi marquées par un débat non pas sur la relation « croissance- finance », dans les économies qui ont opté pour une politique de substitution mais sur « l'opportunité » d'une régulation financière. Il s'en est suivi bon nombre de débats sur le type de régulation financière et sur le type de mesures de politique macro-monnaire les plus appropriées pour permettre le financement à l'investissement productif.

Selon McKinnon (1973) et Shaw (1973), ces régulations exercées par les Etats sur les secteurs financiers répriment le potentiel d'investissement dans les économies et

découragent l'épargne. Ils font notamment référence aux politiques de fixation des taux d'intérêt par les banques centrales, aux politiques de réserves obligatoires et aux procédures d'encadrement du crédit du secteur bancaire privé. Face à la régulation financière, ces critiques les conduisent à proposer une libéralisation plus vaste du système financier privé et l'élimination des mesures interventionnistes de l'État sur l'allocation du crédit permettant, selon ces auteurs, de garantir une augmentation du taux d'épargne et une meilleure orientation de l'investissement productif.

Cependant, selon d'autres auteurs (Arestis, 2005), ces mesures sont au contraire nécessaires au bon fonctionnement d'une politique de substitution. Selon Arestis (2005), les tenants de la thèse de la libéralisation financière n'auraient pas tenu compte du fait que ces mesures interventionnistes font partie d'un modèle de politique macro-économique plus complexe (systémique) qui suppose notamment la stabilité du taux de change afin de garantir la compétitivité extérieure et le rythme de la substitution des importations. Les mesures d'intervention sur le secteur bancaire et financier sont également le pendant d'une politique d'endettement public externe permettant l'importation de biens de capital et des investissements en infrastructure. Comme tel, le contrôle du système financier par l'Etat est une condition nécessaire au changement structurel. Plus qu'une répression intentionnelle de la finance, le modèle de substitution des importations requiert une régulation financière en cohérence avec les restrictions externes (demande de biens importations<sup>13</sup> et besoin d'épargne externe). Le régime financier est donc une option assumée des économies tant dans les économies latino-américaines que dans les pays du Sud-est asiatique (Arestis, 2005).

Il est important de souligner que les économies en développement sont soumises à des restrictions structurelles (internes et externes) dont les économies déjà

---

<sup>13</sup> Nous reviendrons plus précisément ultérieurement sur ce point dans nos travaux.

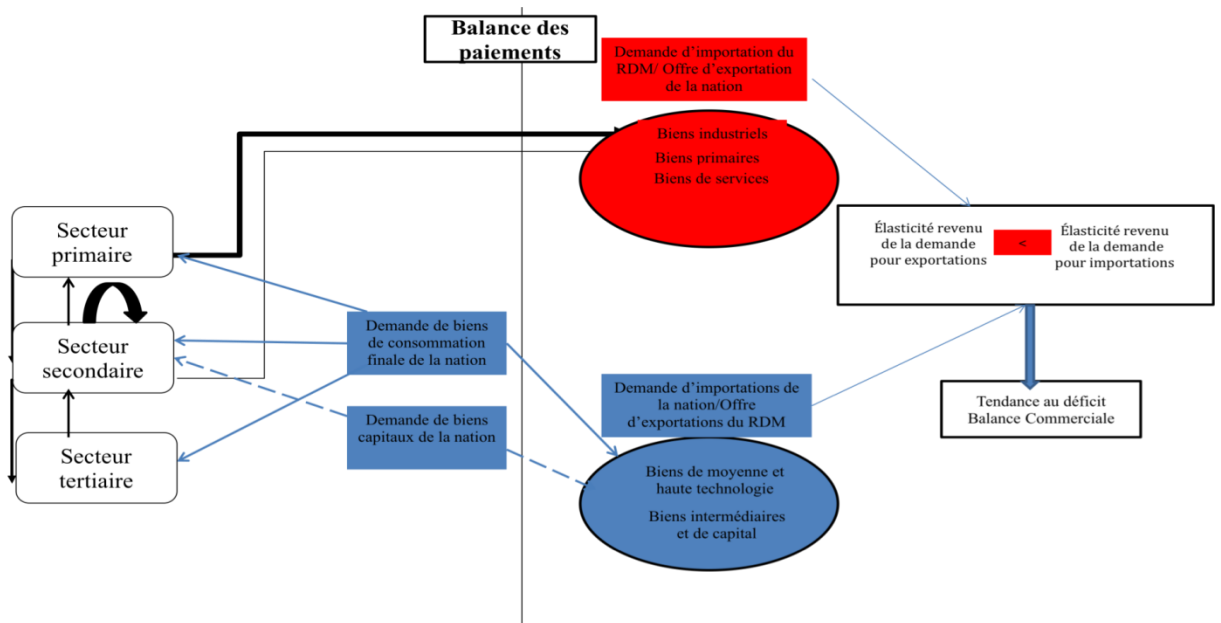
industrialisées ne souffrent pas. Cette situation les oblige à faire des choix particuliers en termes de politique économique dans la mesure où elles cherchent à maintenir un certain processus d'industrialisation. L'allocation optimale des ressources obtenue dans un monde d'information parfaite où les prix sont fixés en accord avec les productivités marginales ne s'opère pas forcément quand on observe des distorsions d'ordre structurel. Face à ces imperfections qui transmettent de mauvais signaux, le contrôle du système financier permet de diriger les capitaux vers les zones « prioritaires ».

Cependant, selon nous, la question du manque de ressources n'est pas juste une question d'affectation d'une épargne domestique insuffisante aux secteurs modernes via un secteur financier plus ou moins contrôlé. Il faut, en effet, constater que le changement structurel induit aussi l'augmentation de la demande de biens d'importations, notamment de biens intermédiaires et de biens de capital physique nécessaires à l'industrie et non disponibles dans les économies. Les pays doivent également être capables de dégager des excédents supplémentaires pour financer les importations et ceci passe souvent par une croissance des exportations (Thirlwall, 2013). Dans ce contexte, la contrainte de balance des paiements est, selon nous, une clé d'analyse puissante pour comprendre le changement structurel (ou son absence), ainsi que les processus d'industrialisation et de croissance sur le long terme. Elle est aussi au cœur du manque (ou non) de ressources capables de financer la modernisation des structures productives. Nous reviendrons sur ces points dans les chapitres 1 et 2 de cette partie pour montrer que la problématique du financement du changement structurel ne peut pas être considérée de la même manière selon que l'on soit en économie fermée ou en économie ouverte. Dans ce dernier cas, plus en concordance avec la réalité économique, nous montrerons que la question du financement du changement structurel

implique de prendre en considération aussi bien les questions d'offre d'exportations que celles de demande.

Comme le montre le graphique 1, il sera nécessaire de considérer successivement trois niveaux de demande : a) la demande de biens intermédiaires importés nécessaires aux exportations (*demande interne*); b) la demande des consommateurs locaux (*demande interne*) dont la structure se modifie à mesure que les revenus par habitant augmentent alors que l'appareil productif n'est pas toujours capable de répondre aux demandes de nouveaux biens ; c) la demande de biens d'exportation par le reste du monde (*demande externe*) qui peut être plus ou moins dynamique.

**Graphique 1. Dynamique de la demande dans un PED (en économie ouverte).**



Source : Selon l'auteur.

Le côté gauche du graphique représente les secteurs productifs domestiques et le côté droit les secteurs productifs du reste du monde. Les flèches entre les trois secteurs productifs domestiques montrent le degré d'interdépendance du système productif avec chacune des offres qui nécessite l'offre des autres secteurs. On note, dans ce schéma, que l'offre du secteur industriel requiert des biens d'investissement qu'il produit en



partie (la flèche qui part du secteur secondaire et qui en revient indique ces achats interentreprises) ce qui constitue également une partie de la demande de biens capitaux de la nation. Une part de cette demande, qui peut être importante dans les PED étant donnée la faiblesse du système productif, s'adresse aux entreprises du reste du monde (demande d'importations de la nation). Quand la structure de production se modernise et se complexifie, des biens intermédiaires et des biens capitaux de plus en plus coûteux sont nécessaires. Si la nation n'est pas en mesure de les produire alors le poids de ces importations augmente et creuse le déficit commercial.

De même, si le système productif naissant n'est pas capable d'offrir l'ensemble des biens aux consommateurs, une partie de ces biens provient alors du reste du monde (demande d'importations de la nation). En règle générale, à mesure que le niveau de revenu de la nation progresse, la structure de la demande se modifie et s'oriente moins vers les biens primaires ou de consommation courante mais davantage vers les biens industriels plus élaborés. Si la structure productive de la nation n'est pas en mesure de répondre aux changements d'habitudes des consommateurs, alors cette demande de biens d'importations peut fortement progresser et une fois encore mettre en danger l'équilibre de la balance commerciale.

Le système productif, aussi bien primaire que secondaire, peut fournir des biens au reste du monde. Dans les PED peu industrialisés les exportations du secteur primaire dominant (flèche plus épaisse allant de la nation vers le RDM indiquant que ces flux dominent le commerce extérieur des PED), tandis que celles du secteur secondaire sont plus faibles (flèche moins épaisse). Concernant ce dernier point, deux raisons sont évoquées. Tout d'abord, les PED qui inscrivent leur politique commerciale dans le cadre de la substitution des importations privilégient le marché intérieur et délaissent les exportations. Ensuite, parce que les biens produits (souvent peu compétitifs) entrent

directement en concurrence avec ceux des pays développés et qu'ils présentent donc une faible élasticité de leur demande. La forte influence du secteur primaire soumis aux risques climatiques et à l'instabilité des prix internationaux et la faible influence du secteur industriels renforcent les déséquilibres de balance commerciale.

Au final, la structure de la balance commerciale, fortement influencée par ces différents niveaux de demande et par leur évolution qui dépendent des élasticités revenu import/export, peut conduire à un déficit chronique de la balance commerciale et à des pertes de réserves de change.

Pour intégrer ces trois niveaux de demande (demande de biens de la nation par la nation, demande de biens du reste du monde par la nation, demande du reste du monde de biens nationaux), nous utilisons le cadre théorique du modèle de Thirlwall, (2013). Ce modèle en économie ouverte qui fait suite aux modèles de Prebisch (1959), Chenery et Strout (1966), ou Harrod (1933) intègre parfaitement les relations entre ces trois niveaux de demande. Il associe la question du financement du changement structurel à celle du succès du changement structurel lui-même. C'est donc dans ce cadre que nous proposons nos estimations empiriques sur la relation entre changement structurel, contrainte extérieure et croissance et ce pour un ensemble de pays émergents.

Nous avons choisi des pays avec des trajectoires de développement différentes dans la mesure où certains parviennent à achever leur processus d'industrialisation (Corée du Sud, Malaise et Singapour) alors que d'autres maintiennent des spécialisations orientées vers les exportations de matières premières (Brésil et Colombie).



---

**CHAPITRE I.**

**LE CHANGEMENT STRUCTUREL ET SON  
FINANCEMENT: LES DEBATS THEORIQUES EN  
ECONOMIE FERMEE**

---

Dans ce chapitre nous précisons, tout d'abord, pourquoi le cadre néo-classique ne peut proposer un support suffisant à notre analyse en montrant que cette approche, s'effectue dans un cadre global et non sectoriel, néglige les questions de financement du changement structurel et n'intègre que très peu les questions de demande. Nous abordons par la suite les approches des pionniers du développement et notamment celles du courant dualiste qui intègrent plus largement à l'analyse la composition sectorielle de l'offre<sup>14</sup>.

### **SECTION 1 - L'ANALYSE NEO-CLASSIQUE : UNE APPROCHE GLOBALE QUI NEGLIGE LE ROLE DE LA DEMANDE ET LES PROBLEMES DE FINANCEMENT DU CHANGEMENT STRUCTUREL**

#### *Une approche globale de la croissance qui ne propose pas d'analyse sectorielle*

Les modèles néo-classiques de la croissance proposent un niveau d'agrégation qui ne permet pas de faire la distinction entre les différents secteurs d'activité de l'économie. Ils supposent l'existence d'un seul type de bien et d'une seule fonction de production, ce qui empêche toute distinction entre les divers secteurs présentant des caractéristiques techniques d'offre différentes (telles que les différents types de rendements des facteurs) et des particularités différentes de la demande (telles que les différentes élasticités revenus de la demande de biens).

Comme nous l'avons mentionné dans l'introduction de cette partie, Kaldor (1966, 1967) a proposé une grille d'analyse, s'élevant au rang de «lois», pour indiquer de quelle manière les biens liés au secteur industriel (et non pas aux secteurs extractifs et agricoles), présentent des caractéristiques favorisant une croissance plus rapide, telles que des économies d'échelle ; des rendements croissants du capital ; des caractéristiques

---

<sup>14</sup> Les transformations de la structure de la demande seront abordées par la suite, dans le deuxième chapitre, avec des auteurs tels que Prebisch (1959), Chenery et ses collaborateurs (1962, 1966) et enfin par Thirlwall (1979, 2013) qui fera une synthèse de ces approches à l'aide du concept de multiplicateur dynamique de commerce extérieur.

d'innovation spéciales ou un dynamisme particulier de la demande. Les lois de Kaldor font preuve d'un appui empirique suffisant (Wells and Thirlwall, 2003; Hansen and Zhang, 1996; Libanio 2006) et sont confortées par le constat selon lequel les pays ayant connu la croissance la plus rapide au cours des dernières décennies sont précisément ceux dont le secteur industriel propose une contribution importante au PIB (Ros, 2013).

La particularité du secteur industriel peut s'expliquer par l'existence de rendements favorables à la croissance puisque les activités de ce secteur ne sont pas liées à l'utilisation d'un facteur de production «fixe» soumis à des rendements décroissants, comme le sont la terre ou d'autres ressources naturelles. En l'absence de rendements décroissants, il est possible de montrer qu'un processus d'accumulation du capital conduit à une croissance du revenu plus rapide et non à sa stabilisation à long terme, tel que l'affirme le modèle de Solow. Cela résulte de différents mécanismes tels que l'amélioration technologique due au renouvellement des investissements ou à des effets d'apprentissage rendus possibles par le renforcement des chaînes de production.

Si certains secteurs, en particulier les secteurs industriels, présentent ces caractéristiques favorables à la croissance, alors une réallocation des ressources des secteurs les moins dynamiques vers les plus dynamiques peut conduire à une accélération significative de la croissance avec, à long terme, des impacts importants sur les revenus. C'est précisément l'idée partagée par plusieurs auteurs de l'économie du développement qui étudient les processus de changement structurel en se référant à la transformation profonde des structures économiques (Chenery, 1988 ; Fei *et al.*, 1964).

Pour leur part, les auteurs postkeynésiens, principalement liés à l'école de Cambridge, développent très tôt des modèles de croissance introduisant les hypothèses de rendements différenciés et donnent un rôle central à l'industrie dans l'explication de la croissance économique (Pasinetti, 1983 ; Kaldor, 1966, 1967). Dans ce type de

modèles, une analyse de la structure de l'offre et de la structure de la demande s'associent et offrent une représentation beaucoup plus fidèle des déterminants de la croissance à long terme.

L'ensemble des travaux précédent sous-tendent donc l'idée que les différents secteurs comportent des caractéristiques structurelles distinctes et que, si les pays qui se spécialisent dans les activités les plus favorables en termes de rendements et de comportement de la demande, ils peuvent se développer plus vite que ceux qui se spécialisent dans des secteurs moins dynamiques. Dans ce cas, la composition sectorielle des économies joue un rôle important dans l'explication des différences de niveaux de revenu et de croissance entre les pays.

#### *Les rendements décroissants comme hypothèse privilégiée*

L'approche néo-classique aborde la question de la croissance économique ainsi que celle des différences de revenus entre les pays, en mettant également l'accent sur l'hypothèse des rendements décroissants. À partir de cette hypothèse, le modèle de Solow (1956) propose la conclusion que les économies convergent vers un niveau de revenu d'équilibre avec un taux de croissance à long terme déterminé par des facteurs exogènes<sup>15</sup>, alors que l'accumulation du capital après avoir atteint le niveau d'équilibre à long terme, n'a plus aucun impact sur la croissance (Ros, 2013).

Du point de vue néo-classique, la dynamique de convergence est basée sur un arbitrage entre des techniques (intensité capital/travail) qui permettent à des pays ayant moins de capital disponible de croître plus rapidement, tandis que ceux qui ont atteint les niveaux d'accumulation les plus élevés ralentissent leur croissance. Ce modèle a pour conséquence que tous les pays qui partagent certaines caractéristiques de base

---

<sup>15</sup> Le taux de croissance de la population et l'augmentation de la productivité du travail.

telles que le taux d'épargne, le taux de changement technique et le taux de croissance de la population, convergent vers les mêmes niveaux de revenus à long terme. Ces conclusions résultant de l'hypothèse de rendements décroissants du capital, en plus d'être contre-intuitives, ne sont pas validées par les recherches empiriques (Ros, 2013).

La théorie de la croissance endogène, quant à elle, tente de combler les lacunes des modèles précédents en limitant l'hypothèse de rendements décroissants du capital. En effet, elle introduit comme élément clé de l'analyse la présence d'externalités résultant d'investissements dans les techniques modernes et dans le capital humain. Néanmoins, plusieurs de ces tentatives ont entraîné de nouvelles difficultés. Il reste tout d'abord difficile d'évaluer les résultats de ce type de modèle de manière empirique. Il est complexe de mesurer les variables liées à la fois à la technologie et au stock de connaissances. Ensuite, même si les rendements décroissants permettent d'intégrer l'accumulation du capital en tant que facteur déterminant de la croissance à long terme, ils peuvent entraîner des taux de croissance beaucoup plus élevés que ceux réellement observés. Par exemple, Solow (1994) montre lui-même qu'avec un taux d'investissement faible et un minimum de rendements croissants, il est possible d'envisager un niveau de production tendant vers l'infini sur une période de temps limitée.

Si le modèle de base néo-classique est critiqué car il pronostique des processus de convergence économique non observés dans la réalité, les modèles avec des rendements croissants peuvent eux aussi être critiqués pour des raisons contraires. Ils s'accompagnent de conclusions sur des processus de divergence qui ne sont pas non plus confirmées de manière empirique (Ros, 2013).



### *L'équilibre entre l'épargne et l'investissement*

L'approche néo-classique soutient l'idée que l'épargne disponible est toujours compatible avec les besoins en investissements des entreprises, ce qui signifie qu'il n'y a pas de difficultés liées à l'insuffisance de la demande face à l'offre. En d'autres termes, le modèle néo-classique hérite de l'hypothèse de la loi de Say.

Même si certains auteurs néo-classiques (King et Rebelo, 1993) reconnaissent que, au moins dans les premières étapes de développement, les pays à revenus plus faibles ont des taux d'épargne insuffisants pour garantir des investissements nécessaires à une dynamique de croissance à long terme (Trappe à pauvreté), ils considèrent qu'il suffit d'intégrer l'hypothèse de mobilité internationale du capital au modèle de Solow pour obtenir, une fois encore, l'équilibre entre les besoins d'investissement et l'épargne disponible (Ros, 2013) et une convergence de niveaux de revenus (en termes absolus et non seulement en termes conditionnels) entre des pays aux conditions préalables différentes.

King et Rebelo (1993) intègrent ainsi au modèle de Ramsey (1928), avec un taux d'épargne endogène, un niveau de consommation de subsistance dans les fonctions d'utilité, en dessous duquel la capacité des agents à dégager une épargne est très faible, voire nulle. Le modèle est basé sur l'idée que les pays les plus pauvres, bien qu'ils aient un meilleur rendement de capital, ne peuvent pas élever leur taux d'épargne pour accélérer le processus d'accumulation puisque leur niveau de revenu ne parvient pas à couvrir le seuil de subsistance. Ce type de modèles reprend, comme tel, le concept de trappe à pauvreté (*poverty trap*) abordé dans la littérature classique sur l'économie de développement (Nurske, 1953). Sous le seuil de subsistance, une augmentation des revenus peut entraîner une augmentation plus que proportionnelle de la consommation et même une chute du taux d'épargne.

Ces résultats s'expliquent par le fait que les pays qui présentent un manque relatif de capital, compte tenu des hypothèses néo-classiques, présentent également des rendements de capital élevés. Dès lors, si le problème des pays pauvres correspond à leur incapacité à augmenter leur taux d'épargne, la mobilité internationale du capital suffit pour que l'investissement soit dirigé des pays les plus riches vers les pays les plus pauvres, ce qui permet alors d'augmenter le taux de croissance de ces derniers. La mobilité internationale des capitaux peut suppléer le manque d'épargne national, et par conséquent, le fait que la croissance reste régulière est totalement indépendant du comportement d'épargne ou de consommation des agents de l'économie nationale. Dans la logique du modèle néo-classique de la croissance, si l'on permet une plus grande mobilité des flux de capitaux, les tendances à la convergence économique entre les pays s'accroissent.

Il résulte des postulats néo-classiques que les blocages à la libre circulation des capitaux sont des obstacles à la croissance puisqu'ils empêchent que les pays à faible revenu utilisent leurs plus grands atouts, à savoir, un taux élevé de rendement sur le capital en raison de la rareté relative de ce facteur et leurs avantages comparatifs.

*Le financement du changement structurel peu ou mal considéré.*

Dans l'analyse classique la question des ressources supplémentaires nécessaires au financement de la croissance et du changement structurel ne se pose donc pas du fait de l'équilibre entre les désirs d'épargne des uns et la volonté d'investissement des autres. Au-delà de la logique d'équilibre entre épargne et investissement, Fei et Ranis (1997) expliquent pourquoi les économistes classiques (Marx inclus) n'ont pas donné l'importance nécessaire au financement du développement dans les processus de croissance. Selon eux, c'est avant tout parce que, pour les économistes classiques, la

mobilité entre des classes sociales est très restreinte et les seuls acteurs susceptibles de mobiliser l'épargne sont les capitalistes, de sorte que l'accumulation du capital est limitée au réinvestissement du profit des capitalistes dans leur propre processus productif. Deuxièmement, parce que dans la logique de distribution des revenus, les travailleurs reçoivent un salaire qu'ils doivent utiliser pour leur subsistance et pour la reproduction de leur propre force. Les travailleurs ne sont donc pas susceptibles de débloquer des sommes d'épargne conséquentes. Cette situation a progressivement changé au cours du 19<sup>ème</sup> siècle, à mesure que l'épargne de la classe ouvrière a été centralisée dans des fonds d'assurance (retraite, santé, accident de travail) et que des systèmes de protection sociale se sont mis en place. Pour finir, les économistes classiques n'ont pas connu la réelle séparation survenue à la fin du 19<sup>ème</sup> siècle entre la propriété effective du capital et la gestion de la production réelle, séparation apparue avec le développement des formes associatives de propriété des entreprises telles que la propriété par actions, les compagnies à responsabilités limitées et l'émergence de grands groupes industriels. Suite à ces nouvelles réalités, propres au capitalisme moderne, pour la première fois, les décisions portant sur l'épargne et celles portant sur l'investissement sont séparées. Cette situation nouvelle a nécessité une intermédiation institutionnelle qui a permis de mettre en cohérence la nature des différentes opérations d'épargne et d'investissement (déterminants, logiques sous-jacentes, termes des échéances). Une telle intermédiation constitutive du système financier a permis de canaliser l'épargne vers l'investissement, alors que la régulation macro-monnaire a été capable d'harmoniser la logique d'appropriation à celle du processus d'investissement productif.

Ainsi, c'est seulement dans la phase la plus avancée du capitalisme industriel que la finance a joué un rôle central dans la logique d'accumulation du capital et non pas

dans les périodes de décollage. Elle a permis de centraliser l'épargne de la nation et elle a été capable de traiter les demandes de crédit des capitalistes « innovants ».

Cependant, une des conclusions de l'analyse Keynésienne (1936) que l'on trouve dans la Théorie générale, souligne que dans une société capitaliste, où les décisions concernant l'épargne et l'investissement se prennent de manière décentralisée et où le lien entre les agents est impersonnel (monétaire), les fonctions d'investissement et d'épargne répondent à des variables différentes. Selon Keynes, même si l'investissement est fonction du taux d'intérêt, l'épargne ne l'est pas, car elle dépend du revenu. Il n'existe alors aucune relation entre ces deux variables qui assure l'existence d'une condition d'équilibre. Les décisions d'épargne et d'investissement sont effectuées par différents acteurs, à différents moments, en utilisant différents ensembles d'informations et avec des motivations de natures différentes.

Dans cette analyse, le taux d'intérêt effectif se définit sur le marché monétaire et, sous certaines conditions, il permet l'ajustement entre l'offre et la demande de monnaie. Cependant, on ne peut pas affirmer que ce taux d'intérêt coïncide nécessairement avec celui qui assure l'équilibre entre l'épargne disponible et les besoins en investissements des entrepreneurs à des niveaux de production et de croissance assurant le plein emploi (Taylor, 2004)<sup>16</sup>.

#### *Le rôle de la demande interne et externe*

Dans les modèles néo-classiques ils n'existent pas non plus de problèmes liés à l'insuffisance de la demande face à l'offre. Dans ces modèles, tout comme ceux dits de croissance endogène, le taux de croissance réel est uniquement déterminé par les

---

<sup>16</sup> En réalité, les institutions bancaires modernes n'opèrent pas sous la contrainte de l'épargne disponible mais c'est plutôt, en fonction de la demande qu'elles réalisent les prêts nécessaires aux investisseurs (logique de diviseur). Elles cherchent ensuite à se refinancer auprès du système bancaire et, in fine, auprès de la banque centrale qui joue son rôle de prêteur en dernier recours (Arthus *et al.*, 1990)

caractéristiques de l'offre, sans que les variables de la demande ne jouent un rôle important dans sa détermination (Thirlwall, 2013). La seule différence avec la nouvelle économie de la croissance endogène est que certaines des caractéristiques de l'offre qui sont exogènes dans la version néo-classique, telles que le rythme du changement technologique ou la disponibilité de certains facteurs (le capital au sens large), sont incluses en tant que variables endogènes dans les modèles. Dans les deux cas, les conditions de la demande n'entrent pourtant pas dans le cadre d'analyse et ne permettent pas d'expliquer les conditions d'équilibre.

Si les composantes de la demande ne permettent pas de déterminer les niveaux d'offre de facteurs de production, il en est de même dans la détermination de ceux du taux de croissance naturelle (pour reprendre l'expression de Harrod). Or, plusieurs études empiriques (Hatton, 2010 ; Kindleberger, 1967; Cornwall, 1977), montrent que les composantes de la demande, en particulier les variables liées au commerce extérieur (importations/exportations), jouent un rôle clé dans la détermination de l'offre de travail ou de sa productivité. C'est pour ces raisons qu'elles doivent être intégrées aux modèles de croissance à long terme.

Sur l'incorporation des composantes de la demande, il existe des propositions importantes faites à la fois par les théories postkeynésiennes et par celles de l'économie du développement. Par exemple, certains auteurs tels que Thirlwall, (2004 ; 2013) ou Bresser-Pereira, (2013), mettent en évidence l'importance d'un commerce extérieur performant afin d'expliquer les différences de croissance entre les pays. De même, dans la littérature sur l'insertion internationale, le dynamisme des exportations est souvent présenté comme condition nécessaire au maintien de taux de croissance élevés à long terme.

Selon ces travaux, c'est non seulement la part des exportations dans la production globale qui importe mais également leur rythme de croissance et leur composition (Thirlwall 2013, Prebisch, 1959). On observe en effet, dans le cas d'expériences d'industrialisations rapides, telles que celle de certains pays d'Asie de l'Est, que la croissance des exportations industrielles joue un rôle central dans la dynamique de croissance à long terme.

Pour leur part, les modèles néo-classiques de croissance ont été très réticents à intégrer la demande extérieure comme facteurs déterminants de la croissance et, quand ils l'ont fait, c'est à travers des variables trop statiques telles que la part des importations et des exportations dans le PIB (Thirlwall, 2013).

Nous montrons ici que la demande d'exportations est une variable clé qui permet d'expliquer la croissance et ce pour deux raisons. D'abord parce que les exportations sont le seul canal permettant l'entrée de devises nécessaires au financement de la part importée de l'offre. Ensuite, parce que les exportations sont le seul facteur de la demande globale qui ne dépendent pas directement du niveau du produit intérieur mais plutôt du comportement de la demande des autres pays. Ce facteur présente ainsi une certaine autonomie (exogénéité) par rapport aux autres variables la demande intérieure. Ce point s'avère tout à fait central lorsqu'il s'agit de comprendre la croissance à long terme des économies en développement qui dépendent fortement des importations pour augmenter leur stock de biens d'équipement et pour accéder aux progrès technologiques.

## **SECTION 2 - COMPOSITION SECTORIELLE DE L'OFFRE ET STRUCTURE DE LA DEMANDE : L'APPROCHE DES ECONOMISTES DU DEVELOPPEMENT**

Nous précisons ici comment les pionniers du développement analysent le concept de changement structurel et comment cela permet une compréhension particulière des obstacles possibles que peut rencontrer le processus de modernisation économique.

Nous montrons que ces études sont en mesure d'identifier les dynamiques de la demande (la loi d'Engel, par exemple) et celles de l'évolution de la composition sectorielle de l'offre mais aussi qu'elles tiennent compte d'une coexistence possible de structures de rendements différentes. Dans ce contexte, nous présentons les analyses de type dualiste centrées sur les logiques de réallocation des facteurs au cœur des processus d'industrialisation. Nous montrons que l'analyse dualiste parvient à mettre en évidence les raisons pour lesquelles la réallocation des facteurs reste le moteur essentiel d'une croissance à long terme.

#### *Une analyse de la composition sectorielle de l'offre*

Très tôt, les théories économiques du développement ont mis en avant l'idée que la convergence des économies suppose une transformation notable de la composition sectorielle de la production. A cet égard, les travaux pionniers de Clark (1940), Houthakker (1957) et Kuznetz (1957) identifient un ensemble de tendances qui permettent de caractériser la logique d'allocation des ressources entre les secteurs.

Concernant la composition de l'offre, Clark (1940) est le premier à étudier de manière empirique les processus de réallocation de la force de travail de l'agriculture vers les secteurs manufacturiers et de services dans les processus de changement structurel. Il identifie des liens entre les niveaux de revenu des pays, la composition du produit et l'allocation de la force de travail et montre, qu'en général, de hauts niveaux de revenus sont associés à une croissance des activités secondaires et tertiaires dans la constitution de l'output (Clark, 1940 ; Moncayo, 2007).

Pour sa part, Houthakker (1957) propose une relecture du postulat de la loi d'Engel en expliquant qu'à mesure que les revenus des familles augmentent, la partie consacrée

aux dépenses de nourriture diminue, alors que les dépenses pour les biens d'origine industrielle et les services deviennent plus importantes.

A partir d'un travail empirique, Kuznetz (1957) identifie un ensemble de faits stylisés qui caractérisent les transformations spécifiques qui s'opèrent dans les processus de croissance à long terme. Son travail intègre, pour la première fois, au niveau statistique, la distinction sectorielle entre l'agriculture, l'industrie et les services et permet ainsi d'amorcer un programme complet de recherches ciblées sur l'étude de la transformation structurelle des économies. Ce dernier permet notamment d'intégrer les éléments concernant la composition de l'offre ou encore celle de la demande<sup>17</sup>.

Selon les travaux précédents, le processus de transformation structurelle est compris comme la réallocation des ressources des secteurs traditionnels vers les secteurs productifs modernes, tandis que d'importants excédents sont libérés permettant d'accélérer l'accumulation de capital. Ces excédents, à condition qu'ils puissent être obtenus (Lewis, 1954 ; Baran, 1953), doivent être « dirigés » grâce à des changements profonds des structures économiques existantes.

Cependant, parvenir à un stade d'industrialisation dans lequel les facteurs de production (la terre, le capital, le travail) sont répartis efficacement et où le surplus social est dirigé vers les secteurs les plus rentables, n'est pas le résultat d'un « bond automatique » d'un mode de production traditionnelle vers un mode de production moderne (Fei et Ranis, 1997). Au contraire, plusieurs écoles de l'économie du développement postulent l'existence d'un processus de transition parfois divisé en étapes pouvant prendre plusieurs décennies (Rostow, 1952, Fei et Ranis, 1964). Chacune d'elles présente une dynamique institutionnelle, productive et financière

---

<sup>17</sup> Selon Chenery (1988): “*structural research program* has been to establish the concept of the overall transformation of the structure of demand, trade, production, and employment as the central feature of development, in contrast to the steady-state conclusions of earlier ‘Growth theory’ for developed economies” (Chenery, 1988: P. 198)



différente. Ces dynamiques seront approfondies et présentées dans la partie II de cette thèse.

Les économistes du développement pionniers considèrent donc qu'il est important de centrer leurs analyses sur les phases de transition vers l'industrialisation afin de comprendre qu'elle est la logique de réallocation des ressources durant le processus de changement structurel, quels sont les facteurs qui peuvent affecter sa rapidité, quels mécanismes expliquent sa nature ainsi que la relation entre cette dynamique et celle des autres transformations structurelles (démographiques et institutionnelles).

Différents apports théoriques permettent de comprendre les mécanismes précédents qui opèrent lors d'un processus de croissance économique accélérée, tels que celui connu par les premières nations industrialisées après la révolution industrielle et tout au long du 19<sup>ème</sup> siècle<sup>18</sup>. On suppose évidemment qu'il existe une dynamique institutionnelle passant par l'émergence de nouveaux acteurs et de nouvelles règles du jeu, alors que de nouvelles habitudes et de nouveaux comportements favorables à l'accumulation du capital apparaissent. Il s'agit d'un processus de transformation, non seulement des structures de production, mais aussi des structures sociales. Cependant c'est plutôt sur les mécanismes économiques que nous mettons l'accent ici.

*L'approche dualiste, le mode de fixation des salaires réels et l'importance des excédents agricoles*

Une approche qui joue un rôle fondamental dans la compréhension du changement sectoriel lié au décollage industriel est inaugurée par Lewis (1954 ; 1955) et est formalisée, entre autre, par Fei et Ranis (1964 ; 1997), lesquels s'intéressent au phénomène du dualisme structurel dans les économies en développement. Leur

---

<sup>18</sup> L'Angleterre, les États-Unis, l'Europe continentale et plus tardivement le Japon.

argument de base peut être énoncé comme suit: dans une économie prête pour le décollage industriel, il est possible de distinguer au moins deux secteurs tout à fait différents dans leurs conditions structurelles. On constate d'une part, un secteur utilisant des techniques traditionnelles de production, avec une faible utilisation du capital fixe et un excès d'offre de main-d'œuvre: ce secteur se caractérise par une faible productivité du travail. D'autre part, il y a un secteur industriel naissant qui intègre des techniques modernes de production, avec une utilisation plus importante de capital fixe et, par conséquent, une productivité du travail plus grande. L'analyse de la dynamique qui conduit à l'industrialisation se focalise alors sur la compréhension des interactions complexes présentes entre ces deux secteurs.

Selon les auteurs du courant dualiste, le processus de changement structurel implique un transfert rapide des ressources (capital et travail) du secteur traditionnel vers le secteur moderne (Fei et Ranis, 1966, p.79). Selon cette perspective, l'élément fondamental permettant de différencier le secteur traditionnel (rural) du secteur moderne (industriel), est la manière dont se fixe le salaire réel. Dans le secteur traditionnel où la terre est exploitée à partir de technologies traditionnelles et qui dispose d'une forte population et d'un stock de capital limité, le salaire réel n'est pas déterminé selon les principes de la productivité marginale comme cela peut être le cas sur un marché du travail concurrentiel. Au contraire, l'allocation du travail et la fixation du salaire s'effectuent selon des règles non marchandes, résultant de normes fixées par la communauté ou la famille, lesquelles établissent un seuil minimum au salaire, ce qui empêche qu'un travailleur n'obtienne un revenu plus faible que celui de subsistance (Fei et Ranis, 1997).

L'existence de ce « *salaire institutionnel* » est le résultat de l'insuffisance de capital fixe, face à un excès de main-d'œuvre disponible pour la production agricole<sup>19</sup>. Cela signifie qu'une économie en développement n'est pas caractérisée par un seul marché du travail unifié où il existe une mobilité parfaite de la main-d'œuvre entre les secteurs. Le dualisme implique l'existence simultanée de deux principes différents de fixation du salaire. Dans le secteur traditionnel il existe un principe institutionnel non compétitif de fixation des salaires tandis que dans le secteur moderne, le salaire se fixe en fonction de la productivité marginale du travail.

Cette dualité explique à la fois un sous-emploi des capacités productives dans le secteur traditionnel (qui empêche l'accumulation d'excédents nécessaires pour mener à bien un processus de croissance rapide) et, permet aussi de comprendre pourquoi les transformations sectorielles s'opèrent rapidement une fois la réallocation des ressources productives vers les secteurs modernes enclenchée et le changement structurel mis en place.

Selon Lewis (1954), la situation d'excès de main-d'œuvre dans le secteur rural face au manque de capital fixe peut être assimilée à celle d'une disponibilité illimitée de travail, donnant lieu à une courbe d'offre d'emploi presque plate ou d'une pente très faible. En ce sens, le dualisme du marché du travail sous-entend l'idée que dans le secteur moderne le salaire est plus haut mais, étant donnée la disponibilité illimitée de

---

<sup>19</sup> A ce propos Ranis dit "Notice that this notion of an institutional wage in agriculture does not require that some of the agricultural labor force must be redundant in the sense that it can be moved, under assumptions of constant technology, without affecting agricultural output adversely, only that some proportion of the agricultural population receive a food allocation in excess of its marginal product. It is in this sense that organizational dualism is an important feature of the labor market. Given the abundance of labor and the relative scarcity of cooperating factors, mainly land, this is what is meant by the phenomenon of underemployment, i.e. a situation in which productive employment opportunities are limited not because of a lack of effective demand but because of technological and resource constraints. (Ranis, 1988. P. 80)

main-d'œuvre dans le secteur rural, notamment celle du travail non qualifié, ce marché présente aussi une courbe d'offre presque plate<sup>20</sup>.

L'existence d'une courbe d'offre de travail horizontale dans les deux secteurs (même s'il existe des différences entre salaire rural et salaire industriel), permet d'expliquer l'émergence d'un secteur industriel. Si l'excédent de main-d'œuvre du secteur traditionnel est transféré au secteur moderne, on obtient un surplus résultant de son utilisation dans des activités à plus forte productivité alors que le salaire reste celui de subsistance.

Tandis que l'excès de main-d'œuvre dans le secteur rural est rémunéré au-dessus de sa productivité marginale, la migration des travailleurs du secteur rural vers le secteur industriel permet un excédent agricole, qui peut être transféré pour financer l'investissement dans le secteur moderne. Cet excédent permet, d'une part, une hausse de l'output industriel et, d'autre part, que les travailleurs acceptant de migrer trouvent effectivement un emploi dans le secteur urbain avec un taux de productivité plus haut. Il en résulte une croissance plus forte due au transfert de travail entre les deux secteurs<sup>21</sup>.

Dans la mesure où dans cette analyse les propriétaires fonciers sont ceux qui bénéficient des résultats positifs d'une allocation plus efficace de la main-d'œuvre, l'existence de mécanismes qui autorisent le réinvestissement des excédents dans les activités industrielles devient indispensable au développement. Dans une économie dualiste, l'existence d'un secteur financier capable de véhiculer le transfert des excédents

---

<sup>20</sup> Ranis précise ainsi "The agricultural real wage, of course, has an impact in technology in both sectors. With an unlimited supply of labor in agriculture, the unskilled industrial real wage will tend to be tied to, though certainly not equal to, the agricultural real wage...The so called wage gap for unskilled labor in the two sector is partly required to induce the typical agricultural worker to overcome his traditional attachments to soil and family" (Ibid, p.82)

<sup>21</sup> Ranis explique: "The heart of the development problem, in the dual economy is thus the ability of the agricultural sector to yield sufficiently large part of such surpluses for productive investment in non-agricultural. Simultaneously, the non-agricultural sector; financed by this agricultural surplus plus the reinvestment of industrial profits, must grow fast enough to absorb the labor force being reallocated". (Ibid., p. 82)

croissants du secteur rural vers le secteur industriel est devenu fondamental (Ibid., p. 85).

En conséquence, dans une économie caractérisée par l'hétérogénéité organisationnelle et productive propre au dualisme structurel, le système financier joue un rôle primordial dans le transfert des ressources des unités excédentaires vers l'industrie. Comme la croissance et le changement structurel sont issus de vagues successives d'innovation (Schumpeter, 1911 ; Aghion et Howitt, 2010), le développement d'un système financier capable d'offrir différents instruments afin de maîtriser les risques et l'incertitude, reste un élément clé dans la dynamique de la hausse de la productivité et de la croissance à long terme.

C'est ainsi que, dans les premiers modèles dualistes, le rôle du système financier sur la croissance est souligné. Les modèles dualistes montrent également comment se font ces transferts d'excédents du secteur rural (aux rendements décroissants) vers le secteur industriel moderne (aux rendements croissants) à condition que la main-d'œuvre disponible soit totalement incorporée. Ces transferts induisent une croissance qui s'effectue dans le cadre d'une « trajectoire de croissance équilibrée » (balanced growth path) puisqu'ils permettent à la fois de diminuer l'excès de main-d'œuvre dans le secteur agricole et de mettre en place un processus d'accumulation du capital dans le secteur industriel (Fei et Ranis, 1964 ; Ranis, 1988). Dans ce cadre, le processus d'accumulation du capital intègre la main-d'œuvre non qualifiée, récemment arrivée dans le secteur urbain et permet une croissance de plein emploi. Ainsi, en raison de l'existence d'une courbe horizontale d'offre de travail, les conditions sont réunies pour que les entreprises donnent la priorité aux techniques travail-intensives et que l'excès d'offre de main-d'œuvre soit absorbée.

Deux conditions sont nécessaires dans ces analyses pour que le processus aboutisse. D'une part, la migration des travailleurs du secteur rural ne doit pas dépasser le rythme de croissance de l'emploi dans le secteur industriel et, d'autre part, la croissance de la demande alimentaire ne doit pas dépasser les possibilités de l'offre agricole afin qu'une augmentation du salaire de subsistance au détriment de l'accumulation industrielle puisse être évitée.

Cette dynamique des relations intersectorielles dualiste peut être mobilisée pour comprendre l'évolution des économies développées en Europe au cours du 19<sup>ème</sup> siècle et la croissance rapide qu'on connut ces économies dans les premiers stades de leur processus d'industrialisation. Cependant, l'effectivité d'une trajectoire de croissance équilibrée telle qu'elle est décrite dans les modèles dualistes n'est pas systématique et peut être soumise à des obstacles structurels. Tout d'abord, il peut y avoir des contraintes d'ordres politiques et institutionnels quant à la réaffectation des facteurs, tels que les droits de propriété et les asymétries de pouvoir antérieurs au processus d'industrialisation. Ces éléments largement étudiés par Furtado (1969 ; 1971) peuvent entraver le processus de changement structurel. Les relations commerciales et financières que l'économie en développement entretient avec le reste du monde peuvent également constituer des entraves aux changements structurels. C'est donc dans le cadre d'une économie ouverte que nous allons à présent les aborder.



---

**CHAPITRE II.**

**LA CONTRAINTE DE BALANCE DES PAIEMENTS  
COMME ENTRAVE AU CHANGEMENT STRUCTUREL  
EN ECONOMIE OUVERTE**

---



Dès lors que l'on introduit l'hypothèse d'économies ouvertes, les approches deviennent plus complexes puisque le changement structurel doit se produire dans un contexte de changement technologique rapide et de concurrence internationale accrue. Toutefois, en économie ouverte, la situation change fondamentalement puisqu'il existe à présent des sources de financement complémentaires pour l'investissement productif, qui peuvent aider à accélérer le processus d'industrialisation. Par exemple, s'il existe une production agricole à vocation exportatrice, elle peut sous-tendre un excédent du compte courant, qui à son tour peut être mobilisé pour l'acquisition de biens d'équipements étrangers innovants qui sont alors intégrés au processus productif du secteur industriel : ils peuvent donc accélérer le processus d'accumulation de capital. D'autre part, l'Investissement Direct Etranger (IDE) peut également constituer une source alternative de financement pour l'investissement, de sorte que le processus d'industrialisation ne se limite pas seulement aux possibilités offertes par le taux d'épargne interne (Fei et Ranis. 1997).

Cependant, avec l'ouverture commerciale apparaissent de nouveaux obstacles à l'industrialisation dont certains d'entre eux ont été identifiés dans les analyses dualistes, alors que d'autres ont été approfondis par des écoles différentes, en particulier celles centrées sur l'analyse de la structure de l'économie et de sa logique d'insertion internationale (approches structuralistes).

Tout d'abord, la question du financement du développement doit s'analyser dans un système monétaire international où les PED n'ont pas de droits d'émission sur la monnaie de réserve (la devise utilisée pour le commerce extérieur). En ce sens, à long terme, l'augmentation de la capacité d'importation d'un pays est nécessairement déterminée par la dynamique de ses exportations alors que sa trajectoire de croissance est soumise au type d'insertion internationale qu'il a pu mettre en place. Cela laisse donc

penser qu'il existe une relation étroite entre la dynamique de croissance à long terme d'un pays et la structure de son commerce extérieur.

Plusieurs auteurs de l'école structuraliste soulignent ce lien crucial entre le commerce international et le niveau de développement des pays. Un de ses fondateurs, Raul Prebisch (1949), conteste l'idée selon laquelle le libre-échange et la spécialisation qui en découle sont bénéfiques pour tous les pays. Il tente alors de démontrer l'existence de mécanismes par lesquels les pays spécialisés dans la production et l'exportation de produits manufacturés ont de meilleures opportunités de croissance que ceux spécialisés dans les matières premières. Selon lui, le libre-échange donne lieu à des gains de productivité en raison de la spécialisation dans la production de matières premières, mais ils sont compensés par les effets négatifs s'expliquant par les niveaux des élasticités-revenu de la demande et par les évolutions à long terme du prix des matières de premières.

Pour leur part, Chenery et Strout (1966) développent le modèle des déficits jumeaux (Double Gap), dans lequel ils démontrent qu'un déséquilibre externe peut avoir un impact sur l'emploi et la croissance. L'idée est la suivante: pour répondre à un objectif de croissance spécifique, un certain volume d'importations est nécessaire, mais si l'économie ne possède pas suffisamment de devises pour financer ce volume, il est possible que l'investissement se contracte et ce, même en dessous du niveau que peut financer l'épargne intérieure. Ainsi, la balance des paiements joue un rôle déterminant dans le niveau de l'investissement et de l'emploi et sa contrainte peut mener au ralentissement de l'activité productive à long terme et à l'existence de capacités oisives.

Nous montrons dans ce chapitre, qu'en introduisant l'hypothèse d'ouverture des économies et en incluant les facteurs de demande, on constate que le processus de réallocation sectorielle n'est pas libre de toutes entraves et que des niveaux minimaux

d'épargne et de financement externe sont requis pour assurer le processus de décollage. Nous précisons aussi, à l'instar des travaux de Raul Prebisch (1951 ; 1959), père fondateur du structuralisme, que la modernisation de la structure productive implique un afflux permanent et croissant de devises alors que le modèle d'exportation basé sur les matières premières ne permet aucunement cet afflux. Nous constatons alors que les analyses d'inspiration keynésienne de Chenery (1966), tout comme les analyses structuralistes de Prebisch (1959), convergent vers la conclusion selon laquelle la contrainte de la balance des paiements est l'une des plus pesantes pour les économies en développement. Nous mettons ici l'accent sur les travaux de Harrod (1934) puis de Thirlwall (1979) qui proposent justement un modèle général de croissance contraint par la balance des paiements.

#### **SECTION 1 - L'APPROCHE DUALISTE EN ECONOMIE OUVERTE : UNE ANALYSE DES OBSTACLES AU CHANGEMENT STRUCTUREL**

Les premiers modèles dualistes se limitent aux logiques de croissance équilibrée au sein d'économies fermées. Les travaux qui approfondissent l'analyse tentent toutefois d'intégrer les conséquences de l'ouverture commerciale sur les économies au cours des phases de transition (Fei et Ranis, 1997, Ranis, 1988). Dans ces travaux les pays peuvent avoir accès à des ressources externes pour financer les investissements dans les secteurs modernes, ce qui peut accélérer la transition, alors que de nouvelles sources de déséquilibres à même d'entraver le changement structurel peuvent émerger lorsque le secteur exportateur est essentiellement agricole.

Dans une économie fermée la capacité d'investissement de l'économie repose exclusivement sur l'épargne interne qui provient essentiellement du secteur rural. Dans le cas d'une économie ouverte, elle est complétée par des apports de capitaux externes et des recettes d'exportations. S'il existe, par exemple, une production agricole à

vocation exportatrice, elle peut permettre un excédent du compte courant, pouvant être mobilisé pour l'acquisition de biens de capital innovants, lesquels peuvent alors être intégrés au processus productif du secteur industriel domestique et autoriser la diversification de l'économie et le changement structurel. De même, les IDE peuvent constituer une source alternative de financement de l'investissement domestique, de sorte que le processus d'industrialisation en économie ouverte ne se limite pas aux possibilités offertes par le taux d'épargne interne (Fei et Ranis, 1997) <sup>22</sup>. Or, les conditions de l'offre, lorsqu'elles reposent sur un secteur agricole exportateur, ne sont pas toujours aussi favorables à la croissance et au changement structurel.

#### *Les modifications des conditions de l'offre en économie ouverte*

Les conditions de l'offre en économie ouverte conduisent à de nouveaux risques pour le processus d'accumulation. En premier lieu, les importations de biens d'équipement nécessaires pour soutenir le processus d'industrialisation doivent être conformes à la structure du marché du travail domestique, ce qui implique que les technologies importées doivent être « travail-intensives » dans les premières phases de la transition. Ce point n'est pas toujours le cas, car les technologies importées sont conçues par et pour les structures de marché du travail des économies avancées, où la main-d'œuvre non qualifiée est rare et les techniques de production sont « capital-intensives ». En deuxième lieu, sur les marchés étroits, il existe des incitations pour que certains entrepreneurs, s'ils ont accès aux devises, orientent leur investissement vers des

---

<sup>22</sup> “We must first recognize that the export-oriented “cash crop agricultural subsector continues to generate foreign exchange earnings but that these are now used to import capital goods for the construction of a new industrial sector producing for the domestic market, the previously imported non-durable consumer goods, i.e. to fuel so-call primary or “easy” import substitution. These exports, converted into industrial capital goods import, now provide a second source of agricultural surplus –possibly supplemented by the inflow of foreign savings-to help finance non-agricultural growth in a balanced-growth context” (Fei et Ranis, 1997).

techniques « capital-intensives » et non pas « travail-intensives » telle que l'impose la dynamique de changement structurel (Salama, 2005).

Si l'on prend en considération les dynamiques de fonctionnement intra-sectorielles des entreprises, il est possible de montrer que les entreprises choisissent des technologies intensives en capital, même en présence d'excédents de main-d'œuvre dans l'économie et ce dans le but de gagner des parts du marché interne ou de ne pas perdre leurs marges grâce aux échelles de production que ces technologies impliquent.

Nous verrons ultérieurement comment ce phénomène peut expliquer l'émergence d'un nouveau dualisme caractérisant la dynamique des économies latino-américaines depuis la mise en place du processus d'ouverture et de libéralisation des marchés dans les années 1990 (Escaith, 2006 et 2007 ; Rodrik et McMillan, 2011).

#### *Le syndrome hollandais et la primarisation des économies*

Le deuxième obstacle au changement structurel inhérent à la structure des dotations initiales du pays est le suivant: la possibilité que l'ouverture dévie le pays de sa trajectoire de croissance équilibrée basée sur l'industrie. Le risque le plus évident, si une économie est fortement dotée en ressources naturelles et qu'elle se lance dans une stratégie d'exportations de matières premières et de biens agricoles et qu'elle soit confrontée au syndrome de la maladie hollandaise.

Un excès de devises issu des exportations primaires peut inciter l'économie à « contourner » le processus de modernisation du secteur agricole lui-même, ce qui, à long terme, peut bloquer la mobilité sectorielle de la main-d'œuvre. En effet, avec les revenus générés par le secteur exportateur, l'économie peut disposer des ressources suffisantes pour importer des aliments bon marché du reste du monde, ce qui limite incontestablement les transformations de la production agricole locale (Ranis, 1988).

La disponibilité de devises peut pousser à investir dans les secteurs productifs nécessitant une utilisation intensive de capitaux, tels que ceux des biens de consommation durable et des machines. Cela laisse alors les capacités de main d'œuvre disponibles inexploitées dans le secteur rural et empêche l'économie de fonctionner au maximum de ses capacités productives. Cette situation empêche le processus de croissance à long terme (Ranis, 1988 ; Fei et Ranis, 1997) et met en péril la capacité du pays à surmonter le dualisme auquel il est exposé au cours du processus de transition.

Des dotations trop importantes en ressources naturelles peuvent donc expliquer l'échec des stratégies de développement dans certains pays ayant connu de grandes difficultés à relier les revenus des exportations de matières premières à l'expansion du secteur industriel.

Si les exportations sont les seuls éléments autonomes de la demande agrégée capables de générer des devises permettant de financer les importations nécessaires à certains secteurs, tout dépend toutefois de la nature de ces exportations. Les exportations qui résultent des secteurs manufacturés sont plus utiles au processus de changement structurel pour différents raisons. Ces exportations offrent les moyens nécessaires pour importer des machines et de la technologie et aident aussi à assurer une utilisation plus efficace des facteurs disponibles dans l'économie. Elles constituent également des biens ayant des élasticités de la demande sur les marchés internationaux plus favorables à la croissance.

## **SECTION 2 - L'APPROCHE DE PREBISCH: SPECIALISATION PRODUCTIVE, BALANCE COMMERCIALE ET CHANGEMENT STRUCTUREL**

Plusieurs années avant que Chenery et Strout (1966) ne proposent leur modèle du *double gap*, qui exercera une influence considérable sur les institutions multilatérales (Taylor, 1993), l'école structuraliste latino-américaine souligne l'importance du financement externe dans les processus de croissance à long terme.

*Le changement structurel et rôle de la qualité de la spécialisation des économies à l'international*

Prebisch (1950, 1959), fondateur du structuralisme latino-américain est l'un des premiers économistes du développement à remettre en question les conclusions de la théorie standard du commerce international. Cette théorie soutient l'existence d'avantages mutuels pour les pays résultant de la mise en œuvre des politiques de libre-échange. Selon Prebisch, les avantages du libre-échange en termes réels peuvent être contrecarrés par les effets monétaires de la spécialisation. Cela s'explique par les différences entre les niveaux de développement des pays et par celles entre leurs structures de production respectives. L'argument à la base de cette position est que toutes les marchandises exportées ne possèdent pas nécessairement ni les mêmes caractéristiques de demande, ni les mêmes types de rendements du point de vue de l'offre.

Concernant l'offre, les biens qui dépendent de facteurs de production limités pour leur production, tels que certaines matières premières, peuvent avoir des rendements décroissants. Or, comme le souligne Kaldor (1981), la production de biens dans le secteur des produits manufacturés peut mener à des rendements croissants.

Concernant la demande, tous les biens ne répondent pas de la même manière à une augmentation du revenu. À cet égard, la loi d'Engel explique que les aliments ont toujours une importance mineure dans le panier de consommation à mesure que les revenus augmentent, l'espace concédé étant alors occupé par une autre série de produits plus durables et plus sophistiqués.

*L'introduction des notions d'élasticité de l'offre et de la demande dans l'analyse*

L'école structuraliste met en avant l'idée selon laquelle les pays qui exportent les biens les plus dynamiques (en termes de demande et d'offre) sont ceux qui obtiennent des taux de croissance du revenu supérieurs à ceux des pays dont le portefeuille de biens exportés est essentiellement composé de biens primaires. Or, le libre-échange peut accentuer cette spécialisation désavantageuse.

Prebisch montre ce désavantage dans un célèbre article datant de 1959 dans lequel il suppose l'existence de deux pays (l'un développé et l'autre en développement) qui commercent entre eux, de sorte que les exportations d'un pays correspondent aux importations de l'autre. Dans la mesure où les deux pays sont à des degrés d'industrialisation différents les réponses de l'un des pays à une augmentation du revenu de l'autre sont également différentes. Dans le cas du pays industrialisé, les exportations ont une élasticité-revenu de la demande plus élevée, impliquant ainsi une plus grande sensibilité à la croissance du revenu du pays partenaire en développement. En revanche, le pays non-industrialisé a une élasticité-revenu de la demande plus faible pour ses exportations (Prebisch, 1959). Si l'équilibre de la balance commerciale est exigé, ce qui signifie que les importations doivent croître au même rythme que les exportations, il en résulte qu'à terme les taux de croissance du revenu des deux pays divergent.

Dans son approche l'équilibre dynamique de la balance des paiements peut être représenté par l'équation suivante :

$$g_{PMD} \times \pi_{PMD} = g_{PD} \times \varepsilon_{PMD}$$

Où  $g_{PMD}$  est le taux de croissance dans le pays moins développé,  $g_{PD}$  est celui du pays développé,  $\pi_{PMD}$  est l'élasticité revenu de la demande d'importations du pays le moins développé (produits manufacturés) et  $\varepsilon_{PMD}$  l'élasticité revenu de la demande pour ses exportations (notamment de matières premières).



Si on résout le système pour le taux de croissance du pays le moins avancé, on obtient la formule suivante :

$$g_{PMD} = \frac{g_{PD} \times \varepsilon_{PMD}}{\pi_{PMD}}$$

Comme il s'agit de deux pays ayant un commerce mutuel, par définition, l'élasticité-revenu de la demande pour les exportations du pays le moins développé correspond aussi à l'élasticité-revenu de la demande d'importations du pays développé.

$$\varepsilon_{PMD} = \pi_{PD}$$

Après substitution, nous obtenons :

$$g_{PMD} = \frac{g_{PD} \times \pi_{PD}}{\pi_{PMD}}$$

Comme les importations du pays le moins avancé correspondent aux exportations du pays développé, la dynamique du commerce a des conséquences différentes dans les deux pays. Les exportations des biens primaires sont moins dynamiques que celles des produits manufacturés. Au contraire, le pays moins développé a besoin d'un volume proportionnellement plus élevé d'importations pour croître par rapport au pays disposant déjà d'une industrie développée. En économie ouverte, les conditions d'équilibre induisent donc une contrainte permanente sur la croissance du pays moins développé.

Prebisch (1959) illustre cela par un exemple numérique : l'économie développée a un taux de croissance de 3% par an, avec une élasticité-revenu de sa demande d'importations de matières premières de 0.8. L'économie moins avancée présente une élasticité-revenu des importations de biens manufacturés de 1.3. En remplaçant ces valeurs dans l'équation antérieure et en calculant le taux de croissance du pays le moins développé, nous obtenons le résultat suivant :

$$g_{PMD} = (3\% \times \%0,80)/1,3 = 1,84615\%$$

Ainsi, le taux de croissance du pays exportateur de matières premières, à condition que la balance des paiements soit équilibrée, correspond à seulement 1,84% par an, proche de 60%<sup>23</sup> de celui du pays développé (3% par an).

$$\frac{g_{PMD}}{g_{PD}} = \frac{\pi_{PD}}{\pi_{PMD}}$$

Cette analyse met l'accent sur les asymétries structurelles du commerce international et est à la base des modèles centre / périphérie mais également à l'origine des politiques de substitution aux importations qui se sont répandues dans de nombreux pays en développement pendant les années 1950 et 1960. L'objectif de ces politiques est précisément de changer la relation adverse qui existe entre l'élasticité-revenu des exportations et celle des importations, en cherchant à transformer la structure productive des PED afin de la faire évoluer progressivement d'une spécialisation dans les matières premières vers une spécialisation industrielle.

Les nations qui constituent le centre économique et présentent un appareil productif développé ont un portefeuille d'exportations leur offrant des taux de croissance beaucoup plus élevés que ceux de leurs partenaires commerciaux spécialisés dans les matières premières. En revanche, les pays périphériques risquent de rester cantonnés à de faibles niveaux de revenu car leur structure de production est orientée vers des produits ayant une faible élasticité-revenu de la demande et ayant des rendements décroissants liés à la disponibilité des facteurs finis (la terre principalement). Cette asymétrie est d'ordre monétaire car elle se réfère à l'équilibre de la balance commerciale qui définit les niveaux de devises que chaque pays obtient de l'extérieur. Cette contrainte ne peut être dépassée que par la réorientation progressive de la structure productive vers des produits plus élaborés. Le problème est qu'un changement de ce genre implique un financement externe soutenu.

---

<sup>23</sup> Exactement 61,53%.

### SECTION 3 - LE CHANGEMENT STRUCTUREL ET LA CONTRAINTE EXTERIEURE ANALYSES VIA LE MODELE DE DOUBLE DEFICIT

Pour Chenery et de ses collaborateurs (Chenery et Strout, 1966 ; Chenery et Bruno, 1962 ; Chenery et Adelman, 1966), dans un cadre postkeynésien, l'augmentation de l'offre dans une société en développement requiert une augmentation des importations parce qu'une partie des biens constituant l'investissement doit forcément être importée de l'étranger tant qu'elle ne peut être remplacée par des biens produits localement. Par conséquent, les pays en développement doivent pouvoir compter sur un montant minimal de devises pour croître, sans quoi leur niveau de production est limité par leur incapacité à augmenter le stock de capital et à parvenir à une utilisation optimale des ressources disponibles.

Il est possible de préciser ce point en calculant le taux de croissance potentiel d'un pays estimé en fonction de son taux d'épargne et en le comparant au taux de croissance potentiel estimé en fonction des importations. On constate alors que les deux taux de croissance ne coïncident pas nécessairement. D'une part, selon ce modèle, le taux de croissance, fonction de l'épargne ( $g_s$ ), peut être exprimé comme suit:

$$g(s) = s.p$$

Où «  $p$  » est la productivité du capital et «  $s$  » le taux d'épargne.

D'autre part, le taux de croissance exprimé en fonction des importations ( $g_m$ ) correspond à:

$$g(m) = i.m$$

Où «  $m$  » est la variation progressive du revenu en réponse aux importations de biens liés à l'investissement (en d'autres termes, la productivité liée aux importations) et «  $i$  » la part des importations ( $M$ ), dans le revenu global ( $Y$ ).

Ainsi:

$$m = \Delta Y / M$$

Et,

$$(m) = M/Y \cdot \Delta Y/M$$

$$i = M/Y$$

Donc,

$$g = \Delta Y/Y$$

Selon ce modèle, il n'existe aucune raison pour que les deux taux de croissance potentiels soient égaux. Dans le cas où  $g(s)$  est supérieur à  $g(m)$ , la croissance réelle se trouve limitée par le niveau des importations, ce qui laisse une partie de l'épargne inexploitée. De même, s'il n'y a aucune possibilité de répondre à la demande de marchandises importées, la croissance est non seulement limitée par le taux d'épargne de l'économie, mais aussi par la capacité à importer des biens de capital nécessaires à la diversification du secteur industriel. *Chenery et al* (1962 ; 1966) affirment ainsi que dans les pays en développement la seconde restriction est plus importante que la première et qu'une partie de l'épargne disponible peut rester inutilisée en raison de la diminution de la capacité d'importation.

Selon cette analyse, si on connaît les coefficients d'importation et d'exportation, le modèle permet à la fois de connaître le déficit extérieur et le déficit de l'épargne intérieure mais aussi en quoi la croissance est contrainte par le déficit externe et par le niveau d'épargne. Selon *Chenery et Strout* (1966), dans le cas des pays en développement le déficit externe reste le plus important.

À son époque, le modèle est utilisé pour calculer le niveau de l'aide étrangère nécessaire à une économie en développement, en fonction d'un taux déterminé de croissance. Selon *Chenery*, l'aide qui permet de couvrir le déficit externe doit se maintenir jusqu'à ce que les rigidités de l'offre disparaissent, que le taux d'épargne augmente, que les importations soient remplacées par la production nationale (ce qui

réduit la propension à importer) et que le taux des exportations augmentent (Chenery et Strout, 1966). Le plus important est que cette analyse précise que les économies en développement ont besoin de financement externe permanent lorsque le processus de transition se met en place.

L'approche du modèle à double déficit montre ainsi clairement que la question du financement du développement n'est pas seulement une question d'épargne et de financement interne mais également un problème de contrainte extérieure. Elle fait le lien entre la nécessité des importations pour assurer le changement structurel et la nécessité de les financer.

En réalité, les devises nécessaires au financement des importations ne peuvent avoir que trois origines qui sont : a) les exportations, b) l'aide internationale, c) l'endettement extérieur. Selon Chenery et Strout (1966) même si l'aide internationale peut être envisagée comme une alternative, seules les exportations semblent être un facteur indépendant permettant de garantir, à long terme, les devises que le changement structurel requiert. Selon eux, l'aide internationale ne peut être que transitoire.

L'endettement extérieur pose quant à lui des problèmes inhérents aux coûts des capitaux et à l'accès aux marchés financiers externes. Ce n'est pas une source permanente et renouvelable de devises et elle conduit aussi à un service de la dette qui, à terme, est susceptible d'imposer une augmentation des exportations nécessaire à son financement.

#### **SECTION 4 - HARROD ET THIRLWALL : LES APPROCHES EN TERMES DE MULTIPLICATEUR DE COMMERCE EXTERIEUR**

Dans le domaine de la macro-économie, le premier auteur à réaliser la relation entre la balance des paiements et l'activité économique d'un pays est Harrod (1933) dans son ouvrage où il introduit l'idée du multiplicateur du commerce extérieur. Ce concept est

fondamental pour expliquer l'influence qu'un certain type d'insertion internationale peut avoir sur le rythme de croissance car il souligne que tout déséquilibre extérieur temporaire implique un ajustement sur le niveau de production. Harrod, (1933) remet ainsi en cause la théorie dominante sur les ajustements de balance des paiements basée sur la théorie quantitative de la monnaie. Cette théorie soutient que les déséquilibres extérieurs d'un pays sont systématiquement corrigés par des variations de prix relatifs causées par les flux d'or.

Rappelons qu'à cette époque l'or est utilisé comme monnaie de réserve. Par conséquent, selon la théorie standard, tout déséquilibre de balance des paiements se traduit par des variations des quantités d'or dans l'économie nationale, ce qui aboutit à un changement de prix permettant de revenir à l'équilibre extérieur sans affecter le niveau de l'activité productive.

Harrod (1933) rappelle que cette théorie, en plus de supposer que les prix dépendent des quantités d'or (théorie quantitative de la monnaie), soutient que l'économie se maintient en permanence au plein emploi (loi de Say). Toutefois, selon cet auteur, les flux d'or ne peuvent assurer simultanément les deux équilibres (extérieur et plein emploi) de sorte qu'un autre mécanisme est nécessaire pour assurer l'ajustement. Ce mécanisme est d'ailleurs celui du multiplicateur du commerce extérieur.

Selon ce mécanisme, si l'on considère une économie sans épargne ni investissement, mais ouverte sur l'extérieur, le revenu du point de vue de l'offre est égal à la somme des biens produits pour la consommation locale et pour les exportations, tandis que du point de vue de la demande, il est égal aux dépenses de consommation locale auxquelles on ajoute les importations.

$$(1) C + X = C + M$$

S'il en est ainsi, alors, *toutes choses égales par ailleurs*, le commerce extérieur est toujours en équilibre et le moindre changement au niveau des importations ou des exportations a des effets sur le niveau d'activité d'équilibre, sans qu'il soit nécessaire de recourir à un quelconque changement des prix relatifs. La relation entre le commerce extérieur et le niveau de revenu est donnée par l'équation de demande des importations suivante:

$$(2) M = \bar{M} + \mu Y$$

Où M est la composante autonome des importations (dans ce cas, fonction du niveau de consommation autonome),  $\mu$  la propension marginale à importer, ce qui fait que  $\mu Y$  est la composante des importations dépendante du revenu. Si  $X = M$ , alors :

$$(3) Y = (X - \bar{M})/\mu$$

Il résulte des équations précédentes que tout changement du niveau des exportations (X) ou de la composante autonome des importations (M) implique un changement de  $1/\mu$  fois le niveau de revenu (Y). Tel est précisément le concept de multiplicateur du commerce extérieur.

Comme le mentionne Thirlwall (2001), cette idée est restée en sommeil pendant plus de 40 ans avant que Kaldor ne la reprenne en 1975 pour réaffirmer que l'augmentation du niveau des importations a des effets sur la demande intérieure, conduisant à des diminutions de l'investissement et de l'épargne qui affectent le niveau d'activité (Kaldor, 1975). Quelques années plus tard, Thirlwall (1979), reprend l'idée du multiplicateur de Harrod et souligne qu'à long terme toute économie doit atteindre l'équilibre de la balance des paiements, de sorte qu'il est possible d'établir une relation entre la balance extérieure et la croissance du PIB.

Thirlwall ajoute une dimension dynamique au multiplicateur du commerce extérieur de Harrod, initialement conçu dans un univers statique et il montre que la croissance

économique d'un pays est effectivement limitée par sa balance des paiements. Cette idée est fondamentale, dans la mesure où elle est capable de mettre en relation les facteurs de demande, le commerce extérieur et sa dimension monétaire dans la détermination du processus de croissance à long terme. Elle permet également d'expliquer les différences de revenus entre les pays.

La position de Thirlwall s'inscrit donc dans la lignée des économistes donnant un rôle prépondérant aux facteurs de la demande afin de déterminer le niveau de revenu. Selon ce point de vue, la dynamique des exportations est liée aux prix relatifs affectant la compétitivité d'un pays et des revenus des autres pays demandant ces biens. Pour sa part la dynamique des importations est liée à la structure de la production interne et en particulier, à la nécessité d'importer des biens pour créer des unités de produits supplémentaires dans l'économie nationale (élasticité-revenu des importations).

Dans sa version simple, l'équilibre de la balance des paiements, selon le modèle de Thirlwall (2004), est donné par :

$$(1) P_{dt}X_t = P_{ft}M_tE_t$$

Où  $X$  est le niveau des exportations;  $P_d$  le prix des exportations exprimé en monnaies nationales ;  $M$  le niveau des importations;  $P_f$  le prix des importations en devises étrangères et  $E$  le taux de change.

Si on considère une économie d'un point de vue dynamique, l'équilibre externe implique que la croissance de la valeur des exportations soit égale à la croissance de la valeur des importations. Soit :

$$(2) p_{dt} + x_t = p_{ft} + m_t + e_t$$

Dans cette équation, les variables sont exprimées en termes de taux de croissance aussi bien pour les quantités importées et exportées que pour les prix.



Les fonctions de demande des deux composantes de la balance sont ensuite introduites (importations et exportations) dans l'analyse.

La fonction de demande des importations peut être exprimée comme suit :

$$(3) M_t = (P_{ft}E_t)^\psi P_{dt}^\phi Y_t^\pi$$

Où  $\psi$  est l'élasticité-prix respective de la demande d'importations ( $\psi < 0$ );  $\phi$  l'élasticité croisée de la demande d'importations ( $\phi > 0$ );  $Y$  le revenu intérieur et  $\pi$  l'élasticité-revenu de la demande d'importations ( $\pi > 0$ ).

Conformément à cette fonction, la dynamique de la demande est donc :

$$(4) m_t = \psi(p_{ft}) + \psi(e_t) + \phi(p_{dt}) + \pi(y_t)$$

Pour sa part, la fonction de la demande d'exportations peut être exprimée comme suit:

$$(5) X_t = \left(\frac{P_{dt}}{E_t}\right)^\eta P_{ft}^\delta Z_t^\varepsilon$$

Où,  $X_t$  est la quantité d'exportations;  $P_{dt}$  le prix domestique des exportations;  $P_{ft}$  le prix des marchandises en concurrence avec les exportations;  $Z_t$  le niveau du revenu mondial;  $1/E$  le prix extérieur de la monnaie domestique;  $\eta$  l'élasticité-prix respective de la demande d'exportations ( $\eta < 0$ );  $\delta$  l'élasticité croisée de la demande d'exportations ( $\delta > 0$ ) et  $\varepsilon$  l'élasticité-revenu de la demande d'exportations ( $\varepsilon > 0$ ).

En dérivant cette équation, le taux de croissance de demande d'exportations est :

$$(6) x_t = \eta(p_{dt}) - \eta(e_t) + \delta(p_{ft}) + \varepsilon(z_t)$$

Si on remplace dans les équations de la dynamique des importations et des exportations, respectivement (4) et (6) dans l'équation exprimant l'équilibre dynamique de la balance des paiements (2), il est possible de déterminer le taux de croissance de la production, en fonction de l'ensemble des autres variables du modèle (7):

$$(7) y_{Bt} = \frac{p_{dt}(1+\eta-\phi) - p_{ft}(1-\delta+\psi) - e_t(1+\eta+\psi) + \varepsilon(z_t)}{\pi}$$

Cette équation met en évidence de nombreux liens entre les élasticités, la dynamique des prix nationaux/internationaux et leurs impacts sur la croissance.

Le premier terme  $p_{dt}(1 + \eta - \phi)$  implique que si la somme de l'élasticité-prix de la demande d'exportations et de l'élasticité croisée de la demande d'importations est supérieure à un, en termes absolus, une augmentation des prix domestiques aura un effet négatif sur le taux de croissance à l'équilibre de la balance des paiements.

Le second terme  $p_{ft}(1 - \delta + \psi)$  indique que si la somme de l'élasticité de la demande d'importations et l'élasticité croisée de la demande pour les exportations est supérieure à 1 en termes absolus, alors une hausse de l'inflation à l'étranger peut améliorer le taux de croissance à l'équilibre de la balance des paiements.

Le troisième terme  $e_t(1 + \eta + \psi)$  exprime la condition de Marshall-Lerner, qui suppose que si la somme de l'élasticité de la demande pour les importations et l'élasticité de la demande pour les exportations est supérieure à 1, une augmentation dans le taux de change en monnaie locale améliore le taux de croissance à l'équilibre de la balance des paiements.

Le quatrième terme  $\varepsilon(z_t)$  montre que la croissance rapide du revenu mondial va augmenter le taux de croissance à l'équilibre de la balance des paiements, et que plus l'élasticité-revenu de la demande des exportations " $\varepsilon$ " est élevée, plus le taux de croissance à l'équilibre de la balance des paiements sera élevé.

Pour finir, le dénominateur indique que plus l'élasticité-revenu de la demande d'importations  $\pi$  est élevée et plus le taux de croissance à l'équilibre de la balance des paiements sera faible.

Pour être testée empiriquement, cette équation pose des problèmes de disponibilité de l'information, c'est pourquoi Thirlwall propose, sous certaines hypothèses, une version simplifiée. La première hypothèse est que les élasticités de la demande

d'importations et d'exportations soient égales à leurs élasticités croisées respectives. La seconde hypothèse est que les prix relatifs évalués dans une monnaie commune spécifique ne varient pas au fil du temps<sup>24</sup>. En appliquant ces conditions, l'équation (7), devient :

$$(8) y_{Bt} = \frac{x_t}{\pi}$$

Selon cette équation le taux de croissance d'un pays est égal au rapport entre le taux de croissance des exportations et l'élasticité-revenu de la demande d'importations (Thirlwall, 2001, p. 25). Cette version réduite, en plus d'expliquer les différences de taux de croissance entre les pays peut facilement être testée. Il existe ainsi de nombreux travaux empiriques qui permettent de vérifier la relation exprimée par l'équation (8) et capable de fournir de bonnes prévisions quant aux taux de croissance des pays (Soukiazis and Cerqueira, 2012; McCombie and Thirlwall 2004; McCombie and Thirlwall 1994; McCombie and Thirlwall, 1997)

La validation empirique de la loi de Thirlwall soutient l'idée selon laquelle le secteur externe, que ce soit d'un point de vue financier ou réel, constitue à long terme, une contrainte à l'expansion d'une économie ouverte en développement (Perez, 2015). La disponibilité (rareté) des devises, nécessaires au financement des importations requises pour le processus de modernisation économique est donc l'un des principaux obstacles à la croissance (Thirlwall, 2013). Cet obstacle est tout d'abord le résultat de la manière dont s'est organisée l'architecture financière internationale à partir des accords de Bretton Woods. Elle imposait, en effet, à tous les pays, quel que soit leur niveau de développement ou leur spécialisation à l'exportation, qu'à long terme, la balance des

---

<sup>24</sup> Voir Ball *et al.*, (1977).

paiements soit en équilibre (Thirlwall, 2011)<sup>25</sup>. Cela signifiait que, tôt ou tard, un pays avec un déficit persistant du compte courant reste contraint de le corriger pour conserver son crédit et sa solvabilité sur les marchés financiers internationaux. Ce que l'approche de la croissance contrainte par la balance des paiements permet de comprendre est précisément que cet ajustement ne se fait pas à travers les prix comme l'affirme la théorie néo-classique (Thirlwall, 2013; McCombie 1997a; Vernengo, 2015), mais à travers le niveau de l'activité économique. La contrainte de balance des paiements définit ainsi un rythme de croissance maximum, même si celui-ci peut être inférieur à celui permis par les capacités d'épargne et d'investissement. Cela entraîne alors l'existence de capacités inexploitées et du chômage (McCombie et Thirlwall 1999).

Néanmoins, au-delà des règles régissant le fonctionnement des marchés financiers internationaux, Thirlwall montre, avec cette équation, que cette architecture n'affecte pas tous les pays de la même manière car l'intensité de la contrainte est associée à la capacité d'une économie à améliorer sa performance à l'exportation et/ou à réduire ses besoins d'importations (Thirlwall et Hussein, 1982). C'est précisément ce qu'exprime la règle simple du modèle de croissance contrainte par la balance des paiements, connue sous le nom de « Loi de Thirlwall ». Plus l'élasticité-revenu de la demande d'une économie pour ses exportations sur les marchés internationaux est forte, plus sa croissance est élevée. Il en est de même pour la faiblesse de l'élasticité-revenu de la demande d'une économie pour ses importations.

L'expression la plus simple de la Loi de Thirlwall rend compte du fait que le rapport entre les élasticités ne traduit rien de plus que la structure productive de chaque économie doit être vue sous l'angle de ses relations commerciales avec les autres pays.

---

<sup>25</sup>Le système financier et monétaire actuel repose sur la monnaie des États-Unis et les pays qui n'émettent pas cette monnaie de réserve internationale (tels que les pays périphériques, y compris ceux d'Amérique latine et des Caraïbes) doivent l'acquérir (même à travers une politique d'accumulation de réserves internationales) pour pouvoir importer et assurer leur rattrapage technologique.

Comme le souligne Caldentey (2015), bien que les élasticités considérées dans la loi de Thirlwall soient des paramètres associés à la demande, cela ne signifie pas qu'ils ne reflètent pas les facteurs d'offre, tels que la capacité de production de biens importables et exportables ou encore la structure productive du pays. En effet, selon ce modèle, ces facteurs d'offre sont envisagés à travers leurs effets sur la croissance des exportations ou des importations, autrement dit, sur la dynamique de la balance commerciale. D'une part, l'élasticité-revenu de la demande d'exportations que présente un pays spécifique se réfère au type de biens qu'il est en mesure de produire et d'exporter et à la manière dont la demande de ces biens réagit à la croissance de ses partenaires commerciaux. Cela est déterminé par les caractéristiques qualitatives de son panier d'exportations telles que le degré de développement technologique des marchandises exportées (Cimoli *et al.*, 2015; Hausmann, 2007) et plus encore, par les compétences spécifiques acquises et maintenues au sein de son système productif, telles que la capacité d'innovation et d'adaptation de son industrie (McCombie et Thirlwall, 1994).

Pour sa part, l'élasticité-revenu de la demande d'importations dépend, entre autres, de la capacité d'un pays à fabriquer les intrants, biens intermédiaires et de capital utiles à son développement productif. Un pays avec un système de production diversifié qui, par son offre intérieure, peut faire face à la demande pour des produits transformés, tels que les biens d'équipement ou de consommation finale durable, peut présenter une croissance nécessitant moins d'importations par rapport à un pays dont l'appareil productif est peu diversifié et qui n'a pas réussi à améliorer progressivement ses capacités technologiques (Cimoli et al, 2005).

Ainsi, en établissant une relation étroite entre les élasticité-revenu de la demande d'exportations / d'importations et le rythme de croissance d'une économie, la Loi de Thirlwall souligne que la structure économique est fondamentale pour expliquer les

différences de revenus entre les pays et que, précisément pour cette raison, en matière de développement, il n'est pas anodin de se spécialiser dans la production de "potato chips" (chips de pomme de terre) ou dans celle de « computer chips » (puces informatiques). (Thirlwall, 2011; Thirlwall 2013; Hausman *et al.*, 2006).

L'apport empirique dont bénéficie l'équation (8)<sup>26</sup> lui a valu le terme de « Loi de Thirlwall » que nous allons à présent tester sur un ensemble de pays émergents. Cela nous permet de montrer que des taux de croissance plus élevés à long terme sont liés, soit à l'augmentation de la capacité d'exportation, soit à la configuration des structures productives moins dépendantes des importations.

---

<sup>26</sup> En plus des ouvrages déjà mentionnés dans le paragraphe précédent, on trouvera une liste détaillée de des études empiriques qui vérifient la Loi de Thirlwall (Thirlwall, 2013) p. 112-115.



---

**CHAPITRE III.**

**UNE ESTIMATION EMPIRIQUE DE LA LOI DE**

**THIRLWALL DANS LE CAS D'ECONOMIES**

**EMERGENTES**

---



Dans ce chapitre, nous présentons une analyse empirique du modèle de croissance contrainte par la balance des paiements (CCBP) pour cinq économies émergentes ayant mis en œuvre des processus d'industrialisation à des dates différentes (Brésil, Colombie, Singapour, Corée du Sud et Malaisie). Au préalable nous proposons une brève revue de la littérature sur les travaux empiriques qui portent sur la Loi de Thirlwall ainsi qu'un panorama des diverses méthodologies employées pour mener à bien ces tests. Ensuite, nous présentons le modèle que nous avons développé ainsi que les résultats obtenus. Enfin, nous commentons les résultats.

### **SECTION 1 - LOI DE THIRLWALL : UNE REVUE DE LA LITTÉRATURE EMPIRIQUE**

Dès sa première formulation en 1979, une multitude de travaux empiriques destinés à vérifier la validité empirique de l'hypothèse principale du modèle *CCBP*, à savoir que le taux de croissance à long terme d'un pays peut être défini par le rapport existant entre le taux de croissance de ses exportations à son élasticité-revenu de la demande des importations, se sont largement développés (Thirlwall, 1979 ; 2013). McCombie et Thirlwall (1997, 2004) proposent deux revues de littérature exhaustives sur les différentes études empiriques portant sur le modèle de *CCBP*, l'une en 1996 et l'autre en 2003. Ils y montrent que la plupart des tests fournis confirment l'hypothèse de la Loi de Thirlwall.

Dans l'ensemble, on compte trois générations d'analyses empiriques selon le type de test appliqué. Au cours de la première génération, dans laquelle on retrouve justement l'étude de Thirlwall (1979), le test qui est proposé consiste à évaluer l'indice de corrélation entre le taux de croissance prévu par le modèle et le taux de croissance réellement observé. Selon Thirlwall et McCombie (2004), les résultats de cet indice de corrélation se situent, dans la plupart des études, autour de 0,7. Par exemple, l'étude de Thirlwall a montré en 1979, pour un échantillon de 18 pays développés, que le taux de

corrélation est de 0,891 pour la période 1951-1973 et de 0,764 pour la période 1953-1976. À son tour, Perraton (1990), pour un échantillon de 59 pays en développement, a obtenu un coefficient de corrélation de 0,67, avec un niveau de confiance de 99% (McCombie et Thirlwall, 2004).

Une deuxième vague d'études s'est centrée sur le calcul de l'écart-type du taux de croissance réel par rapport au taux de croissance prédit par le modèle. Dans l'ensemble, les études sont venues conforter le modèle. Par exemple, Bairam et Dempster (1991) pour un échantillon de sept pays asiatiques sur la période 1961 - 1985, ont constaté que l'écart type est inférieur à 1%. Andersen (1993) a constaté un écart-type de 0,7% pour 16 pays développés sur la période 1960 - 1990. Dans l'étude originelle de Thirlwall (1979), cet écart est de 0,63% sur la période 1951 à 1973. Dans tous les cas, l'écart type reste inférieur à 1%.

Par la suite, les auteurs ont tenté d'introduire des tests de type paramétrique pour mieux préciser si le taux de croissance du PIB prédit par le modèle s'approche ou non du taux de croissance réel. Dans un premier temps, a été introduit un test basé sur la régression du taux de croissance réel par rapport au taux de croissance estimé. Puis, McCombie (1989) a proposé un test paramétrique différent, largement adopté par la dernière génération d'études empiriques sur la Loi de Thirlwall. Ce test consiste à calculer séparément, pour chaque pays, l'élasticité-revenu de la demande pour les importations qui égaliserait le taux de croissance prévu par le modèle avec le taux de croissance réel, puis par la suite, à comparer cette élasticité (appelée théorique) avec celle obtenue à partir de la régression de la fonction de demande d'importations. Si les deux élasticités ne sont pas significativement différentes, alors le taux de croissance contraint par la balance des paiements et le taux de croissance réelle ne le sont pas non plus. Dans ce cas, le modèle conserve sa validité empirique.

Selon Thirlwall et McCombie (2004), cette différence se produit dans la grande majorité des cas, et pour le montrer, ils recensent un nombre significatif d'études qui apportent un soutien empirique au modèle. Parmi elles, il y a celle d'Andersen (1993) qui a effectué ce test pour 16 pays européens au cours de différentes périodes et qui constate que les élasticités prix de la demande pour les importations et les exportations sont très faibles. Il confirme donc l'existence d'un rapport d'*un pour un* entre le taux de croissance prédit par le modèle et celui effectivement observé.

Alonso et Garcia Martin (1998) ont dirigé une étude portant sur 10 pays de l'OCDE au cours de la période 1965-1994 dans laquelle ils introduisent un système d'équations où ils définissent le revenu et les prix relatifs comme des variables endogènes. Ils constatent alors que le coefficient de la première variable (le revenu) est significatif dans le cas de 8 pays, tandis que celui de la deuxième variable est non significatif pour tous les pays.

Leon Ledesma (1999) applique ce modèle pour l'Espagne au cours de la période 1965-1993, en utilisant des techniques paramétriques et en appliquant le test McCombie (1989). Il découvre que la valeur de l'élasticité-revenu moyenne des importations pour l'ensemble de la période n'est pas significativement différente de celle de l'élasticité théorique qui égalise le taux de croissance effectif avec le taux de croissance prévu par le modèle.

De même, Bairam (1990), qui applique le même test à un échantillon de 15 pays à faible revenu pour la période 1961-1985 conclut que les résultats appuient le modèle CCBP pour 11 d'entre eux, les 4 autres pays sont exportateurs de pétrole, ce qui leur permet soit d'accumuler des réserves de change, soit de maintenir des déficits des comptes courants durables.

Selon Thirlwall (2013), la plupart de ces études soutiennent l'hypothèse principale

du modèle de CCBP dans deux domaines. Tout d'abord, les tests montrent que les changements dans les prix relatifs ne peuvent autoriser un ajustement efficace pour les déséquilibres de balance des paiements d'un pays, à la fois parce que de tels changements sont de court terme et ne se maintiennent pas au fil du temps mais aussi parce que les élasticités-prix des importations et des exportations, une fois estimées, restent à de trop faibles niveaux (Mc Combie, 1997; Caldentey, 2015).

Le deuxième domaine concerne la capacité des flux de capitaux à financer les déséquilibres de la balance des paiements. Selon Thirlwall (2013), les des revenus sont plus importants, à long terme, en réponse à des déséquilibres du compte courant, essentiellement parce que les pays ne peuvent pas indéfiniment contracter de la dette. S'ils dépassent une certaine limite d'endettement, ils voient alors leur accès au crédit sur les marchés financiers internationaux limité. Dans les études empiriques lorsqu'il est démontré que, même si certains pays présentent des déficits persistants du compte courant, l'introduction des flux internationaux de capitaux dans l'équation pour le taux de croissance contraint par la balance des paiements, n'améliore pas substantiellement l'estimation du taux de croissance (Thirlwall, 2013).

## **SECTION 2 - LES ENJEUX METHODOLOGIQUES DU TEST**

Comme nous l'avons vu, dans la littérature empirique, différentes méthodes ont été proposées pour évaluer la validité empirique du modèle CCBP. Toutes ces méthodes ont un objectif commun : déterminer si le taux de croissance de la production estimé par le modèle sur une longue période (à partir de l'équation 8) se rapproche ou non du taux de croissance réellement observé (Thirlwall et McCombie, 2004). Les démarches de validation de cette estimation divergent et évoluent à mesure que se développent les techniques économétriques, en particulier celles liées à l'intégration et à la co-intégration de séries chronologiques (Thirlwall, 2011).

Le modèle suggère que le taux de croissance du revenu est égal au rapport entre la croissance des exportations et l'élasticité-revenu de la demande des importations (Equation 8). En outre, le taux de croissance des exportations peut être compris comme le produit du taux de croissance mondial et de l'élasticité-revenu de la demande pour les exportations (Equation 7). Pour prédire le taux de croissance du modèle, il est donc nécessaire d'estimer les deux élasticités, ce qui est possible à partir de la spécification des fonctions de demande pour les importations et les exportations.

Comme le mentionne McCombie (1998), ces fonctions doivent tenir compte à la fois des effets de l'évolution du revenu et des effets des prix relatifs qui, dans la plupart des tests, ont la forme fonctionnelle suivante.

$$m = \xi y + \varphi(p^* + e - p) \quad (9)$$

$$x = \pi\omega + \eta(p - p^* - e) \quad (10)$$

Où,

- $x$  et  $m$  sont les taux de croissance des exportations et des importations,
- $y$  le taux de croissance du produit intérieur,
- $\omega$  est le taux de croissance du revenu mondial,
- $p$  et  $p^*$  la variation des prix internes et externes,  $e$  le taux de change nominal,
- $\xi$  et  $\varphi$  l'élasticité -revenu et l'élasticité-prix de la demande pour les importations,
- $\pi$  et  $\eta$  l'élasticité-revenu et l'élasticité-prix de la demande pour les exportations.

Il est à noter que si, dans ces estimations, les élasticités de revenu, c'est-à-dire les coefficients de variation des revenus sont élevés et, si d'autre part, les coefficients de prix relatifs sont très bas et peu significatifs, ces deux caractéristiques sont des signaux favorables à la vérification des hypothèses dans le cadre du modèle CCBP de base. En effet, l'idée sous-jacente est précisément de souligner que ce sont les changements dans

le revenu -et pas forcément les changements dans les prix relatifs- qui permettent l'ajustement de la balance des paiements.

Une fois ces paramètres estimés, et avec eux calculé le taux de croissance de la production prévu par le modèle, il existe différentes façons d'effectuer le test. Comment nous l'avons signalé dans la section précédente, une première méthode consiste à calculer le coefficient de corrélation existant entre le taux de croissance du revenu prévu et le taux effectif. Si ce ratio est élevé (proche de 1), cela signifie que la prédiction du modèle est proche du taux observé, ce qui tend à valider la Loi. Une autre approche consiste à calculer l'erreur standard existante entre les deux séries et, si elle est faible, elle peut être prise comme un signe de bonne capacité de prédiction du modèle.

Ces deux premières formes de tests sont non paramétriques et sont sujettes à des problèmes de robustesse. En réponse à cela, McGregor et Swales (1985) ont proposé un test paramétrique basé sur la régression du taux effectif « Y » sur celui prédit par le modèle "Yb". Si la constante est significativement non différente de zéro et que le coefficient de la pente est non significativement différent de l'unité, alors la loi est validée. Mais ce test pose deux problèmes selon McCombie (1998). Le premier est que Yb est une variable stochastique, étant donné qu'elle est dérivée d'une équation dont les variables sont estimées statistiquement et, par conséquent, comporte des erreurs implicites de mesure. Pour cette raison, il serait plus pertinent d'effectuer le test avec la régression inverse, c'est-à-dire de Yb sur le taux observé Y. En deuxième lieu, il suffit que certains pays de l'échantillon, tels que les gros exportateurs et « accumulateurs » de réserves de change, ne soient pas contraints dans leur croissance par la balance des paiements pour que le coefficient de la pente soit significativement différent de 1,

biaisant ainsi le résultat de test pour l'ensemble des pays<sup>27</sup>.

Par conséquent, McCombie (1989) propose un nouveau test que nous utilisons alors dans notre étude. Il consiste à calculer l'élasticité-revenu des importations équivalente à celle estimée par le modèle de croissance à partir des taux observés, puis que l'on remplace simplement les valeurs observées de "y" dans l'équation 8 afin de calculer  $\pi$ <sup>28</sup>. Ce test fonctionne en comparant cette élasticité appelée théorique, à celle estimée statistiquement à partir de la fonction de la demande d'importations. Il s'agit ensuite de déterminer si elles sont significativement différentes. Dans le cas contraire, la Loi est validée empiriquement.

Nous avons choisi ce test car il a l'avantage de pouvoir être évalué séparément pour chaque pays, de sorte que les résultats pour un pays accumulateur de réserves ne biaisent pas nécessairement les résultats pour les autres pays. Cela est important pour notre exercice, dans la mesure où nous voulons intégrer au test empirique certains pays asiatiques et latino-américains, sachant qu'après la crise de 1997, une partie des pays asiatiques décident de mener une politique explicite d'accumulation de réserves pour se protéger des changements soudains dans la direction des flux de capitaux internationaux.

### **SECTION 3 - LA METHODOLOGIE DE NOS TESTS ET LES RESULTATS OBTENUS**

Pour le test économétrique portant sur le modèle CCBP, nous avons choisi un échantillon de 5 pays émergents : deux pays d'Amérique latine, (le Brésil et la Colombie) et trois pays d'Asie du Sud-est (la Malaisie, Singapour et la Corée du Sud).

---

<sup>27</sup> À cet égard, McCombie (1998) montre qu'il suffit qu'un seul pays ne réponde pas à la prévision (par exemple, un pays tel que le Japon, excédentaire au niveau de sa balance des paiements) pour que le coefficient global de régression soit significativement différent de 1, donnant lieu à un résultat non valide pour tous les autres pays.

<sup>28</sup> Comme on le verra par la suite, il est possible de proposer un modèle économétrique en partant de cette équation afin d'estimer l'élasticité théorique (ou bien, en partant d'une version modifiée de l'équation 7, pour inclure les autres variables).

Comme notre objectif est de savoir si le schéma de spécialisation des différents pays, exprimé à travers la croissance des exportations et l'élasticité-revenu des importations a joué un rôle important dans la détermination du taux de croissance de long terme des pays nous avons choisi la période la plus longue possible (1960-2014), selon la disponibilité des données<sup>29</sup>.

De par les arguments développés dans la section précédente, nous avons décidé d'appliquer le test de McCombie (1989). Ce test consiste, en tant que tel, à estimer l'élasticité-revenu des importations grâce à une fonction de demande et, en le comparant statistiquement à celle calculée en assimilant le taux de croissance contraint par la balance des paiements avec le taux de croissance effectif dans l'équation 8. Si les deux élasticités ne sont pas significativement différentes, le modèle est validé.

Dès lors, la première étape de notre travail consiste à estimer l'élasticité-revenu des importations. Pour cela, la fonction de demande pour les importations a été spécifiée comme telle :

$$m_t = \xi y_t + \varphi rer_t \quad (11)$$

Où, respectivement,  $m_t$  est le taux de croissance des importations,  $y_t$  le taux de croissance du produit intérieur,  $rer_t$  le taux de croissance du taux de change réel,  $\xi$  et  $\varphi$  l'élasticité revenu et l'élasticité prix.

Étant données que les variables qui ont des racines unitaires ou sont des processus intégrés peuvent conduire à des problèmes de régressions fallacieuses, il a été réalisé des tests de Dickey Fuller<sup>30</sup> sur l'ensemble des variables de l'étude. Dans le test ADF

---

<sup>29</sup> La base de données disponible la plus complète est celle de la Banque Mondiale (World Development Indicators). Les données utilisées se trouvent à l'Annexe 2.

<sup>30</sup> La méthodologie du test peut être trouvée dans la bibliographie suivante: Dickey, D. A. and Fuller, W. A. (1979), Distributions of the Estimators For Autoregressive Time Series with a Unit Root, *Journal of the American Statistical Association*, **75**, 427–431; Dickey, D. A. and Fuller, W. A. (1981), Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series with a Unit Root, *Econometrica*, **49**, 1057–1072; Hamilton (1994), *Time Series Analysis*, Princeton University Press.



l'hypothèse nulle est que la variable d'intérêt a une racine unitaire face à l'alternative qui est que la variable est stationnaire ou présente une tendance déterministe. Les tableaux ci-après présentent les résultats de ce test pour chaque pays :

**Tableau 2a. Test de Dickey Fuller (ADF) pour les Racines Unitaires**

Variable	Saisonnalité	Tendance	Critère Saisonnier	Critère tendance	Saisonnier Différence	Tendance. Diff	Critère Différence Saisonnier	Critère Différence
<b>BRÉSIL</b>								
Log M	2.4	-3.82	Racine unitaire	Tendance	-1.98	-2.71	<b>Saisonnier</b>	Racine unitaire
Log X	2.25	-0.76	Racine unitaire	Racine unitaire	-0.96	-3.34	Racine unitaire	Racine unitaire
Log E	-1.52	-2.5	Racine unitaire	Racine unitaire	-1.61	-2.11	Racine unitaire	Racine unitaire
Log R	0.4	-2.64	Racine unitaire	Racine unitaire	-3.29	-3.17	<b>Saisonnier</b>	Racine unitaire
Log Y	1.73	-2.55	Racine unitaire	Racine unitaire	-1.07	-2.58	Racine unitaire	Racine unitaire
<b>COLOMBIE</b>								
Log M	2.81	-2.73	Racine unitaire	Racine unitaire	-2.28	-4.08	<b>Saisonnier</b>	Tendance
Log X	3.44	-1.88	Racine unitaire	Racine unitaire	-1.1	-3.2	<b>Saisonnier</b>	Racine unitaire
Log E	0.48	-1.63	Racine unitaire	Racine unitaire	-1.37	-1.94	Racine unitaire	Racine unitaire
Log R	-0.35	-4.07	Racine unitaire	Tendance	-3.6	-2.96	<b>Saisonnier</b>	Racine unitaire
Log Y	2.65	-2.42	Racine unitaire	Racine unitaire	-0.65	-2.34	Racine unitaire	Racine unitaire

**RU : Racine Unitaire ; S : Saisonnalité ; T : Tendance**

**Source :** Calculs de l'auteur à partir de données de la Banque Mondiale. World Development Indicators

**Tableau 2b. Test de Dickey Fuller pour les Racines Unitaires**

Variable	Saisonnalité	Tendance	Critère Saisonnier	Critère tendance	Saisonnier Différence	Tendance. Diff	Critère Différence Saisonnier	Critère Différence
<b>CORÉE DU SUD</b>								
Log M	1.8	-3.41	Racine unitaire	Racine unitaire	-1.42	-3.85	Racine unitaire	Tendance
Log X	0.65	-3.83	Racine unitaire	Tendance	-1.5	-2.4	Racine unitaire	Racine unitaire
Log E	1.3	-1.36	Racine unitaire	Racine unitaire	-2.99	-3.92	<b>Saisonnier</b>	Tendance
Log Y	0.8	0.06	Racine unitaire	Racine unitaire	-0.88	-3.1	Racine unitaire	Racine unitaire
<b>MALAISIE</b>								
Log M	2.4	-2.1	Racine unitaire	Racine unitaire	-1.26	-2.54	Racine unitaire	Racine unitaire
Log X	1.29	-1.54	Racine unitaire	Racine unitaire	-0.67	-1.45	Racine unitaire	Racine unitaire
Log E	-0.12	-2.22	Racine unitaire	Racine unitaire	-2.82	-2.85	<b>Saisonnier</b>	Racine unitaire
Log R	-1.78	-1.65	Racine unitaire	Racine unitaire	-2.24	-4.71	<b>Saisonnier</b>	Tendance
Log Y	2.47	-1.4	Racine unitaire	Racine unitaire	-0.82	-3.25	Racine unitaire	Racine unitaire
<b>SINGAPOUR</b>								
Log M	2.34	-0.2	Racine unitaire	Racine unitaire	-1.32	-3.2	Racine unitaire	Racine unitaire
Log X	2.49	0.2	Racine unitaire	Racine unitaire	-1.31	-3.35	Racine unitaire	Racine unitaire
Log E	-1.94	-3.45	Racine unitaire	Racine unitaire	-2.47	-3.27	<b>Saisonnier</b>	Racine unitaire
Log R	0.06	-2.87	Racine unitaire	Racine unitaire	-2.18	-2.42	<b>Saisonnier</b>	Racine unitaire
Log Y	2.13	-1.4	Racine unitaire	Racine unitaire	-0.76	-4.09	Racine unitaire	Tendance

**RU : Racine Unitaire ; S : Saisonnalité ; T : Tendance**

**Source :** Calculs de l'auteur à partir de données de la Banque Mondiale. World Development Indicators

Selon le test, la présence de racine unitaire est confirmée pour toutes les séries exprimées en logarithme. Les variables sont donc introduites en différence pour éviter les problèmes de non stationnarité. Dans certains cas la tendance déterministe a été supprimée (les séries des variables ont été « détrendées » si l'on reprend le langage propre aux économètres).

Pour effectuer la régression il a été nécessaire de calculer le taux de change réel pour les 5 pays en tenant compte de l'IPC de chaque pays à partir d'un prix de référence externes (IPC américain) selon la formule suivante:

$$R = \frac{IPC_{USA}}{IPC_{pays}} Eb \quad (12)$$

R est le taux de change réel. Eb est le taux de change nominal standardisé sur l'année de base 2005 ( $Eb = \frac{E}{E_{2005}}$ )

Les graphiques suivantes présentent l'évolution de l'ensemble séries de l'analyse pour chaque pays inclus dans le test : la croissance du PIB, la croissance du taux de change, la croissance des importations et la croissance des exportations pour les pays inclus dans le test.

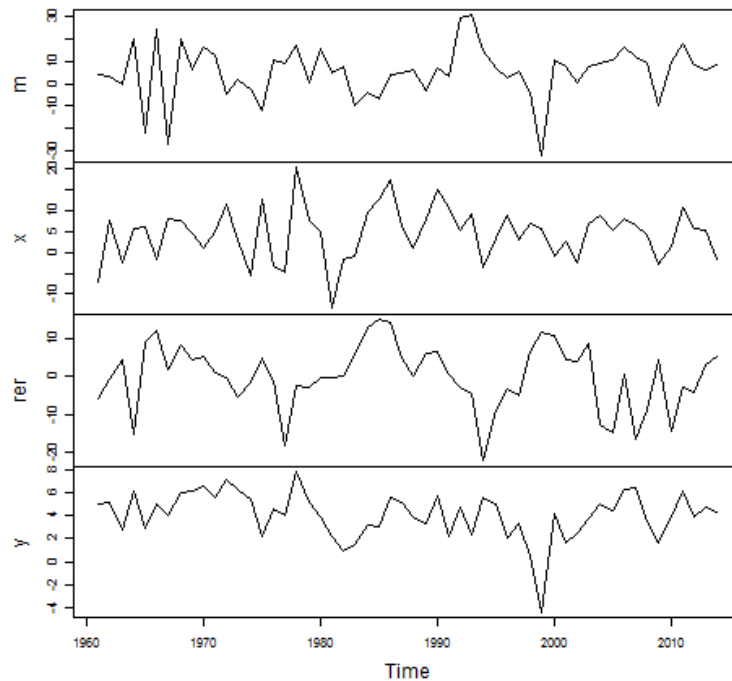
### **LE CAS DE LA COLOMBIE**

En Colombie, le PIB et les exportations montrent une tendance à la hausse au cours de la période 1980 - 2014 ce qui n'est pas observé pour le taux de change réel dans la mesure où il présente de fortes variations (causées en partie par les modifications de la politique de change examinée dans la deuxième partie de cette thèse) alors qu'à la fin de la période d'analyse ces valeurs sont en deçà de celles du début de période.

Les effets de la crise de 1999 - unique période de croissance économique négative - s'observent pour la série du PIB avec un changement dans les niveaux du PIB, mais non pas de la tendance. Dans le graphique 2, on note une croissance cyclique des

exportations, avec une forte décroissance au début des années 1980 dans le contexte de la crise de la dette latino-américaine. A partir du début des années 1990, il y a une augmentation des exportations qui implique, à nouveau, des changements du niveau mais non pas de la tendance de la série.

**Graphique 2. Evolution en % des Séries sur la période d'analyse - Colombie**



**Source :** Calculs de l'auteur à partir de données de la Banque Mondiale. World Development Indicators

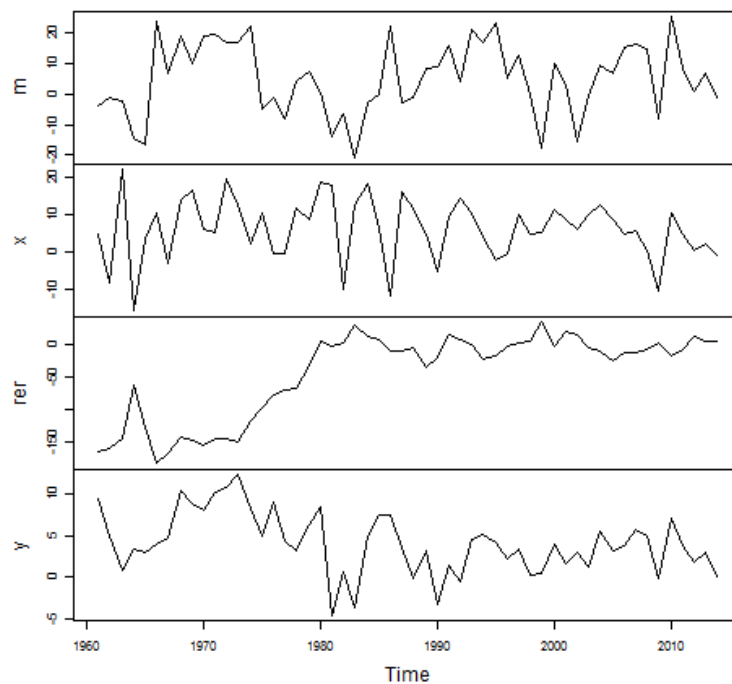
Quant aux importations, il convient de noter qu'elles montrent des variations cycliques avec des périodes de déclin (1968-1975 / 1982-1984 / 1999-2001) suivies, immédiatement de périodes de croissance positives (1976-1981 / 1986-1998). La politique d'ouverture économique, au début des années 1990, a conduit à un boom des importations, compensé ensuite par une forte baisse dans le contexte de la crise de 1999.

### **LE CAS DU BRÉSIL**

Dans le cas du Brésil, les variables analysées montrent que, pendant la période d'étude, il existe une relation de croissance entre les trois variables (Graphique 3). Dans le cas du PIB les différences de niveau entre les années 1970 et les années 1980-1990 peuvent être distinguées. La première période est celle connue comme celle du

« miracle économique brésilien », avec des taux de croissance proches de 7% en moyenne, puis par la suite, le déclin a lieu à partir des années 1980, avec la crise de la dette. Ce phénomène parvient à être inversé seulement à partir de la seconde moitié des années 2000, avec la hausse des prix des matières premières, interrompue ensuite par la crise financière américaine en 2008-2009.

**Graphique 3. Evolution en % des Séries sur la période d'analyse - Brésil**



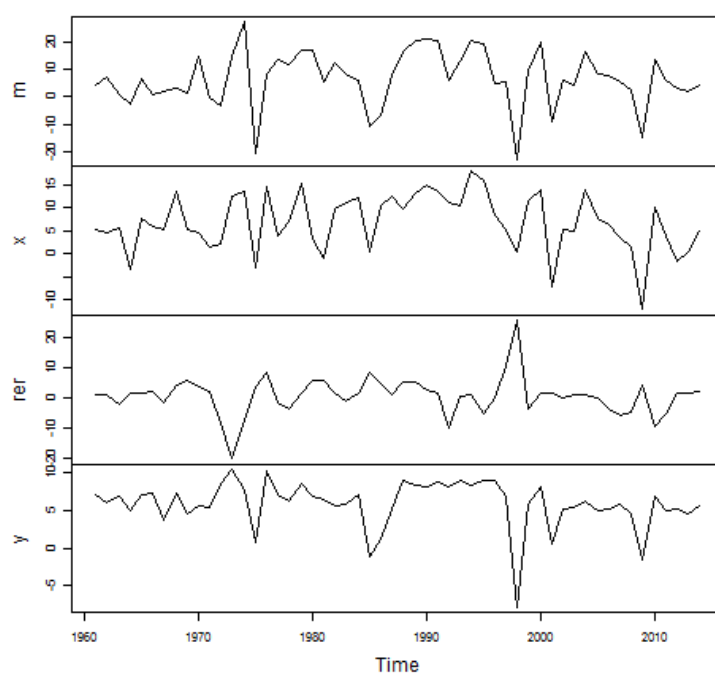
**Source :** Calculs de l'auteur à partir de données de la Banque Mondiale. World Development Indicators

Le graphique 3 qui représente la croissance du taux de change montre très clairement l'impact de la dévaluation qui se produit à partir du milieu des années 1970 et qui, avec la crise de la dette, se transforme en hyper-dévaluation, générant un changement de niveau notable dans le niveau de la série de taux de change. Ce fort impact explique la transition vers la nouvelle monnaie (Plan Real) dans les années 1990 qui a permis de surmonter le processus inflationniste que le pays a connu au cours des décennies précédentes.

## LE CAS DE LA MALAISIE

La comparaison entre l'évolution du PIB, le taux de change et les exportations de la Malaisie pendant la période 1960 – 2014 (Graphique 4), permet de voir une relation de croissance entre le PIB et les exportations. Dans ces figures, il est possible d'observer une croissance soutenue du PIB au cours des années 1980 et 1990, avec quelques interruptions au cours de la période. C'est seulement à la fin des années 1990, que l'économie Malaisienne connaît un changement brusque de l'évolution de sa croissance, principalement à cause de l'impact de la crise financière asiatique de 1997, qui a également affecté son taux de change. En effet la Malaisie a recouru alors à une série de dévaluations comme le montre les graphiques.

**Graphique 4. Evolution en % des Séries sur la période d'analyse - Malaisie**



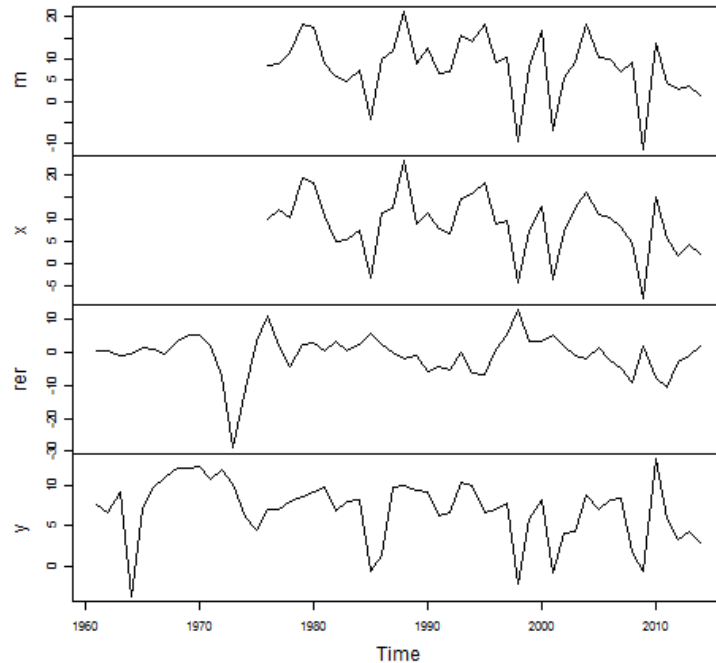
**Source :** Calculs de l'auteur à partir de données de la Banque Mondiale. World Development Indicators

## LE CAS DE SINGAPOUR

Dans le cas de Singapour il existe aussi une relation croissante entre les trois variables, toutefois, dans le cas du PIB, des changements de niveaux se produisent dans les périodes de crises de 1997 et 2009 (Graphique 5). Quoiqu'il en soit, la relation entre

les fluctuations des exportations et celles du produit est évidente, en particulier lorsque qu'il s'agit des périodes de forts ralentissements de la croissance du PIB qui vont toujours de pair avec de brusques diminutions des exportations.

**Graphique 5. Evolution en % des Séries sur la période d'analyse - Singapour**



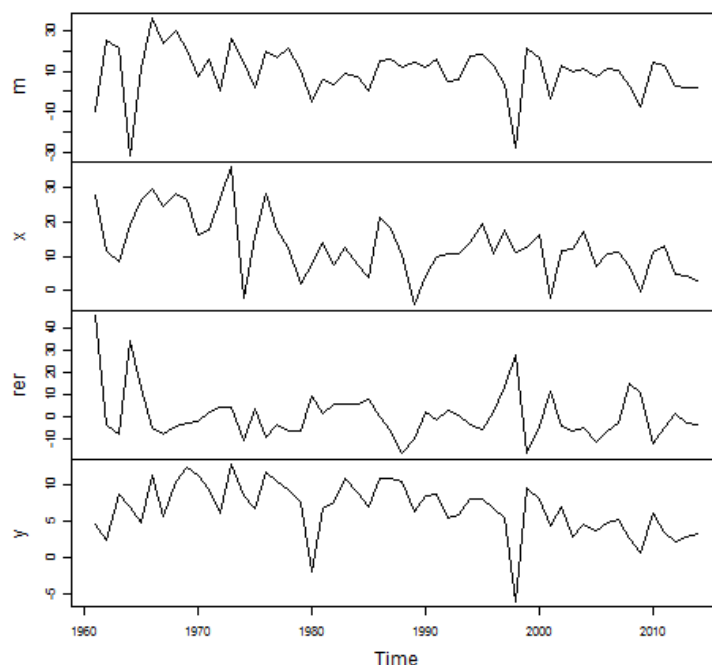
**Source :** Calculs de l'auteur à partir de données de la Banque Mondiale. World Development Indicators

## **LE CAS DE LA CORÉE DU SUD**

Pour ce pays les importations ont une tendance croissante qui se maintient sur le long terme, avec quelques changements de niveau mineurs (Graphique 6). Les exportations, présentent également une tendance de long terme haussière avec quelques ralentissements temporaires à la fin des décennies des années 1970 et 1980, tout comme au début des années 2000, après la crise asiatique et la mise en œuvre du plan de réformes structurelles du FMI (en particulier sur la structure corporative des Chaebols). Il est clair que la moyenne du taux de croissance des exportations dans les années 1970 et 1980, est beaucoup plus élevée que celle de l'ère post-crise asiatique. Ce changement se reflète également dans la série de croissance du PIB, avec un taux plus élevé pour les

décennies précédentes la crise de 1997. Par conséquent, il apparaît une corrélation entre la croissance des exportations et le taux de croissance.

**Graphique 6. Evolution en % des Séries sur la période d'analyse - Corée du Sud**



**Source :** Calculs de l'auteur à partir de données de la Banque Mondiale. World Development Indicators

Cette analyse graphique, réalisée pour les différents pays, nous permet de supposer que, dans presque tous les cas, il existe un lien fort en commerce extérieur et croissance, et plus particulièrement sur le long terme entre les exportations et le PIB.

Comme nous l'avons signalé auparavant, le test de McCombie (1989) implique non seulement l'estimation de l'élasticité empirique, mais aussi le calcul d'une élasticité théorique à partir de l'équation de la Loi. Pour cela, nous utilisons une variante de l'équation 8 qui inclue les impacts du taux de change sur la croissance. En effet comme la littérature disponible l'affirme (Perraton, 1990 ; Anderson, 1993) et au vue de notre analyse graphique, dans les pays en développement le taux de change n'a pas pour habitude de rester stabilité dans le temps mais fait preuve de volatilité. Ce point implique qu'une des hypothèses du modèle CCBP doit être nuancée quand il s'agit de

pays en développement et, tel quelle, qu'il est nécessaire d'inclure l'effet du taux de change dans l'équation exprimant la relation entre le taux de croissance du produit et la dynamique des importations et des exportations (Garcia, 2005).

$$y_t = \frac{x_t}{\xi_t^*} + (1 + \varphi) \frac{(rer_t)^{-1}}{\xi_t^*} \quad (13)$$

Si nous résolvons l'équation (13) pour la croissance des exportations, nous obtenons :

$$x_t = \xi^* y_t - (1 + \varphi) \left( \frac{1}{rer_t} \right) \quad (14)$$

Une variante du test de McCombie peut alors être construite en soustrayant les équations 1 et 4, et en testant l'hypothèse nulle de la différence entre  $(\xi^* - \xi)=0$ .

Ainsi :

$$x - m = \xi^* y - \xi y + (1 + \varphi) \left( \frac{1}{rer} \right) - \varphi rer + \varepsilon \quad (15)$$

$$x - m - \frac{1}{rer} = \xi^* y - \xi y + (\varphi) \left( \frac{1}{rer} - rer \right) + \varepsilon \quad (16)$$

$$D_{xmrer} = (\xi^* - \xi) y + (\varphi) \left( \frac{1}{rer} - rer \right) + \varepsilon \quad (17)$$

Pour  $D_{xm}$  comme la différence des changements, en pourcentage, des importations et des exportations est l'hypothèse nulle alors :

$$H_0: (\xi^* - \xi) = 0 \quad (18)$$

Après avoir réalisé nos estimations dans ce nouveau cadre nous avons obtenu les résultats (Tableau 3) selon lesquels il est possible de constater que tous les pays, excepté la Corée du Sud, valident test de McCombie, ce qui confirme la Loi de Thirwall pour chacun d'entre eux.



**Tableau 3. Résultats du test de McCombie modifié**

	BRESIL	COLOMBIE	CORÉE DU SUD	MALAISE	SINGAPOUR
<b>Elasticité Empirique</b>	1,64	1,58	1,50	1,38	1,37
<b>Elasticité Théorique</b>	0,92	0,99	1,77	1,18	1,41
<b>Différence</b>	0,72	0,58	-0,27	0,21	-0,04
<b>Valeur du t-Student</b>	7,12	-1,15	2,45	-0,73	1,41
<b>P-Valeur</b>	0,23	0,26	0,02	0,47	0,17

Source : Calculs de l'auteur

Pour la Corée du sud, même si la différence entre les élasticités n'est pas aussi élevée que celle du Brésil ou de la Colombie, le résultat du test ne permet pas de valider la Loi de Thirwall. Ceci pourrait être dû à un changement significatif dans le régime de croissance des exportations par rapport à celui des importations, qui pourrait expliquer un changement dans les élasticités, dû aux modifications de politique économique mis en place à partir de 1997 (Chang, 2006). Pour tester ce point nous avons inséré une variable muette (Dummy), notée  $I_{96}$  de telle sorte que :

$$I_{96} = \begin{cases} 1 & \text{si } t > 1996 \\ 0 & \text{si } t \leq 1996 \end{cases} \quad (19)$$

Le modèle devient donc :

$$D_{xmrer} = I_{96} + (\xi^* - \xi)y + (\xi_2^* - \xi_2)y * I_{96} + (\varphi) \left( \frac{1}{rer} - rer \right) \quad (20)$$

Les nouveaux résultats sont présentés dans le tableau 4 ci-après.

**Tableau 4. Résultats du test de McCombie modifié pour la Corée du Sud**

	CORÉE DU SUD <1996	CORÉE DU SUD 1996 - 2014
<b>Elasticité Empirique</b>	1,5	1,46
<b>Elasticité Théorique</b>	1,8	1,65
<b>Différence</b>	-0,3	-0,19
<b>Valeur du t-Student</b>	1,86	1,32
<b>P-Valeur</b>	0,07	0,19

Source : Calculs de l'auteur

En tenant compte dans le modèle de la rupture générée par la crise de 1996-1997, la Loi de Thirlwall se vérifie dans les deux périodes analysées.

#### **SECTION 4 - COMMENTAIRES DES RESULTATS DES TESTS**

D'après les résultats du test modifié de McCombie, appliqué à cet échantillon de cinq pays, il est possible de tirer quelques conclusions. Tout d'abord, il est clair que dans tous les pays, il existe une relation importante entre les tendances du commerce extérieur, en particulier des exportations et les tendances de la croissance. Bien qu'aucune causalité n'ait été prouvée, il est clair que les taux de croissance les plus élevés sont obtenus, tant par les pays, que pour les périodes, de croissance forte des exportations. Comme nous le verrons, ce point est conforme avec l'approche selon laquelle la croissance des économies de l'Asie du Sud-est, en particulier de l'économie coréenne, est le résultat d'un effort soutenu pour surmonter la contrainte extérieure à travers une intégration dans les chaînes de valeurs internationales mais cette fois pour des produits de haute technologie. Cette stratégie payante dans les années 1980 et dans la première moitié des années 1990, lorsque ces pays connaissent un boom des exportations leur permet d'obtenir des taux de croissance très élevés.

Deuxièmement, bien que le taux de change réel montre une forte instabilité pour la plupart des pays, il est clair que le principal facteur expliquant les changements dans le niveau des importations reste le revenu, ce qui est cohérent avec l'approche du modèle CCBP, à savoir que cette variable (le revenu) plutôt que les prix, est le mécanisme privilégié d'ajustement des déséquilibres du commerce extérieur d'un pays.

Troisièmement, les résultats directs du test ne nous permettent pas de rejeter l'hypothèse d'égalité entre l'élasticité-revenu empirique des importations et l'élasticité théorique pour 4 des cinq pays, ce qui, selon McCombie (1989) valide le modèle CCBP. Dans le cas de la Corée du Sud, même si dans un premier temps hypothèse a été rejetée,

ce résultat s'est inversé quand une variable muette a été introduite pour distinguer les périodes pré et post-crise en Asie du Sud-est. Après avoir introduit cette variable, il est impossible de rejeter l'hypothèse nulle de l'égalité entre élasticités théorique et empirique, ce qui permet de soutenir l'hypothèse du modèle CCBP.

Pour conclure, nos résultats empiriques sont conformes à ceux trouvés par d'autres études similaires, tant celles ayant effectué une analyse par groupes de pays (Cimoli *et al.*, 2010) que celles ayant proposé des analyses au cas par cas pour des pays spécifiques inclus dans notre échantillon (Garcia et Quevedo, 2005, Marquez, 2006).

En général, la cointégration entre les séries d'importations, d'exportations et de croissance est reconnue. Il en est de même quant à l'hypothèse selon laquelle la croissance effective du revenu est bien estimée par le rapport entre la croissance des exportations divisée par l'élasticité-revenu des importations.

---

## CONCLUSION DE PARTIE I

---

Dans la première partie de cette thèse, nous avons montré que le développement économique d'un pays peut être vu comme un processus de changement structurel. Cela signifie que la participation des secteurs traditionnels tels que l'agriculture et d'autres activités primaires est progressivement remplacée par une plus grande participation du secteur industriel et en particulier par des activités ayant des conditions d'offre et de demande favorables à la croissance à long terme. Il s'agit d'un transfert de ressources et d'excédents des activités présentant des rendements décroissants et/ou avec de faibles élasticités revenu de la demande, vers des activités ayant des rendements constants ou croissants (Kaldor 1966, 1967) et des demandes plus dynamiques (Thirlwall, 2013), accélérant ainsi le rythme d'accumulation du capital et le processus de changement technique (Cimoli *et al.*, 2005 ; 2010).

Une relecture des travaux des différentes écoles de l'économie du développement nous a permis de comprendre que ce processus de réallocation rencontre des obstacles et

ne se met pas en place automatiquement mais qu'il requiert la mise en place d'un certain nombre de conditions. En premier lieu, l'approche dualiste du développement nous a permis de comprendre qu'il est nécessaire que tous les facteurs disponibles soient utilisés aussi efficacement que possible (travail, capital et terre). En ce sens, les excédents de main-d'œuvre disponibles dans le secteur rural doivent être réintégrés aux activités industrielles pour lesquelles ils sont plus productifs alors qu'en parallèle, les activités rurales doivent se moderniser afin de garantir une meilleure utilisation du travail et du capital (Lewis, 1954 ; Fei et Ranis, 1973 ; Fei et Ranis, 1997). Ceci permet de mettre en avant un élément important dans un processus de changement structurel: si la demande accrue de denrées alimentaires dans les centres urbains dans lesquels se concentre la main-d'œuvre à la recherche d'un emploi dans l'industrie, excède l'offre que peut fournir le secteur rural, cela peut générer une hausse des salaires réels. Une augmentation prématurée des salaires limite le surplus susceptible d'être réinvesti et ralentit ainsi le processus d'accumulation du capital entrepris dans l'industrie (Fei et Ranis, 1997).

Nous avons également précisé que l'industrialisation peut faire face à des problèmes de demande et, en particulier, à une demande insuffisante de biens d'investissements nécessaires pour atteindre le plein emploi des facteurs (Chenery et Strout, 1966). Selon la macroéconomie classique, l'insuffisance des investissements peut être le résultat des faibles taux d'épargne qui caractérisent les sociétés aux revenus les plus bas (Nurske, 1953)<sup>31</sup> et, dans ce cas, sans des investissements venus de l'extérieur, il est impossible d'enclencher le processus de modernisation de la production (Chenery et Strout, 1966).

D'un point de vue plus keynésien, le revenu ne progresse pas parce que dans les pays moins développés le niveau d'investissement que les employeurs sont prêts à mettre en

---

31 Expliqués, à leur tour par un niveau de revenu si bas qu'il permet à peine d'assurer le niveau de subsistance (*poverty trap*). A ce sujet, voir les travaux de King et Rebelo (1993) et Ros (2013).

œuvre, compte tenu du taux d'intérêt et des retours attendus, est inférieur à celui requis pour un plein emploi des facteurs disponibles (Bacha, 1990). En tant que telle, une économie en développement a besoin de politiques économiques, fiscales ou monétaires permettant d'accélérer la demande globale et, de ce fait, d'améliorer la rentabilité des projets d'investissement.

Nous avons aussi précisé que le changement structurel des pays en développement se met en place dans un contexte de concurrence internationale et de rattrapage technologique difficile et complexe (Thirlwall *et al.*, 2004)<sup>32</sup>. Il en est ainsi car la croissance d'un secteur industriel moderne exige l'intégration de biens capitaux et d'intrants qui ne sont pas produits par les économies en développement et qui, par conséquent, doivent être importés. Le changement structurel, en tant que tel, exige une augmentation rapide des importations, mais elles dépendent de la capacité de l'économie à capter les financements internationaux, à assurer le remboursement des prêts puis à honorer le service de la dette grâce à un secteur exportateur dynamique. Si le coût du financement extérieur est très élevé, le taux de croissance peut être ralenti, de sorte que des taux d'intérêt internationaux élevés peuvent être associés à des taux de croissance plus faibles pour les pays en développements. D'autre part, si les marchandises exportées ont une demande moins dynamique que les importations dont elles ont besoin pour croître, les économies connaissent une tendance chronique au déficit de leur balance des paiements (Cimoli *et al.*, 2010) ce qui a un impact négatif sur le taux de croissance (Thirlwall, 2003; Thirlwall *et al.*, 2004 ; Thirlwall, 2013).

Surmonter la contrainte de balance des paiements est une difficulté majeure pour un pays non industrialisé puisque cela implique d'importants investissements en capital (bien physique, capital humain, recherche et développement) et en infrastructures afin

---

32 Il s'agit d'une condition à long terme. Voir Partie I, Chapitre II de cette thèse ainsi que les travaux de Thirlwall (2012) et Thirlwall *et al.* (2004).

de créer des chaînes de production jusqu'alors inexistantes dans l'économie et qui, pour être mises en place, requièrent des importations. C'est pour ces raisons que Kaldor affirme que la contrainte extérieure est le plus grand obstacle à la croissance pour les économies en voie de développement (Kaldor, 1984).

Malgré les obstacles énoncés, depuis la fin de la Seconde Guerre Mondiale un ensemble de pays, bien que limité (essentiellement les Nouveaux Pays Industrialisés de l'Asie de l'Est et du Sud-est), a réussi à mettre en œuvre des processus d'industrialisation en s'insérant dans les chaînes de valeurs internationales. Ils sont passés du statut d'économies aux appareils productifs peu développés à celui d'économies avancées, capables de rivaliser avec les pays les plus riches y compris dans les secteurs de technologie de pointe. Il est important de se demander comment ces pays ont pu surmonter les obstacles au développement dans une logique dynamique. En effet, même si les élasticités-revenu de la demande des importations et des exportations jouent un rôle clé dans la détermination du taux de croissance à long terme d'une économie, plusieurs questions demeurent : est ce que ces élasticités restent stables au cours du processus de changement structurel ou se modifient-elles ? Est-il possible de les faire évoluer dans un sens favorable à la croissance et ce par quels types de politiques économiques ?

Dans la deuxième partie de cette thèse, nous montrons que l'évolution des élasticités-revenu s'explique aussi par la façon dont évoluent les structures économiques et sociales spécifiques à chaque formation sociale (Furtado, 1965). Le processus de changement structurel doit donc être analysé en termes historiques et institutionnels. Il s'agit de comprendre les conflits et les contradictions sous-jacentes au processus d'accumulation du capital (Amable, 2005; Boyer *et al.*, 1995) et de rattrapage technologique (Chang, 2006; Chang, 2000) capable de faire évoluer ces élasticités de

manière favorable ou défavorable. Pour évaluer ces analyses, nous prendrons le cas de la Corée du Sud en tant qu'expérience réussie et celui de la Colombie en tant qu'expérience échouée.





---

**PARTIE II**

**UNE ANALYSE COMPAREE DU RÔLE DE LA**

**CONTRAÎTE DE BALANCE DES PAIEMENTS DANS LE**

**PROCESSUS D'INDUSTRIALISATION : LE CAS DE LA**

**CORÉE DU SUD ET DE LA COLOMBIE:**

---



---

## INTRODUCTION PARTIE II

---

Les années 1960 et les indépendances marquent une période au cours de laquelle les PED réalisent des choix de politiques économiques souvent mis dos à dos. Ainsi, alors que certaines nations adoptent des politiques d'extraversion et de promotion des exportations, d'autres, notamment en Amérique Latine, préfèrent les politiques de substitution des importations avec une plus faible insertion internationale. Au début, les trajectoires de croissance des deux catégories de pays restent comparables mais les années 1980 scellent définitivement le sort des politiques de substitutions : les pays qui pratiquent ces politiques présentent des retards de croissance alors que les NPI (notamment les Dragons asiatiques) révèlent des performances records. Aujourd'hui encore, l'extraversion et l'insertion dans les chaînes de valeurs des pays appelés aujourd'hui « émergents » sont souvent mises en avant comme les éléments structurants de leur changement structurel et de leur développement alors que les stratégies de substitution des importations telles que celles proposées par des auteurs comme Fei et Ranis sont aujourd'hui dénoncées.

En effet, les travaux de Lewis, Fei et Ranis ont connu une grande popularité et c'est ainsi que leurs propositions sont devenu fondatrices de plusieurs politiques de développement en Amérique latine. Cependant, l'approche liée à l'existence d'un processus plus ou moins harmonieux et durable du transfert des excédents du secteur traditionnel vers le secteur moderne a rapidement été remis en cause dans les économies latino-américaines. Deux ou trois décennies après le début du processus d'industrialisation, même avec le développement rapide des investissements dans les secteurs industriels, des signes apparents d'épuisement du processus de modernisation sont apparus. Parmi eux, on note tout d'abord l'incapacité des systèmes industriels à assimiler la main-d'œuvre disponible venant des zones rurales. Les taux élevés de chômage et de sous-emploi en milieu urbain deviennent la preuve manifeste de la difficulté des pays à maintenir un rythme de croissance soutenu du secteur industriel. Ces taux conduisent non seulement à l'émergence de contingents importants de populations pauvres dans les grandes villes mais également à la configuration d'un nouveau secteur informel et urbain de taille croissante composé de différents types d'activités économiques de subsistance, toutes à faibles niveaux de productivité.

Les économistes de la CEPAL qui, depuis les années 1940, avaient théorisé le processus d'industrialisation latino-américain et qui plaidaient pour une substitution des importations à travers des mesures protectionnistes et interventionnistes, commencent, dans les années 1960, à prendre des positions plus critiques vis-à-vis des stratégies de substitutions des importations. Les économistes tels que Prebisch, Furtado et Pinto, entre autres, constatent qu'en Amérique latine, au lieu d'observer une réduction de l'écart de productivité entre le secteur traditionnel et le secteur moderne ainsi qu'une absorption progressive du travail disponible, apparaît un nouveau type d'hétérogénéité dans structure économique, d'abord caractérisé par un important secteur informel,

ensuite par un retard productif persistant dans le secteur rural, en particulier pour la production de denrées alimentaires et enfin par un chômage et un sous-emploi persistants en milieu urbain. Les théories dualistes qui présentent la convergence des niveaux de productivité et des taux de salaires entre les secteurs comme la résultante de la modernisation de l'économie sont donc, dans le cas latino-américain largement contredites. Les tentatives d'explication ont conduit à l'émergence d'une nouvelle pensée hétérodoxe propre à l'école structuraliste latino-américaine.

*Le processus d'industrialisation latino-américain: du dualisme à l'hétérogénéité structurelle*

Les économistes structuralistes réalisent très tôt que les économies latino-américaines ont des trajectoires de développement non conformes au processus de croissance équilibrée décrit par l'école dualiste et qu'au contraire, elles évoluent vers une plus grande hétérogénéité productive. A la fin des années 1970, Pinto (1969, 1976) introduit pour la première fois le concept d'hétérogénéité structurelle. Il permet de différencier deux phases: la première précède le démarrage de la politique de substitution et est fortement caractérisée par le dualisme productif. La deuxième est la phase d'industrialisation par substitution à proprement dit. Ainsi, selon lui, avant le début du processus d'industrialisation, les économies de la région latino-américaines sont incontestablement caractérisées par le dualisme et par la coexistence d'un secteur traditionnel (agricole et artisanal) et d'un secteur d'exportation de matières premières étroitement lié aux marchés internationaux fonctionnant à travers des mécanismes d'économie d'enclave et une croissance fortement dépendante des conjonctures et des prix internationaux.

A terme, les politiques de substitution et de modernisation du système productif, auraient dû mener à l'homogénéité des structures. Or, les économies latino-américaines

ont dévié, au cours de leur processus d'industrialisation, vers des structures hétérogènes présentant des écarts importants de productivité et de salaires entre les secteurs. Une des explications est selon Pinto (1976) que les différences de productivité entre les secteurs modernes et traditionnels en Amérique latine étaient trop fortes par rapport aux différences de productivité en Angleterre et aux États-Unis entre l'agriculture et l'industrie lors des révolutions industrielles. Des écarts de 1 à 20 pour l'Amérique Latine et de 1 à 2 aux États-Unis sont observés alors que les écarts entre les secteurs agraires et les secteurs non agraires étaient de 7 % en Grande Bretagne.

Un autre point soulevé par Pinto (1976), Prebisch (1963) ou Furtado (1971) est que les économies aujourd'hui développées ont réussi à ce que la modernisation se diffuse à tout le système de production permettant une convergence effective des niveaux de productivité des facteurs entre les différents secteurs. En Amérique latine, l'industrie la plus moderne s'est organisée de manière « détachée » des autres secteurs productifs avec une capacité d'incorporation de la main-d'œuvre disponible limitée.

Ainsi, dans les années 1960 on voit apparaître une configuration productive fragmentée et hétérogène dans les principales économies de la région. Cette configuration est tout d'abord caractérisée par l'émergence d'un secteur industriel moderne, orienté principalement vers l'économie nationale, mais utilisant peu de main-d'œuvre. Ensuite, elle est caractérisée par le secteur des matières premières qui domine les exportations, avec des niveaux de productivité similaires à ceux de la concurrence internationale mais qui présentent également une utilisation assez limitée de la force de travail. On observe aussi un vaste secteur informel et urbain avec de multiples activités à faible productivité liées aux dynamiques de subsistance, accaparant la plus grande partie de la main-d'œuvre disponible. On constate enfin un secteur agricole traditionnel avec de très faibles niveaux de productivité.

Le concept d'hétérogénéité structurelle devient un élément central de l'analyse structuraliste latino-américaine. Cette approche réorientera donc son analyse sur les particularités du processus d'industrialisation atypique latino-américain en tentant de comprendre comment, malgré un vaste ensemble de politiques protectionnistes et interventionnistes, la structure de production se fragmente et pourquoi l'excès de main-d'œuvre a tendance à s'amplifier dans le secteur urbain.

L'hypothèse soutenue par la nouvelle approche structuraliste est que la trajectoire de croissance équilibrée soutenue par Ranis et Fei, n'est pas un processus automatique, qu'il implique des conditions spécifiques aussi bien dans le rythme d'accumulation du capital que dans la nature de la technologie intégrée au processus productif mais aussi dans les caractéristiques de la demande agrégée. Ils donnent un rôle crucial à trois facteurs. Ils évoquent tout d'abord l'insuffisance des réserves de change pour faire face aux importations de capital fixe. Ensuite, la manière dont se diffuse le changement technique dans les systèmes productifs lors du processus de substitution des importations. Enfin, la structure de la distribution des revenus et ses impacts sur les caractéristiques de la demande. Ces trois facteurs déterminants et étroitement liés expliquent la prédominance de la structure de production hétérogène liée à la taille limitée du marché intérieur.

#### *L'hétérogénéité productive et la difficile diffusion du progrès technique*

Dans le cadre des hypothèses structuralistes formulées pour expliquer la composition hétérogène de la production (Pinto, Prebisch, Furtado), la manière dont se propage le progrès technologique joue un rôle central. Au cours de la période de substitution des importations, durant laquelle les termes de l'échange des produits exportés par ces économies sont défavorables, seules certaines entreprises ont pu accéder aux devises



nécessaires à l'importation de biens capitaux de dernière génération puisque l'accès au crédit était limité. De même, l'attribution de quotas d'importation par les autorités du commerce extérieur permet d'encadrer ces importations de biens capital-intensifs. Di Filippo et Jadue (1976) parlent ainsi d'une insertion sélective du progrès technique qui contraste avec la dynamique de diffusion généralisée de l'innovation technologique dans les économies ayant atteint des stades avancés d'industrialisation. L'accès aux nouvelles technologies pour les entreprises ayant accès aux importations de biens de capitaux leur assure de réels avantages face aux entreprises concurrentes du marché intérieur.

Dans le cadre des politiques de substitution des importations, le progrès technique a donc tendance à se concentrer uniquement sur certaines entreprises et dans certaines branches de la production, ce qui conduit non seulement à l'émergence d'une structure oligopolistique du marché, mais aussi à une structure de production hétérogène à trois dimensions : i) d'un côté les secteurs d'exportation liés à l'économie internationale, principalement d'extraction présentant une productivité élevée, résultat de l'abondance des ressources naturelles en l'Amérique latine; ii) d'autre part, une industrie concentrée, oligopolistique, dont la production est destinée à la consommation domestique, avec des taux de productivité supérieurs à la moyenne, mais avec des tailles non optimales d'utilisation en raison de la faiblesse du marché intérieur et de la persistance de capacités de production oisives; iii) et, enfin, un vaste secteur informel où la main d'œuvre excédentaire se retrouve dans des activités de subsistance, surtout en milieu urbain caractérisées par des taux de productivité très bas. Ainsi, environ 50% de la population active est exclue des activités industrielles ou du secteur d'exportation, ce qui est en total contradiction avec à l'idée selon laquelle le secteur moderne est en mesure d'assimiler des excédents de main-d'œuvre libérés par le secteur traditionnel au cours du processus d'industrialisation.

### *Le manque de réserve de change*

L'hétérogénéité dominant la structure est le résultat de l'ensemble des *dépendances* des économies latino-américaines. Dépendance financière d'une part, une liée à des conditions commerciales défavorables des économies périphériques vis-à-vis des économies du centre, ce qui entraîne une pénurie persistante de réserves de change. D'autre part, une dépendance technologique qui implique l'introduction de changements techniques inadaptés aux ressources en facteurs disponibles des pays latino-américains. Ces deux points, la pénurie de devises et l'incapacité à produire des biens adaptés à la taille des marchés intérieurs et à la dotation factorielle, conduisent à la concentration des activités, ce qui explique une fois encore l'hétérogénéité structurelle des économies de la région.

### *L'hétérogénéité structurelle, la concentration des revenus et l'insuffisance dynamique*

Prebisch (1963), dans une approche systémique fait appel à la notion d'insuffisance dynamique (ID) pour expliquer les causes de l'hétérogénéité structurelle. L'ID est un phénomène qui apparaît dans les économies périphériques et qui consiste pour les branches modernes de la production, à l'incapacité à atteindre le rythme d'accumulation du capital nécessaire pour incorporer l'emploi disponible. Les déterminants fondamentaux de l'ID renvoient à deux ensembles de causes. Les premières sont liées à une inadéquation du modèle technologique, comme nous l'avons mentionné précédemment. Les secondes sont liées à une forte concentration des revenus en faveur de certaines catégories de la population.

La structure de répartition des revenus fortement concentrée dans les économies latino-américaines, bien qu'elle soit enracinée dans un passé colonial antérieur au processus d'industrialisation, s'est renforcée du fait de la nouvelle logique

d'accumulation industrielle. Dans la perspective structuraliste, cette concentration de la richesse est associée à un modèle de consommation ostentatoire des classes privilégiées, qui a augmenté les importations en provenance des économies du centre. Cette consommation a exercé une pression à la baisse sur le niveau d'épargne disponible dans l'économie et à renforcé l'ID dans le sens où elle a limité la capacité de l'économie à financer son propre processus d'accumulation du capital.

Le résultat majeur de ces mécanismes est que le modèle d'industrialisation par substitution, dans le cadre à la fois d'une dépendance technologique, d'une pénurie de devises et de la concentration des revenus, a engendré une tendance structurelle à la stagnation des économies et une grande hétérogénéité de la structure productive.

En conclusion, selon l'école structuraliste, l'hétérogénéité de la structure productive que les économies latino-américaines ont connu dans la période de substitution est essentiellement le résultat d'une incapacité à intégrer les modèles technologiques de pointe et à les adapter aux conditions de la structure économique. Le protectionnisme n'a pas aidé à améliorer cette situation et a créé des incitations perverses qui ont permis de perpétuer des comportements rentiers contraires à l'apprentissage et à l'innovation dans les industries locales. Par conséquent, la structure de production en Amérique Latine s'est éloignée de la trajectoire d'innovation nécessaire pour soutenir la concurrence des marchés externes, renforçant le modèle d'insertion internationale fondé sur l'exportation de produits primaires et expliquant les déséquilibres de balance des paiements et la fragmentation des systèmes productifs.

*La libéralisation des marchés : une solution envisagée pour lutter contre la fragmentation des structures productives*

A partir de la période de la crise de la dette, des réformes proposent de stimuler la croissance à partir d'une insertion accrue des économies latino-américaines aux marchés internationaux et à partir de l'adoption d'une discipline macroéconomique orthodoxe.

Les réformes soutenues par les institutions financières multilatérales (Banque Mondiale, FMI, BID) posent le diagnostic suivant : le protectionnisme a entraîné des décalages qui ont conduit d'une part, à la création de marchés oligopolistiques dans lesquels un petit nombre d'entreprises profitent de leur position dominante pour imposer des prix supérieurs aux prix internationaux et, d'autre part, à l'isolement des entreprises par rapport à la concurrence internationale. Ce dernier point conduit alors à des retards technologiques.

Des changements profonds ont donc lieu dans les économies latino-américaines. L'Etat abandonne son rôle de « développeur stratégique » et s'efforce d'assurer la stabilité macroéconomique (notamment la stabilisation de l'inflation). Le marché du travail est déréglementé et les entreprises nationales qui s'étaient développées dans des marchés protégés sont soumises à la concurrence internationale pour les inciter à gagner en productivité et en modernité.

L'ensemble de ces réformes d'ouverture sont considérées comme des moyens de contrer les oligopoles en les soumettant à la concurrence internationale, ce qui aurait comme résultat la disparition de leur position dominante et comme conséquence l'amélioration du bien-être des consommateurs et le rattrapage technologique (Balassa, 1985 ; Peres, 1998 ; Misas, 2002). Ce nouveau régime a comme objectif de mener les économies à une allocation beaucoup plus efficace des ressources nécessaires à l'investissement (Balassa, 1971 ; Balassa, 1985 ; Mussa, 1987).

A l'époque, ce nouveau modèle de développement promet une modernisation de l'appareil productif grâce à l'efficacité accrue dans l'allocation des ressources et à la discipline du marché, ainsi qu'une stabilité macroéconomique plus grande permettant de retrouver les conditions d'une croissance à long terme dans la région (Williamson 1989; Williamson 1990).

La réalité est tout autre. Au lieu d'évoluer vers une plus grande stabilité et une productivité des secteurs industriels, la période est marquée par le chaos et la re-primarisation des économies.

*Les effets de la libéralisation sur la structure productive : nouveau dualisme et approfondissement de l'hétérogénéité structurelle*

Comme le montrent Rodrik et McMillan (2011), au cours des deux dernières décennies, les économies d'Amérique latine ont connu une croissance peu favorable au changement structurel. L'ouverture commerciale et financière se sont associées à une modification profonde de la composition sectorielle et une réallocation rapide des facteurs de production, tel que le prévoyaient les défenseurs des réformes structurelles. Cependant, cette transformation n'a pas conduit à une homogénéisation plus grande de l'appareil productif (dans le sens d'un surpasement de l'hétérogénéité productive), ni à une augmentation de la productivité moyenne de l'économie (Scaith, 2006 ; 2007 ; Rodrik et McMillan, 2011).

Une étude de Scaith (2007), sur l'évolution du poids des secteurs industriels dans les principales économies d'Amérique latine depuis 1990 montre qu'au début de la période ces économies connaissent une augmentation significative de la productivité moyenne dans la plupart des secteurs de production, mais dans un second temps, ce phénomène

mène à une chute profonde de la participation relative de l'industrie dans l'emploi et dans la formation de la valeur ajoutée totale (Scaith, 2007).

Bien que la libéralisation des économies pousse les entreprises à devenir plus efficaces, pour les secteurs qui améliorent leur productivité, cela se fait au détriment de l'emploi et d'une plus grande substitution capital/travail. Selon Rodrik et MacMillan (2011), ces économies connaissent un changement structurel pervers puisqu'une grande partie du travail évolue vers le secteur informel suite à l'adaptation des entreprises au nouvel environnement de la concurrence internationale.

Du fait de l'exposition à la concurrence étrangère, de nombreuses entreprises disparaissent et d'autres mènent des processus radicaux de restructuration (Rodrik et McMillan, 2011). C'est ainsi qu'une grande partie de la main-d'œuvre quitte les entreprises moins productives pour se diriger vers le secteur informel. Or, comme dans le secteur informel ou des services, la productivité du travail est plus faible que dans le secteur industriel, cela a un impact négatif sur la croissance économique globale.

Dans certains pays, le processus de libéralisation produit toutefois des effets positifs en termes de productivité et ce pour un très petit nombre d'entreprises capables d'assurer une reconversion industrielle rapide. Or, cela creuse davantage le fossé entre un secteur moderne adapté à la concurrence internationale et un secteur de services informel (Escaith, 2007).

Ces phénomènes ont amené certains auteurs à parler d'un « nouveau dualisme » des économies ayant déjà entrepris des processus d'industrialisation (Escaith, 2006 ; Escaith, 2007 ; Rodrik et McMillan, 2011).

### *La libéralisation financière qui augmente l'instabilité des pays*

Deux facteurs caractérisent les économies qui connaissent des phénomènes d'hétérogénéité structurelle, particulièrement l'Amérique Latine : d'une part, la surabondance de ressources naturelles dans la structure productive ; d'autre part, la mise en place d'une ouverture financière profonde et non-discriminée aux flux internationaux de capitaux (Rodrik et Subramanian, 2008 ; Breser Pereira, 2009). Les deux facteurs sont à l'origine d'un afflux massif de capitaux en Amérique Latine, ce qui entraîne l'appréciation persistante des taux de change et des politiques monétaires qui ont pour objectif de lutter contre l'inflation. Le taux d'intérêt élevé et la perte de compétitivité causent des conditions du taux de change défavorables à la croissance et au changement structurel. Ces facteurs conduisent à une désindustrialisation croissante (Selon Rodrik et McMillan, 2011)

Au final, alors que quelques rapports, comment celui très célèbre de la Banque Mondiale (1993), mettent en avant l'ouverture commerciale, l'insertion dans la division internationale des processus productifs et la libéralisation des marchés financières comme principales explications aux fortes croissances connues par les pays émergents des différentes époques (NPI, Dragons, Tigres, Bébé tigres, Puma ou pays émergents) et le repli protectionniste comme principal responsable de l'échec des politiques de substitutions des importations, l'expérience latino-américaine montre que les effets de ces politiques ne sont pas si claires. En effet, les expériences d'ouverture et de libéralisation en Amérique latine ne mènent pas ces économies vers la croissance et le changement structurel. Il semble alors que le débat ne puisse pas se poser en termes de politique d'ouverture contre politique protectionniste. Les échecs des uns et la réussite des autres doivent s'appréhender différemment. Notamment, à l'aide des travaux examinés dans la première partie de la thèse, il est important de comprendre comment

les pays qui enregistrent des expériences réussies ont dépassés les problèmes de contraintes de balance de paiements contrairement aux pays en situation d'échec.

Nous souhaitons ici proposer une lecture différente de ces trajectoires qui ne consiste pas seulement à opposer les politiques d'ouverture aux politiques protectionnistes mais plutôt à introduire les institutions pour montrer comment ces dernières permettent ou non de dépasser la contrainte extérieure. Pour ce faire, nous proposons une grille de lecture mettant davantage l'accent sur les modes de « régulation » des pays (Boyer, 1995; Marques-Pereira, 2000 ; Amable, 2005).

Les différents points théoriques étudiés dans la première partie de la thèse (modifications sectorielles de la structure productive ; taux d'accumulation du capital dans le secteur industriel ; insertion dans les échanges mondiaux à travers le secteur industriel ; orientation de la production vers les marchés extérieurs ; relations salariales ; mode de financement du développement) aident à comprendre les différentes trajectoires de croissance économique. Cependant, les relations complexes entre les facteurs de croissance et ceux du changement structurel ne peuvent être réduites aux mécanismes relatifs à un modèle théorique aux hypothèses souvent simplificatrices ou à une vérification empirique ne saisissant pas toutes les subtilités des jeux institutionnels et des rapports sociaux. L'approche théorique/empirique développée dans la première partie, si elle permet de mettre l'accent sur les problèmes de balance des paiements, ne permet pas par exemple de savoir comment certains NPI ayant réussi leur décollage industriel ont géré la déconstruction des structures rurales traditionnelles résultant du processus d'industrialisation ou, encore, de quelle façon ils ont pu garantir des taux d'investissement et d'accumulation du capital nécessaires à un plein emploi de la main d'œuvre non-qualifiée. Il est également important de comprendre s'il a été



fondamental de garantir une utilisation optimale des terres agricoles ou encore d'empêcher l'augmentation des prix des biens et des salaires.

Il s'avère encore plus important de déterminer en quoi les contraintes externes jouent un rôle essentiel dans la détermination de la trajectoire de croissance et permettent ou non de compléter le processus de changement structurel. Comment certaines restrictions ou résistances sont surmontées alors que les transformations de la structure de l'économie se mettent en place ? Les questions qui se posent à présent sont les suivantes: comment certaines économies, notamment d'Asie de l'Est, ont obtenu le rythme adéquat d'importations d'équipements et d'intrants nécessaires afin d'approfondir leur industrialisation? Comment les niveaux d'investissements nécessaires pour y parvenir ont été financés? Comment ont-elles réussi à maintenir les rythmes d'accumulation du capital et de progrès technologiques pour devenir compétitives dans les secteurs de haute technologie?

Il est évident que ce genre de questions concerne aussi bien les économies ayant assuré leur décollage que les pays ayant échoué dans leurs processus de changement structurel et ayant vu s'interrompre leur trajectoire de modernisation. À cet égard, on peut se demander, dans quelle mesure l'impossibilité de mener à bien la modernisation agricole et d'utiliser efficacement la terre ont été déterminantes ? Quel est le rôle de l'insuffisance des niveaux d'investissement quant à l'incapacité à parvenir à la pleine utilisation des facteurs de production? La contrainte extérieure a-t-elle été déterminante pour comprendre la trajectoire de croissance? Et si tel a été le cas, pour quelle raison, de nature cette fois institutionnelle, n'a-t-il pas été possible de la surmonter comme l'ont fait les NPI?

En prenant en compte ces questions et à la lumière des approches théoriques que nous avons étudiées dans les chapitres précédents, cette deuxième partie de la thèse sera

consacrée à l'analyse des processus de changement structurel de deux économies qui ont commencé leur modernisation dans les années 1950, l'une récemment industrialisée (la Corée du Sud) et l'autre ayant vu son processus de industrialisation interrompu dans les années 1990 (la Colombie).

Nous avons choisi ces deux pays car ils avaient des niveaux de revenu similaires à la période de la Seconde Guerre Mondiale et avaient mis en œuvre le même genre de politiques économiques (interventionnisme étatique, substitution des importations et promotion des exportations). Cependant, ils ont obtenu des trajectoires de développement totalement différentes.

Au-delà des différences historiques, géographiques, sociales et politiques existantes entre ces deux pays, nous tentons de déterminer les rôles joués par les déterminants et les obstacles au changement structurel que nous avons théoriquement analysé dans la première partie de cette thèse. Nous vérifions l'importance de ces facteurs dans la détermination des trajectoires de croissance et comment les politiques mises en place pour traiter, voir réguler, ces problématiques ont laissé apparaître des différences importantes quant aux évolutions du processus d'industrialisation.

En plus de la compréhension du contexte historique de chaque période et des principales politiques économiques mises en œuvre, nous privilégions les aspects institutionnels du processus de changement structurel. Ce point nous semble essentiel pour comprendre les performances économiques obtenues par la Corée de Sud et les contre-performances de la Colombie.

Pour cette analyse comparative nous utilisons l'approche propre à l'économie politique institutionnelle (Chang, 2002 ; Amable, 2005). Nous nous appuyons sur les concepts propres à l'analyse comparative régulationniste (Boyer, 2015 ; Boyer *et al.*, 2002 ; Marques-Pereira *et al.*, 2001 ; Amable, 2005). Ces approches du changement

institutionnel sont en adéquation avec notre objectif car elles permettent de comprendre le rythme et les cycles d'accumulation du capital, non pas comme les résultats mécaniques d'un ensemble de politiques appliquées à une structure économique particulière, mais plutôt comme le résultat de complémentarités entre divers ordres sociaux (économique, domestique, politique, symbolique) et au travers d'institutions, destinées à réguler/stabiliser les conflits et les contradictions sous-jacentes à l'évolution de la structure productive (Hugon, 2009 ; Théret, 1992).

La TFR identifie cinq formes institutionnelles constituant les modes de régulation de l'accumulation du capital , à savoir: i) le régime monétaire-financier, se référant à l'émission et à la circulation de la monnaie et ainsi aux mécanismes de financement de l'accumulation du capital ; ii) les formes du régime salarial, définissant la manière dont les fruits de l'utilisation du travail sont répartis à des fins de production et consommation, iii) les formes de la concurrence appliquées aux relations s'établissant entre les entreprises (concurrence / association / coopération); iv) les formes d'adhésion au système économique international, incluant la réglementation du commerce extérieur et du compte de capital. Ce point implique la gestion du taux de change et, en tant que telle, la manière dont la contrainte extérieure est gérée, et v) l'État, non seulement via sa politique fiscale mais aussi en tant qu'acteur de la codification des autres formes institutionnelles à travers des politiques publiques (économiques et autres) (Boyer *et al.*, 2002 ; Marques-Pereira et al, 2001 ; Théret, 1992).

Concernant l'analyse des processus de changement structurel et les sociétés dont les institutions sont en transition vers celles propres aux économies capitalistes modernes, il est nécessaire d'inclure, en plus des dimensions institutionnelles décrites au préalable, les conflits émergeant de la déconstruction des structures traditionnelles de production (Fei et al, 1998) et en particulier les conflits apparaissant dans les milieux ruraux. Il

faut comprendre comment ces conflits se régulent et cèdent progressivement le pas à de nouvelles formes d'appropriation et d'exploitation des terres bien plus en adéquation avec les formes de production capitalistes.

Dans cette partie, nous mobilisons donc l'analyse institutionnaliste de l'économie politique propre à la TFR car elle ne suppose pas qu'il existe une seule façon de régler les conflits d'intérêts et les contradictions apparaissant lors du processus d'accumulation du capital (Boyer, 2015). Au contraire, elle tient compte du fait que chaque société construit sa propre trajectoire institutionnelle déterminée par la matrice historique de ses conflits, lui permettant ou non de rendre possible la modernisation de ses structures productives et la diffusion de techniques nécessaires à un processus de croissance à long terme (Furtado, 1965). Dans la continuité de ces travaux, nous montrons que, ce qui détermine les performances économiques dans une société<sup>33</sup>, n'est pas un ensemble de politiques économiques ou une prescription de réformes institutionnelles universelles préalablement conçues (Hugon, 2010), mais bien la cohérence dynamique qui se construit de façon permanente (Boyer, 2015 ; Amable, 2005) entre des formes institutionnelles distinctes, tout comme se mettent en place les médiations pour gérer les conflits structurels sous-jacents à la production (Théret, 1992).

Nous tentons donc de comprendre comment chacune des sociétés (Corée du Sud et Colombie) a géré les conflits résultant de la déconstruction des structures agricoles au début du processus d'industrialisation en relation avec les problèmes de contraintes extérieures. Nous analysons le rôle de l'État et la logique des principales politiques économiques mises en œuvre dans les deux pays aux différentes périodes. Puis, nous nous intéressons aux nouvelles tensions et contraintes auxquelles ces politiques ont été confrontées, en particulier celles associées à la manière dont chaque économie a articulé

---

<sup>33</sup> Dans notre cas, la Corée du sud et la Colombie.

son schéma d'industrialisation à la contrainte extérieure. Ensuite, nous présentons les changements survenus au niveau du système monétaire et financier et le rôle joué par les systèmes bancaires nationaux dans le financement de l'accumulation du capital. Enfin, nous expliquons comment évoluent les structures de l'économie, quels nouveaux secteurs industriels émergent et comment certaines formes de concurrence s'établissent comme résultat de la reconfiguration des formes de propriété du capital (fusions, absorptions, conglomérats).

Sur l'ensemble des étapes précédemment décrites, nous réalisons une comparaison des situations des deux pays pour comprendre les facteurs internes/externes susceptibles d'expliquer les différences significatives en termes de performances obtenues par les deux nations. Nous tentons de déterminer si ce sont les facteurs étrangers à la politique économique et à l'intervention de l'État qui sont à l'origine des trajectoires divergentes, ou si, au contraire, ce sont les politiques économiques mises en œuvre.

Nous sommes conscients des limites d'une analyse comparative pour des pays ayant des histoires et des facteurs géopolitiques si diverses, mais sur ce point nous sommes dans la ligne des travaux de Amable (2005) selon lesquels le capitalisme peut progresser par des chemins institutionnels différents et selon des complémentarités entre des formes et des configurations institutionnelles différentes. Ainsi, nous considérons que ce travail peut aider à comprendre comment des politiques économiques proches peuvent obtenir des résultats tout à fait opposés.

La partie II de la thèse se divise en trois chapitres: un premier permet de présenter notre grille d'analyse construite à partir de l'approche de l'économie politique renforcée par les concepts de l'analyse comparative de l'EFR (Marques-Pereira *et al.*, 2001 ; Palombarini, 1999 ; Amable *et al.*, 2012 ; Boyer *et al.*, 2011 ; Alary *et al.*, 2015). Dans le cadre de ce corpus théorique, un deuxième chapitre présente le processus de

changement structurel de la Corée du Sud alors qu'un troisième traite du processus d'industrialisation colombien, de ses limites et de ses dérives. Pour finir, un chapitre de conclusion nous permettra de proposer une synthèse de notre analyse comparative à partir de la grille d'analyse préétablie.



---

**CHAPITRE I.**

**L'ECONOMIE POLITIQUE INSTITUTIONNELLE**

**NECESSAIRE A LA COMPREHENSION DU**

**CHANGEMENT STRUCTUREL.**

---



Le modèle de croissance contrainte par la balance des paiements (CCBP) nous permet d'établir un lien étroit entre la performance à l'exportation, la demande d'importations et la croissance à long terme. Désormais, il est fondamental de se poser des questions sur les déterminants de l'évolution dans le temps de cette contrainte et notamment sur la manière dont il est possible (ou non), pour les nations, de faire évoluer ces élasticités de revenu de manière favorable à la croissance: est-il en effet possible de les influencer en vue d'améliorer la croissance d'un pays ? Quels aspects institutionnels en particulier déterminent la dynamique de ces élasticités ?

En effet, les élasticités de revenu ne sont pas statiques et sont susceptibles d'évoluer au cours des différentes étapes du développement de l'appareil productif d'un pays (Ibarra, 2015). Plusieurs études empiriques montrent que les élasticités de la demande sont directement liées à la diversification des industries et à l'intensité technologique des produits importés et exportés (Caldentey, 2015, Cimoli et al, 2015). De même, les élasticités de revenu des exportations peuvent être profondément marquées par les spécialisations vers les produits primaires au début du changement structurel mais elles peuvent augmenter à mesure que l'industrialisation prend place, que l'usage de la main d'œuvre se fait plus intensif, qu'elle devient plus qualifiée et que les capacités technologiques augmentent (Ibid.).

Les élasticités considérées dans la Loi de Thirlwall comme facteurs de croissance à long terme et leur évolution au cours d'une période sont la conséquence d'un processus de changements profonds de la structure économique et ce tout au long de la dynamique de développement (Ros et al, 2015). Dans cette partie de la thèse, ce processus sera analysé en termes historiques et institutionnels<sup>34</sup>.

---

<sup>34</sup> Particulièrement le structuralisme latino-américain et certains auteurs qui tentent de mettre en place une analyse d'économie politique institutionnelle, comme les auteurs de l'Ecole Française de la Régulation citée plus avant, Chang (1994 ; 2000) et Aoki (2001).

## SECTION 1 - LES INSTITUTIONS ET L'ANALYSE DU CHANGEMENT STRUCTUREL

Comprendre le changement structurel que connaît une société lors d'un processus de modernisation implique de comprendre tant la déconstruction des relations économiques traditionnelles (Fei *et al.*, 1997), que la manière dont se mettent en place de nouveaux processus de production et ce grâce à l'émergence de relations marchandes entre des agents présentant des intérêts convergents. Cependant, le processus d'industrialisation est loin d'être d'harmonieux, il est le résultat de conflits structurels au sein des sociétés dans lesquelles tous les agents ne partagent pas des intérêts communs et dans lesquelles ils ne tirent pas tous parti d'une meilleure position résultant de la modernisation économique (Furtado, 1965). Au contraire, la déconstruction des structures traditionnelles entraîne avec elle, la perte de l'hégémonie des acteurs dominants avant le développement du secteur industriel (par exemple, les propriétaires terriens ou les seigneurs de la terre) et marque aussi la naissance et l'émergence de nouveaux acteurs qui, soit n'existaient pas dans le contexte précapitaliste (par exemple : le prolétariat industriel, les entrepreneurs capitalistes), soit tentent de modifier le statut de subordination auquel ils étaient traditionnellement assujettis (par exemple, la paysannerie dès lors que se met en place une réforme agraire).

Toutes ces transformations d'ordre économique et social n'opèrent pas dans un vide de relations de pouvoir et entraînent des changements dans les structures d'ordre politique. En effet, les transformations productives et l'accumulation du capital s'effectuent toujours de manière « encastrées » (Polanyi, 1957) dans un ordre social et politique existant et changeant. Les deux dynamiques, aussi bien celle des transformations politiques que celle des changements économiques vont de pair et établissent des interdépendances sans qu'aucune ne se réduise ou ne s'intègre à l'autre (Théret, 1992). Les deux sphères, économique et politique sont des constituantes

simultanées du processus de changement structurel et la trajectoire de développement qu'une société est en mesure de construire dépend, en grande partie, de cette interdétermination (Marques-Pereira *et al.*, 2001).

Ainsi, la configuration de la structure productive d'un pays et, par conséquent, l'intensité de sa contrainte extérieure sur la croissance à long terme (exprimée par le rapport des élasticités revenu des exportations et des importations) est finalement le résultat de ce processus complexe de changement structurel, à la fois économique et politique, conflictuel et dynamique et c'est précisément pour ces raisons que l'analyse est ici abordée en termes historiques et institutionnels.

Après la Seconde Guerre Mondiale, l'économie orthodoxe met de côté l'analyse institutionnelle pour se centrer exclusivement sur l'étude des marchés, de sorte que la question de la coordination des agents dans un environnement capitaliste et l'analyse des causes de la croissance économique sont réduites à l'analyse logico-déductive des conditions d'existence et de la stabilité de l'équilibre (statique ou dynamique, micro ou macroéconomique) (Boyer, 2015). Or, au début des années 1990, avec l'introduction des institutions en tant que déterminants essentiels des différences de revenu entre les pays, un changement apparaît dans la manière d'analyser les performances économiques, (Hugon, 2009; Chang, 2000; Amable, 2005 ; Theret, 2000 ; Ros, 2013). Suite à la multiplication de ces études néo-institutionnalistes, l'importance des institutions est aujourd'hui reconnue dans, d'une part, la détermination de la performance économique à long terme des pays et, d'autre part, dans la résolution des problèmes de coordination inhérents aux sociétés de marché constituées de multiples agents (Amable, 2005; Hugon 2009). De ce fait, les institutions sont désormais comprises comme des restrictions agissant sur les interactions entre les agents

économiques et qui, bien qu'elles puissent limiter leurs comportements, facilitent aussi leur coordination et leur coopération (North, 1991).

Les auteurs à l'origine de ce courant néo-institutionnaliste définissent les institutions comme *l'ensemble des règles formelles et informelles régissant le comportement humain* (North 1991; Olson, 1992). Les institutions sont importantes parce qu'elles limitent certes les comportements des agents dans leurs interactions mais aussi parce qu'elles contribuent aussi à construire leurs anticipations<sup>35</sup>.

Si les travaux néo-institutionnalistes présentent des approches très diversifiées, la conception la plus répandue est celle qui soutient que les institutions sont le résultat spontané des interactions individuelles et que leur émergence conduit à des situations d'équilibre efficaces en termes parétiens (Amable, 2005). De ce point de vue, les institutions qui facilitent la coordination et améliorent la performance sont d'abord des règles informelles résultant d'une meilleure adéquation des interactions entre les agents économiques et se codifient explicitement à mesure qu'elles font preuve d'efficacité (par exemple, en tant que loi). Ainsi, selon les néo-institutionnalistes, les institutions émergent spontanément, harmonisent les interactions et se maintiennent en vertu de leur efficacité (Ibid.).

Si l'on considère la nature complexe du processus de changement structurel, une approche institutionnelle de ce genre s'avère trop limitée et ce pour plusieurs raisons. Premièrement, il s'agit d'une théorie qui donne une valeur marginale aux conflits et à l'hétérogénéité des intérêts et des dotations des agents. Selon ce point de vue, les institutions ne peuvent être conçues que comme des règles qui permettent l'efficacité globale des interactions. Ce sont des règles du jeu qui s'auto-entretiennent grâce à un intérêt propre à tous les acteurs (Amable, 2005).

---

<sup>35</sup> Sans institution dans des sociétés de plus en plus impersonnelles, telles que les sociétés capitalistes, il est difficile de d'anticiper les actions des agents suite aux transactions du marché, ce qui implique entre autre un problème de coordination des risques importants pour l'investissement.

Cette vision harmonieuse de l'émergence institutionnelle ne prend pas en compte l'éventualité que les agents ne soient pas tous en accord avec une règle du jeu spécifique déjà institutionnalisée ou encore que certains groupes d'acteurs s'allient de manière stratégique afin d'imposer aux autres les règles qui leur conviennent le plus. Les luttes de pouvoir et les asymétries dans les ressources qui peuvent être utilisées pour influencer le processus d'émergence institutionnelle, ne sont pas perçues comme les éventuels facteurs explicatifs du changement institutionnel.

Deuxièmement, cette hypothèse d'efficacité institutionnelle et d'homogénéité entre les agents empêche la compréhension de la relation complexe entre la dynamique économique et la sphère politique tout au long d'un processus de développement économique. La politique est ici limitée à un rôle secondaire dans l'explication de la trajectoire de développement puisque les institutions sont exclusivement des règles du jeu issues d'interaction dans la sphère économique et c'est seulement par la suite qu'elles s'établissent de manière formelle dans la politique. Autrement dit lorsqu'elles ont déjà prouvé leur efficacité économique (Amable, 2003).

Selon cette approche, si la politique intervient avec un certain degré d'autonomie dans le domaine économique, cela introduit inévitablement une distorsion dans le processus d'émergence institutionnelle en détériorant l'efficacité. Par conséquent, selon cette approche, la politique est perçue soit comme un simple processus de validation de l'économique soit comme la source de sa distorsion.

Par conséquent, sans prendre en compte la diversité des agents en termes de ressources et de pouvoir, en supprimant les sources de conflit et en excluant la dimension politique comme facteur explicatif, il est, selon nous, difficile de comprendre la nature historique et socialement déterminée du processus de changement structurel. Il en est de même pour comprendre la nature des obstacles qu'il rencontre. De ce fait, pour

notre analyse du changement structurel en lien avec l'évolution de la contrainte de balance des paiements, il est nécessaire de s'éloigner d'une approche purement « standard » des institutions pour tendre vers une approche plus holistique, capable de rendre compte des conflits et du rôle de la politique au sein de la dynamique institutionnelle. En ce sens, nous nous appuyons sur les approches de l'économie politique institutionnelle (Amable, 2005; Chang, 2000; Marques-Pereira ; 2006) et plus particulièrement sur celle de l'École Française de la Régulation (EFR).

## **SECTION 2 - L'ÉCONOMIE POLITIQUE INSTITUTIONNELLE ET LA THÉORIE FRANÇAISE DE LA RÉGULATION**

L'économie politique institutionnelle et la théorie française de la régulation affirment toutes deux que la création et l'évolution des institutions ne sont pas régies par une logique purement économique, mais inscrits dans la construction et l'entretien d'une logique sociale beaucoup plus large (Boyer et al, 2002). Elles considèrent alors que les institutions sont le résultat de la gestion des conflits, non seulement entre acteurs non homogènes, mais aussi entre les instances hiérarchiques qui interviennent au-delà des relations purement horizontales (Amable, 2005).

Tout comme l'approche néo-institutionnaliste, l'économie politique institutionnelle reconnaît que les individus agissent dans le cadre de règles formelles et informelles imposant des limites et codifiant les actions, mais elle reconnaît également que ce contexte est le résultat de relations conflictuelles et que les agents s'organisent de manière collective selon leurs intérêts afin de contester la mise en place de ces normes.

En ce sens, les institutions sont perçues non seulement comme des stratégies endogènes d'équilibre, mais aussi comme des « équilibres d'économie politique » (Amable, 2003; Amable, 2005; Lordon, 2002) autrement dit, comme le résultat d'interactions stratégiques entre les acteurs collectifs au sein d'une certaine structure de

pouvoir. On constate que les agents sont divers et qu'ils peuvent ainsi avoir des intérêts opposés. Les institutions apparaissent donc suite aux luttes de pouvoir pour mettre en place des règles de jeu afin de réguler ces mêmes conflits (Boyer, 2015).

Cependant, ces règles du jeu ne suppriment pas l'hétérogénéité des comportements des agents ou la cause des conflits et n'harmonisent pas non plus les différents intérêts existants dans la société, même si elles stabilisent leurs affrontements (Amable, 2005). Ainsi, un cadre institutionnel spécifique reflète le degré et le type de compromis politiques existant entre les acteurs des conflits quant à la répartition de la richesse et des revenus, ce qui facilite leur coordination. On peut donc dire que le cadre institutionnel est le résultat de conflits structurels d'une société, mais qu'il constitue aussi l'ensemble de normes qui les régule.

Il est évident que les différents acteurs (ayant des intérêts différents et, dans certains cas, des intérêts opposés) seront tentés de s'allier en vue d'imposer les règles du jeu qui leur conviennent le plus, même si les autres restent alors dans une position moins avantageuse. Par ailleurs, les acteurs de la sphère économique sont tentés de s'allier avec ceux de la sphère politique en partageant des ressources et des capacités de persuasion afin d'influencer les instances du gouvernement et rendre ainsi possible l'institutionnalisation étatique de certaines normes (Ibid.).

Deux conséquences importantes se détachent de cette analyse. En premier lieu, une situation de stabilité institutionnelle ne doit pas être interprétée comme étant bénéfique ou satisfaisante pour tous les acteurs en jeu. Il s'agit certes, d'un équilibre, dans la mesure où les acteurs sont coordonnés et développent leurs actions dans le cadre de règles existantes, mais cet équilibre peut révéler des inégalités de pouvoir persistant dans la société et en particulier l'incapacité des acteurs subordonnés à changer l'ordre en

vigueur (Boyer, 2015). Un équilibre institutionnel ne supprime pas les sources de conflit latentes même en périodes de stabilité.

En deuxième lieu, l'équilibre institutionnel d'une période donnée peut être déstabilisé et modifié avec succès si des changements significatifs sont mis en place au niveau des ressources, des financements et/ou du pouvoir des agents. De cette façon, une situation de stabilité institutionnelle peut donner lieu à une crise institutionnelle où l'ordre établi est contesté. Selon l'ampleur de cette crise et les changements qu'elle peut entraîner dans les structures de pouvoir, un nouvel ordre peut apparaître, laissant derrière lui les équilibres institutionnels préalables (Ibid.). Le changement institutionnel s'explique donc, grâce à la nature irréductible de la matrice de conflits sociaux, faisant émerger la crise au sein même de l'équilibre et donnant lieu à un nouvel équilibre en conséquence de la crise.

Même s'il est évident que, dans une société capitaliste, aussi bien la sphère économique que l'ordre politique fonctionnent selon des principes différenciés (rentabilité/légitimité), dans les dynamiques de changements institutionnels, ces deux ordres sociaux sont entremêlés sans que l'un ne se réduit à l'autre (Boyer, 2002). D'une part, l'État, façonné par les conflits entre les acteurs collectifs qui veulent maintenir leur hégémonie, dispose d'une grande autonomie pour codifier les accords institutionnels régulant l'accumulation du capital (Théret, 1992). Par ailleurs, l'évolution de la sphère économique, ses cycles de performance productive ainsi que ses crises, sont marqués par des conflits récurrents entre les acteurs pour influencer l'institutionnalisation de certaines normes (ou encore pour éviter l'émergence d'autres normes). La dynamique institutionnelle de la sphère économique est structurée à travers la politique et à son tour, la dynamique politique subit l'influence permanente des conflits apparus dans l'ordre économique.



### SECTION 3 - LES DOMAINES INSTITUTIONNELS, CONCEPT CLE DE LA THEORIE DE LA REGULATION

En s'appuyant sur cet ensemble d'hypothèses sur le changement institutionnel et en examinant la relation d'interdépendance établie entre le cadre institutionnel, l'hégémonie politique et l'accumulation de capital, l'École Française de la Régulation (EFR) propose un ensemble de domaines permettant de comprendre la dynamique d'une économie de marché capitaliste.

Tout d'abord, elle envisage que le capitalisme, en tant que *mode de production*, doit être compris comme une dynamique résultant d'un ensemble de relations sociales de production et de distribution, parmi lesquelles: la propriété privée des moyens de production, le développement de la division du travail, la production pour l'échange commercial et monétaire, l'appropriation du travail à travers de la relation salariale, la recherche du profit par les entreprises, l'accès privilégié des classes propriétaires au crédit et l'accès à celui-ci plus difficile pour les travailleurs (Boyer, 2015).

Ensuite, l'EFR suggère que ces relations sociales constituent des *régularités* qui rendent l'accumulation du capital possible pendant de longues périodes. Il n'existe pas une manière unique de mener à bien cette accumulation, mais plutôt des *régimes d'accumulation* spécifiques s'établissant selon la manière dont prennent corps les relations sociales (Boyer et al, 2002). Ces régularités, tout en permettant la stabilité, ont aussi des dynamiques contradictoires qui peuvent entraîner des crises et bloquer l'accumulation (Aglietta, 1976). De telle sorte, le processus d'accumulation du capital est marqué par une succession de périodes de stabilité et de périodes de crises, débouchant sur des périodes de révision ou parfois, de reconfiguration de l'ordre social soutenant le processus d'accumulation.

A un niveau moindre d'abstraction, la *diversité des régimes d'accumulation* se concrétise, dans une société spécifique, à travers l'articulation des *formes*

*institutionnelles* qui s'établissent en lien avec l'évolution historique. En ce sens, cette tradition théorique souligne à la fois l'analyse de chacune des formes institutionnelles, mais aussi la compréhension de leurs mécanismes d'articulation lors de la formation d'un mode spécifique de régulation (Amable, 2003; Amable, 2005). Selon l'EFR, c'est précisément l'articulation hiérarchique de ces formes institutionnelles (et non pas chacune d'entre elle de manière indépendante) qui explique la trajectoire d'un système productif (Ibid.). Par conséquent, un *mode de régulation* est perçu comme le processus d'ajustement dynamique des déséquilibres se produisant constamment dans un processus d'accumulation de capital, en raison de la nature partielle de la codification de chacune des formes institutionnelles conçues séparément (Boyer, 2002).

Selon l'EFR, les sociétés capitalistes modernes sont composées de différents ordres qui se sont historiquement et progressivement différenciés (politique, économique, domestique, symbolique), chacun ayant ses propres logiques et ses propres principes de codification de ses pratiques et de ses discours (Théret, 1992). Afin de maintenir le lien et la cohésion sociale entre les logiques partielles gouvernant chacun de ces ordres, des mécanismes permanents d'ajustement et de médiation sont requis. Dans le cas contraire, la société risque en permanence de se fragmenter et tout processus d'accumulation du capital devient impossible (Boyer, 2015).

Plus précisément, la littérature régulationniste reconnaît le caractère essentiel de cinq de ces *formes institutionnelles* dans les sociétés capitalistes, à savoir: i) le *régime monétaire*, se référant aux formes d'émission et de circulation de l'équivalent général de l'échange, ainsi qu'à l'accès hiérarchisé au crédit, en prenant en compte que, dans les sociétés modernes, différents espaces monétaires tendent à coexister simultanément (Aglietta *et al.*, 1982; 2002; Marques-Pereira, 2005; Gutmann, 2002; Orlean, 1999). ii) Les formes du *régime salarial*, définissant la manière dont s'approprient et se

répartissent les bénéfices de l'aliénation et de l'application du travail humain à la production (Boyer, 2015), iii) les *formes de la concurrence*, se référant aux relations de concurrence/association/coopération qui s'établissent entre les unités productives dans le cadre de l'accumulation capitaliste. iv) Les *formes d'adhésion au système économique international*, comprenant la codification du commerce extérieur, la gestion du taux de change et la régulation qui opèrent sur l'investissement étranger (Vidal; 2002) et v) *l'État*, non seulement dans sa dimension fiscale et redistributive du revenu, mais aussi en tenant compte de sa capacité à codifier les autres formes institutionnelles au travers du processus politique en vigueur dans chaque société (Marques-Pereira et al, 2001; Théret, 1992).

À partir de la définition et de l'analyse de ces cinq formes institutionnelles, l'EFR propose l'idée selon laquelle le capitalisme peut se présenter sous différentes formes (diversité du capitalisme) et qu'il n'existe pas un ensemble unique d'institutions devant être implantées pour soutenir un processus d'accumulation du capital et de changement technique réussi (Boyer, 2015).

Cependant, quand il s'agit d'analyser un processus de changement structurel caractérisé par la déconstruction des formes traditionnelles de production et de distribution (précapitalistes), le cadre de compréhension institutionnelle doit être étendu, car les cinq formes mentionnées sont celles des caractéristiques de sociétés ayant déjà généralisé les relations sociales capitalistes à l'ensemble de l'appareil productif. Plus précisément, pour l'étude des économies en transition, il est nécessaire d'analyser en profondeur la façon dont s'opèrent la répartition de droits de propriété et l'exploitation des ressources naturelles et, en particulier, l'utilisation des terres puisqu'au cours des premiers stades du développement, les activités rurales occupent la majeure partie de la main d'œuvre et représentent la principale source de devises à l'exportation. La manière,

le rythme et l'intensité avec lesquels les relations sociales traditionnelles se déconstruisent dans les campagnes pour être remplacées par d'autres liens plus capitalistes qui déterminent la vitesse et la profondeur du processus d'industrialisation et qui peuvent représenter un frein/accélérateur à l'accumulation du capital (Furtado, 1965; 1969).

En prenant alors en compte cet ensemble de concepts, en particulier les cinq domaines institutionnels de base suggérés par la TFR et en ajoutant le régime d'appropriation<sup>36</sup> et d'utilisation de la terre, nous proposons d'aborder l'étude historico-institutionnelle des déterminants du changement structurel dans les pays en développement, pour tenter de comprendre comment cette dynamique s'articule avec celle de l'évolution de la contrainte de balance des paiements.

Pour ce faire, nous réalisons une analyse comparée de la trajectoire de développement de deux économies (Corée du Sud et Colombie) qui partant de niveaux similaires de développement économique au sortir de la Seconde Guerre mondiale présentant à ce jour des performances divergentes dans leurs processus de modernisation et de changement structurel. Tout d'abord, nous nous concentrons sur le cas coréen (chapitre II), pour ensuite aborder le cas de la Colombie (chapitre III) et enfin effectuer un examen comparatif de ces deux expériences de développement.

---

<sup>36</sup> Répartition des droits de propriété, plus exactement.



---

**CHAPITRE II.**

**LE CHANGEMENT STRUCTUREL EN COREE DU SUD :**

**UN PROCESSUS D'INDUSTRIALISATION TARDIVE**

**REUSSI**

---

La Corée du Sud est peut-être l'un des cas de développement économique les plus médiatisés au 20<sup>ème</sup> siècle. Ce pays réussi à transformer radicalement ses structures productives en seulement trois décennies, passant d'une société principalement agricole dans les années 1950 avec un revenu par habitant semblable aux moyennes de l'époque en Amérique latine et en Afrique (Chang, 2006), pour se convertir en une puissance industrielle capable d'innovations technologiques.

Actuellement, la Corée du Sud est l'une des économies les plus développées avec un revenu par habitant parmi les 30 plus élevés au monde (BM, 2014). Ce pays a une capacité de production et d'exportation comparable à celle des grands pays d'Europe occidentale alors que ces derniers ont commencé leurs processus d'industrialisation deux siècles auparavant. Depuis 2012, la Corée du Sud est la 15<sup>ème</sup> économie au monde en termes de richesses (BOK, 2014).

Entre les années 1960 et le début des années 1990, ce pays a réussi à multiplier par dix son revenu par habitant, à améliorer de 20 ans l'espérance de vie de ses habitants, à passer la part des exportations de produits manufacturés de 18% à 92% du total des exportations et à fait passer le poids de son secteur industriel de 21% à 39% de son PIB (Chang, 2003).

Or, seulement quelques dizaines d'années plus tôt la situation de ce pays est totalement différente. Jusqu'en 1945, la Corée du Sud est une colonie japonaise et après la Seconde Guerre Mondiale, ce pays est divisé en deux parties. La partie nord du pays, au-delà du 38<sup>ème</sup> parallèle, est sous influence communiste tandis que le sud de la péninsule est sous influence capitaliste. Au début des années 1950, une confrontation militaire éclate entre les deux Corées, elle dure trois ans et implique les Etats-Unis, l'Union soviétique et la Chine. Cette confrontation n'a pas seulement des conséquences humanitaires mais elle détruit aussi une grande partie des infrastructures de production

et de transport construites sous la domination japonaise. Au début des années 1950, la Corée du Sud présente donc un faible revenu par habitant (224\$ en 1953)<sup>37</sup>, une structure de production à vocation essentiellement agricole et, du fait de la guerre, un appareil productif en ruine.

Comment est-il possible que seulement en trois décennies (1960-1990), le pays réalise un profond changement de ses structures de production et devienne une puissance industrielle? Comment ce pays surmonte-t-il les contraintes externes et un modèle de spécialisation basé sur l'agriculture pour devenir l'un des principaux exportateurs de produits manufacturés de haute technologie? Quel rôle joue la régulation étatique dans ce processus de changement structurel réussi? Telles sont les questions qui guident notre réflexion tout au long de ce chapitre. Pour y répondre, nous essayons de déterminer quels sont les liens qui établissent entre les modes de régulation et les différentes institutions et ce, tout au long du processus de transformation des capacités de production.

Pour ce faire, nous analysons les différentes phases du processus d'accumulation du capital entre les années 1960 et 1990, en précisant l'état des conditions initiales, les politiques économiques mises en œuvre et les dimensions institutionnelles qui ont assuré la cohérence de la stratégie d'industrialisation. La première période d'analyse est celle des années cinquante après la fin de la guerre avec la Corée du Nord. Cette période est marquée par la création de conditions initiales nécessaires au processus de développement avec, par exemple, la mise en place d'une réforme agraire et le développement rapide de l'enseignement primaire (Amsden, 1989 ; Seo, 2000 ; BM, 1993).

---

37 Voir SEO, Ick-Jin (2000), *La Corée du Sud : une analyse historique du processus de développement*. L'Harmattan.



La deuxième période débute avec le coup d'Etat dirigé par le général Park Chung-Hee. C'est à ce moment que commence précisément le processus de développement de l'appareil productif. C'est également à cette période que se mettent en place une planification économique stricte et des politiques explicitement orientées vers une insertion dans les marchés internationaux.

Même si le Général Park occupe ses fonctions présidentielles jusqu'à la fin des années 1970, au cours de ses mandats, on identifie deux sous-périodes du point de vue de la régulation économique (Seo, 2000). Au cours de la période allant de 1961 à 1972, une série de mesures est mise en place pour permettre la promotion généralisée des exportations à partir d'une industrialisation des secteurs « légers », alors qu'à partir de 1972, cette stratégie devient beaucoup plus sélective et se concentre sur les secteurs technologiques de pointe capital-intensifs.

À partir de 1979, avec l'assassinat du président Park et l'avènement d'une nouvelle dictature dirigée par le Général Du Hwan Chôn, la Corée du Sud entre dans un processus de libéralisation économique, certes progressif mais assez radical, en termes de suppression des contrôles sur la mobilité des capitaux. Cette période coïncide avec un boom des exportations permettant au pays d'exploiter ses grandes capacités industrielles acquises au cours de la période interventionniste des années 1970.

## **SECTION 1 - LES ANNEES 1950 : UNE PERIODE D'EVOLUTIONS PROFONDES DES SECTEURS INDUSTRIELS ET AGRICOLES**

Entre 1910 et 1945, le territoire coréen, comprenant à l'époque toute l'étendue de la péninsule au nord-est de la Chine (aujourd'hui divisée entre la Corée du Sud et la Corée du Nord) est une colonie japonaise. L'économie est gérée en fonction des besoins de la métropole, en particulier pour l'extraction des matières premières nécessaires au

fonctionnement de l'appareil productif japonais et des besoins de débouchés pour ses produits manufacturés.

Grâce à la richesse houillère que possède la péninsule coréenne et du fait de l'expansion des capacités de production japonaises, la puissance coloniale décide d'implanter certaines activités industrielles dans certaines villes de la colonie. A partir de 1930, dans la partie nord de la péninsule des activités industrielles lourdes telles que la production de l'acier et des produits chimiques sont donc mises en place alors que dans la partie sud, une industrie légère se développe. À la fin des années 1940, la quasi-totalité du capital de ces industries est japonais alors que plus de la moitié des terres cultivées est monopolisées par les hommes d'affaires japonais (Seo, 2000).

La domination japonaise prend fin avec sa défaite lors de la Seconde Guerre Mondiale. Le pays est alors divisé entre l'influence communiste au Nord et l'influence capitaliste au Sud, respectivement occupé par l'Union soviétique et les États-Unis. A ce titre, la péninsule se trouve au cœur des tensions géopolitiques de l'après-guerre. Les États-Unis, voyant dans ce pays le dernier obstacle contre le communisme pouvant venir de la Chine, met la Corée du Sud sous perfusion de dollars américains. La Corée du Sud est ainsi fortement dépendante de l'aide américaine. La situation s'aggrave en 1950 lorsque la Corée du Nord décide de dépasser le 38<sup>ème</sup> parallèle et d'envahir les territoires du Sud. Le conflit armé dure trois ans et dévaste les capacités de production du pays déjà appauvries par la domination coloniale et la défaite japonaise.

À partir de 1953, une fois la guerre terminée, la Corée du Sud met en œuvre un programme de substitution des importations basé sur la mise en place de droits de douane, sur des restrictions quantitatives aux importations et sur un système de taux de change fixes et multiples. Grâce à ces mesures, une augmentation importante de la production nationale est obtenue dans les secteurs industriels, en particulier ceux liés

aux biens de consommation domestique, tels que le textile et la construction (Deverge, 1989).

Alors que le secteur manufacturier augmente sa production à des taux moyens de près de 15% par an, l'économie continue de dépendre de l'aide étrangère maintenue tout au long des années 1950. La coopération internationale reste une importante source de devises au cours de cette période, s'élevant à près de 2083 millions de dollars entre 1953-1960<sup>38</sup> (Lee, 1995). L'aide provenant principalement des États-Unis couvre ainsi une grande partie des besoins d'importation de l'économie coréenne (Seo, 2000).

Bien que le processus de substitution permette le décollage des activités manufacturières, le régime de Sygman Rhee (1948-1960) doit faire face à un problème d'inflation persistante. A partir de 1957, il décide donc d'adopter une politique monétaire orthodoxe très stricte (Deverge, 1989) et, bien que la stabilité des prix soit rétablie, cela met momentanément un terme à la croissance industrielle et économique (Seo, 2000).

Au cours de cette période, la légitimité du gouvernement de Rhee, qui a réussi à rester au pouvoir pendant trois mandats consécutifs, est remise question à la fois à cause des politiques autoritaires menées par le régime depuis 1948 mais aussi en raison des scandales de corruption relatifs à l'attribution de subventions et au détournement des fonds de l'État. Bien que Rhee remporte les élections pour un quatrième mandat en 1960, il doit démissionner suite à des accusations de fraudes électorales et à la forte contestation des mouvements étudiants. Dans ce contexte de mobilisation sociale, un groupe de l'armée dirigé par le Général Park Chung-Hee réalise un coup d'Etat et pousse Sygman Rhee à l'exil.

---

<sup>38</sup> Pour comprendre ces données il convient de noter que en 1953, le PIB de la Corée du Sud était 4547 millions de dollars, l'équivalent de 224 dollars par habitant (Seo, 2000).

Au-delà des difficultés économiques et politiques accumulées à la fin de cette décennie; la littérature (Dornbusch et Park, 1987; World Bank, 1993 ; Lee, 1995), reconnaît que les années 1950 sont marquées par des changements fondamentaux pour le développement et la modernisation de l'économie coréenne, en particulier la généralisation de l'éducation primaire<sup>39</sup>, le soutien d'une nouvelle classe d'entrepreneurs qui a émergé via des mécanismes d'intervention et de protection de l'État, la création d'un ensemble de conglomérats entrepreneuriaux suffisamment puissants pour gérer le processus d'industrialisation (Chaebols) et enfin la mise en œuvre de profondes réformes agraires.

#### *Une réforme agraire d'envergure*

La réforme agraire de la Corée du Sud conduit à des bouleversements profonds durant plusieurs années, mais commence immédiatement après la chute du régime colonial quand le gouvernement militaire américain décide de redistribuer les terres confisquées aux Japonais et de les rendre aux paysans coréens. Plus tard, vers la fin des années 1940, le gouvernement de Rhee met en place une nouvelle réforme agraire, cette fois orientée vers la déconcentration de la propriété des terres agricoles sous contrôle des coréens, en se concentrant sur les exploitations de plus de trois hectares (Lee, 1995). En 1952, une nouvelle redistribution est réalisée, elle représente cette fois près de 330.000 hectares supplémentaires.

La réforme agraire a un impact majeur en termes de réduction des inégalités et établit une stabilité politique et sociale dans le secteur rural en éliminant les structures de domination du système féodal précédant. La superficie moyenne des exploitations

---

<sup>39</sup> Concernant l'éducation, les années d'après-guerre sont caractérisées par la mise en œuvre de vastes programmes ayant permis de réduire considérablement l'analphabétisme -passant de 78% en 1945 à 28% en 1960- et d'étendre rapidement le taux de scolarisation en particulier dans l'éducation primaire (Lee, 1995).

descend en dessous d'un hectare en 1959 et 42% des unités de production rurales comptent 0,5 hectares. Cette même année, seulement 0,3% de ces unités dépassent 2,8 hectares (Lee, 1995).

La conséquence de cette redistribution des terres est que les conditions de vie des populations rurales s'améliorent considérablement, de sorte que 30% des agriculteurs les plus pauvres augmentent leur revenu de 20% à 30% pendant les années 1950 (Lee, 1995). La productivité agricole augmente également, avec un taux de croissance moyen de l'ordre de 4% par an, soit un point de pourcentage de plus que pendant la période de l'exploitation coloniale japonaise.

La réforme agraire joue un rôle clé en tant que condition nécessaire à la poursuite du développement industriel. Tout d'abord, elle permet de surmonter le problème de la segmentation économique et le peu de mobilité sociale caractérisant l'organisation du pays depuis plusieurs siècles. Le pays avait en effet connu la domination économique d'une classe héréditaire minoritaire rendant quasi impossible toute tentative d'ascension sociale des autres classes. La réforme agraire permet donc de réduire le pouvoir de cette classe de propriétaires fonciers et les empêche ainsi de s'opposer au processus d'industrialisation (Cheng, 1990). L'amélioration des conditions de vie des paysans et leur accès à la propriété des terres cultivables neutralisent la menace de troubles sociaux dans le secteur rural. A l'inverse, en assurant une répartition équitable des terres, cela permet de fournir des conditions favorables à l'augmentation de la productivité agricole, ce qui, en plus d'améliorer les revenus des agriculteurs, contribue à réduire le coût des biens de consommation, en diminuant le prix des salaires relatifs<sup>40</sup>.

---

<sup>40</sup> A ce sujet voir Amsden (1989).

### *La mise en place des Chaebols*

La période post-décolonisation est également marquée par l'émergence des Chaebols, qui sont des conglomérats entrepreneuriaux diversifiés, basées sur un modèle de propriété familiale. Les Chaebols coréens sont l'équivalent des Zaibatsu japonais et même si la plupart sont créés entre 1945 et 1960, les premiers apparaissent sous la colonisation japonaise (Seo, 2000).

Ces conglomérats se développent grâce aux politiques du régime de Rhee (1948-1960), lorsqu'un ensemble de mesures favorables sont mises en place pour faciliter leur création et leur croissance rapide. La création d'un grand nombre de ces groupes est également due à la distribution arbitraire de biens confisqués aux japonais à certaines familles coréennes. Ces distributions se font à des prix très bas, souvent inférieurs à ceux de leur valeur réelle et avec des mécanismes de paiement n'impliquant que l'avancement d'une fraction du prix total (par exemple 10%), le reste étant payable à long terme (15 ans) et avec des conditions de paiement très souples. Dans de nombreux cas, ces dettes ne seront même jamais remboursées (Lee, 1995 ; Seo, 2000).

Le gouvernement accorde des positions de marché favorables aux Chaebols, en leur attribuant différents types de subventions et en leur accordant des conditions préférentielles dans l'attribution des quotas d'importation et dans la gestion des devises. Des mesures de soutien leur sont également accordées, parmi lesquelles des prêts bancaires à long terme et à faible taux d'intérêt. Une fois encore les conditions de paiement restent très souples.

Ces entreprises atteignent vite des positions dominantes sur les marchés nationaux, ce qui leur garantit des taux de rentabilité élevés et une croissance forte dans le cadre de la politique de substitution des importations.

La croissance des Chaebols permet donc l'émergence d'une classe d'entrepreneurs ainsi que d'une structure de gestion diversifiée et coordonnée au cœur du modèle d'industrialisation coréenne. Au cours des décennies suivantes, les Chaebols deviennent les principaux acteurs des projets d'exportation et d'innovation technologique.

## **SECTION 2 - L'INDUSTRIALISATION AXÉE SUR LA CROISSANCE DES EXPORTATIONS**

En 1961, Rhee s'exile aux États-Unis et il est remplacé à la tête du pays par le général Park Chung-hee (1961-1979), un nationaliste profondément anticommuniste. Dans un premier temps, le général Park met en place un gouvernement dirigé par une junte militaire. À partir de 1963, il remporte les élections suite à l'adoption de la nouvelle constitution et à la proclamation de la Troisième République. Sur le plan politique, son régime autoritaire est ouvertement accusé de restreindre les libertés civiles et de réprimer sévèrement les organisations sociales indépendantes. Sur le plan économique, pendant les années 1960, le régime du général Park permet toutefois une amélioration des conditions de vie de la population obtenue par un ensemble de programmes encouragés par les organismes de planification.

Ainsi, en 1962, le gouvernement lance un ambitieux plan quinquennal de développement économique dans lequel les mesures protectionnistes sont renforcées dans certains secteurs spécifiques, alors que de nouvelles politiques de régulation sont développées pour stimuler les exportations des industries intensives en main-d'œuvre. Il accorde ainsi des subventions directes pour certains produits, des crédits bonifiés aux exportateurs et des réductions d'impôts aux revenus provenant des exportations et du tourisme (BOK, 2014).

Les pouvoirs publics introduisent des mesures supplémentaires pour soutenir les exportations telles que les possibilités d'amortissements accélérés des impôts et des exonérations sur les matières premières importées devant être utilisées dans les

processus productifs de produits destinés à l'exportation. Une politique de tolérance aux déchets générés par la production des biens exportables entre également en vigueur au cours de cette période (Lee, 1995). De même, en 1964, une importante dévaluation du taux de change est réalisée pour soutenir les exportations.

Cet ensemble de mesures fait partie d'une stratégie active de promotion des exportations dirigée par le *Korea Trade Promotion Corporation* (KOTRA), une agence créée spécialement pour atteindre cet objectif. Le KOTRA possède un large réseau de bureaux internationaux, comprenant les ambassades et les différents services du Ministère du commerce extérieur (Amsden, 1988).

A partir de 1962, des politiques sont mises en œuvre pour fixer des objectifs sur les quantités à exporter par les entreprises (en différenciant les secteurs et les régions de destination), alors qu'elles relient ces objectifs à l'attribution de subventions et de conditions favorables aux entreprises locales regroupées dans les Chaebols (Chang, 2006 ; Amsden, 1988).

Au début de cette période de promotion des exportations, un élément important est celui de son caractère non-discriminatoire en termes de secteurs. A cette époque, les secteurs d'activité capables d'exporter sont peu nombreux, il n'est donc pas utile de développer une politique sélective (Seo, 2000). Cependant, dans les années 1970, lorsqu'un important secteur d'exportation se développe, ces politiques deviennent sélectives.

Un des mécanismes essentiel à la mise en œuvre de cette politique est celui de la « Conférence mensuelle de promotion des exportations » qui compte parmi ses membres le président Park. C'est au sein de cette conférence que sont examinés les progrès en matière d'insertion sur les marchés internationaux et que sont discutés les problèmes liés à la stratégie d'exportations. Un dialogue subtil, au plus haut niveau, entre l'État et



les chefs d'entreprises est ainsi établi dans le but de garantir la réalisation des objectifs liés à la promotion des exportations (Amsden, 1989 ; Lee, 1996).

Ces mesures permettent à la Corée du Sud d'obtenir la compétitivité-coût suffisante pour accéder aux marchés étrangers et ce pour un large éventail de produits des secteurs à faible valeur ajoutée. En conséquence, les exportations progressent à un taux de 40 % par an et, alors que les indicateurs macro-économiques progressent de manière favorable (Tableau 5), le taux de croissance économique annuel est en moyenne de 8,5% au cours de cette décennie (BOK, 2014).

**Tableau 5. Principaux indices économiques 1960-1979.**

Indicateurs économiques clés	Années 1960s		Années 1970s	
	1962	1969	1970	1979
Revenu National per capita (US\$)	87	210	254	1,676
Taux de croissance du PIB réel (%)	2,1	13,8	8,8	8,4
<b>Balance commerciale (Million US\$)</b>	<b>-335,3</b>	<b>-991,7</b>	<b>-922</b>	<b>-4,395,5</b>
Exportations	54,8	658,3	882,2	14 704,5
Importations	390,1	1 650,0	1 804,2	19 100,0
Taux de croissance de l'investissement domestique (%)	11,8	27,9	25,4	36,7
Taux d'épargne (%)	11,0	21,4	17,4	29,7
Prix à la consommation (%)	6,6	12,4	16,0	18,3

Source: BOK, 2014

Dans ce contexte, le pays est capable d'employer les ressources humaines réduisant considérablement le chômage et le sous-emploi. Les conditions « de développement » construites pendant la phase de substitution des années 1950 jouent un rôle central. L'accès à une main d'œuvre éduquée (au niveau primaire) ainsi que des salaires bas et l'accès à des produits alimentaires peu chers constituent ces conditions favorables (Amsden, 1989).

L'ensemble des mesures interventionnistes et « protectionnistes » sont essentielles puisqu'elles assurent une rentabilité croissante aux secteurs d'exportation naissants. En parallèle, la réglementation étatique garantie le réinvestissement des excédents

commerciaux dans les secteurs industriels à l'aide d'une politique de contrôle de devises et du crédit (Chang, 2006).

### *Les années 1970 et le développement des secteurs des industries lourdes*

Au début des années 1970, des changements dans l'environnement international conduisent la Corée du Sud à approfondir sa stratégie d'industrialisation. D'une part, en termes géopolitiques, la position des Etats-Unis vis-à-vis de l'Asie évolue avec notamment la doctrine Nixon qui entraîne le retrait des troupes et oblige la Corée du sud à constituer une industrie de défense capable de lui fournir une indépendance plus grande dans le domaine de la sécurité nationale (Seo, 2000). D'autre part, le contexte de stagflation des années 1970 et les conséquences récessives des chocs pétroliers conduisent le pays à développer des politiques protectionnistes. Cette situation, ainsi que de la concurrence des autres pays asiatiques, notamment celle de la Chine, conduit la Corée du Sud à repenser son modèle de spécialisation afin de se projeter dans des secteurs technologiquement plus complexes.

Avec le «*plan pour promouvoir les industries lourdes et chimiques* » conçu par le gouvernement, certains secteurs spécifiques sont priorisés tels que celui de l'acier, des métaux non-ferreux, du secteur mécanique y compris l'industrie automobile, de la construction navale, de l'électronique et de la chimie (Chang, 2006). Pour atteindre cet objectif, un ensemble de mesures à la fois protectionnistes et interventionnistes est mis en place, y compris dans les secteurs des industries légères.

Au cours de cette période, l'exemple du Japon, en train de se positionner sur des secteurs haut de gamme et des secteurs de technologie de pointe, encourage la Corée du Sud à se positionner sur de nouveaux secteurs dans lesquels elle n'a aucune expérience (Amsden, 1989). Au début, peu d'entreprises coréennes acceptent de développer ces domaines à risque et nécessitant de lourds investissements. Toutefois, l'État réduit ces

risques en intervenant non seulement indirectement à travers des mesures fiscales (réduction des taxes, subventions, protection), mais aussi directement en canalisant les investissements vers ces secteurs (Chang, 2006).

Au cours de cette nouvelle étape, les politiques de soutien aux objectifs d'exportation se maintiennent mais deviennent spécifiques à certains secteurs industriels (Chang, 2006). A la fin des années 1970, le gouvernement définit des objectifs ambitieux afin d'augmenter les exportations de ces nouveaux secteurs de 50 %. Cela implique alors de passer d'une stratégie de promotion des exportations à une stratégie de substitution des exportations (World Bank, 1993). Ces mesures impliquent des restrictions sur les importations, des crédits d'impôt, des allègements fiscaux et un amortissement rapide des investissements.

On observe aussi la mise en place d'une forme de politique de substitution des importations de ces produits qui garantit à la fois une protection tarifaire, des subventions pour le soutien de la demande intérieure mais aussi des crédits d'impôts aux entreprises locales qui achètent des machines et des biens intermédiaires produits en Corée du Sud. Tout cela permet une réduction importante du taux d'imposition sur le rendement marginal des capitaux investis (Suk-Chae Lee, 1991).

L'État entreprend d'importantes dépenses dans les infrastructures afin d'assurer le décollage de la croissance économique. Par exemple, de grands parcs industriels sont construits dans différentes villes<sup>41</sup>. De même les systèmes d'éducation et de formation de la main-d'œuvre sont adaptés afin d'améliorer la formation des ingénieurs et des travailleurs qualifiés. Pour finir, des instituts de recherche sont établies pour développer

---

<sup>41</sup> Pohang pour l'acier, Kunsan pour les métaux non-ferreux, Kumi pour l'électronique, Changwon pour la mécanique, Ulsan, Ok-po et Chukdo pour la construction navale, Ulsan et Yeochon pour la chimie.

des techniques spécifiques pour chacune des chaînes productives de valeur associées aux secteurs prioritaires<sup>42</sup>.

Ces mesures de soutien du secteur privé et les interventions directes de l'État permettent la diversification et la densification progressive de la capacité de production de nombreux secteurs présentant une complexité technologique plus élevée. Ainsi, la part des produits chimiques et de l'industrie lourde dans le total des exportations augmente de 13% en 1970 à 39% en 1979. Les exportations augmentent rapidement à un rythme d'environ 40 % par an et l'économie connaît un rythme de croissance de 10% par an. C'est pendant cette période que l'économie coréenne devient une économie industrialisée au sens propre (BOK, 2014).

Il est important de noter qu'une des principales conditions de ce développement économique est celle du succès à l'exportation des périodes précédentes qui ont permis un flux permanent de devises étrangères et une utilisation plus efficace des ressources humaines et entrepreneuriales disponibles.

Au cours de cette étape d'industrialisation lourde, le processus de promotion des exportations n'est pas abandonné mais une politique de réorientation productive est alors mise en place, impliquant des mesures de substitution des importations. Plus qu'un changement de direction, cette période accélère la trajectoire de développement mis en place depuis le début des années 1960.

### *Le système financier et le financement de l'accumulation du capital*

Un élément essentiel de l'industrialisation de la Corée du Sud est celui du rythme rapide d'accumulation du capital qui s'intensifie considérablement dans les années 1970, quand la politique gouvernementale décide de soutenir (dans le cadre de la politique de promotion des exportations) des secteurs d'industrialisation lourde, tels que la

---

<sup>42</sup> Instituts notamment dans la chimie, la mécanique et l'électronique.

construction navale, la chimie, l'industrie automobile et le secteur de l'électronique. Ces secteurs capital-intensifs requièrent des investissements importants alors que la production coréenne de ces secteurs n'est pas assez compétitive sur les marchés internationaux (BOK, 2014; Chang, 2003).

Pour s'industrialiser, l'un des principaux défis d'une économie en développement est de réaliser des gains de productivité et un progrès technologique rapide afin de se mettre au niveau de ses concurrents les plus avancés. Réaliser ce rattrapage technologique implique d'une part, des investissements importants dépassant généralement la capacité de l'économie en développement et, d'autre part, l'importation d'équipements et de technologie pouvant difficilement être financées par une économie dont le commerce extérieur est orienté vers les biens primaires ou de faible technologie. En ce sens, les processus d'industrialisation tardifs impliquent inévitablement une balance commerciale déficitaire puisque le besoin d'importations dépassent largement les capacités d'exportation (Thirlwall, 2003 ; Chang, 2006). Or, consciente de ce type de contrainte, la Corée du Sud réussit non seulement à développer une industrie légère avec succès et à la positionner sur les marchés internationaux mais aussi à développer une industrie lourde présentant des besoins d'investissements beaucoup plus grands et des niveaux de risque plus élevés.

Comment la Corée du Sud réussit-elle à financer ce processus rapide d'accumulation du capital? Pour répondre à cette question, il faut tenir compte de plusieurs facteurs concomitants. En premier lieu, il faut comprendre que la Corée du Sud n'a pas de secteur industriel constitué quand elle décide d'encourager des secteurs industriels intensifs en capital et des secteurs technologiques de pointe pour lesquels le risque est plus grand. Le Japon, par exemple, après la Deuxième Guerre Mondiale, a déjà une grande expérience dans le développement de l'industrie lourde et compte déjà sur un

système financier et industriel privé capable de relancer la production industrielle et de réaliser une remontée de filière vers les secteurs technologiques de pointe (Hayami *et al.*, 1998). La Corée du Sud, en revanche, ne dispose, ni dans le secteur financier, ni dans les groupes industriels, d'institutions suffisamment adaptées pour assurer la capacité financière nécessaire et gérer les risques des projets à grande échelle dans ce type de secteurs (Chang, 2003).

Au demeurant, du fait du caractère « national » du processus d'industrialisation la Corée du Sud n'a que très peu recours à l'investissement étranger pour financer tant son accumulation du capital que ses transferts technologiques (Tableau 6).

**Tableau 6. Proportion des IDE dans l'investissement.**

**Pays d'Asie du Sud-est (1971-1997) en (%)**

<i>Pays</i>	<i>1971 - 1980</i>	<i>1981 - 1990</i>	<i>1991 - 1997</i>
Japon	0,1	0,1	0,2
Hong Kong	5,1	9,9	8,7
<u>République de Corée</u>	<u>1,2</u>	<u>0,9</u>	<u>1,0</u>
Singapour	15,8	26,2	25,9
Taiwan	1,3	1,3	2,7
Indonésie	3,5	1,5	5,5
Malaisie,	13,6	11,3	17,2
Philippines	1,0	3,8	7,3
Thaïlande	2,3	4,8	4,1
Chine	0,0	1,5	12,0

**Source:** Akyuz et al. (1998) and UNCTAD (1999, 2000), pris de Chang (2003).

A ce sujet, la politique mise en place par le régime Coréen est très différente de celle d'autres pays asiatiques, tels que Taiwan et Singapour, où la participation de l'investissement étranger dans les secteurs technologiques de pointe est essentielle.

Avec un secteur industriel naissant incapable d'assumer des projets d'industrialisation lourde et ne pouvant pas compter sur l'investissement étranger ou sur des accords avec des entreprises multinationales étrangères, la Corée du Sud invente donc son propre cadre institutionnel afin de soutenir le processus d'accumulation de capital. Pour ce faire, le recours à l'endettement, aussi bien interne qu'externe est fondamental et l'articulation entre l'État, la banque, et les coalitions industrielles locales

(Chaebols) constitue l'épine dorsale du processus d'industrialisation (Amsden, 1998 ; Chang, 2003). En effet, le point clé du processus d'industrialisation coréen au cours de l'étape de promotion de l'industrie lourde est celui de l'augmentation rapide de l'endettement des entreprises. Au début des années 1980, le rapport entre les capitaux propres et la dette dans les principales entreprises du secteur industriel atteint jusqu'à 500 % (Chang, 2003). Ce niveau d'endettement pour des entreprises n'ayant pas d'expériences dans les nouvelles industries est possible grâce à l'intervention et au soutien de l'État qui met en place des politiques conduisant à l'orientation des crédits des banques commerciales domestiques vers le financement des secteurs priorités tout en garantissant des prêts externes obtenus par les groupes industriels domestiques.

L'État Coréen met en place des politiques pour que le système de crédit domestique soit au service de sa politique industrielle (Hayami *et al.*, 1988). L'État crée donc un réseau bancaire nationalisé pour financer directement les secteurs priorités. Ce réseau consiste en une série de banques et de fonds d'investissement nationaux financés en partie par des ressources publiques et en partie par des ressources provenant des banques commerciales. Pour ce faire, la « Banque d'Investissement de la Corée » et la « Banque d'Investissement pour des Petites et Moyennes Entreprises », sont créées dans les années 1960.

Cependant, le système bancaire public n'est pas suffisant pour faire face aux besoins croissants d'investissements nécessaires à l'industrialisation. L'État fait donc appel aux banques commerciales afin qu'elles fournissent à ces industries une partie croissante de leurs prêts et ce à des conditions favorables à long terme et à des taux d'intérêt subventionnés (Amsden, 1988 ; Chang, 2003). Ainsi, dès le début du processus d'industrialisation, les banques commerciales coréennes agissent en tant que partenaire de la politique industrielle et sont rigoureusement contrôlées par les instances étatiques.

Avec le coup d'État et l'arrivée au pouvoir du Général Park, ces banques commerciales privées sont nationalisées et les nominations des postes de direction sont soumises à l'approbation du Ministère des Finances (Chang, 2003).

Plus les investissements nécessaires à l'industrialisation augmentent et plus la politique industrielle se concentre sur des projets de grande envergure et plus les prêts deviennent sélectifs. Ainsi, une bonne partie des prêts de la banque domestique est orientée, grâce à l'intervention de l'Etat, vers des objectifs de politique industrielle et permet un accès facilité aux crédits aux principaux groupes industriels sous des conditions favorables en termes d'échéances et de coûts financiers.

Dans la mesure où le rythme d'accumulation du capital requiert des financements externes croissants, l'État dirige non seulement le crédit domestique mais aussi les prêts internationaux et contrôle l'investissement étranger de manière stricte. Au cours de cette période, la dette externe (Tableau 7) devient si importante dans le financement des grands groupes industriels que la Corée du Sud atteint le niveau d'endettement extérieur le plus élevés de tous les NPI. Cela s'explique (comme nous l'avons mentionné précédemment) par le fait que la participation de l'investissement étranger dans la formation de capital fixe est une des plus faibles de toute la région du sud-est asiatique (autour de 1 % en moyenne au cours de la période d'industrialisation lourde 1970-1990), si bien que l'obtention de devises nécessaires à l'importation de biens intermédiaires, d'équipements et de technologies n'est possible que grâce à une augmentation rapide des exportations. Elle est également assurée, pour les investissements les plus intensifs en capital, par l'endettement externe. On retrouve ici l'essentiel du caractère « national » de la stratégie de développement Coréen (Chang 2003).



**Tableau 7. Dette externe en pourcentage du PIB**

	1976	1982	1985	1993	1996	1997
Corée du sud	36,7	52,0	52,1	12,7	20,2	25,5
Taiwan	13,6	12,8	14,5	7,6	8,0	9,3
Singapour		22,0	22,8	9,5	10,7	16,5

Sources: Pris de Chang (2003). FMI, OCDE et BM.

Si l'État oriente la plupart des crédits externes obtenus par les entreprises du pays, il soutient également les Chaebols en garantissant leurs prêts sur les marchés internationaux. Cet effort étatique de canalisation des ressources vers des secteurs d'industrialisation lourde implique un contrôle très strict des sorties de capitaux afin de garantir que les surplus de produit issus du processus d'industrialisation restent dans le pays et y soit réinvestis, de sorte que *“Every economic transaction involving foreing Exchange had to be made through the Banks under goverment ownership and/or control, and there were heavy punishments for those who attempted major capital flight (they could be punished with the dead sentence in Korea)”* (Chang, 2006, P. 21).

Ce dernier type de contrôles concernant l'entrée de capitaux extérieurs dirigés vers le secteur financier suppose une régulation très stricte des investissements étrangers qui a été très progressivement relâché au cours des années 1980, quand le processus de libéralisation a commencé.

Au final, l'État coréen est un acteur déterminant pour assurer le financement de l'accumulation du capital et pour permettre une croissance de l'investissement dans les Chaebols. Dans le cadre d'une politique industrielle sélective, l'Etat a redoublé d'efforts pour subventionner les secteurs priorités par la politique industrielle.

*Le Rôle de l'État: un protectionnisme éducateur et une forte stimulation des exportations*

Au début des années 1960, il existe chez les élites de l'État Coréen une volonté forte de dépasser rapidement les concurrents internationaux et de devenir leaders dans

certains secteurs stratégiques et ce aussi bien pour des raisons de défense que pour des besoins de développement économique. Cette volonté passe par une étroite collaboration entre l'Etat et les entreprises (Chaebols).

Il est évident que les orientations nationalistes du régime de Park Chung-Hee et le défi de la Corée du Nord communiste incitent fortement la Corée du Sud à mettre en place un processus rapide d'industrialisation (Seo, 2000). Ne pouvant pas compter sur une expérience préalable, contraint de prendre de grands risques et de faire appel aux crédits externes pour réaliser les projets, l'État instaure une politique industrielle volontariste et encourage fortement les entrepreneurs à s'engager dans des secteurs de pointe.

Contrairement à Taiwan, par exemple, où l'État encourage directement le développement des activités productives à travers des entreprises publiques (Chang, 2003), l'État coréen délègue cette tâche aux Chaebols, plusieurs d'entre eux étant fondés avant le régime de Park, pendant la période de la politique de substitution des importations des années 1950. Bien que ces groupes entrepreneuriaux, d'origine et de propriété familiale soient les acteurs directs de l'industrialisation, l'État est celui qui, à travers de nombreuses mesures avantageuses, a établi un cadre stratégique nécessaire au développement de l'industrie. En ce sens, les décisions entrepreneuriales les plus importantes sont prises en collaboration avec les instances étatiques et c'est essentiellement à travers le financement et la canalisation du crédit que l'État exerce un contrôle strict sur l'orientation des investissements.

Pour atteindre la croissance économique l'État établit donc une coopération étroite avec le secteur privé mais en maintenant un contrôle strict. Il est aussi important de préciser que la relation entre les entreprises et les Chaebols fonctionne presque de la même façon que dans une administration avec des décisions prises de manière

hiérarchique. Les échanges entre le secteur public et ces entreprises se réalisent en interne et les décisions des entreprises sont davantage prises selon la logique stratégique de l'Etat plutôt qu'en réponse aux signes du marché (Amsden, 1988). Tous les soutiens publics sont finalement rassemblés pour garantir l'accomplissement d'objectifs explicites d'exportation dans des délais clairement établis (Lee, 1995).

Dans ce contexte, la politique industrielle a pour mission de garantir un environnement favorable à la croissance des entreprises appartenant aux Chaebols à travers un ensemble de mesures protectionnistes visant à garantir le succès à l'exportation et, dans certains cas, au prix du sacrifice d'autres secteurs et d'autres types d'entreprises.

Ainsi, les entreprises coréennes bénéficient de nombreux avantages tels que la protection douanière, l'isolement face à la concurrence internationale, l'affectation préférentielle des réserves de change. On peut même affirmer que la théorie du protectionnisme éducateur est totalement adoptée dans le cas de la Corée du Sud pendant son processus d'industrialisation.

Un contrôle rigoureux est exercé sur le commerce extérieur durant toute la période de développement de l'industrie. Des contrôles administratifs sont maintenus sur certaines listes de biens et sur les quantités importées et, dans certains cas, des quotas d'importation sont accordés aux entreprises sélectionnées. Par ailleurs, de strictes barrières douanières sont instaurées afin de garantir aux nouvelles industries les conditions nécessaires à un rattrapage technologique et à une croissance productive.

Non seulement le régime de commerce extérieur, mais aussi la politique de change jouent un rôle central dans la protection des entreprises nationales (Chang, 2006). Ainsi, les niveaux de taux de change sont volontairement maintenus à des niveaux sous-évalués dans le but de renforcer la compétitivité de la production locale.

C'est précisément dans ce rapport étroit entre protection et promotion que s'établit l'équilibre de la stratégie coréenne de développement. Cet équilibre est capital parce que l'industrialisation requiert des devises non seulement pour des importations de biens d'équipement mais aussi pour des intrants alors que les objectifs d'exportation imposés par l'Etat permettent de maintenir un mécanisme de sélection des entreprises efficaces tout en les empêchant de capter des rentes. Il est important de souligner que la protection tarifaire et les subventions sont accordées à condition que les entreprises réalisent les objectifs d'exportation et, pour cela, l'État supervise étroitement les pratiques entrepreneuriales et l'efficacité des processus productifs (Lee, 1995 ; Seo, 2000 ; Chang, 2003).

La politique d'industrialisation coréenne conduit donc à créer, au cœur du système productif interne, une concurrence « artificielle » dans le but de garantir l'efficacité productive des entreprises protégées de la concurrence internationale.

#### *La concentration de la production au sein des coalitions industrielles*

Au cours des années 1950, les Chaebols sont des groupes qui grandissent à l'abri de la concurrence internationale grâce à la politique de substitution des importations. Avec l'arrivée au pouvoir du Park, ces groupes sont chargés de développer les secteurs industriels exportateurs.

Au début des années 1970, avec la politique d'industrialisation lourde et la mise en avant de secteurs stratégiques, ce sont une fois encore les Chaebols qui créent de nouvelles entreprises qui doivent mettre en place les processus productifs. Pour cela, ces conglomérats mobilisent de nombreuses ressources techniques et financières qu'ils avaient réussi à accumuler au cours des décennies antérieures (Amsden, 1988 ; Chang, 2003). Bien qu'ils n'aient pas d'expériences dans les nouveaux secteurs priorités tels

que la production automobile ou encore l'électronique, ils disposent cependant d'unités de production importantes. Les années 1970 marquent alors le début d'une période de grande expansion des Chaebols où ils obtiennent le leadership de l'industrialisation lourde.

Comme le montre le tableau 8, la participation dans le PIB des 20 principaux groupes double entre 1973 et 1978, passant de 7,1 % à 14,0 % du PIB. Quant à la production des 5 groupes principaux, elle augmente de 31,6 % en moyenne par an, entre 1973 et 1977, alors que le taux de croissance annuelle du secteur industriel est de 17,2 (Jones, 1987). Le nombre d'entreprises associées à ce type de groupes triple et passe, en moyenne, de 7,5 entreprises en 1972 à 25,4 entreprises en 1979 (Chang, 2003).

**Tableau 8. Part de la production des Chaebols dans le PIB,**

	1973 - 1978 (%)					
<i>Conglomérats</i>	1973	1974	1975	1976	1977	1978
10 premiers	5,1	5,6	7,1	7,2	10,6	10,9
20 premiers	7,1	7,8	9,8	9,4	13,3	14,0

**Source:** Extrait de Chang (2003) à partir de Jones (1987).

Les plus grands Chaebols sont également ceux qui se développent le plus dans la mesure où c'est essentiellement eux qui assurent les projets de grande envergure dans l'industrie lourde. Au demeurant, plus le conglomérat économique est grand, plus la capacité de l'Etat à mobiliser des ressources et à saisir des crédits venant du système financier (intérieur et extérieur) est grande. Cette mise à disposition de moyens permet une concentration rapide de la production et la création d'un appareil productif évoluant principalement autour de ces groupes (Jones, 1987).

Cette concentration est le résultat du processus d'industrialisation adopté par la Corée du Sud, axée sur des secteurs ayant des besoins en capitaux élevés. Cela n'est pas le cas des autres pays de la région. Pour Taiwan, par exemple, l'industrialisation est basée sur des secteurs d'intensité plus faible en capital et elle repose sur de nombreuses unités productives impliquant à la fois des entreprises multinationales et des petites et

moyennes entreprises domestiques (Fei et al, 1997).

Dans les secteurs pour lesquels la Corée du Sud décide de se spécialiser, la taille du projet (et la possibilité de réaliser des économies d'échelle importantes) et la capacité à mobiliser les fonds nécessaires sont des facteurs fondamentaux dans la réduction des coûts (Chang, 2003). Pour cela, la coordination des investissements dans le système productif est essentielle afin de permettre une certaine efficacité et éviter de tomber dans une logique de suraccumulation du capital. La concentration des investissements dans peu d'unités productives et la logique de subventions à l'intérieur des conglomérats s'avèrent alors favorables au rattrapage technologique (Lee, 1995).

Ainsi, les Chaebols peuvent être perçus comme des innovations institutionnelles facilitant le processus d'industrialisation, dans la mesure où ils permettent d'internaliser les bénéfices issus des complémentarités entre les différentes entreprises (Chang, 2003). Les gains de productivité s'avèrent importants dans le sens où ils permettent de dépasser les problèmes de coordination et les asymétries d'information existants lorsque les appareils productifs sont peu développés et lorsque l'absence de certaines industries au sein de l'économie rend impossible le développement des autres. Ainsi, l'organisation coordonnée en groupes d'entreprises permet de dépasser ces problématiques liées au faible niveau de développement des chaînes de production d'un pays (Trebilcock, 1981; Pohl, 1982; Chang *et al.*, 1999).

Les coalitions économiques, même si elles sont à la fois susceptibles de renforcer les structures monopolistiques sur les marchés intérieurs mais aussi de générer des phénomènes de captage de rentes, sont toutefois utiles quant à leur capacité à créer une gestion efficace et coordonnée entre des différents services des unités de production (intégration verticale) (Leff, 1978).

Un processus d'industrialisation si rapide que celui de la Corée du Sud n'aurait pas

été possible sans cette capacité à générer des complémentarités, à surpasser les problèmes de coordination et à combler les manques dus à l'absence de certaines industries (Lee, 1995, Chang, 2003). Pour pouvoir développer des secteurs intensifs en capital, il est généralement nécessaire d'instaurer des processus productifs très variés, or cela est extrêmement lent et coûteux en l'absence d'une capacité d'organisation centralisée focalisée sur un petit nombre d'entreprises. C'est précisément ce que les Chaebols mettent en place à travers leur lien étroit avec l'État.

En ce sens, la coopération entre l'État et les conglomérats économiques renforce la coordination intra-industrielle puisque les décisions stratégiques d'investissement ne sont pas issues des entrepreneurs privés et ne sont pas non plus guidées par les signaux de marché (Amsden, 1989). Au contraire, l'État réalise un management permanent des secteurs et peut même, lorsque la capacité d'une industrie spécifique dépasse les besoins de la demande, suggérer, voir exiger, des fusions et des absorptions entre les entreprises (Seo, 2000). En ce sens, l'État a non seulement mis en place une politique industrielle et une politique d'orientation des banques commerciales offrant des crédits aux secteurs choisis, mais il a également réalisé une planification économique globale afin de garantir la coordination intra-industrielle et intra-sectorielle dans les principales industries exportatrices.

La structure et la taille des Chaebols est également fondamentale pour pouvoir garantir la mobilisation de ressources nécessaires à l'industrie lourde. Pour augmenter la capacité d'endettement des entreprises, les coalitions utilisent différentes stratégies. Par exemple, une pratique courante est celle de « l'interconnexion de la propriété » entre les différentes entreprises du même conglomérat qui permet d'augmenter les capitaux dans la comptabilité des entreprises et, avec cela, de gagner une plus grande capacité d'endettement sans avoir besoin d'accéder à de nouveaux emprunts de capitaux (Chang

et al, 1999 ; Chang, 2003). Les entreprises du même Chaebol réussissent ainsi à avoir accès à de plus grands volumes de crédits par rapport à leur propre capacité d'endettement dans la mesure où ces derniers sont garantis par l'ensemble du groupe économique et non pas seulement par l'entreprise individuelle qui sollicite le crédit. Cependant, le contrôle sur l'utilisation et la subvention des ressources est réalisé de manière coordonnée à l'intérieur du groupe, garantissant un contrôle mutuel entre les entreprises du Chaebol, tout en permettant une plus grande efficacité dans l'utilisation des ressources (Chang *et al.*, 1999).

Paradoxalement, une conséquence importante de cette stratégie d'industrialisation via la concentration du capital autour de quelques groupes entrepreneuriaux diversifiés est la capacité de ces entreprises à réaliser de nouveaux projets déconnectés des programmes étatiques. Cette situation est devenue évidente à la fin des années 1970 lorsque, face à la chute de la demande extérieure suite aux chocs pétroliers, une crise de balance des paiements éclate et qu'une restructuration de l'économie coréenne est alors nécessaire. En effet, le début des années 1980 marque l'entrée dans une nouvelle phase d'accumulation où les grandes coalitions demandent à la fois plus d'autonomie de décision mais aussi la diminution des régulations étatiques dans différents domaines. Une fois une certaine taille et un certain degré de compétitivité atteints, nombreux sont les Chaebols qui perçoivent ces régulations comme des obstacles à leur expansion (Chang, 1999; Seo, 2000).

Un nouveau défi dans la période est celui de la transformation de la régulation du secteur financier, à un moment où se fait sentir le besoin de capitaux étrangers essentiellement sous la forme d'Investissements Directs Etrangers (IDE).



### SECTION 3 - LA COREE DU SUD DANS LES ANNEES 1980 ET LE PROCESSUS DE LIBERALISATION PROGRESSIVE

Les grandes capacités de production créées dans les années 1970 permettent l'approvisionnement des marchés locaux en biens intermédiaires produits à niveau national, ce qui impacte de manière positive la compétitivité externe du pays (Lee, 1995). Des changements progressifs obtenus dans la composition des exportations donnent également plus de poids aux produits manufacturés de technologie complexe. La part des produits de l'industrie chimique et lourde dans les exportations (Tableau 9) passe par exemple de 13% 1970 à 39% en 1979 (BOK, 2014).

**Tableau 9. Exportations par types de biens - 1955-1993 (%)**

	1955	1961	1966	1972	1981	1987	1993
<b>Nourriture</b>	6.1	32.2	32.2	16.3	6.3	4.6	2.6
<b>Produits miniers et Matières premières</b>	85.0	50.2	22.5	8.2	1.4	2.5	3.7
<b>Produits Manufacturés</b>	7.8	8.6	61.2	68.9	87.4	92.9	93.7
<b>Machines et équipement</b>	1.1	1.8	3.1	6.7	10.9	35.8	44.9
<b>TOTAL (Mill \$) FOB</b>	18	43	175	1677	21254	47280	82236

Source : BOK. ECONOMIC STATISTICS YEARBOOK.

Cependant, la fin des années 1970 est marquée par d'importants problèmes de surcapacité générés par des excès d'investissements par rapport aux évolutions des demandes intérieures et extérieures (Seo, 2000). Même si le rythme des exportations continu de progresser pendant cette période, de nombreuses capacités de production restent non-exploitées.

Pour mettre fin à ce problème, on aurait pu passer par un processus de restructuration des secteurs concernées et donc par des fusions et des acquisitions permettant une utilisation plus efficace du capital fixe et des rendements plus élevés<sup>43</sup>.

Cependant dans le cas de la Corée, ces ajustements, nécessaires pour optimiser l'utilisation de l'appareil productif, ne peuvent pas se faire, ni par la voie du marché, dans la mesure où la circulation des capitaux est limitée, ni par la voie de la concertation

<sup>43</sup> Lorsqu'il y a des économies d'échelle, une augmentation de la quantité produite réduit le coût marginal et permet un rendement plus élevé sur le capital.

entre les entreprises. En effet, les entreprises appartenant aux Chaebols sont en compétition et n'ont aucun intérêt à se retirer des secteurs prioritaires au risque de perdre trop d'avantages. Dans les conditions de régulation existantes, les processus de fusions et d'acquisitions ne peuvent donc pas se mettre en place sans modifier les compromis institutionnalisés.

Ainsi, les entrepreneurs commencent à exiger une plus grande flexibilité quant à la manière dont sont subventionnés leurs capitaux et ce dans le but de parvenir à une rentabilité plus grande. Cela conduit à la mise en place d'un processus de libéralisation progressif, soutenu par les Chaebols qui réclament ces mesures dans le but d'effectuer les transformations nécessaires à la restructuration du capital.

#### *La remise en cause du rôle de l'État et le changement du gouvernement*

Les coûts engendrés par les capacités oisives représentent un poids financier pour l'État dans la mesure où elles sont financées par le fonds de soutien à la production. La crise de suraccumulation a donc des conséquences sur les finances publiques. En effet, la diminution de la demande mondiale à la fin des années 1970, conduit de nombreuses entreprises à réduire leurs exportations, limitant leur rentabilité et générant des pertes couvertes par les ressources publiques. Cela affecte alors l'équilibre budgétaire. D'autre part, cette situation conduit à des pressions à la baisse sur les garanties sociales et la rémunération du travail (Seo, 2000).

Ces mêmes coûts ont pour effet d'inciter les grands conglomérats à réclamer une plus grande souplesse dans la subvention et la mobilité du capital afin d'optimiser leurs investissements. En effet, à mesure que se renforce leur position financière et leur puissance économique, les Chaebols ne sont plus aussi dépendants des aides de l'État et ils perçoivent les régulations étatiques plus comme des obstacles à leur propre

organisation que comme des atouts permettant de maximiser leurs profits (Seo, 2000 ; Chang 1999).

En parallèle, l'État fait face à une perte croissante de légitimité vis-à-vis de la population qui n'observe qu'une faible répartition des gains du développement économique. Les revenus de la croissance sont réservés à une classe minoritaire liée aux conglomérats industriels, alors que les salaires et les garanties sociales évoluent plus lentement. Le régime se montre en effet autoritaire envers les organisations représentant les intérêts et les droits des travailleurs (Seo, 2000).

L'ensemble de ces conditions économiques et sociales conduit à la modification du mode de régulation et à la transformation des institutions existantes. En effet, le processus de libéralisation s'impose comme une nécessité, tant pour l'État, qui a besoin de rééquilibrer son budget et de redéfinir son rôle au sein du système productif que pour les principales Chaebols qui exigent une plus grande liberté d'action.

La transition vers ce nouveau régime de régulation se déroule de manière assez violente. Dans une atmosphère de contestations civile et sociale, le président Park est assassiné. Son décès marque la fin de son régime dictatorial et militaire et un nouveau gouvernement civil est mis en place sous la direction de Choi Kyu-hah, président élu en Décembre 1979.

Cette période ne dure que jusqu'en mai 1980, lorsque de violentes manifestations sont fortement réprimées par la police et les forces militaires. Ces manifestations sont le résultat de promesses non tenues par le gouvernement civil quant à la redistribution des gains de la croissance (Seo, 2000). Un groupe de l'armée tire néanmoins profit de cette période d'instabilité en préparant un coup d'État militaire dirigé par le général Chun Doo-hwan. Par la force, il parvient à vaincre le commandement de l'armée (12

décembre 1979) et profite de la reprise des manifestations pour fermement les réprimer et prendre le pouvoir en mai 1980<sup>44</sup>.

La nouvelle dictature entretient et prolonge la répression mise en place par la dictature précédente. Elle supprime les libertés civiles jusqu'en 1987, contrôle profondément la presse et l'enseignement et supprime le peu de libertés syndicales encore existantes. Le régime obtient le soutien des Etats-Unis, ainsi que l'aide du FMI et de la Banque mondiale (BM), mais doit s'engager à abandonner le programme militaire nationaliste lancé par le général Park et à mettre en place un vaste programme de réformes de libéralisation économique.

#### *La montée en puissance d'un nouveau mode de régulation*

Avant son assassinat, le président Park tente de répondre à la crise économique en proposant des mesures inefficaces de stabilisation. Le 17 Avril 1979, son gouvernement lance la « mesure globale pour la stabilisation économique », afin de contrôler l'inflation et de coordonner la restructuration des investissements. Il tente également de réduire les dépenses du gouvernement et impose un gel des salaires. Il en résulte une perte du pouvoir d'achat de la population provoquant une série de faillites d'entreprises et une hausse du chômage. C'est dans ce contexte que le général Park est assassiné et que le gouvernement civil accède au pouvoir avant de s'effondrer en mai 1980.

Le général Chun Doo-hwan, parvient quant à lui à gérer la crise, en grande partie grâce au soutien des Etats-Unis, du Japon, du FMI et de la Banque Mondiale, qui lui accordent des prêts importants pour gérer les déséquilibres de balance des paiements (Chang, 2006 ; Seo, 2000). Il obtient ainsi un prêt de 1,8 milliard du FMI et de la Banque Mondiale dans le cadre d'un plan d'ajustement structurel, contenant des

---

<sup>44</sup> Le 30 mai 1980, la « Commission sur les mesures d'urgences pour la sécurité nationale » est formée.

mesures de dévaluation de la monnaie et d'austérité budgétaire. De son côté, le nouveau gouvernement, à l'aide de mécanismes autoritaires et répressifs, se consacre à assurer l'ajustement, en augmentant les restrictions budgétaires et en concentrant les aides sur les groupes dominants propriétaires du capital.

Alors que la stabilisation des prix est atteinte en 1981, le programme d'ajustement provoque une récession durant plusieurs années et pendant lesquelles l'application, bien que progressive, d'un ensemble de mesures libérales provoque des changements considérables dans le système de régulation économique.

Une première série de mesures concerne l'ouverture commerciale qui, bien que déjà entamée en 1978, augmente progressivement dans les années 1980. Cependant, l'ouverture n'est pas généralisée mais elle établit différents types de mesures tarifaires en lien avec la structure de production nationale. Ainsi, un « contrôle sélectif » des importations est mis en place faisant une distinction entre les marchandises en fonction de leur degré de compétitivité et de leur capacité à générer des devises. Seulement certains biens sont totalement soumis à la concurrence (essentiellement des denrées alimentaires), pendant que d'autres sont placés sous surveillance avec la possibilité d'une libéralisation future. Les biens protégés sont classés selon quatre facteurs: (i) tarifs d'urgence ; ii) tarifs visant la coordination entre les grandes entreprises (incitations pour des fusions, par exemple) ; iii) anti-dumping ; iv) tarifs de compensation (Seo, 2000).

L'ouverture commerciale s'adresse surtout aux biens appartenant au panier de consommation des travailleurs. L'idée est de réduire le niveau du salaire réel à travers l'augmentation de l'offre de produits bon marché. Il s'agit donc davantage d'une libéralisation partielle des importations avec des autorisations d'importation qui ne sont

accordées qu'à un seul monopole public a savoir, la Régie Nationale du Commerce et des Produits Agricoles et Marins.

Une deuxième série de mesures concerne la déréglementation intérieure. Cette dernière modifie les principes d'intervention de l'État dans les secteurs productifs. Comme nous l'avons déjà précisé, dans les années 1970, le modèle d'intervention est sélectif et donne la priorité aux entreprises considérées comme stratégiques. Dans les années 1980, ce modèle passe à un système de distribution de subventions, non-plus basés la distinction des secteurs, mais sur réalisation d'un ensemble de conditions (recherche de rationalisation ; R&D, etc.). Ce changement fait partie des moyens utilisés par le gouvernement pour stopper les accusations de favoritisme envers les grandes entreprises des Chaebols, et selon la nouvelle logique en vertu de laquelle « toutes les entreprises sont considérées comme égales en ce qui concerne le soutien du gouvernement », (Seo, 2000) .

En réalité, l'aide reste concentrée sur les grandes coalitions industrielles. Cependant, les incitations n'ont pas pour but de permettre de réduire les coûts ou d'assurer un certain niveau de marge, mais plutôt d'améliorer la productivité grâce à des programmes d'optimisation des processus productifs (R&D, processus de rationalisation, automatisation de la production, etc.).

Dans ce contexte, « Loi pour le développement industriel » (1986) qui a pour objet le soutien et la promotion de nouvelles techniques donne la priorité aux petites et moyennes entreprises (Ibghy et Al, 1992).

#### *La transformation du régime financier et d'investissement étranger*

En 1981 le principe « d'internationalisation des capitaux » est affirmé par le gouvernement et une politique d'ouverture est adoptée à travers l'augmentation du

nombre de secteurs dans lesquels les acteurs étrangers peuvent investir. La suppression ou l'assouplissement des réglementations imposées sur les investisseurs étrangers est officielle. Des fonds coréens de collecte de capitaux sur les marchés internationaux sont également créés tels que le Korea Funds ou le Korea Europe Funds. Des émissions d'obligations transférables dont l'accès est réservé aux investisseurs étrangers sont également autorisées.

Des mesures permettent également une large ouverture du secteur bancaire aux capitaux étrangers. Les banques transnationales passent ainsi de 9 en 1975 à 33 en 1980 puis à 53 en 1985. Entre 1980 et 1985, ces banques sont capables de réaliser 80% de tous les prêts du secteur financier, ce qui réduit alors les problèmes de dette externe souveraine, à un moment où les équilibres de balance des paiements sont fragilisés.

Pour attirer les banques étrangères, le gouvernement leur accorde des avantages importants tels que la garantie de rendement sur les swaps, l'exemption de l'obligation de pratiquer le crédit dirigé ou encore leur préférence dans la gestion de la liquidité (Ibghy *et al.*, 1992). Toutefois, il faut garder à l'esprit que l'application de ces mesures d'incitation ne dispense pas ces banques des mesures discriminatoires favorisant les banques nationales. Ces mesures discriminatoires ne sont supprimées que très progressivement à la fin des années 1980.

Une série de réformes pour les IDE est proposée en 1983 avec la «Loi sur l'introduction de capitaux étrangers». Cette loi modifie en profondeur les obstacles à la participation du capital étranger dans les entreprises coréennes. Elle suppose par exemple: a) la suppression des restrictions sur la part de la participation étrangère aux entreprises, b) l'élimination des limites sur les investissements dans une entreprise nationale, c) la suppression des limites sur le rapatriement des bénéfices, d) la mise en place d'un système d'accord automatique pour les investissements étrangers en dessous

d'un plafond fixé par la loi, e) l'acquisition d'aides fiscales en fonction de certains critères relatifs à l'amélioration de la compétitivité industrielle nationale (Seo, 2000).

En parallèle de cette libéralisation partielle et dirigée des IDE, une simplification des contrôles se met en place sur les importations technologiques. Ce processus d'allègement des contrôles commence en 1978 au moment de l'adoption du système « d'approbation automatique de technologies étrangères », modifié à deux reprises en 1984 et 1988, quand les avantages fiscaux accordés par l'Etat aux secteurs prioritaires diminuent de façon significative (Ibghy *et al.*, 1992 ; Seo, 2000). En 1995, ce système de contrôle est supprimé pour la plupart des technologies venant de l'extérieur.

Ce processus d'ouverture à l'investissement étranger montre un réel changement dans la stratégie coréenne de développement industriel et met en évidence la nécessité de trouver des partenaires internationaux pour mener à bien le développement du secteur industriel entamé dans les années 1970.

Les changements dans la division internationale du travail requièrent en effet une coopération accrue entre les entreprises et ce dans le but d'avoir un meilleur accès aux nouvelles technologies (Lee, 1995, Salama, 2012). Les entreprises coréennes ayant besoin d'entrer dans une nouvelle phase de développement consistant à l'approfondissement vertical de l'appareil productif il est nécessaire de leur donner plus de liberté afin qu'elles disposent d'un plus grand éventail de technologies modernes et d'équipements sophistiqués (Pluchart, 1999 ; Seo, 2000).

L'accent mis sur l'accès à la technologie s'explique par une spécialisation de l'économie coréenne vers les industries lourdes. Or, dans ces secteurs les gains de compétitivité sont essentiellement « hors coût », autrement dit, ils passent par la différenciation technologique (Salama, 2012). La structure économique du pays a donc



plus besoin d'une compétitivité résultant d'une forte incorporation de technologies dans les secteurs de pointe que de la diminution du coût du travail (Pluchart, 1999).

Cependant, il convient de noter que l'accent mis sur les améliorations des technologies afin d'obtenir une amélioration de la compétitivité, ne permet pas d'alléger la pression du coût du travail (Seo, 2000). En effet, pendant cette période, la répression des organisations syndicales s'aggrave, la plupart des dirigeants syndicaux sont emprisonnés et on ordonne la dissolution des directions régionales des syndicats de l'industrie. De même, on exige le licenciement des dirigeants syndicalistes figurant sur une liste du gouvernement. Le taux de syndicalisation passe ainsi de 25% de 1980 à 15% en 1983 (Seo, 2000).

Jusqu'à la fin des années 1970, de monopoles puissants se forment dans le pays, de sorte que les capitaux venant des IDE ne peut conduire à un contrôle des entreprises coréennes sur les marchés intérieurs, mais entraîne plutôt la collaboration des entreprises étrangères avec les grandes entreprises locales (Chang, 2006).

#### *Le succès exportateur et la montée en puissance des Chaebols*

Concernant la libéralisation économique, on constate que trois objectifs guident l'ensemble des mesures sous le régime de Chun. Tout d'abord, il cherche à rationaliser le système de subventions attribuées par l'État afin d'assurer un meilleur équilibre des finances publiques. Ensuite, il instaure une baisse des coûts salariaux, non seulement par la répression des organisations de travailleurs, mais aussi par des importations d'aliments, la libre circulation de la main-d'œuvre étrangère et la délocalisation des entreprises (Ibghy *et al.*, 1992 ; Seo, 2000). Enfin, la libéralisation est destinée à mettre en place une restructuration des secteurs productifs, afin de rationaliser les capacités établies dans différents secteurs industriels. Celui-ci est réalisé en encourageant la

modernisation technologique, en facilitant la disponibilité de nouvelles sources de capital et en sollicitant des partenariats et des capitaux étrangers. Tout cela laisse place à un nouveau régime de régulation totalement différent de celui existant dans les années 1970.

Après 1984, la situation macroéconomique de la Corée du Sud s'améliore (Tableau 10) et le taux de croissance économique remonte à un niveau proche de 10% ; le processus de modernisation des secteurs de pointe dans la chimie et la sidérurgie est un succès et cela permet à la Corée du Sud de prendre son autonomie face aux importations. Le pays réussit à approvisionner son industrie d'exportation, même en période de fluctuations des prix sur les marchés mondiaux des produits intermédiaires et de base.

**Tableau 10. Principaux indicateurs économiques 1980-1996.**

Indicateurs économiques clés	1980s		1990 - 96			
	1980	1986	1989	1990	1993	1996
Revenu National par tête (US\$)	1,645	2,643	5,418	6,147	8,177	12,197
Taux de croissance du PIB réel (%)	-1,9	12,2	6,8	9,3	6,3	7,2
Compte courant (Million US\$)	-6,8	2,8	4,2	-2,4	2,0	-23,8
Balance commerciale (Million US\$)	-6,6	2,1	2,8	-3,3	3,0	-16,7
Exportations	15,0	31,2	57,9	59,9	80,8	124,4
Importations	21,6	29,0	55,1	63,1	77,8	141,1
Balance des invisibles (Million US\$)	1,3	2,3	1,3	0,5	-1,1	-4,8
Taux de croissance de l'investissement domestique (%)	33,0	30,5	35,3	38,0	36,0	38,1

Source : BOK.

Au cours de cette décennie, la croissance moyenne est de 8,5% alors que les exportations augmentent de 17,7% par an, beaucoup plus rapidement que les importations qui augmentent seulement de 11,7% par an, permettant à l'économie d'accumuler un excédent du compte courant s'élevant à 4,2 % du PIB à 1989. Cela permet une croissance annuelle du revenu par habitant de 12,4 % au cours des années 1980 (BOK, 2014).

En parallèle, la coopération diminue entre l'État et les entreprises. D'une part, l'État reste en retrait dans les processus d'accumulation du capital et, d'autre part, il accorde plus d'initiatives aux acteurs privés. Ainsi, que sous le général Park, l'Etat administre toutes les recherches en électronique au sein des trois grands instituts de recherche qu'il a créés, dans les années 1980, les grands Chaebols tels que Samsung, Hyundai et Goldstar, lancent leurs propres programmes de Recherche et de Développement (Chang, 2003).

Ainsi, les années 1980 laissent place à un nouveau rôle de l'État dans le développement économique, beaucoup moins axé sur la planification de la croissance des exportations et davantage sur la préservation d'un environnement macro-économique propice à la croissance (BOK, 2014).

*Les années 1990 : l'accélération du processus de libéralisation financière, la crise de 1997 et la réforme corporative des Chaebols*

Pendant les années 1990, l'économie coréenne accélère son processus de libéralisation financière, offrant plus d'avantages aux investisseurs internationaux pour qu'ils placent leurs capitaux aussi bien dans les entreprises coréennes que dans le système financier à travers des investissements de portefeuille. Par ailleurs, une plus grande liberté est donnée aux entreprises coréennes pour qu'elles puissent accéder à des emprunts internationaux (Chang, 1999).

Tout ce processus suppose une augmentation rapide de l'endettement extérieur durant les 5 premières années des années 1990. Celui-ci atteint des taux de croissance de plus de 30 % par an durant les années antérieures à la crise de 1997. Tel que le montre le tableau 11, l'endettement extérieur augmente considérablement à partir de 1993 et particulièrement l'endettement à court terme, qui à partir de 1990, représente plus de

40% de la dette extérieure totale. En 1996, juste avant la crise, celui-ci atteint un niveau alarmant de 58.3 % de l'endettement global du pays.

La grande affluence de capitaux à court terme entraîne une réévaluation de la monnaie nationale et diminue de manière considérable la capacité des autorités à lutter contre le déficit du compte courant apparu depuis la fin de l'année 1994 (Tableau 11).

Bien que la situation commerciale extérieure se détériore pour des raisons cycliques relatives à la chute des prix de l'un des principaux produits électroniques exportés par la Corée du Sud (la puce de 64 mégas), la situation déficitaire ne peut pas être améliorée par une dévaluation alors qu'au contraire le won a tendance à gagner de la valeur face au dollar au cours de cette période (2.46 % d'appréciation en 1994 et 1.81 % en 1995) . Dès lors, le déficit commercial passe de 1% du PIB en 1994 à 5 % en 1996, montrant clairement les effets pervers de l'ouverture financière sur les conditions d'échange (Chang, 2003).

**Tableau 11. Profil de la dette extérieure de la Corée du Sud - 1980-1997**

<i>Années</i>	<i>Dette totale (millions de dollars)</i>	<i>Ratio de la dette à court terme (%)</i>	<i>Dette extérieur / PIB (%)</i>	<i>Ratio du service de la dette.</i>
1980	27,170	34,5	44,4	13,3
1981	32,433	31,5	49,0	14,3
1982	37,083	33,5	52,0	16,2
1983	40,378	30,0	50,8	15,7
1984	43,053	26,5	49,5	16,5
1985	46,762	23,0	52,1	18,7
1986	44,510	20,8	42,3	20,8
1987	35,563	26,1	27,6	29,6
1988	31,150	31,4	18,0	13,8
1989	29,368	36,8	13,9	9,7
1990	31,700	45,3	13,3	8,0
1991	39,135	44,0	13,9	4,6
1992	42,819	n.a.	n.a.	n.a.
1993	43,870	43,7	12,7	n.a.
1994	56,850	n.a.	14,2	n.a.
1995	78,439	n.a.	16,1	5,4
1996	104,695	58,3	20,2	5,8
1997	120,800	n.a.	25,5	n.a.

*Sources:* Economic Planning Board et Bank of Korea.

En réalité, contrairement au passé, la réévaluation du won est acceptée par les

entrepreneurs coréens puisque son effet négatif sur la perte de compétitivité est compensé par l'effet positif sur le coût de la dette extérieure récente (Chang, 2003). Cet élément explique pourquoi les grandes entreprises coréennes n'exercent pas de pression en faveur d'une dévaluation (Chang, 1999). Une dévaluation augmenterait le prix de la dette en fragilisant les équilibres financiers des entreprises. En conséquence, la libéralisation financière diminue l'efficacité de la politique de change en tant qu'outil comblant les déficits commerciaux d'origine cyclique.

En juillet 1997, la crise financière apparaît dans les pays du Sud-est asiatique, tout d'abord en Thaïlande avec une forte dévaluation de la monnaie locale (le baht), puis le phénomène s'étend à l'Indonésie. Avec un déficit du compte courant de 5 % du PIB et une structure de la dette extérieure constituée à plus de la moitié de crédits à court terme, la crise du sud-est asiatique se propage à l'économie coréenne. À la fin de l'année 1997, les réserves internationales coréennes s'effondrent et suite à un épisode spéculatif d'une semaine, le won perd près de 30 % de sa valeur. Le gouvernement coréen est contraint de faire appel au FMI pour un prêt de sauvetage.

Le prêt du FMI implique la mise en place d'un programme d'ajustement et des réformes structurelles radicales. Entre autres conditions il y a l'obligation d'une libéralisation complète des marchés de biens et de services et, plus encore, des marchés financiers et de capitaux. Il est réclamé le retrait de toutes les barrières d'importations existantes et la suppression des subventions que le gouvernement continue à octroyer aux entreprises exportatrices. Le marché de change doit s'ouvrir, il doit être mis fin aux restrictions sur la participation des capitaux étrangers dans les entreprises nationales et à l'accès au marché obligataire. Le FMI exige également de retirer les limitations à l'endettement extérieur pour les entreprises et les institutions financières coréennes (Chang, 2003).

Toutes ces mesures libérales font partie du cœur de croyances du FMI et le contexte de crise de l'économie coréenne devient une opportunité importante pour imposer des changements radicaux (Chang, 1999).

En fait, le processus de libéralisation avait commencé dans années 1980, après l'arrivée au pouvoir du général Chun où un certain nombre de mesures progressives d'ouverture des marchés ont été entreprises. Mais c'est seulement à la signature de l'accord entre le FMI et la Corée du Sud, dans le contexte de la crise de 1997, que l'économie coréen a connu une ouverture radicale aussi bien sur le plan commercial, monétaire que sur le plan financier.

Un des éléments les plus importants du programme négocié avec le FMI est celui de d'une modification de l'organisation des Chaebols. À cet égard, le FMI met en avant le manque de transparence des structures corporatistes coréennes. C'est pour cette raison que le FMI a conditionné son aide à la mise en place d'importantes modifications dans les pratiques corporatives des Chaebols. De ce fait, suite à l'accord avec le FMI, le gouvernement de Kim Dae Jung (1998-2003) interdit les transactions financières entre des entreprises appartenant au même Chaebol, il encourage également ces groupes à se spécialiser dans certaines activités et à revendre les entreprises ne faisant pas partie de ce noyau de spécialisation. De plus, il a été demandé aux Chaebols de diminuer radicalement leur ratio de dette à capital (Chang 2003).

Il est évident que les réformes adoptées avec par le FMI poussent à modifier des éléments essentiels des mécanismes de gestion ayant permis une croissance industrielle rapide des conglomérats. Ainsi, les réformes sollicitées par le FMI visent essentiellement à modifier le noyau du modèle d'industrialisation coréen et cela a des effets notables sur la croissance à long terme pendant les années suivantes.

### *Gestion de la crise et transition vers un régime de croissance moins dynamique*

Les mois qui suivent la crise coréenne et la mise en place du programme du FMI sont marqués par de profonds bouleversements. Devant la fuite des capitaux étrangers et l'augmentation soudaine des taux d'intérêt, le système financier coréen connaît une période de « credit crunch » et de faillites industrielles (Chang, 1999). Face à cette situation, les investisseurs étrangers, encore présents dans le pays, commencent à retirer leurs capitaux afin de limiter leurs pertes. Les entreprises du secteur industriel exportateur sont fortement touchées par la diminution de la demande extérieure des pays de la région souffrant eux aussi de la fuite des capitaux internationaux. Cela conduit à une réduction immédiate des importations (36,6 % au cours du premier semestre 1998) qui, bien qu'elle permette de retrouver un certain équilibre de la balance des paiements, s'avère très coûteuse en termes de contraction de l'activité économique (-5,4 %) (BOK, 2014).

Comme on peut le voir dans le tableau 12 ci-après, en 1988 le PIB par habitant chute de près de 35%, les exportations diminuent de 5 milliards de dollars, l'investissement baisse de 10 points en pourcentage par rapport à l'année précédente et le taux de chômage triple. Cependant, l'année suivante, l'économie connaît une relance inespérée et obtient un taux de croissance annuelle de 10,7 %.

Il serait exagéré d'affirmer que cette relance est le résultat de la mise en place du programme d'ajustement. Elle est plutôt le résultat de l'abandon des mesures d'austérité appliquées dans les premiers mois de l'intervention du FMI et de l'introduction de modifications importantes de son programme dans la seconde moitié de l'année 1998.

**Tableau 12. Principaux indicateurs économiques de la Corée du Sud  
1997-2000**

<b>Indicateurs économiques clés</b>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>
Revenu National per capita (US\$)	11,176	7,355	9,438	10,841
Croissance du PIB réel (%)	5,8	-5,7	10,7	8,8
Compte courant (Million US\$)	-10,3	40,1	21,6	10,4
<b>Balance commerciale (Million US\$)</b>	<b>-6,2</b>	<b>39,5</b>	<b>25,3</b>	<b>15,6</b>
Exportations	132,4	127,5	136,0	169,5
Importations	138,6	88,0	110,8	153,9
<b>Balance des invisibles (Million US\$)</b>	<b>-1,4</b>	<b>2,8</b>	<b>0,9</b>	<b>-1,0</b>
Taux de croissance de l'investissement domestique (%)	35,6	25,2	29,1	30,7
Taux d'épargne (%)	34,6	36,6	34,6	33,0
Prix à la consommation (%)	4,4	7,5	0,8	2,3
Taux de chômage (%)	2,6	7,0	6,3	4,1

**Source** : BOK.

En effet, la Corée du Sud prend conscience que le programme d'ajustement du FMI aurait empêché le retour d'une croissance à court terme en raison de la montée du taux d'intérêt, qui aurait provoqué la détérioration de l'équilibre financier des entreprises, entraînant une augmentation des crédits non payés dans le système financier. Face à l'éventualité d'une crise de paiements, le gouvernement modifie le plan d'ajustement et applique une politique beaucoup plus expansionniste, aussi bien en termes monétaires que fiscaux. C'est ainsi qu'au cours de l'année 1998, afin de gérer au mieux la crise, la Banque de Corée décide de mettre fin à la politique de taux d'intérêt élevés contrairement aux recommandations du FMI. Elle diminue progressivement les taux jusqu'à parvenir à des niveaux de taux d'intérêt très bas à la fin de l'année 1998 (BOK, 2014)<sup>45</sup>. Simultanément, en septembre de la même année, face à la grande fragilité du système financier et en raison de la montée en puissance de créances douteuses, le gouvernement décide de mettre en place un plan de recapitalisation des banques de près de 50 milliards de dollars (Chang, 2003). Cette introduction de fonds dans le capital des banques permet d'éviter une aggravation de la crise financière et permet au secteur industriel de refinancer ses dettes et de reprendre la croissance de la production.

<sup>45</sup> « from the second half of 1998, the Korean economy was supported by low interest rates it had never experienced before » Chang, 2003, P. 81.



A la fin de l'année 1998 (en novembre), on constate que les flux de capitaux étrangers reviennent vers la Corée du Sud quand des signes de rétablissement apparaissent et que les investisseurs reprennent confiance. En tenant compte du fait qu'avant la crise, les flux d'investissements étrangers sont à un niveau élevé, la montée en puissance des flux à la fin de l'année 1998 constitue plutôt un retour à la tendance et ne semblent pas être le résultat de la promesse d'un profond changement des structures économiques souhaité par le FMI. Il semblerait plutôt que ce soit le programme keynésien d'intervention de la Banque Centrale qui soit au cœur des performances macroéconomiques et non pas les mesures d'austérité du FMI (Chang, 2003).

Cependant, même si la politique d'ajustement conjoncturelle est rapidement stoppée, l'ensemble des réformes structurelles qui sont proposées par le FMI sont effectivement appliquées, ce qui ne manque pas d'avoir un impact durable sur la croissance de long terme de l'économie coréenne (Tableau 13).

**Tableau 13. Principaux indicateurs économiques de la Corée du Sud  
2001-2012**

<b>Indicateurs économiques clés</b>	<b>2001</b>	<b>2004</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
Revenu National per capita (US\$)	11,18	15,89	23,03	20,46				
Croissance du PIB réel (%)	0	8	3	3	18,303	22,170	24,302	24,696
Compte courant (Million US\$)	4,5	4,9	5,5	2,8	0,7	6,5	3,7	2,3
Balance commerciale (Million US\$)	2,7	29,7	11,8	3,2	33,6	28,9	18,7	50,8
Exportations	9,8	39,3	32,8	12,2	47,8	47,9	29,1	49,4
Importations	146,4	256,0	382,8	132,9	363,9	463,8	587,1	603,5
Balance des invisibles (Million US\$)	136,6	216,8	350,0	420,7	316,1	415,9	558,0	554,1
Taux de croissance de l'investissement domestique (%)	-2,4	-5,2	-13,2	-6,5	-9,6	-14,2	-12,3	-5,2
Taux d'épargne (%)	31,9	32,3	32,8	33,0	28,6	32,1	32,9	30,8
Prix à la consommation (%)	32,4	35,5	33,2	32,9	32,9	35,0	34,6	34,2
Taux de chômage (%)	4,1	3,6	2,5	4,7	2,8	3,0	4,0	2,2
	3,8	3,5	3,0	3,2	3,6	3,7	3,4	3,2

Source : BOK.

À partir de l'année 2000, une nouvelle période apparaît, caractérisée par des taux de croissance moyenne relativement faibles par rapport à ceux des années 1970 et 1980. Ce nouveau régime de croissance se met en place dans un contexte de libéralisation totale du commerce extérieur et du compte de capital, ainsi que celui d'une restructuration des groupes industriels encouragés à diminuer leur endettement, à abandonner les pratiques

de garanties interentreprises (cross payment guarantees) et à chercher une re-concentration progressive de leurs activités.

Malgré un taux de croissance faible, l'économie coréenne reste l'une des plus dynamiques de l'OCDE, à tel point qu'en 2006, elle dépasse le niveau des 20.000 dollars de revenu par habitant (BM, 2010) <sup>46</sup>. Cependant, elle doit faire face à de nouveaux problèmes encore jamais rencontrés pendant son processus d'industrialisation. Les prix immobiliers flambent, ce qui alimente l'endettement des ménages et a des effets négatifs sur la stabilité financière (le BOK, 2014). Par ailleurs, le taux de croissance faible et l'impossibilité de l'appareil productif à garantir une intégration rapide de la population active donnent lieu à une augmentation du taux de chômage, notamment chez les plus jeunes (BOK, 2014). Par ailleurs, même si l'économie parvient à maintenir des excédents du compte courant et des réserves de change, les fluctuations du taux de croissance mettent en évidence que le système de régulation basé sur une libéralisation plus grande de l'économie affaiblit la dynamique de croissance de long terme et expose la performance économique aux aléas de la conjoncture financière internationale.

---

<sup>46</sup> En 1995, l'économie coréenne avait dépassé la barrière des 10 000 dollars de revenu par habitant.



---

## **CHAPITRE III**

# **LE CHANGEMENT STRUCTUREL EN COLOMBIE : UN PROCESSUS D'INDUSTRIALISATION AVORTE**

---

Le changement structurel qui caractérise le développement de la Colombie depuis les années cinquante peut être compris comme une succession de trois épisodes de transformation de l'appareil productif et de modifications de la structure sociale et démographique. Chacune d'elles se caractérise par des logiques propres d'accumulation du capital et de configuration institutionnelle.

Une première période, allant de 1950 à 1970, est marquée par la mise en place d'un ensemble coordonné de mesures étatiques qui ont pour objectif d'accélérer et d'approfondir la politique de substitution des importations du pays. Dans ce cadre, un grand ensemble de mesures interventionnistes et protectionnistes se met en place, soutenu par une alliance politico-économique comprenant les acteurs du secteur du café (principal fournisseur de devises étrangères) et les organisations patronales de l'industrie (Misas, 2001 ; 2002). Cependant, même si on observe les effets positifs de ces politiques sur les activités industrielles, vers la fin des années 1960, les limites de la politique de substitutions des importations apparaissent : un manque chronique de devises due à une forte demande de biens importés, un fort taux de chômage dans les milieux urbains ainsi que des pressions inflationnistes (Bejarano, 1974 ; Kalmanovitz, 1976).

La deuxième période, située entre les années 1968 et 1990, est caractérisée par une forte volonté des autorités publiques à promouvoir et diversifier les exportations. Même si le pouvoir en place ne rencontre que peu de succès au niveau de l'inflation, il tente de diminuer la création monétaire destinée à financer l'accumulation du capital en collectant des fonds sur les marchés financiers internationaux. La politique de promotion des exportations et une participation plus large des capitaux étrangers à l'appareil productif industriel modifient la dynamique d'accumulation du capital de manière significative.

En 1982, la crise de la dette éclate en Amérique Latine et les possibilités de financements externes disparaissent dans toute la région. Le système financier colombien souffre alors d'une crise sévère et d'un manque de capitaux. Cependant, à l'inverse des pays voisins, la solvabilité extérieure du pays se maintient en grande partie grâce à d'importantes réserves de change obtenues dans la deuxième moitié des années 1970. Jusqu'à la fin des années 1980, des programmes d'ajustement structurel sont appliqués par la Colombie comme dans toute la région. Ils conduisent à des réformes institutionnelles visant à la libération des marchés. En Colombie, cette troisième période qui a lieu sous le gouvernement de Virgilio Barco (1986-1990) voit se mettre en place de nouvelles mesures libérales. Elles sont approfondies et systématisées sous le gouvernement de Cesar Gaviria (1990-1994). Les transformations s'opèrent à tous les niveaux de la vie économique et conduisent à un profond changement du mode de régulation de l'économie colombienne. On met, entre autre, fin à la longue période d'industrialisation par substitution des importations des années 1950.

Cette longue période d'industrialisation voulue par l'Etat qui a duré quatre décennies (1950-1990) a conduit à des bouleversements profonds au niveau des structures sociales et productives colombiennes. Cependant, ces transformations se sont faites avec un taux de croissance certes stable mais relativement bas (Misas, 2001). La Colombie n'a ni connu de taux de croissance négatifs pendant la phase d'industrialisation, ni de fluctuations brutales des principaux agrégats macroéconomiques jusqu'à la fin des années 1980. En effet, si on compare la Colombie avec d'autres pays d'Amérique Latine tout au long de la période, elle a eu la croissance économique annuelle la plus élevée mais qui n'est que de 4,7%. Cependant, elle connaît une volatilité moindre de sa croissance avec des taux d'inflation plus bas (Corchuelo, 2001). Comme nous le

verrons, l'ouverture du pays tant au niveau des marchés des biens que des capitaux conduit le pays vers une période de fortes fluctuations de ses principaux agrégats macroéconomiques.

Même si la croissance est stable et présente un taux positif, elle ne permet jamais d'absorber la quantité de main d'œuvre disponible et une grande partie de celle-ci se retrouve donc dans les secteurs informels urbains. De même, les taux d'investissements et d'épargne restent proches de 18 à 20% du PIB (Flórez, 2001), ce qui est loin des niveaux qui ont garanti aux pays du Sud-est asiatique une meilleure insertion sur les marchés internationaux. Pour finir, le rythme du changement technologique est également limité et ne permet pas de rattrapage technologique. La production nationale tend à être peu « moderne » par rapport aux standards internationaux. Le commerce extérieur colombien est peu diversifié et reste centré sur les exportations de matières premières telles que le café<sup>47</sup>.

#### **SECTION 1 - 1950/1970 : LA PERIODE DE SUBSTITUTION DES IMPORTATIONS**

À la fin des années 1940, une fois la Seconde Guerre Mondiale terminée et avec la réouverture des marchés internationaux, la Colombie, comme d'autres pays d'Amérique Latine, poursuit et renforce sa politique de substitution des importations et ce pour de nombreux secteurs de biens de consommation et de matières premières.

Cette politique s'explique par la conjonction de plusieurs facteurs favorables apparus depuis le début du siècle. En premier lieu, l'économie du café permet, pour la première fois dans le pays, une croissance stable des revenus et donc de la demande intérieure. Pendant cette période, le café représente la première source de production grâce à une demande soutenue et croissante sur les marchés internationaux. Le revenu généré par le

---

<sup>47</sup> A leur niveau le plus élevé, dans les années 1984-1988, ces exportations représentent 36 % des exportations colombiennes, tandis que les exportations de matières premières représentent environ 70 % du total (Pineda, 1991).

secteur du café permet de garantir une croissance soutenue du marché intérieur ainsi qu'une augmentation de la capacité importatrice du pays. Ces deux facteurs sont essentiels à l'émergence d'une industrie naissante dans les secteurs de biens de consommation pendant les premières décennies du 19<sup>ème</sup> siècle, (Arrubla, 1976 ; Machado, 2001).

En deuxième lieu, la crise mondiale de 1929 a des impacts importants sur l'économie colombienne puisque, de manière indirecte, elle encourage la croissance de l'industrie nationale. En particulier, la chute de la bourse américaine, l'implosion du système de l'étalon-or et la dévaluation de la livre sterling entraînent des difficultés dans les économies périphériques. Dans le cas colombien, cela conduit à une fuite rapide des capitaux et à la perte de devises. Le gouvernement Olaya Herrera (1930-1934) met alors en place un contrôle strict des importations et dévalue la monnaie locale. Les deux mesures relancent l'activité industrielle puisqu'elles limitent l'importation de biens manufacturés et justifient totalement la mise en place de la politique de substitution des importations avec une production locale qui, par conséquent, augmente (Giraldo, 1994).

En troisième lieu, les restrictions au commerce international et la fermeture aux marchés internationaux durant la Deuxième Guerre Mondiale conduit à une pénurie de devises qui réduit la capacité d'importation et rend nécessaire la production de biens manufacturés, jusqu'alors importés par le pays.

La conjonction d'une forte demande intérieure provoquée par la hausse des revenus du café et un environnement international favorable à une politique de substitution des importations permet l'émergence d'un appareil industriel qui représente déjà 14,8% du PIB (Tableau 14) et permet l'apparition d'une nouvelle classe d'industriels locaux à la fin des années 1940.



**Tableau 14. PIB réel de la Colombie par secteurs d'activités (%)**

<i>Secteur</i>	<i>1945</i> <i>1949</i>	<i>1950</i> <i>1954</i>	<i>1955</i> <i>1959</i>	<i>1960</i> <i>1964</i>	<i>1965</i> <i>1969</i>	<i>1970</i> <i>1974</i>	<i>1975</i> <i>1979</i>	<i>1980</i> <i>1984</i>	<i>1987</i>	<i>1988</i>
Agriculture	40,5	33,6	31,3	28,9	26,6	23,9	23,4	22,5	21,5	21,6
Exploitation minière	2,8	3,2	3,2	3,1	3,0	2,3	1,4	1,4	4,6	4,5
Fabrication industrielle	14,8	17,4	19,4	20,6	21,1	22,5	22,9	21,4	21,2	20,8
Construction	3,4	2,8	3,4	2,9	3,2	3,6	3,3	3,6	3,9	3,8
Secteur Tertiaire (Services)	38,6	42,9	42,7	44,5	46,0	47,8	49,1	51,0	48,4	49,4
Commerce		10,4	9,8	9,0	9,9	10,4	10,4	9,8	9,4	11,6
Services Financiers	11,6	3,5	4,0	5,0	5,6	6,5	6,8	7,7	6,8	7,6
Transports	4,9	6,6	6,9	6,9	6,9	7,3	7,9	8,1		
Communications		0,3	0,4	0,5	0,7	0,8	1,0	1,5	9,9	9,8
Électricité, Gaz Et Eau	0,5	0,3	0,4	0,6	0,7	0,8	0,9	1,0		
Gouvernement	6,1	7,3	6,9	7,1	7,0	7,2	7,3	8,2	8,5	8,9
Serv. Professionnel		7,8	7,6	7,3	7,2	7,3	7,8	7,7	7,0	4,6
Location Logement	15,5	6,7	6,7	7,3	8,0	7,5	7,0	7,0	6,8	6,9
	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

*Source:* José Antonio Ocampo et DANE. Pris de Pineda (1991)

Cette classe d'entrepreneur fait pression auprès de la classe dirigeante pour que des politiques protectionnistes se mettent en place une fois la Deuxième Guerre Mondiale terminée. Elle souhaite éviter que l'appareil productif naissant soit confronté à la concurrence de produits manufacturés provenant d'économies plus avancées. Comme les politiques de limitation des importations se mettent en place dans d'autres pays de la région dans lesquels l'industrialisation est toutefois à des stades avancés, cela renforce les aspirations protectionnistes de la nouvelle classe industrielle et ce, d'autant plus qu'elles sont soutenues à la fois par plusieurs partis politiques et gouvernements mais aussi justifiées par les discours économiques de la CEPAL<sup>48</sup>.

Ces discours conduisent la majorité des gouvernements Latino-américains de la période d'après-guerre à mettre en place des politiques industrielles protectionnistes et interventionnistes afin de stimuler leurs industries.

<sup>48</sup> Voir sur ces points les travaux de Bielschowsky (2009).

*L'interventionnisme d'Etat conforté par les discours de la CEPAL.*

En Colombie au début des années 1950, un ensemble de réformes est mis en place pour assurer l'accumulation du capital et l'approfondissement du processus de substitution des importations, d'abord dans le secteur des biens de consommations puis dans celui des biens intermédiaires. Ces réformes s'appuient sur les travaux de deux missions internationales d'experts venues en Colombie à la fin des années 1940 et qui avaient pour objectif la modernisation de l'économie colombienne.

Pendant la période de l'après-guerre, il existe un certain consensus au niveau international quant à la nécessité de soutenir l'industrie et l'urbanisation dans les pays en développement, de sorte que la FED (1949) et, par la suite la BIRD (devenue ensuite la Banque Mondiale en 1951), via ses groupes d'experts suggèrent à la Colombie un ensemble de politiques économiques interventionnistes afin d'atteindre ces objectifs (Hugon, 2010). A cet égard, la FED soutient la Banque de la République Colombienne dans le cadre de sa politique monétaire et de la gestion des réserves de change lorsqu'elles sont orientées non seulement vers des objectifs de stabilité macroéconomique mais surtout vers des objectifs de promotion de l'industrie.

A la fin des années 1940, au niveau des institutions politiques nationales, une alliance tripartite se met en place entre les groupes dirigeants de l'économie du café, les élites des deux partis politiques traditionnels et la classe industrielle naissante afin de soutenir l'intervention de l'État qui accepte de promouvoir des mesures de protection et de soutien à la production nationale. La compréhension des liens au sein de ce *bloc hégémonique* constitué des principaux producteurs de devises étrangères, des détenteurs du pouvoir politique et des principaux détenteurs du capital est essentielle pour expliquer pourquoi le modèle de substitution perdure sur le long terme (Misas, 2001).

En effet, cette alliance qui se maintient au pouvoir pendant quatre décennies (1950-1990) alors que le café reste le principal produit d'exportation du pays explique la stabilité singulière du régime d'accumulation colombien (Corchuelo, 2001).

La politique de substitution des importations qui se met en place à partir de ce compromis permet à l'État de garantir la stabilité des revenus des producteurs de café à travers le *Fond National du Café*. Ce dernier a pour fonction de compenser les fluctuations internationales du prix du grain. En retour, les producteurs de café permettent à l'État d'attribuer des devises de façon discrétionnaire afin que les entrepreneurs non agricoles puissent importer les machines et les biens intermédiaires nécessaires au processus d'industrialisation.

En termes de politique économique, il la politique de substitution des importations comme stratégie de développement colombien repose alors sur trois piliers : a) une forte protection de la production nationale face aux importations et aux investissements étrangers ; b) l'allocation centralisée des réserves de change ; c) le financement de l'accumulation du capital par création monétaire et par canalisation des ressources par l'État vers les secteurs productifs.

La protection s'effectue à travers des mécanismes tarifaires et non-tarifaires (comme les quotas, les licences et les interdictions sur les importations) qui empêchent l'entrée des marchandises que l'industrie nationale est en mesure de produire et encouragent l'importation des intrants et des biens d'équipement nécessaires à leur production.

Concernant la gestion des devises, elle se réalise grâce à un contrôle strict des changes par la Banque de la République. Elle contrôle à la fois le marché monétaire et la redistribution des devises aux importateurs. Dans ce système, les barrières douanières remplissent un double rôle : protéger l'industrie nationale de la concurrence étrangère mais aussi rationaliser l'utilisation des devises en privilégiant certaines importations.

Le troisième pilier de la politique économique, entre les années 1950 et 1970 est le financement de l'accumulation du capital par l'orientation du crédit par l'État. Cette pratique au cœur du système monétaire et financier requiert ici une analyse approfondie.

*Un régime monétaire et financier visant le développement industriel*

Le rôle de la Banque de la République, à sa création en 1924, est officiellement limité au bon fonctionnement du marché monétaire. Et, même si dans les années 1930, la situation internationale et le besoin de soutenir les secteurs industriels l'ont conduit à une pratique plus souple vis-à-vis du financement de la nation, elle n'a jamais vraiment joué de rôle dans le développement industriel. Une mesure fondamentale concernant le financement de l'accumulation du capital est donc prise en 1950, lorsqu'à la suite des recommandations de la FED (1949) et de la BIRD (Banque mondiale, 1951), la Banque centrale colombienne est chargée de développer la production industrielle (Misas, 2002). Au cours des années suivantes, cette réforme (Décret 756 de 1951) conduit à une utilisation régulière de l'émission monétaire pour financer la production industrielle, ainsi qu'à la mise en place de mécanismes permettant de canaliser l'épargne collectée par le système financier et de le rediriger vers l'investissement dans les secteurs productifs.

Ainsi, les ressources d'émission de la Banque de la République sont placées dans un fonds qui a pour fonction de les mettre à disposition des banques qui accordent ensuite les crédits à des secteurs spécifiques de l'économie à des taux d'intérêt avantageux. Parmi les secteurs qui ont bénéficié de ces fonds, on retrouve le secteur agricole (et en particulier les secteurs d'élevage et d'agriculture), l'industrie alimentaire, le textile et, après les années 1960, les secteurs des produits chimiques et des produits industriels en plastique (Misas, 2002).

Ce système de « réescompte » est rendu possible grâce un compromis entre l'État et les banques privées qui permet aux établissements de crédit prêtant de la monnaie à long terme d'obtenir des ressources auprès de la Banque centrale à de faibles taux d'intérêts. Par ce système, les banques n'utilisent pas leurs fonds collectés à court terme pour financer l'économie et dégagent un taux d'intermédiation favorable. Par ailleurs, ce système permet d'ouvrir des lignes de crédit à moyen et long termes nécessaires au soutien des projets industriels.

Tout au long des années 1950, l'État tente de mettre en place des mécanismes de canalisation de l'épargne vers certaines catégories d'investissements. Tout d'abord, il met en place « l'emprunt obligatoire » consistant à forcer les banques à diriger une partie de leur portefeuille de prêts à moyen et long terme vers des activités économiques prédéterminées. Ce système échoue en raison de la défiance des banques commerciales vis-à-vis de cette pratique car elles étaient incapables d'identifier clairement les destinataires finaux des prêts.

L'Etat généralise le régime d'investissements forcés déjà existant pour le financement des banques publiques de développement depuis les années 1930 (Caisse Agraire, Banque Centrale Hypothécaire, etc.). Ce mécanisme consiste à l'émission de titres publics à long terme qui ont un rendement inférieur à celui des investissements à court terme cependant les banques commerciales sont obligées de les acquérir.

En parallèle, l'Etat créé un ensemble d'institutions financières de développement sectoriel qui vient s'ajouter à celles mises en place dans les années 1930 sur le modèle des banques publiques de développement. Ces institutions jouent un rôle important dans le processus d'allocation des ressources vers l'investissement productif à moyen et long terme, en comblant notamment l'absence de marchés de capitaux privés.

En 1957, pour développer les logiques et les mécanismes de marché dans le secteur financier l'Etat créé les Corporations Financières qui sont des institutions chargées d'encourager la collecte de fonds à travers une grande variété de mécanismes financiers à moyen et long terme. Cette collecte a par but de diminuer le montant des ressources issues de l'émission monétaire dans le total de ressources destinées à l'investissement productif. Cependant, les intermédiaires financiers réagissent avec beaucoup de retenue face à cette initiative alors que les marchés répondent de manière négative à la collecte de fonds des Corporations Financières de sorte qu'elles finissent également par dépendre du système de réescompte de la Banque Centrale pour leur propre fonctionnement.

*La politique de substitution des importations et les transformations de la structure productive*

À la suite des mesures interventionnistes, plusieurs changements importants se mettent en place et modifient la structure économique du pays. En premier lieu, la participation de l'État à la création de richesses augmente pour la première fois depuis des décennies, passant de 5% du PIB au début des années 1950, à 8% au milieu des années 1960 (Flórez, 2001). Cette tendance, bien qu'elle soit plus lente que dans d'autres pays de la région, marque une période de rupture suite à une longue tradition d'un État fragile et peu présent, héritée du 19<sup>ème</sup> siècle (Misas, 2002)<sup>49</sup>. Avec la croissance du rôle et de la place de l'État, une bureaucratie se développe. Elle est chargée de la

---

49 En Colombie c'est seulement à la fin du 19<sup>ème</sup> siècle que le gouvernement peut se constituer un budget au sens propre. Auparavant, le Trésor Public était soumis à de multiples chocs causés par les différentes guerres civiles qui suivirent l'indépendance du Royaume d'Espagne, après 1819. La Banque Centrale, pour sa part, n'est créée que dans les années 1920 (Ocampo, 1997).

planification économique alors que les institutions qui dirigent l'investissement public et ont pour fonction de stimuler la croissance industrielle se multiplient.<sup>50</sup>

On constate un deuxième changement important dans la structure économique du pays entre 1950 et 1970. Il s'explique par l'augmentation de l'offre globale de l'économie du secteur industriel passant de 15% du PIB en 1945 à environ 23% en 1970 (Pineda, 1991). La modification de la composition de l'offre est rendue possible grâce à l'approfondissement de la politique de substitution des importations qui compte un large éventail de biens de consommation courante et durable (Bejarano, 1995). La croissance industrielle repose en effet sur la consommation interne et sur la croissance de l'emploi dans les centres urbains.

Une troisième transformation due au modèle de substitution provient de l'accélération de la dynamique urbaine. Grâce à la diminution de la mortalité infantile et le maintien d'un taux élevé de natalité, la Colombie connaît une explosion démographique pendant les années 1950 (Ramirez, 2001), mais contrairement au passé, cette augmentation de la population est accompagnée de flux migratoires des campagnes vers les villes (Tableau 15).

**Tableau 15. Évolution de la population, selon le lieu d'habitation - 1951-1993**

<i>Années</i>	<i>Total</i>	<i>Urbain</i>	<i>Rural</i>
1951	11 548,172	4 468,437	7 079,735
1964	17 484,508	9 093,094	8 391,414
1973	22 862,118	13 548,183	9 313,935
1985	32 495,400	21 299,397	11 196,003
1993	37 664,711	25 849,387	11 815,324
1997	40 214,723	28 456,661	11 758,062

**Source:** DANE.

La répartition « rural/urbain » de la population se modifie radicalement entre les années 1950 et 1970. En 1951, seulement 38% de la population habite les villes et 62%

<sup>50</sup> L'investissement public remonte de 2% du PIB en 1950 à plus de 5% en 1970 (FLORES, p. 168). Un élément central de cette intervention publique est celui de la création d'une banque publique jouant un rôle clé dans le financement de l'accumulation de capital.

vit à la campagne, tandis qu'en 1973, 60% de la population habite dans les villes et uniquement 40% continue à vivre dans des zones rurales. Les flux migratoires sont ainsi étroitement liés au processus d'industrialisation puisque de grandes quantités de main d'œuvre se déplacent vers des centres urbains en quête de meilleures conditions de travail et d'un meilleur accès aux services publics. Ce processus d'urbanisation s'accompagne d'une chute de la participation du secteur agricole dans le PIB (Pineda, 1991)<sup>51</sup> ainsi que d'une concentration de la propriété foncière (Bejarano, 1985).

#### *La contrainte de balance des paiements comme frein à la croissance*

Sur le plan externe, les principales mesures qui accompagnent la politique de substitution des importations reposent sur l'augmentation des tarifs douaniers et l'établissement de contrôles quantitatifs et administratifs afin de décourager ou d'empêcher les importations de biens de consommation que l'industrie nationale est capable de produire. De manière complémentaire, le gouvernement établit des quotas sur les devises pour faciliter les importations de biens intermédiaires et d'équipement nécessaires à la croissance industrielle. Il est à noter que le dynamisme du marché intérieur entraîne une augmentation importante de ce type d'importations.

Pour sa part, la structure des exportations ne se modifie pas et continue à être dépendante du café. Comme le montre le tableau 16, à mesure que le PIB augmente, la participation des exportations dans le PIB diminue, ce qui montre le manque effectif de dynamisme de ce secteur qui croît à un rythme beaucoup plus faible que celui de l'industrie orientée vers la demande du marché intérieur (Bejarano, 1974 ; Flórez, 2001 ; Misas, 2001).

---

51 La participation du secteur agricole chute d'environ 20 % entre 1945 et 1975.



**Tableau 16. Participation des importations et des exportations dans le PIB (%)**

	1945 1949	1950 1954	1955 1959	1960 1964	1965 1969	1970 1974	1975 1979	1980 1984	1988
Export./PIB	21,6	19,0	17,8	16,5	15,8	14,9	15,1	14,2	14,6
Import/PIB	16,7	21,4	18,4	16,3	15,5	16,8	16,0	19,1	13,0

*Source:* José Antonio Ocampo et DANE

La conjonction d'une structure exportatrice dépendante des produits de base, peu dynamique<sup>52</sup> et soumise aux fluctuations des prix internationaux et d'une augmentation rapide de la demande des importations, conduit à une insuffisance chronique de devises. Ce point est justement une caractéristique récurrente de l'économie colombienne pendant les premières décennies de la période de politique de substitution des importations et constitue l'une des principales entraves à la croissance économique (Bejarano, 1974 ; Misas, 2001 ; Misas, 2002)<sup>53</sup>.

**Tableau 17. Commerce extérieur de marchandises (% du PIB)**

Exportations primaires et de café	9,4	8,0	7,6	7,9	10,1
Exportations manufacturières sans café ou dérivés du pétrole	2,2	3,2	4,2	3,2	3,3
Importations primaires	1,1	1,1	1,2	1,8	1,3
Importations des manufacturières sans dérivés du Pétrole	10,1	12,6	12,1	15,3	12,5

*Source:* Caballero Argáez, Carlos y Ramirez, Manuel, 1990.

À cet égard deux conclusions s'imposent quant à la trajectoire de développement du pays dans les années 1950/1970. En premier lieu, la politique de substitution des importations favorise le développement des secteurs industriels orientés vers les marchés intérieurs et permet l'expansion rapide du secteur industriel national (Bejarano, 1974 ; Kalmanovitz, 1976). En deuxième lieu, la contrainte extérieure perçue comme la relation existante entre l'augmentation des achats de biens d'importations nécessaires à la production nationale et l'augmentation des exportations, est un des facteurs déterminants de la croissance économique (García, 2005). Cette dernière caractéristique,

<sup>52</sup> A part le café pendant certaines périodes de hausse des prix sur les marchés internationaux.

<sup>53</sup> Si cela est pris en compte, il est facile de comprendre pourquoi les moments de croissance dans la période d'industrialisation sont en relation avec des périodes de hausse des prix internationaux du café puisque la hausse des prix indique que des devises sont disponibles et qu'elles permettent alors de financer les importations d'intrants et de biens capitaux nécessaires la croissance industrielle.

se qui renouvelle de manière cyclique dans la dynamique de croissance de l'économie colombienne, correspond aux conclusions du modèle de croissance contrainte par la balance des paiements étudié dans la première partie de cette thèse (Thirlwall, 1979 ; Thirlwall, 2013). Selon ce modèle, le rythme de production est déterminé par la dynamique de la demande et plus précisément par sa composante externe. Or, les caractéristiques de l'insertion internationale du pays font que la disponibilité des devises reste limitée même quand la structure productive du pays évolue. En effet, au cours de ces premières décennies, la politique d'industrialisation par substitution des importations colombienne présente une augmentation du rythme des importations alors qu'elle s'accompagne d'un très faible dynamisme des exportations en raison de la spécialisation basée sur les matières premières. La relation entre les élasticités-revenu des exportations et des importations a donc une incidence importante sur la détermination de la croissance à long terme du pays. Ce résultat se confirme par les travaux empiriques de la première partie de cette thèse mais aussi par les études de Lopez (2000), Garcia *et al.* (2005) ou encore de Marquez (2006).

Toutefois, il est nécessaire de signaler que pendant ces deux décennies, la mise en place des mesures protectionnistes et l'expansion des marchés locaux suffisent pour permettre un réel processus d'accumulation du capital (Kalmanovitz, 1976). Même si les devises sont rares, l'émission monétaire joue un rôle clé et permet la croissance industrielle tout en autorisant la croissance du marché intérieur et des progressions salariales. Cependant, la déconstruction des structures agraires traditionnelles libère une grande quantité de force de travail que le secteur industriel naissant ne peut pas assimiler ce qui entraîne un sous-emploi important dans les principaux centres urbains et ce, dès le début du processus d'industrialisation (Bejarano, 1974).

*L'absence de réformes agraires.*

A l'inverse de la Corée du Sud, l'impossibilité de mener à bien la réforme agraire empêche l'augmentation de la productivité dans le secteur agraire et contribue à maintenir une forme de captage de la rente qui s'opère au détriment de la production industrielle.

Le fait que la concentration des terres reste aux mains de certains propriétaires fonciers s'explique par une politique de substitution menée par une élite politique minoritaire qui a des racines et des intérêts dans le secteur de l'agro-export. Les dirigeants des deux partis politiques traditionnels qui contrôlent l'appareil d'Etat jusque dans années 1980 ont des intérêts dans les secteurs terriens et dans ceux d'exportations de matières premières (Kalmanovitz, 1974). Contrairement à d'autres processus d'industrialisation dans lesquels les intérêts des capitalistes sont contraires à ceux des propriétaires fonciers (principalement à cause du besoin des capitalistes de réduire la rente foncier et de réaliser une baisse des salaires favorisant la rentabilité industrielle), dans le cas colombien, ces deux intérêts se retrouvent au sein d'une même classe dirigeante. Or, les représentant de ces intérêts au sein de l'appareil étatique à travers différents instruments de politique publique, tentent de les rendre cohérents (Misas, 2002).

En réalité, lorsque dans les années 1950, l'industrialisation obtenue grâce à de la politique de substitution des importations est effective, la classe dirigeante au pouvoir projette plutôt que de modifier la structure des propriétés rurales, de convertir progressivement les grands propriétaires en entrepreneurs agricoles sans toucher à la distribution de la propriété (Misas 2002). On suppose que dans la mesure où ils bénéficient de crédits à long terme, de subventions à la production et de niveaux de protection élevés, les propriétaires terriens sont capables de produire à la fois les

matières premières mais aussi des denrées alimentaires nécessaires à l'autosuffisance et à la croissance industrielle. Cependant, les mesures politiques sont principalement destinées à l'agriculture d'exportation, essentiellement orientée vers le marché extérieur, alors que les secteurs de l'agriculture paysanne et vivrière reculent (Kalmanovitz, 1978).

Les experts des institutions internationales arrivés en Colombie dans les années 1950, sont conscients de l'incapacité du pays à mettre en place une politique agraire de redistribution des terres qui aurait pour objectif d'améliorer les conditions de vie de l'économie paysanne. Ainsi, la Banque Mondiale, dans son rapport sur les mécanismes de résolution des problèmes du secteur agricole propose d'établir un impôt sur les terres « non-exploitées » ou « mal-exploitées ». Cette proposition rencontre une forte résistance de la part de la Société d'Agriculteurs de Colombie (SAC), jusqu'à ce que le projet soit abandonné. Il en est de même avec d'autres propositions telles que celles de CEPAL en 1954 et 1958, ou encore celles de la mission du Centre de Recherche en Economie et Humanisme de 1955 plus connue comme « Mission Lebet » du nom de son directeur<sup>54</sup>. Cette dernière, en plus de mettre l'accent sur l'utilisation inefficace des sols, fait des propositions concrètes pour augmenter la productivité des terres. Les principales propositions sont: la redistribution des terres fertiles pour atteindre une production plus intensive en capital ; la migration de l'agriculture des terres en pente vers les plaines plus productives et la mise en place d'une taxe sur l'utilisation non-productive des terres payable par les propriétaires fonciers (Arevalo, 1997). Cependant, l'opposition du pouvoir en place, aussi des corporations d'entrepreneurs et des propriétaires du secteur agricole est telle qu'il est impossible de mettre en place une seule de ces propositions.

---

<sup>54</sup> La mission est dirigée par le Père Louis-Joseph Lebet, Dominicain français, pionnier du mouvement théorique du développement économique. Il dirige également des missions soutenues par les gouvernements du Brésil, du Venezuela et d'autres pays asiatiques et africains.

Par conséquent, de 1950 à 1970, la protection de cultures telles que celles du sorgho, du soja, du coton, de l'orge et du sucre est encouragée et le secteur agricole commercial bénéficie d'un traitement préférentiel qui permet un accès aux crédits subventionnés. La part de ces derniers accordée au secteur agricole passe ainsi de 7% à 30 % au cours de la période 1950-1970 (Bejarano, 1985).

Dès lors, les meilleures terres restent aux mains de l'agriculture commerciale spécialisée dans l'exploitation de matières premières et dans la production de biens exportables capital-intensifs. A l'inverse, on constate l'existence d'un ensemble de terres (les terres frontalières) avec une agriculture traditionnelle, peu productive, non soutenue par l'Etat et chargée de produire des denrées alimentaires pour la consommation intérieure. Cet ensemble d'éléments encourage la migration d'une génération de paysans sans terre vers les centres urbains. Cela a pour conséquence la diminution du poids de l'agriculture dans l'emploi total.

Cette réduction de la participation de l'agriculture à la croissance s'accompagne d'un développement différencié entre l'agriculture traditionnelle d'un côté (paysanne) et l'agriculture commerciale de l'autre (agro-exportatrice). Cela s'observe dans la répartition des zones cultivées qui, dans le cas des cultures commerciales, augmentent de 10% à 19,2 % entre 1951 et 1973, alors que les cultures traditionnelles et mixtes diminuent respectivement de 23,7 % à 19.9 % et de 34.5% à 22.6 % sur la même période (Bejarano, 1985).

La problématique du secteur agricole, bien qu'influencée par les tensions entre les grands et les petits propriétaires, reste marquée par l'incapacité des élites politiques à négocier avec les classes populaires. En effet, le gouvernement déclare que les points de tension à l'origine de la fracture sociale, tels que l'accès à la terre, la redistribution des

revenus et une plus grande participation à la vie politique, sont non-négociables (Misas, 2002).

L'alliance au pouvoir constituée d'industriels et de propriétaires fonciers conduit à l'exclusion des autres secteurs économiques et sociaux de la gestion de la nation et les empêchent d'exiger une répartition plus égalitaire de la création de richesse issue de l'industrialisation. Cela restreint également la capacité de l'économie à réinvestir les excédents agricoles dans le processus d'accumulation du capital et d'innovation et nourrit un fort captage de la rente de la part des propriétaires fonciers.

#### *Un exode rural surdimensionné*

La conséquence la plus importante de la concentration de la propriété des terres agricoles est le fait qu'au démarrage du processus d'industrialisation, elle n'ait pas permis de retenir la main-d'œuvre dans le secteur rural, de sorte que, lorsque dans les années 1950 et 1960, une baisse de la mortalité infantile s'observe, une grande partie de la population migre vers les grandes villes (Ramirez, 2001). Cela contribue à une augmentation rapide des taux de chômage et de sous-emploi en milieu urbain, ce qui pose le problème de l'accroissement des activités informelles dans les villes.

## **SECTION 2 - LE PASSAGE D'UNE POLITIQUE DE SUBSTITUTION DES IMPORTATIONS A UNE POLITIQUE DE PROMOTION DES EXPORTATIONS**

Le modèle de substitution des importations en Colombie montre des signes évidents d'épuisement après quelques décennies de mise en œuvre. Ces signes concernent en particulier l'insuffisante accumulation du capital qui ne permet pas un changement profond de la structure productive puisqu'elle reste orientée vers les secteurs primaires d'exportation et ne peut assurer le plein emploi des facteurs disponibles.

Plusieurs de ces faiblesses peuvent s'expliquer en mobilisant cinq éléments. Le premier est que la période de substitution des importations est caractérisée par un manque important de devises (Kalmanovitz, 1974). Cela s'explique par une croissance de la demande de biens d'importations nécessaires à l'industrie alors que le secteur d'exportation concentré sur une petite ensemble de produits de base (café, banane, pétrole) ne génère que peu de devises (Tableau 18).

**Tableau 18. Composition de la structure des exportations en Colombie(%)**

	1945 1949	1950 1954	1955 1959	1960 1964	1965 1969	1970 1974	1975 1979	1980 1984	1988
Café	72,1	78,7	76,2	68,9	61,1	50,5	57,9	48,7	31,4
Or	5,6	2,7	2,5	2,8	1,7	1,8	2,7	6,4	4,5
Pétrole	14,6	13,6	14,3	16,1	13,5	6,9	3,9	6,6	19,1
Produits miniers		5,0	7,0	9,1	15,0	19,8	16,6	19,0	9,0
Manufactures	7,7			3,1	8,7	21,0	18,9	19,3	35,9
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

**Source:** Ocampo et DANE. Pris de Pineda (1991).

Le deuxième est qu'à partir des années 1950, l'industrialisation se met en place à travers un modèle technologique inadapté à la disponibilité de facteurs de l'économie colombienne. Celui-ci est basé sur celui des biens capitaux-intensifs importés. Il repose donc sur des techniques conçues pour des séries de production beaucoup plus grandes et peu consommatrices de main d'œuvre (Misas, 2001). Cette inadaptation technologique a des conséquences importantes, telles que la formation de monopoles et la sous utilisation des capacités productives.

En troisième lieu (en lien avec ce qui précède) à la fin des années 1950, les marchés locaux manquent de débouchés en raison d'une demande intérieure qui augmente lentement par rapport aux capacités de production (Bejarano, 1974). Il faut dire qu'en Colombie, les politiques de redistribution du revenu ne jouent pas un rôle important dans le soutien de la demande intérieure, à l'inverse d'autres pays en Amérique Latine (Argentine, Brésil ou Mexique) où la mise en place de politique de substitution des

importations a coïncidé avec l'accès au pouvoir de gouvernements favorables aux classes populaires.

Quatrièmement, du fait d'une répartition discrétionnaire des devises à peu de secteurs et d'une technologie plutôt capital-intensive, un processus de concentration de la propriété industrielle s'est met rapidement en place, d'abord dans les secteurs des biens de consommation courante, puis dans ceux des biens de consommation durable (Misas, 2001). Ainsi, à la fin des années 1960, une forme de structuration monopolistique du capital apparaît déjà dans les principaux secteurs de biens de consommation et de biens intermédiaires (Ocampo, 1994). Dans ce contexte, les subventions directes et indirectes de l'Etat renforcent la concentration productive au sein de plusieurs coalitions entrepreneuriales.

Cinquièmement, la déconstruction rapide des structures sociales agraires et la migration massive de la population vers les centres urbains, génère un décalage croissant entre la disponibilité de la main-d'œuvre non-qualifiée et la capacité d'absorption de l'appareil productif. Une conséquence de l'impossibilité à redistribuer les terres cultivables est la hausse des salaires réels qui s'explique par la hausse des prix des produits alimentaires dont la demande est croissante dans les villes alors que leurs productions baissent dans les campagne (Misas, 2002).

La hausse du chômage et du sous-emploi urbain ainsi que la déstructuration rapide du monde rural sont les problèmes majeurs de la politique économique colombienne tout au long des années 1960 et deviennent peu à peu la principale préoccupation des différents gouvernements de l'époque (Bejarano, 1974). Plus précisément, pendant le mandat du Président Carlos Lleras Restrepo (1966-1970), un débat se met progressivement en place qui concerne la nécessité d'une réforme agraire afin d'éviter



que le chômage ne prenne trop d'ampleur dans les villes. Deux projets opposés s'affrontent alors. D'une part, celui du Président qui souligne la nécessité de mener à bien une réforme agraire en faveur de la petite propriété rurale afin de fixer les populations dans les campagnes. D'autre part, celui de l'économiste de la Banque Mondiale, Lauchlin Currie, qui propose plutôt d'accélérer la transition en encourageant et en favorisant les grandes exploitations agricoles et la migration vers les villes. Lauchlin Currie propose également que les flux croissants de main d'œuvre non-qualifiée dans les villes puissent être employés dans des activités économiques travail-intensives.

Malgré l'adoption d'une réforme agraire en 1968, inspirée du projet proposé par le Président Lleras (Loi 1 de 1968), peu d'effets sont observés sur l'économie. D'une part, parce que les élites des deux partis traditionnels détenant le pouvoir politique ont des intérêts liés à la grande propriété foncière si bien que la réforme ne s'applique que de manière limitée. D'autre part, parce qu'on considère à l'époque, dans les milieux politico-économiques qu'il est nécessaire que le mode de production capitaliste domine également dans le milieu rural afin que les secteurs des matières premières et les secteurs de base gagnent également en productivité.

La solution finalement envisagée par les élites politiques pour endiguer le chômage, est finalement est de développer la production afin qu'elle s'adresse aux marchés internationaux afin d'accéder à des débouchés que les marchés locaux ne peuvent offrir.

#### *L'intervention de l'État pour promouvoir les exportations*

A partir de 1968, une politique de promotion des exportations ambitieuse est mise en place. Cependant, elle ne cherche pas de mettre fin aux mécanismes existants dans le

cadre de la politique de substitution des importations. Elle conduit plutôt à une série de transformations des modes de régulation favorables à l'ouverture commerciale.

En 1967, le régime de change est modifié et une agence gouvernementale pour la promotion des exportations « Proexpo » est créée. La réglementation portuaire est également assouplie afin de faciliter les échanges. A partir 1968, une série de subventions sont proposées qui permettent d'améliorer les conditions fiscales des exportateurs et de faciliter leur accès au crédit.

Sur le marché de change, dans le cadre du nouveau régime, l'Etat met en place un système pour que les devises puissent être accordées en priorité aux secteurs exportateurs. De même, la politique de change est modifiée et repose à présent sur un système de dévaluations permanentes de faible amplitude (crawling peg). À partir de 1968, un système de réajustement quotidien du taux de change est instauré pour maintenir les revenus des exportateurs et éviter les effets inflationnistes qu'une dévaluation brutale pourrait avoir (Bejarano, 1974). Ces changements constituent de profonds bouleversements si on considère que pendant la période de substitution, les taux de changes fixes surévalués permettaient une acquisition aisée des intrants nécessaires à l'industrie naissante.

En ce qui concerne les subventions à l'exportation, elles se traduisent par des réductions fiscales délivrées pour 15% de la valeur des quantités exportées et négociables sur le marché des titres. Elles peuvent représenter des niveaux de subventions allant de 13% à 18% de la valeur d'exportation (Bejarano, 1974).

Un système de crédit en devises à l'intention des entreprises exportatrices est également mis en place. Les crédits attribués sont modifiables dans le temps selon les niveaux de recettes des exportations présentes et futures. Les taux d'intérêt de ce

système sont bonifiés afin que les entreprises obtiennent des ressources à des niveaux plus bas que ceux du marché financier.

Le système de change de 1967 encourage l'investissement pour que les entreprises étrangères viennent dans le pays pour y développer des activités d'exportations. Les contrôles sur ce type d'investissements sont limités et le régime de rapatriement des bénéfices est assoupli.

### *Le nouveau mode d'insertion internationale dans la période de promotion des exportations*

Afin d'appréhender l'ampleur des résultats obtenus par la politique de promotion des exportations de la Colombie, il faut noter que jusqu'en 1967, les exportations du pays reposent majoritairement sur le café (70 % en moyenne) (Ocampo, 1997). En dehors du Café, les exportations des autres produits représentent une faible part du PIB, puisque la majorité du produit national s'adresse au marché intérieur.

Peu de temps après la mise en place de la politique de promotion des exportations, alors que la conjoncture internationale est favorable au niveau des termes de l'échange et du dynamisme des marchés extérieurs, le pays enregistre de bons résultats. Les exportations colombiennes de biens manufacturés augmentent à des taux supérieurs à 100% par an, entre 1970 et 1974 et passent de 93.8 millions de dollars à 526.1 millions de dollar (Bejarano 1975, Ocampo, 1997). Pour la première fois depuis des années, la composition sectorielle des exportations se modifie de sorte que les produits autres que le café deviennent presque majoritaires en atteignant 35% du total des exportations (Tableau 18 ci-avant). Le pourcentage du café, pour sa part, baisse à un niveau de 30%. Au demeurant, les nouveaux produits exportés par la Colombie, sont pour la plupart des biens d'origine industrielle (62,6 %), alors que seulement 37.4 % sont des biens

primaires (source : Bejarano, 1974). En 1976, 58.1% des nouvelles exportations sont des biens intermédiaires nécessaires à la production des biens exportés.

La demande nette de devises du secteur industriel diminue fortement. Elle parvient même à être excédentaire et à autofinancer son processus d'accumulation. Selon l'analyse de Thirlwall (2003, 2013), cela réduit la contrainte de balance des paiements de la Colombie et contribue à une croissance économique soutenue. La Colombie connaît alors les taux de croissance les plus élevés de la période 1950-1990.

#### *Des modifications de la spécialisation industrielle et de la structure de l'économie*

La part des exportations dans le total de la production industrielle triple pendant la période 1970-1974, passant de 3.4% en 1970 à 9.1% en 1974 (Bejarano, 1974). La demande extérieure joue un rôle beaucoup plus important dans la richesse nationale et certains secteurs, jusqu'alors destinés au marché intérieur, tentent de se tourner vers les marchés extérieurs. Il s'agit par exemple des secteurs du textile, de la confection, des chaussures, des meubles et des produits chimiques (Garay, 1998). Avec cette nouvelle tendance du commerce extérieur, la valeur ajoutée issue des secteurs exportateurs est de plus en plus grande (industries de biens intermédiaires et de consommation) et ce, au détriment des secteurs industriels produisant des biens de consommation courante et durable pour le marché intérieur.

Il est important de noter qu'une partie de la production des biens exportés provient d'entreprises multinationales. Les secteurs les plus dynamiques sont précisément ceux qui ont reçu le plus d'investissements étrangers (le textile et les produits chimiques, par exemple). La participation des entreprises étrangères est telle qu'en 1974, elles créent près de 45% de la valeur ajoutée du pays et occupent près de 30% de l'emploi total de l'industrie.

### *Une forte présence de capitaux étrangers*

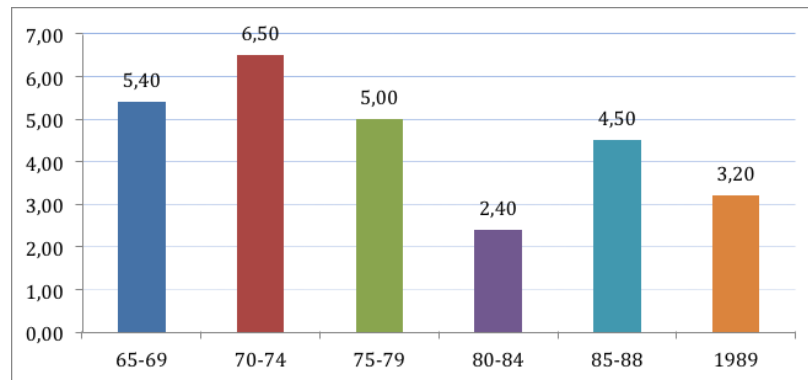
La place importante des entreprises étrangères dans le système productif colombien s'explique de multiples façons. Tout d'abord, à la fin des 1960, les entreprises nationales n'ont pas les capacités technologiques pour accéder aux marchés extérieurs. De plus, elles n'en ont pas l'envie (Misas, 2001) et sont même opposées à la réorientation de la production vers les marchés extérieurs. En effet, elles considèrent que pour accéder aux marchés extérieurs compétitifs il faut réaliser des investissements massifs susceptibles de diminuer leur marge. Réorienter la production vers le marché mondial pourrait non seulement exiger des efforts importants en termes d'investissements, mais aussi des bouleversements dans l'organisation et la gestion interne des entreprises afin de réaliser des gains de productivité. Or, les grandes entreprises nationales, habituées à un environnement protecteur et au captage de la rente issue de leur position de monopole, ne sont pas prêtes à relever le défi de l'internationalisation et l'État n'a pas non plus la capacité de l'imposer (Misas, 2001).

L'investissement étranger est donc devenu fondamental pour dynamiser rapidement le secteur exportateur et le rendre compétitif, dans la mesure où les entreprises étrangères ont la taille, la technologie et les capitaux nécessaires pour y parvenir. Les entreprises étrangères et en particulier les corporations multinationales disposent d'une grande capacité à s'insérer sur les marchés internationaux, de meilleures conditions de financement et une technologie en adéquation avec des chaînes de production longue (Bejarano, 1974).

Même si la stratégie colombienne repose sur une participation importante des entreprises multinationales, le succès de la stratégie exportatrice de 1970 à 1975 permet

une croissance du PIB de près de 6,5 % par an, correspondant à la moyenne la plus forte depuis les années 1950 (Graphique 7).

**Graphique 7. Croissance du PIB en Colombie (%)**



Source :DANE

En termes d'emploi, la capacité d'intégration de la main-d'œuvre par l'appareil industriel augmente plus rapidement (7%) que l'augmentation de la force de travail (3,8%) ce qui permet de diminuer le taux de chômage au cours de cette période (Bejarano, 1974). Cependant, ces conditions génèrent de nouveaux défis sur le front monétaire.

#### *Les tensions au niveau du fonctionnement du système monétaire et financier*

Après la seconde moitié des années 1970, des contradictions apparaissent entre les objectifs de la politique de la Banque Centrale et les besoins d'investissements et de crédit de la nation. L'inflation qui s'intensifie oblige la Banque de la République à privilégier son objectif de stabilité des prix.

Au début des années 1970, un équilibre fragile entre la gestion monétaire nécessaire au contrôle de l'inflation et le maintien du financement de l'économie qui permet l'accumulation du capital est obtenu sans que la croissance ne soit affectée. Cela s'explique en grande partie par une politique de change qui passe par des dévaluations régulières qui assurent la compétitivité des biens d'exportations et permettent l'augmentation des revenus issus du secteur du café. Dans le contexte d'augmentation

progressive de l'offre grâce au processus d'industrialisation, cette politique de change garantie le maintien de la stabilité des prix.

Cependant, les conditions changent dans la seconde moitié des années 1970. Tout d'abord, à partir de 1974, l'économie colombienne fait face à une forte entrée de devises. Cela génère des perturbations inattendues à la fois sur les taux de change mais aussi sur les accumulations des réserves de change (Garay, 1998). En parallèle, les grandes entreprises locales, organisées en monopole, contrôlent les prix du marché intérieur et les maintiennent à des niveaux élevés. Ces deux phénomènes (prix intérieurs fixés à des niveaux élevés et entrées de capitaux conduisant à une appréciation du change) créent de fortes pressions inflationnistes (Bejarano, 1974 ; Garay, 1998).

L'inflation qui devient permanente remet en cause la légitimité d'action de la Banque de la République. Dès lors, l'autorité monétaire, n'étant pas indépendante du gouvernement de l'époque, doit limiter ses apports de fonds à la banque publique de développement. Les ressources d'émissions sont peu à peu remplacées par des ressources issues de la collecte « obligatoire » sur le marché financier. L'autorité monétaire mène également une politique de hausse des taux d'intérêt ce qui augmente les coûts d'investissements des entreprises.

Pendant cette période, les pratiques interventionnistes de l'Etat sont de plus en plus remises en question au niveau du système monétaire. En effet, les représentants des banques privées insistent auprès des autorités monétaires pour que la régulation monétaire soit réduite mais aussi que la politique monétaire s'opère dans un cadre orthodoxe dans lequel seule la surveillance de l'inflation compte.

Sous cette pression, la première tentative de libéralisation financière voit le jour avec le projet de réforme financière de 1975, à l'initiative du nouveau président Alfonso López Michelsen (1974-1978). Cependant, ce projet échoue lorsqu'en 1976, le

gouvernement doit gérer l'afflux inattendu et massif de capitaux étrangers. En effet, cet épisode oblige le gouvernement d'une part, à abandonner les tentatives de libéralisation des marchés financiers et, d'autre part, à prendre de nouvelles mesures interventionnistes. Ainsi, afin de contrôler les pressions inflationnistes dues aux afflux de capitaux étrangers, il lance un programme d'investissements forcés devant permettre d'assimiler les excédents de liquidités sur les marchés alors qu'il remet en place des contrôles administratifs sur les taux d'intérêt.

Au début des années 1980, avec la crise de la dette en Amérique Latine, le système financier colombien perd sa stabilité et plusieurs grandes banques se retrouvent insolubles de sorte que le gouvernement doit les nationaliser pour garantir les dépôts des épargnants et la stabilité du système. Cependant, contrairement à plusieurs pays de la région, la crise financière ne conduit pas à une crise de change puisque le pays a des réserves de change suffisantes provenant des exportations liées au café et au commerce de la drogue (Misas, 2001)<sup>55</sup>.

#### *La politique de promotion des exportations devenue illégitime.*

L'économie nationale rencontre d'importantes difficultés malgré les transformations profondes de l'économie dues à la promotion des exportations et ce, pour plusieurs raisons. Tout d'abord, si dans les premiers de cette politique, l'accumulation du capital est facilitée en raison d'une meilleure intégration aux marchés extérieurs, à partir de 1975, la crise du pétrole interrompt brutalement ce processus.

Même si dans les années 1950-1967, les fluctuations internationales ralentissent le rythme de croissance de l'économie nationale en limitant l'accès aux devises, la

---

<sup>55</sup> Tout au long des années 1980, la Colombie maintient des revenus extérieurs importants grâce à une balance commerciale plutôt favorable et même s'il est difficile de retrouver des preuves et des documents officiels, plusieurs auteurs reconnaissent que cette position a été largement favorable et ce grâce à l'entrée croissante de devises liées au trafic de drogue et au blanchiment d'argent (Misas, 2001).



nouvelle stratégie de développement basée sur les exportations ne fait pas disparaître les contraintes. Tout d'abord, les conditions macroéconomiques à partir de 1975, empêchent la croissance des exportations. En effet, on assiste à une entrée massive de capitaux qui pousse à une réévaluation du peso par rapport au dollar et affecte négativement la compétitivité des entreprises colombiennes. Ensuite, à la fin des années 1970, la récession mondiale diminue la croissance des économies développées et réduit la demande de biens provenant des économies périphériques. Pendant cette période, les prix internationaux de biens produits dans ces économies baissent, alors que le prix du financement extérieur augmente fortement à partir de 1979 quand la FED décide d'augmenter considérablement ses taux d'intérêt. Cet ensemble de facteurs affecte de manière générale la santé financière des économies en développement et freine en particulier la dynamique exportatrice de l'industrie colombienne. Troisièmement, au début des années 1980, après le défaut de paiement du Mexique (1982), toute la région entre dans une longue période d'exclusion des marchés financiers internationaux. Pour la Colombie, cela rend difficile l'approfondissement de sa politique de promotion des exportations qui suppose une participation croissante du financement extérieur. Cet ensemble de facteurs impacte non seulement le taux de croissance mais également la légitimité même de la politique de promotion d'exportations.

Dans les années 1980, les critiques contre l'intervention de l'État sur les marchés financiers et dans de nombreux autres domaines économiques se font plus fortes. En parallèle, l'influence des institutions financières multilatérales devient déterminante dans la région en raison du rôle jouée dans la gestion de la crise de la dette. Dans les principales économies de la région, le FMI et la Banque Mondiale mènent des programmes d'ajustement structurel comprenant de profondes réformes de libéralisation,

d'ouverture à la concurrence internationale et une réduction de l'intervention de l'Etat sur l'activité économique.

En Colombie, ces réformes n'ont pas explicitement lieu dans le cadre de la gestion de la crise de la dette puisque le pays enregistre des entrées de réserve de change stables. Cependant, les pressions internes des différents secteurs économiques et la convergence de leurs intérêts en matière de libéralisation de l'économie conduisent, au début des années 1990, à la mise en œuvre d'une politique gouvernementale d'ouverture économique et d'inspiration libérale.

Le président M. César Gaviria Trujillo (1990-1994), dans le cadre d'un grand consensus politique sur la nécessité de transformer de manière radicale le cadre de la régulation économique, parvient à modifier en profondeur la politique étatique (Misas, 2001).

### **SECTION 3 - LA LIBERALISATION DE L'ECONOMIE COLOMBIENNE ACCENTUEE A PARTIR DES ANNEES 1990**

Dans le cas colombien, le processus de libéralisation économique qui est mis en place au début des années 1990, comprend un grand ensemble de réformes qui visent à ouvrir l'économie colombienne à la concurrence internationale et aux afflux de capitaux étrangers<sup>56</sup>.

Comme nous l'avons signalé, le modèle interventionniste en tant que forme de régulation de l'accumulation du capital en Colombie, aussi bien dans sa phase de substitution des importations que dans celle de promotion des exportations, est basé sur un bloc de pouvoir hégémonique. Celui-ci regroupe les intérêts tripartites des

---

<sup>56</sup> Il est important de remarquer que le processus de transition vers la libéralisation de l'économie commence déjà au milieu des années 1970 sous le gouvernement d'Alfonso López Michelsen (1974-1978), bien qu'il soit abandonné lors de l'entrée massive de devises étrangères due au commerce du café. Plus tard, les fluctuations et les chocs de la période de la crise de la dette, bien qu'ils n'affectent pas la Colombie avec la même intensité que d'autres pays, empêchent la poursuite des réformes. Ces dernières ne sont reprises qu'à la fin du mandat du gouvernement de Virgilio Barco Vargas (1986-1990), quand plusieurs mesures d'ouverture graduelles sont intégrées.

exportateurs du café, des propriétaires industriels et des élites des partis politiques traditionnels (Misas, 2002). Cependant, à la fin des années 1980, cette alliance commence à s'affaiblir, d'une part parce que le secteur du café perd son rôle central dans la production de devises et, d'autre part, parce que les propriétaires industriels se transforment en propriétaires de grandes conglomérats économiques et perdent leur fonction purement industrielle.

*La concentration de la propriété industrielle et la remise en question de l'alliance hégémonique*

La dynamique de concentration de la propriété industrielle et les fusions avec de grands groupes économiques qui ont des intérêts dans les différents secteurs de la production représentent un des points clé de la dynamique d'accumulation des années 1970 et 1980 (Misas, 1975 ; Misas, 2001). Cependant, les groupes industriels déplacent rapidement leur centre d'intérêt des secteurs manufacturés qui s'adressent aux marchés nationaux saturés vers les secteurs financiers et vers les secteurs de services plus lucratifs.

La politique de promotion des exportations échoue également car ces conglomérats ne parviennent pas à accéder aux marchés externes. L'État est, en effet, incapable de conditionner l'obtention de subventions et la protection des activités industrielles en échange de meilleures performances exportatrices.

Au demeurant, au cours de cette période, les partis politiques traditionnels perdent de plus en plus de légitimité quant à leur capacité à maintenir la stabilité politique dans un régime démocratique, en raison de discriminations et du clientélisme apparaissant dans la gestion de l'État, mais également en raison de la montée du narcotrafic en tant que nouvel acteur tentant d'accéder au pouvoir politique (Palacios, 1995).

Ces différents facteurs fragilisent le bloc hégémonique qui soutient le mode de régulation protectionniste/interventionniste, de sorte que les nouveaux acteurs économiques et politiques et, en particulier, les grands conglomérats choisissent de soutenir la politique d'ouverture et de libéralisation économique proposée par les institutions financières multilatérales.

Ce nouveau consensus devient opportun au début des années 1990, quand ce type de réformes est instauré de manière généralisée dans d'autres pays de l'Amérique Latine afin de gérer le problème de la dette. La Colombie met donc en place ces nouvelles réformes suite à l'élection du Gouvernement de César Gaviria Trujillo, dont le discours politique insiste sur la nécessité de la modernisation de l'État, du renouvellement de la classe politique et d'une réforme de la Constitution.

#### *De l'ouverture graduelle à l'ouverture radicale*

Les réformes en faveur de l'ouverture proposent une diminution progressive des barrières tarifaires ainsi qu'une réduction des obstacles aux importations y compris dans les secteurs clés de la production nationale jusqu'alors très protégés. Les partisans de l'ouverture affirment que la concurrence permet une plus grande efficacité dans l'allocation des ressources du capital et, avec cela, des gains importants de productivité. Par ailleurs, avec la remise en cause des monopoles, ils espèrent une diminution importante des surprofits et, en conséquence, une baisse des prix à la consommation pour un vaste ensemble de biens. Leur argument principal est le suivant : la protection excessive entraîne un retard technologique de la production nationale ce qui l'empêche d'être compétitive sur les marchés internationaux et se traduit pour l'économie colombienne par des difficultés à dynamiser et transformer la structure de ses exportations. A ce sujet, si la politique de promotion des exportations a réussi à

transformer partiellement la structure productive colombienne, les formes de concurrence dans l'industrie nationale, en particulier dans les secteurs de biens de consommation (courants et durables), restent dominées par des oligopoles dont la production est entièrement orientée vers le marché intérieur en raison d'un retard technologiquement interdisant d'exporter des biens dont les caractéristiques ne respectent pas les standards internationaux (Misas, 2001 ; Garay, 1998).

A l'origine, le gouvernement Gaviria souhaite que les transformations du modèle de régulation économique soient graduelles et modérées et ce dans le but de permettre à la structure productive nationale de s'adapter à concurrence internationale. Cependant, le peu d'impacts des mesures sur le comportement des industriels dans les mois suivant leur mise en place contraint le gouvernement à accélérer la baisse des tarifs (Gonzalez, 2001), ainsi qu'à présenter au parlement un ensemble de réformes plus vastes, non seulement commerciales mais également financières. Dès lors, l'ouverture graduelle se transforme rapidement en un ensemble de mesures chocs provoquant l'ouverture intégrale de toute l'économie à la concurrence extérieure qui ne manquent pas d'affecter tous les aspects du modèle de régulation économique.

#### *L'émergence d'un nouveau mode de régulation*

Le nouveau mode de régulation agit principalement sur trois plans. En premier lieu, il établit une politique ambitieuse d'ouverture commerciale basée sur la suppression des tarifs ainsi que des mesures quantitatives et administratives limitant l'importation de tous types de biens.

Le second changement concerne la suppression de tous les programmes de subventions mis en place par l'État pour aider la production nationale après les années 1950. De nombreuses institutions publiques créées à cet effet disparaissent ou sont

privatisées et la banque publique de promotion disparaît malgré son rôle fondamental dans le financement de l'accumulation du capital au cours des décennies antérieures.

En troisième lieu, il met fin aux barrières à la mobilité internationale du capital de sorte que, aussi bien pour les nationaux que pour les étrangers, l'acquisition de devises est facilitée. La libéralisation permet le développement des IDE dans l'ensemble des secteurs de la production, mais aussi, le développement du système financier (Tenjo *et al.*, 2002).

A ce sujet, il faut également noter la modification du régime de change qui conduit à l'abandon du crawling peg qui sous-tend la politique de promotion des exportations. Un système de flottement du change à l'intérieur de bandes de fluctuations est ainsi instauré avec les autorités monétaires qui interviennent sur le marché de changes que si le prix de la monnaie étrangère tend à dépasser les limites établis.

La libéralisation de changes et du compte de capital apparaît en même temps que la dérégulation du système financier. Dans le secteur bancaire et financier des mesures sont prises pour diminuer les contrôles quantitatifs et administratifs sur la liquidité. On passe également d'un système de banques spécialisées à un système de banques universelles, où la même entité financière peut avoir diverses filiales afin d'agir dans les différents secteurs et les différents marchés financiers.

L'Assemblée Constituante octroie un nouveau statut à la Banque Centrale. Elle lui accorde l'autonomie par rapport à l'exécutif et lui assigne comme objectif principal de sa politique, la lutte contre l'inflation.

La réforme financière mise en place dans différents domaines est considérable et transforme radicalement le rôle des institutions financières. Cet ensemble de transformations dans le domaine financier sont réalisées dans l'idée que la fin de

l'intervention de l'État ainsi que la déréglementation des flux monétaires et de crédit doivent conduire à une croissance de l'épargne disponible pour l'investissement.

En effet ces réformes mise en œuvre entre 1990 et 1991, sont menées dans un contexte de reflux des capitaux et d'abondance de devises dans la région<sup>57</sup>. Des facteurs tels que la baisse des taux d'intérêt dans les principaux pays, la persistance de la récession et l'évolution de la balance des paiements des États-Unis sont alors directement liés à un afflux de capitaux sans précédent que l'Amérique Latine reçoit au début des années 1990.

Cet ensemble de réformes marque la fin du programme interventionniste de l'État et la transition vers à un régime de régulation basé exclusivement sur le marché privé. Ces réformes conduisent le modèle économique colombien à passer d'un régime de croissance organisée par l'Etat (selon un modèle d'économie fermée) vers un régime basé sur la concurrence internationale et l'investissement étranger dans lequel l'État n'a pour rôle que d'assurer la stabilité macroéconomique.

#### *Le bouleversement des grands équilibres macroéconomiques*

Les réformes précédentes modifient les grands équilibres macro-économiques de la Colombie. D'une part, le compte de capital, en déficit durant l'année 1991, se rétablit rapidement (Tableau 19). En ce sens, on peut noter que les flux de capitaux de l'économie n'augmentent presque pas en 1991 alors qu'ils passent à environ 7% du PIB en 1996, pour revenir à des valeurs de seulement 1% du PIB en 1999.

O, l'entrée massive de capitaux provoque de graves déséquilibres macroéconomiques. L'abondance de dollars mène à l'appréciation continue du taux de change ce qui augmente les

---

<sup>57</sup> En moins de 5 ans, entre 1989 et 1994, l'Amérique Latine passe de moins de 20 milliards de dollars à plus de 120 millions par an. À ce sujet, voir Tenjo *et al.*, (2002)

importations et diminue les revenus des exportateurs ce qui ne manque pas d'avoir un impact négatif sur la balance commerciale (Misas, 2001). En 1991, alors que le déficit du compte de capital s'élève à 777,3 millions de dollars, le compte courant affiche un excédent de 649,5 millions de dollars.

En revanche, quand six ans plus tard, en 1997, l'afflux de capitaux est au plus haut avec un excédent du compte de capital de 7.091,6 millions de dollars, la balance courante affiche le pire résultat de son histoire avec un déficit de 6.562 millions de dollars (Gonzalez, 1999).

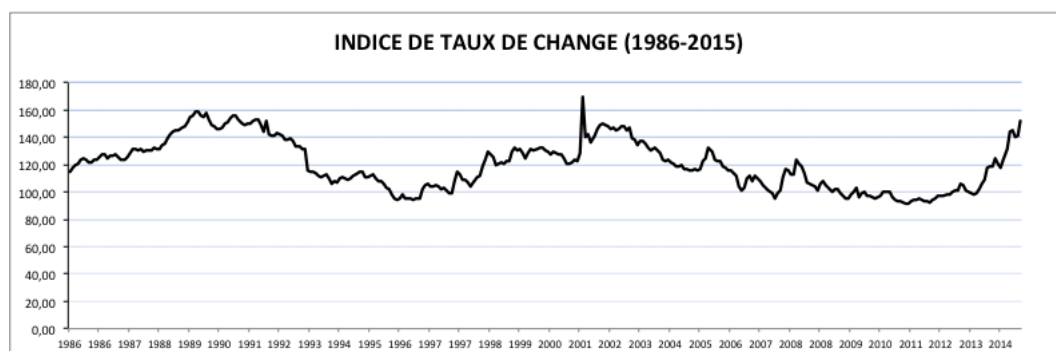
**Tableau 19. Principaux Indicateurs Macro-économiques - 1990-1999**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Croissance du PIB	4,3	2	4	5,4	5,8	5,2	2,1	3,4	0,5	-4,5
Compte Courante / PIB (%)	1,3	5,5	1,8	-4	-4,5	-5,1	-5	-5,6	-5,3	-1,1
Exportations/PIB (%)	17,6	17,7	14,7	13,3	10,5	10,9	10,8	10,8	11	13,7
Importations/PIB (%)	12,7	10,7	12,2	16,3	13,6	14	13,2	13,5	13,8	11,8
Dettes Externes Privées / PIB (%)	9,6	7,9	8,2	10,4	10,5	12,1	15,4	16,2	17,3	19
Réserves de Change Internationales (US\$ Mill)	4501	6420	7763	7869	8002	8324	9897	9882	8740	8103
Taux d'Intérêt Réel (Captations)	5,7	5,2	-0,3	2,7	5,3	9,5	8,6	4,7	11,7	9,3
Indice de Taux de Change (1990=100)	100	101	93	88,9	78,7	78,1	72,4	68,7	74,4	82,5

Source: BANREP

L'afflux de capitaux conduit à une détérioration des termes de l'échange défavorable aux exportations colombiennes (Graphique 8).

**Graphique 8. Indice du taux de change**



Source : BANREP.



L'afflux conduit également à des pressions inflationnistes qui rendent incompatibles entre elles la politique de change et la politique monétaire. Afin de limiter l'inflation, les autorités monétaires maintiennent des taux d'intérêt élevés mais qui attirent en retour des capitaux qui font pression sur le change et détériorent la balance commerciale. La réévaluation du taux de change s'aggrave et conduit à une « prime de change » qui encourage alors de nouveau afflux de dollars.

La nouvelle politique de change et la libéralisation du système financier permettent un accès facilité aux crédits des différents acteurs de l'économie (Tenjo et al, 2002) et favorisent un endettement généralisé et soutenu de toute l'économie jusqu'en 1997, lorsque l'orientation des flux de capitaux internationaux s'inverse<sup>58</sup>.

#### *L'endettement de l'économie colombienne et la politique monétaire*

Cet endettement important des agents mène à un accroissement de la demande et entretient l'inflation. Il a également pour effet de permettre le développement de secteurs d'activités peu productifs ou faiblement orientés vers les marchés internationaux. En effet, les crédits accordés au cours de cette période ont pour principale destination les entreprises du secteur de biens non marchands<sup>59</sup> comme le secteur des services ou celui des télécommunications (Misas, 2002).

En parallèle, l'expansion du crédit augmente la demande de logements conduisant à une hausse des prix de l'immobilier. Or, la hausse du prix des actifs immobiliers génère une plus grande capacité d'endettement des agents qui en sont détenteurs, augmentant à son tour la demande de logements nouveaux dans une logique de bulle immobilière.

---

<sup>58</sup> À la suite de la crise asiatique et sa contagion à d'autres économies émergentes.

<sup>59</sup> Dans une économie ouverte, il est problématique que l'investissement se concentre sur les biens non marchands car ces derniers ne pèsent pas nécessairement sur la capacité exportatrice du pays et ne garantissent pas l'exploitation d'avantages comparatifs au niveau international.

L'afflux de capitaux étranger n'aboutit donc pas à la modernisation de l'économie comme en Asie mais à une boom de consommation et à un déplacement de l'investissement vers des activités ne garantissant pas la soutenabilité des dettes contractées (Tenjo *et al.*, 2002).

Malgré une disponibilité accrue des crédits, au lieu de diminuer, les taux d'intérêts domestiques augmentent en termes réels. Ce phénomène s'explique tout d'abord par la politique monétaire qui a pour objectif principal de réduire l'inflation (Gonzalez, 1999). D'autre part, en Colombie, l'afflux massif de capitaux engendre une croissance des agrégats monétaires à mesure que les dollars reçus sont échangées en pesos. Afin d'éviter une hausse de l'inflation, la Banque de la République répond par une politique de stérilisation<sup>60</sup> qui réduit réduire les pressions inflationnistes provoquées par la plus grande quantité de monnaie. Ces deux opérations impliquent l'augmentation des taux d'intérêt.

Cependant, paradoxalement, l'effet secondaire de cette politique de hausse des taux d'intérêt est d'attirer davantage les capitaux, ce qui augmente à nouveau la masse monétaire. L'entrée de capitaux conduit ainsi à un cercle vicieux qui a perduré toute la première moitié des années 1990. Au final, la politique monétaire a perdu de son efficacité dans le contrôle de l'inflation et les taux d'intérêt domestiques ne convergent pas vers le niveau des taux d'intérêt des marchés internationaux.

Le processus qui vient d'être décrit montre qu'après l'ouverture du compte de capital, la politique monétaire est subordonnée à la dynamique des capitaux étrangers (Gonzalez, 1999), ce qui s'observe jusqu'en 1997. Cette année-là, l'entrée de capitaux chute brusquement en raison de la crise asiatique qui conduit à une fuite des capitaux.

---

<sup>60</sup> Cette politique consiste principalement en des opérations d'*open market*, autrement dit le placement de titres sur le marché financier par l'autorité monétaire afin de recueillir la monnaie en circulation.

Afin d'éviter de graves pertes de réserves et une hyper-dévaluation du taux de change, la Banque de la République augmente encore ses taux d'intérêt à des niveaux d'usure. Or, le pays est déjà dans une situation très instable d'endettement à la fois interne et externe avec des taux d'intérêt réels à de hauts niveaux. L'économie se trouve alors dans une situation d'insolvabilité. Tout d'abord, les marchés financiers n'ont pas privilégié les crédits à long terme et ont favorisé les crédits de court terme. Ensuite, les conditions macroéconomiques défavorables (taux d'intérêt élevés et réévaluation des taux change) ont dirigé ses crédits à court terme vers des activités liées aux secteurs non - marchands (construction et autres services) peu orientés vers les marchés d'exportations. Cela a pour effet de ralentir la dynamique d'industrialisation et d'accentuer la dépendance à l'exportation de produits primaires.

#### *Les changements dans la structure de l'économie après la période d'ouverture*

La libéralisation financière soumet l'économie colombienne à l'instabilité provoquée par les flux financiers internationaux. Ces flux, dans un contexte de politique monétaire restrictive freinent le processus de changement structurel de l'économie du fait : a) d'une réévaluation très importante du taux de change b) des taux d'intérêt élevés affectant les coûts financiers des investissements et c) d'un boom de consommation et d'endettement généralisé (Tenjo *et al.*, 2002 ; Misas, 2002 ; Gonzalez, 1999).

Lorsque le sens des flux internationaux de capitaux s'inverse, l'économie colombienne plonge dans une profonde crise et rencontre de grandes difficultés pour payer sa dette externe. En 1999, la chute du PIB de 4,5% contraint alors le gouvernement à signer un accord de sauvetage avec le FMI pour assurer les paiements extérieurs.

Les fluctuations macroéconomiques ne sont pas sans conséquence sur la structure sectorielle de l'économie. On observe des changements importants dans sa composition, en particulier, une baisse de la participation du secteur industriel et de l'agriculture, ainsi qu'une avancée rapide du secteur des services, notamment du secteur financier.

Dans un contexte de réévaluation, de taux d'intérêt internes élevés et d'une augmentation des prix domestiques beaucoup plus forte que celle des prix internationaux, les entreprises du secteur industriel mettent en place des stratégies afin de s'adapter à ce nouvel environnement. En effet, à la fin des contrôles aux importations, une partie des entreprises locales remplace les intrants d'origine locale par des produits étrangers. En ce qui concerne les biens de consommation finale, les grandes entreprises possédant d'importants réseaux de distribution, choisissent de remplacer certains processus de production par l'importation de biens finaux, en restreignant ainsi l'importance de leur vocation industrielle et en favorisant l'orientation vers le secteur de la commercialisation.

Soumis à une concurrence croissante, les grands conglomérats suppriment plusieurs chaînes d'intégration verticale créées pendant les années 1960 et 1970 sous le régime de protection. Avec l'ouverture commerciale, il semble plus rentable d'importer les biens intermédiaires que de les produire au sein du groupe. Cela entraîne des stratégies d'externalisation et de tertiairisation des processus de production dans différents secteurs industriels.

Une partie de la production industrielle colombienne est remplacée par des importations aussi bien en ce qui concerne les biens intermédiaires que les biens finaux, ce qui ne manque pas de réduire le secteur industriel ainsi que l'emploi. Contrairement à ce que prévoyaient les défenseurs de l'ouverture économique, les grandes entreprises, au

lieu d'instaurer un processus de modernisation technologique pour gagner en efficacité et en compétitivité, passent d'unités productrices à unités importatrices.

Concernant les petites et moyennes entreprises qui ne disposent pas de réseaux de distribution ou encore de la possibilité de réorienter leurs investissements, elles sont nombreuses à faire faillite face à la concurrence internationale.

Les taux d'intérêt élevés et la perte de la compétitivité due à la surévaluation du change sont des facteurs principaux de la « reconstitution » de la structure productive colombienne. Ils ont conduit à ce que Scaith (2006, 2007) et Rodrik *et al.*, (2011) définissent comme un changement structurel pervers et un nouveau dualisme.

*Une re-structuration duale de l'économie conduisant à la désindustrialisation et à la tertiarisation*

Tous les secteurs ne sont pas touchés de la même manière dans la mesure où tous les produits n'ont pas été exposés de la même manière à la concurrence internationale (Misas, 2002). Une bonne partie des biens manufacturés de consommation et de biens intermédiaires est susceptible d'être exposée à la concurrence internationale et d'être importée dans un contexte d'ouverture (biens échangeables), d'autres (notamment les services) sont protégés de la concurrence grâce à leur nature « non-échangeable ». De ce fait, les plus grands conglomérats industriels réalisent une réorganisation stratégique de leurs investissements vers des activités du secteur tertiaire, tels que les télécommunications, l'administration des services publics privatisés, l'énergie, le secteur financier et d'autres activités non-exposées à la concurrence.

Le recentrage des investissements que le processus d'ouverture induit est à l'origine de grandes modifications de la structure productive colombienne qui conduisent à une désindustrialisation et une tertiarisation de l'économie avec la diminution de la part de

l'industrie dans la valeur ajoutée totale et de nouveau une dépendance aux exportations de matières premières.

Toutefois, ces effets négatifs sur la structure productive et la crise de 1999, ne mènent pas à une réorientation du régime de régulation de l'économie, ou encore à un réarrangement des alliances qui ont soutenu le processus de réforme et d'ouverture, en grande partie parce que pendant les décennies suivantes, les prix des matières premières augmentent fortement alors que la prospérité économique est de retour en 2004.

L'économie colombienne reste aujourd'hui fortement dépendante des exportations primaires, tandis que les termes d'échange des produits manufacturés se détériorent progressivement et que la désindustrialisation suit son cours. Contrairement à d'autres pays d'Amérique Latine (Argentine, Uruguay, Brésil) qui ont fait des efforts pour relancer leurs secteurs productifs manufacturiers, avec une gestion plus appropriée du taux de change, l'économie colombienne rencontre un effondrement plus profond des activités industrielles (Clavijo et al, 2012).



---

**CHAPITRE IV**

**ANALYSE SYNTHETIQUE DES TRAJECTOIRES**

**COMPAREES DE LA COLOMBIE ET DE LA COREE DU**

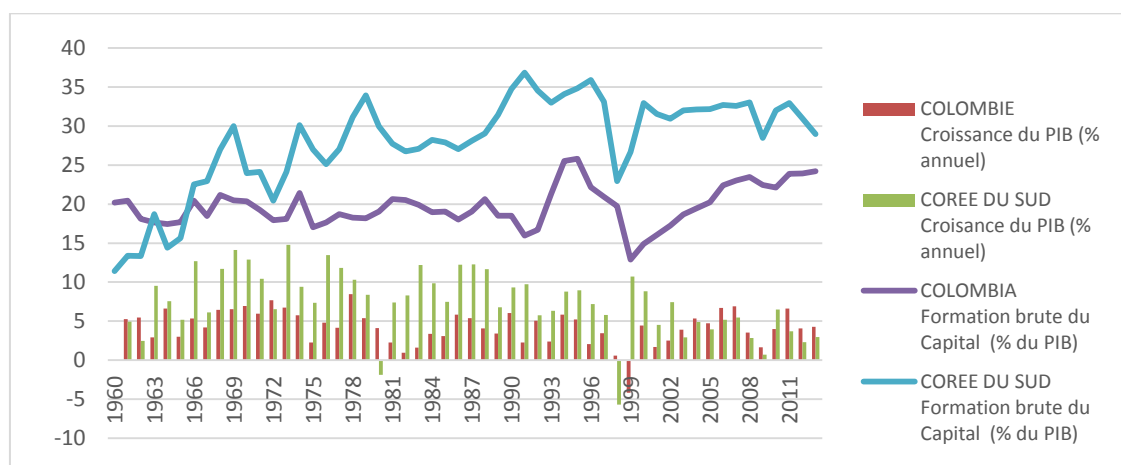
**SUD**

---



Même avec des niveaux de revenu par tête similaires au lendemain de la Deuxième Guerre Mondiale, deux décennies plus tard, les trajectoires de croissance de la Colombie et de la Corée du Sud divergent pour finalement présenter des caractéristiques tout à fait différentes aujourd’hui. La Corée du Sud réussit à mettre en place un processus rapide d’accumulation du capital à partir d’une gestion efficace de plans quinquennaux au début des années 1960. Ces derniers, basés sur l’augmentation des exportations et l’insertion internationale, permettent d’obtenir des taux de croissance économique élevés (9,0% par an en moyenne entre 1960-1995) et des taux de formation brute de capital exceptionnels (25% en moyenne entre 1960 et 1990) tout au long de la période d’industrialisation par promotion des exportations (BM, 2013; KOSIS, 2015).

**Graphique 9. Evolution de la Croissance et la Formation Brute de Capital.**



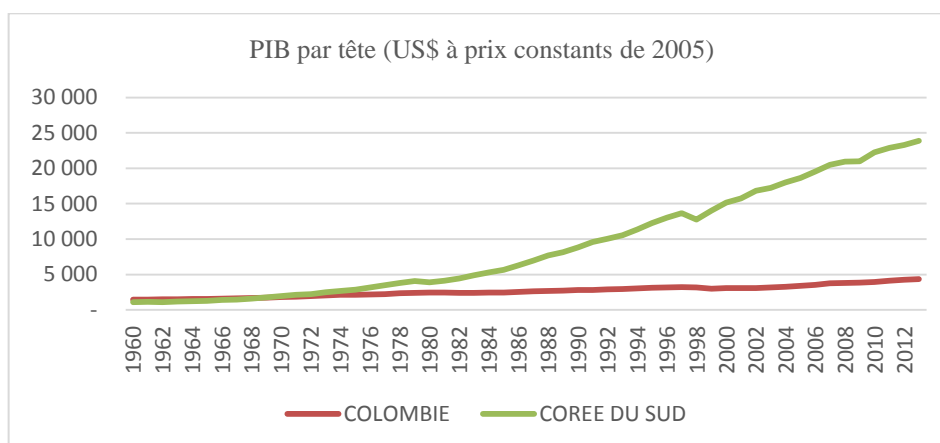
Source : Calculs de l’auteur partant de données Banque Mondiale, 2013.

En revanche en Colombie, le processus d’accumulation du capital ne prend pas suffisamment d’ampleur pour permettre des taux de croissance de la production similaires à ceux de la Corée du Sud (Misas, 2002) et ce malgré une profonde transformation de sa structure productive à partir des années 1950, qui avait pourtant permis de développer et de moderniser l’industrie des biens de consommation non-

durables (existant en partie avant la 2<sup>ème</sup> GM) et d'assurer l'émergence de nouveaux secteurs (biens intermédiaires et biens de consommation plus élaborés).

Le taux de croissance colombien (Graphique 10), proche de 4,7% par an (1960-1995) (BM, 2013), est particulièrement stable par rapport à la volatilité caractéristique des taux des autres économies latino-américaines. Cependant, le rythme annuel de croissance de la formation brute de capital proche de 19% (6 points de moins par an que le taux coréen entre 1960 et 1990), n'est pas suffisant ni pour garantir de rapides augmentations de productivité du travail, ni pour permettre d'incorporer toute la main d'œuvre disponible. Ainsi, dès les premiers stades du processus d'industrialisation par substitution des importations, une augmentation rapide du chômage et du sous-emploi urbain apparaissent (Bejarano, 1974; Kalmanovitz, 1976).

**Graphique 10. Evolution comparée du PIB par tête.**



Source : Calculs de l'auteur partant de données Banque Mondiale, 2013.

En termes de transformation sectorielle, les deux processus de développement partagent pourtant certaines caractéristiques communes. Dans chacun des pays, on assiste à une diminution de la participation du secteur agricole dans la formation du PIB. Elle est plus forte pour la Corée du Sud puisqu'elle passe de 50,4% au début des années 50 à 16,3% à la fin des années 1980 (BOK, National Accounts)<sup>61</sup>, alors qu'elle

<sup>61</sup> Actuellement la contribution du secteur primaire à la valeur ajoutée globale de la Corée du Sud est proche de 3%.

chute de 33,6% à 21,6% pour la Colombie au cours de la même période (DANE et Ocampo, 1997). Dans un premier temps, la croissance qui n'est plus assurée par le secteur rural est ensuite garantie par le secteur industriel puis par les services dans les deux pays.

Dans le cas coréen, la part du secteur industriel dans le PIB ne cesse d'augmenter jusque dans les années 1970 passant de 6,8% du PIB au début des années 1950 à 24,4% au début des années 1970. Dans le cas Colombien, cette augmentation est plus lente puisqu'elle est de 17,4% au début des années 1950 et atteint 23% dans les années 1970.

Après les années 1970, le rythme et le sens du changement structurel de ces deux pays commencent à diverger. Ainsi, alors que la Colombie connaît un processus de désindustrialisation à partir de 1950 qui se renforce après la mise en place du processus d'ouverture économique au début des années 1990 (Garay, 1998 ; Moncayo, 2011), la Corée du Sud réussit à augmenter la contribution de son secteur industriel dans le PIB jusqu'à des niveaux proches des 38% du total de la valeur ajoutée totale (Banque Mondiale, 2013). Ces chiffres sont incontestablement le résultat du boom des exportations que connaît la Corée du Sud à partir de la seconde moitié des années 1980, avec des produits de haute technologie et une demande croissante au sein des marchés internationaux (Chang, 2006).

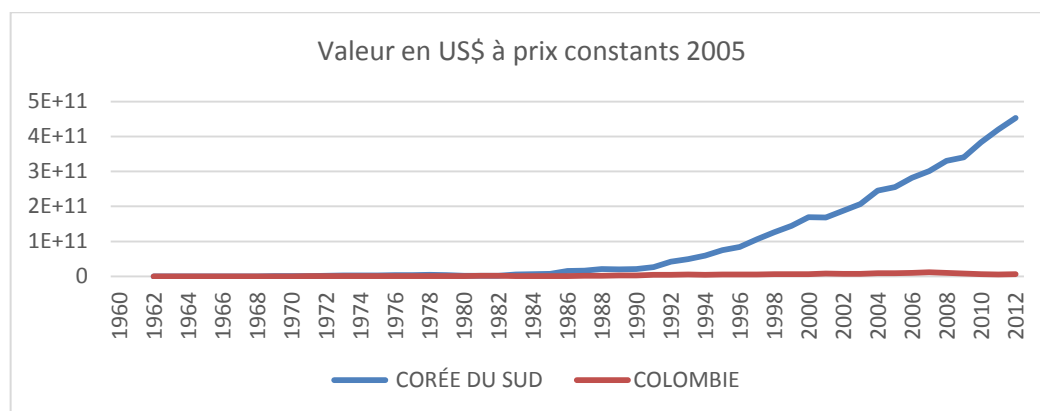
C'est en laissant dernière nous l'analyse globale des divergences que nous abordons à présent ces différences à travers notre grille de lecture, autrement dit à travers l'analyse des régimes d'internationalisation, de financement, d'accumulation du capital, d'intervention de l'Etat, de réformes agraires ou de régulation salariale.

## **SECTION 1 - DEUX MODES DIFFERENTS D'ARTICULATION AU REGIME D'INSERTION INTERNATIONALE**

C'est précisément par rapport au profil exportateur et au type d'articulation des marchés internationaux que la divergence entre les deux dynamiques de changement structurel est la plus marquée. Dans cas de la Corée du Sud on assiste à une chute marquée de la participation des matières premières dans les exportations totales, passant de 91,1% du total en 1955, à 7,1% en 1987 (BOK, National Accounts) ainsi qu'à une augmentation très rapide et soutenue de la contribution des exportations industrielles dans la part totale des exportations, passant de 16,3% en 1964 à 77,6% en 1995 (BM, 2013). Parmi les secteurs qui contribuent à l'augmentation des exportations industrielles, il y a notamment le secteur des machines qui passent de 6,7% du total au début des années 1970 à 35,8% en 1987. La transformation de la composition des exportations est d'autant plus notable si l'on tient compte du fait que durant cette période (1964-1995), le montant total des exportations coréennes est multiplié par 213, ce qui signifie que la valeur des exportations industrielles est multipliée par 1014 (ibid.).

En revanche, dans le cas de la Colombie, les exportations de matières premières gardent une place importante dans le total des exportations (64,1 % à la fin des 1980). Les exportations industrielles augmentent timidement et tardivement seulement au début des années 1970 (21 % du total) et cela de manière limitée puisqu'elles ne représentent que 35,9% du total en 1987 (BM, 2013) et ne deviennent jamais majoritaires dans le total des exportations du pays (Graphique 11).

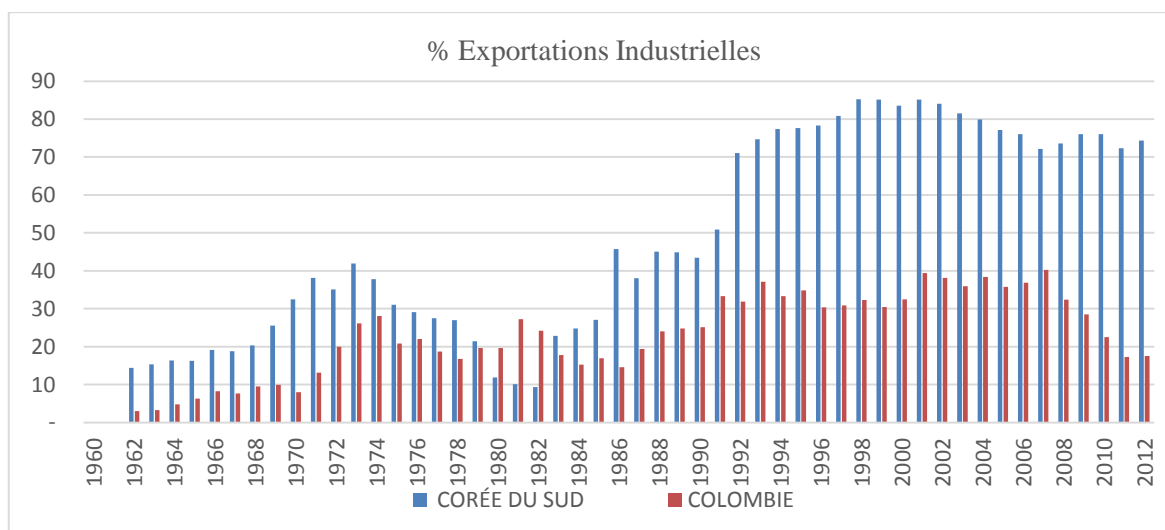
**Graphique 11. Evolution Comparée des Exportations Industrielles.**



Source : Calculs de l'auteur partant de données Banque Mondiale, 2013.

De manière générale, les exportations colombiennes continuent à être basées sur les biens primaires, essentiellement sur le café durant les années 1950 et 1960, puis sur le pétrole et ce de la fin des années 1980 à aujourd'hui.

**Graphique 12. Part des Exportations Industrielles sur le Total des Exportations**



Source : Calculs de l'auteur partant de données Banque Mondiale, 2013.

Ces dernières données nous permettent de comprendre que de meilleurs taux de croissance sont liés à une participation plus importante des produits industriels dans le commerce extérieur et qu'en retour, cette participation est elle même liée à une plus forte croissance des exportations totales.

De plus, pour les deux pays, les années qui présentent les taux de croissance économique les plus élevés sont précisément celles au cours desquelles les exportations

industrielles augmentent le plus rapidement dans le total exporté, aussi bien en volume qu'en valeur. Pour la Colombie, cela semble particulièrement évident entre les années 1968 et 1975, lorsque les exportations industrielles augmentent et que le PIB atteint ses valeurs les plus élevées depuis les années 1950.

Pour la Corée du Sud, dans les années 1980, c'est lorsque les exportations industrielles de biens à haute technologie décollent que le taux de croissance du PIB s'accélère et que la divergence avec la Colombie se creuse. Ce constat est en lien avec l'hypothèse de Prebisch (1959) reprise par Thirlwall (1979 ; 2011 ; 2013) qui précise que la structure économique n'est pas neutre par rapport au taux de croissance et que les secteurs industriels ont un impact plus fort sur la croissance que les secteurs de matières premières.

## **SECTION 2 - REGIME DE FINANCEMENT DE L'ACCUMULATION DU CAPITAL**

Comme nous l'avons précisé, l'une des grandes difficultés rencontrées par un processus de changement structurel est l'insuffisance d'excédents (au niveau interne et externe pour les réserves de change) qui permettent de soutenir un rythme rapide d'accumulation du capital et empêchent le pays d'atteindre le rattrapage technologique nécessaire à une meilleure insertion au sein des chaînes de valeur internationales. La question qui se pose est donc la suivante : comment la Corée du Sud et la Colombie sont-elles parvenues à financer leurs processus de changement structurel ?

À ce sujet, il convient tout d'abord de remarquer l'importance du rôle de l'État, aussi bien en tant qu'allocateur de ressources et canalisateur du crédit vers les activités productives, qu'en tant qu'investisseur direct pour financer la construction d'infrastructures et pour assurer le décollage de certaines industries indispensables au développement des deux économies.

Dans les deux cas, les régimes monétaires et financiers mis en place ont pour principal objectif le financement de l'accumulation du capital. Ainsi pour les deux pays, bien que les autorités politiques ne négligent pas la stabilité des variables macro-monétaires et en particulier la stabilité des prix, elles favorisent le financement de l'investissement afin de maintenir le rythme de croissance pendant la période d'industrialisation dirigée par l'Etat (Misas, 2001 ; Chang, 1993).

La cohérence, parfois difficile entre le contrôle de l'inflation et la fixation d'un taux d'intérêt favorable à la production, est obtenue grâce à un contrôle strict des flux de capitaux pendant les quatre premières décennies du processus d'industrialisation (1950-1990) aussi bien en Colombie que en Corée du Sud (Chang, 2006 ; Misas, 2001 ; Misas, 2002). Cependant, dans le cas de la Corée du Sud, l'État met en place des politiques qui conduisent à l'orientation des crédits des banques commerciales domestiques vers le financement des secteurs priorités. Pour ce faire, il construit un réseau bancaire pour financer directement ces secteurs (Chang, 2006). Ce réseau consiste en une série de banques et de fonds d'investissement nationaux financés en partie par des ressources publiques et en partie par des ressources provenant des banques commerciales. Ces dernières sont fortement encadrées et contrôlées dans leurs opérations par les bureaux de planification du gouvernement et ce, afin de garantir une orientation effective de la plus grande partie des fonds vers les secteurs choisis dans le cadre de la politique de promotion des exportations (Amsden, 1989).

En revanche, en ce qui concerne le système financier privé, l'État Colombien met en place une intervention étatique relativement plus faible à celle de la Corée du Sud. Les banques privées gardent une grande marge de manœuvre quant à l'allocation des crédits et les organisations représentatives du secteur bancaire deviennent progressivement capables de défier et, dans certains cas, de faire avorter les réformes financières

proposées par les différents gouvernements (Bejarano, 1976). En Colombie, l'inflation a toujours été au cœur des préoccupations des banques et organismes financiers et, dans certains cas, leur opposition aux politiques monétaires « a pu tuer dans l'œuf » des mesures d'encouragement conçues par les instances gouvernementales pour aider les secteurs productifs (Bejarano, 1974).

Par ailleurs, dans le cas de la Corée du Sud, le financement à travers des banques domestiques (publiques et privées) est rapidement dépassé par les besoins de crédit des Chaebols, en particulier à partir des années 1970, quand la création d'une industrie lourde exportatrice devient une priorité du gouvernement coréen (Chang, 2006). C'est pour cette raison que les groupes industriels doivent faire appel aux marchés financiers internationaux afin d'obtenir des ressources supplémentaires même si cela se fait au prix de l'augmentation de leurs dettes. Le soutien indispensable de l'État, en tant que garant des prêts, devient alors un atout majeur. Les importants flux de capitaux externes sont obtenus via l'intervention de la Banque Internationale d'Investissement qui permet d'obtenir des prêts importants pour des entreprises ayant pourtant peu d'expériences dans les secteurs qu'elles tentent d'intégrer (Amsden, 1989). Dès lors, la capacité d'endettement externe s'avère fondamentale à la viabilité du modèle de croissance coréenne.

Certains auteurs (Misas, 2002 ; Vernengo, 2015) analysent comment la réponse favorable de la banque internationale aux projets des Chaebols s'explique également par un élément extra-économique, fondamentalement politique, lié aux alliances établies par le gouvernement nationaliste coréen avec les États-Unis dans le cadre de la Guerre Froide. La géopolitique de la lutte contre le communisme ainsi que l'affrontement entre les deux Corées transforment le succès industriel des Chaebols en une nécessité pour le système capitaliste mondial. C'est pour cette raison que les marchés financiers externes



facilitent leur accès au crédit. La composante géopolitique reste centrale pour comprendre la durabilité du processus de rattrapage productif et technologique mis en place par la Corée du Sud (Misas, 2002).

Dans le cas de la Colombie, comme dans la plupart des pays d'Amérique Latine, ce type d'alliance n'a pas lieu, de sorte que le recours à l'emprunt extérieur par les entreprises privées se fait plus rare (Misas, 2002). Ainsi en Colombie, les besoins de capitaux (étrangers) ainsi que l'importation d'intrants et de biens capitaux sont principalement gérés par l'allocation centralisée des réserves de change. Ces dernières proviennent de l'exportation de matières premières (principalement du café) et des prêts publics obtenus par l'État colombien via la banque multilatérale de développement (BIRD-BM).

Au manque de dynamisme et de diversification du secteur exportateur colombien s'ajoutent les difficultés d'accès au financement sur les marchés internationaux, qui conduisent à des pénuries récurrentes de réserves de change pendant une grande partie de la période d'industrialisation (Bejarano, 1974 ; Misas, 2001).

### **SECTION 3 - UNE INTERVENTION EFFECTIVE DE L'ÉTAT DANS LES DEUX PAYS MAIS AVEC DES RESULTATS OPPOSES**

Même si le rôle de l'État dans l'accumulation du capital est effectif pour les deux pays, l'intervention s'avère beaucoup plus profonde en Corée du Sud. Le système d'allocation des ressources pour les Chaebols fonctionne quasiment comme au sein d'une administration (Lee, 1995). Les décisions qui portent sur ce qui doit être ou pas financé et comment cela doit être financé sont prises dans les ministères de planification et des finances, elles sont ensuite transmises aux banques pour finalement être appliquées dans les entreprises.

Pour certains auteurs (Lee, 1995 ; Chang, 2006 ; Amsden, 1989), ce type d'allocation des ressources qui ne passent pas par le marché serait l'un des éléments clef garantissant la mise en œuvre de grands projets et de rapides avancées technologiques et productives. Selon eux, de tels résultats sont beaucoup plus longs à se mettre en place s'ils sont confiés aux règles du marché. La planification étatique, associée aux actions conjointes des entreprises dans les conglomérats industriels, permet de surmonter rapidement les goulots d'étranglement au sein des chaînes productives lors de la fabrication de nouveaux types de produits et lorsqu'une insertion et une remontée des filières sont recherchés au niveau international (Hugon, 2006 ; Hugon, 2010) .

La Colombie ne parvient pas à établir un niveau d'efficacité de son intervention au niveau de l'appareil productif équivalent à celui de la Corée du Sud. Le système bancaire privé maintient son autonomie et la banque étatique rencontre des problèmes récurrents pour assurer le remboursement des fonds prêtés. Des asymétries d'informations subsistent entre le secteur public et les entreprises privées et la formation des conglomérats industriels n'est pas obtenue par une articulation public-privé adéquate, mais plutôt par le biais du captage des gains de monopole sur le marché national (Misas, 2001).

A ce stade, il est possible de mettre en évidence deux différences importantes entre les deux pays. Dans le cas de la Corée du Sud, la confrontation de l'appareil productif à la concurrence internationale remplace le rôle disciplinaire d'un marché financier privé (Lee, 1995). Les objectifs de croissance des exportations sont établis par le gouvernement à travers les ministères de planification et d'orientation des aides financières, fiscales et tarifaires. Ils fonctionnent comme un mécanisme de contrôle efficace qui empêche le captage de rentes et assure l'orientation des ressources vers la recherche des gains de productivité. Par conséquent, l'Etat coréen est capable, d'une

part, de s'imposer face aux tendances rentières des entrepreneurs et, d'autre part, d'assurer une dynamique rapide de rattrapage technologique (Amsden, 1989).

En Colombie, il n'y a ni l'extraversion de l'appareil productif, ni la mise en place d'un mode d'allocation interne des ressources et encore moins un Etat capable de s'opposer aux intérêts rentiers des entrepreneurs bénéficiaires des subventions publiques. Au contraire, comme le précise Misas (2001), ces entrepreneurs utilisent les aides et l'accès privilégié aux devises pour s'imposer face à leurs concurrents et établir des monopoles dans les différents secteurs de production. Les aides publiques finissent par accélérer le processus de concentration et d'extraction des rentes sur le marché intérieur captif. Le contexte protectionniste donne lieu à une structure de propriété industrielle concentrée, peu dynamique en termes de productivité et toujours plus éloignée du standard technologique de pointe au niveau mondial (Garay, 1998).

#### **SECTION 4 - L'ÉTAT, LES ELITES AUX POUVOIR ET LES FORMES D'OCCUPATION DE LA TERRE.**

La profonde fragilité de l'État colombien permet la subordination des politiques publiques aux intérêts de secteurs économiques particuliers (Garay, 1998). En réalité, les différentes politiques d'industrialisation ne permettent pas de rompre avec la faiblesse traditionnelle du secteur public face aux intérêts privés et elles conduisent plutôt à une adaptation permanente des groupes politiques et économiques dominants (en particulier les propriétaires fonciers) aux changements économiques survenus à partir des années 1930 (Partie II - Chapitre II).

Le processus d'industrialisation est soutenu par la configuration d'un bloc hégémonique tripartite (Amable, 2005 ; Marques-Pereira et al, 2000) composé par les élites des deux partis traditionnels (Libéral et Conservateur), les industriels naissants et

les membres de l'élite agro-exportatrice, en particulier, celle impliquée dans l'exportation du café.

Cette alliance, sous couvert de la politique de l'État, permet une grande stabilité du modèle de croissance colombienne. Elle soutient la politique économique selon les accords d'intérêts entre les secteurs industriels et celui du café (Misas, 2002). Ainsi, à travers le Fonds National du Café, les devises qui proviennent des exportations de café permettent de financer l'importation de biens capitaux et les facteurs de production pour l'industrie, alors que la politique fiscale et monétaire assurent la stabilité des revenus des producteurs du café (Misas, 2001). D'autre part, l'origine sociale des élites des partis politiques<sup>62</sup> (en grande partie des propriétaires fonciers) empêche toute tentative de réforme agraire et qui plus est, fait perdurer une utilisation très inefficace du sol (toujours d'actualité aujourd'hui).

L'impossibilité de redistribuer la propriété de la terre afin de permettre une meilleure utilisation du sol et une démocratisation de l'accès aux ressources naturelles ont plusieurs effets néfastes sur la dynamique de croissance colombienne à long terme. En premier lieu, le secteur de production de denrées alimentaires pour le marché interne ne se modernise pas et continue (en grande partie) de se développer sur un modèle d'agriculture peu productive (cultures en pente) (Bejarano, 1974; Kalmanovitz, 1974; 1978). C'est pour ces raisons que l'offre de denrées alimentaires n'augmente pas au même rythme que la demande globale alors que cette dernière est accélérée par le processus d'industrialisation. La hausse des prix alimentaires qui en résulte empêche les diminutions des salaires réels et par conséquent la libération limitée d'excédents ne permet pas d'accélérer le processus d'accumulation (Misas, 2002).

---

<sup>62</sup> Qui se partagent la gestion de l'État à partir de 1956 et durant tout le processus d'industrialisation à partir du pacte « consociatif » du « Frente Nacional ». Ce pacte fonctionne comme une alliance pour la consolidation d'un système de gouvernement à deux partis, avec une alternance tous les quatre ans. Voir Pécaut, D. (2003). *Violencia y Política en Colombia: Elementos de reflexión*. Hombre Nuevo Editores.

Deuxièmement, avec la croissance démographique, la pauvreté rurale s'aggrave alors que la population rurale est dépossédée des terres. Face aux améliorations relatives des conditions d'emploi et à l'existence des services publics dans les villes (apparus avec l'industrialisation), une migration rurale importante et incontrôlée apparaît, dépassant la capacité d'intégration de la main-d'œuvre dans les industries naissantes. Ceci engendre alors une augmentation rapide des taux de sous-emploi et du travail informel dans les grandes villes (Ramirez, 2001).

Troisièmement, le mécontentement populaire se généralise à cause des conditions économiques difficiles rencontrées par les travailleurs ruraux et urbains, mais aussi, en raison de l'impossibilité de transformer le modèle d'occupation de la terre via des arrangements institutionnels adéquats. Ce contexte constitue alors un terreau qui conduit à la constitution de groupes armés qui tentent de contrer l'hégémonie politique par la force. Les limites du mode d'occupation et d'utilisation de la terre et le contexte d'exclusion politique, se traduisent par une fracture profonde au sein du régime démocratique et la poursuite d'un conflit social et armé au cours des décennies (Pecaut, 2015).

En revanche, en Corée du Sud, une fois la Deuxième Guerre Mondiale et l'occupation japonaise terminées, une grande réforme agraire est menée et permet l'accès à la terre pour une grande partie de la paysannerie (Seo, 2000). Comme nous l'avons mentionné dans le chapitre 2, cela permet des améliorations successives de la productivité des sols (en particulier pour la culture du riz), le maintien des salaires réels à un faible niveau (Amsden, 1988) et la libération d'excédents nécessaires à l'accumulation du capital. Cette dernière facilite ainsi l'amélioration de la compétitivité des entreprises coréennes. La réforme agraire est donc l'une des conditions préalables au développement industriel.

Il est vrai qu'en Corée du sud, la réforme agraire est mise en œuvre dans un contexte particulier, caractérisé par la fin de l'occupation japonaise et la restitution des biens et des terres à la population locale. Il est également vrai que la mise en place de la réforme est approfondie par les gouvernements à la fin de la Seconde Guerre Mondiale et durant la période de confrontation militaire avec la Corée du Nord, au début des années 1950. Cependant, il est important de noter que la fin de la Seconde Guerre Mondiale et la confrontation avec la Corée communiste ne constituent pas des événements totalement circonstanciels mais marquent une transformation durable dans la stratégie et la composition de l'Etat sud-coréen. Stratégie qui perdure tout au long du processus d'industrialisation au cours de la seconde moitié du 20<sup>ème</sup> siècle.

Les préceptes nationalistes et anti-communistes jouent un rôle central dans la conduite de la politique économique de l'Etat. Ainsi, le rôle des élites militaires et leur style de gestion devient progressivement l'exemple principal des politiques développementalistes. Tout cela entraîne deux conséquences importantes. D'une part, l'influence militaire permet la constitution d'un Etat très fort, capable de subordonner les autres acteurs sociaux dans la poursuite des objectifs économiques définis. D'autre part, l'idéologie du développement cesse de n'être qu'un but indéfini de la politique publique susceptible d'être soumis aux aléas de la politique partisane et devient un objectif de survie.

Sous la domination des élites militaires, l'Etat sud-coréen poursuit le développement industriel non seulement comme un objectif social, mais aussi comme le mécanisme le plus stable permettant de maintenir sa solidité du pays face à la menace externe latente du communisme (Seo, 2000). Dans un contexte géopolitique particulier de confrontation entre les deux Corées, l'autorité de la puissance militaire est un élément

fondamental au maintien de la trajectoire de changement structurel remarquable de ce pays (Chang, 2006).

## **SECTION 5 - LA GESTION DE LA RELATION SALARIALE ET LE CONFLIT DISTRIBUTIF**

L'accent autoritaire et nationaliste donné par les élites militaires à l'Etat développementaliste est également présent dans la gestion des conflits distributifs et autour du système salarial. A cet égard, un des éléments caractéristiques est celui de la répression des luttes sociales et le contrôle strict auquel les organisations syndicales sont soumises au cours de la période du développement industriel (SaKong *et al.*, 2010).

C'est seulement à la fin des années 1980, grâce à un grand mouvement de contestation de diverses organisations de la société civile coréenne qu'il est possible de combattre la puissance des autorités militaires dirigeantes et d'ouvrir l'espace politique aux luttes ouvrières (Seo, 2000). Au cours des trois décennies précédentes, la gestion autoritaire des conflits avec la classe ouvrière permet de maintenir des conditions salariales peu avantageuses, même si le pays connaît une pénurie de main-d'œuvre non-qualifiée depuis la fin des années 1960. Cela s'avère essentiel dans le maintien d'un coût du travail faible et favorise la compétitivité extérieure de la production. Le régime salarial répressif, même s'il empêche une amélioration plus rapide des conditions de vie de la classe ouvrière, semble complémentaire à l'orientation extravertie du modèle de croissance coréenne.

Dans le cas colombien, la situation est différente. Très tôt, les luttes sociales dépassent la capacité de réponse de l'État, aussi bien en raison de la fragilité financière, bureaucratique et administrative de l'appareil public, qu'en raison des limites du marché interne. Cependant, dans la mesure où la croissance a toujours rencontré des obstacles et que les marchés locaux ont vite été saturés, la relation salariale reste limitée à seulement

une partie de la population (Giraldo, 2007). C'est pourquoi les syndicats ne sont pas les principaux représentants des revendications sociales des classes ouvrières.

Les travailleurs syndiqués ne sont pas les acteurs déterminants de la lutte concernant la répartition des revenus et n'ont pas non plus un rôle décisif, ni dans la construction de la légitimité politique, ni au niveau de l'accès au pouvoir des élites des partis traditionnels. Très tôt, les tensions entre les élites politiques et les demandes sociales de la population sont monopolisées par des stratégies clientélistes<sup>63</sup>, à travers un échange de faveurs de la part des politiques contre des votes de la population (Buitrago, 1989). Le populisme nationaliste caractéristique des autres grandes économies latino-américaines (Brésil, Argentine ou encore Mexique) n'existe en Colombie en raison de l'absence d'un mouvement ouvrier puissant, capable de garantir son influence dans l'espace politique.

En ce qui concerne les demandes sociales qui dépassent la pratique clientéliste, elles s'expriment en dehors des domaines institutionnels, à travers l'apparition de plusieurs mouvements de guérilla. L'exclusion politique et l'inexistence de mécanismes d'accès à la gestion publique et à la représentation au sein de l'appareil étatique pour les expressions politiques autres que celles originaires du bipartisme traditionnel, sont la source de la légitimité et du renforcement de la popularité des guérillas (Munera, 2016).

En l'absence d'une classe ouvrière organisée ou d'un mouvement populiste ayant la capacité d'accéder à l'État, le conflit social colombien évolue donc progressivement vers la confrontation armée (Archila *et al.*, 2001). Dans ce contexte, l'industrialisation s'accompagne d'une faible rémunération du travail et d'une tendance à la concentration des revenus au sein des classes dominantes qui monopolisent le pouvoir politique, l'accès aux opportunités et les subventions distribuées au nom de la protection et de

---

<sup>63</sup> Faveurs telles que l'accès à des postes dans le secteur public et/ou l'accès aux services publics.



l'intervention étatique. C'est pourquoi, en Colombie, la trajectoire de croissance industrielle s'accompagne en permanence d'une recrudescence de la violence politique.

---

## CONCLUSION DE PARTIE II

---

Après avoir montré dans la première partie de la thèse, que la croissance à long terme est fortement conditionnée par le schéma de spécialisation et ce dernier, à son tour, l'est par la structure économique de chaque pays, nous avons voulu aller plus loin, et comprendre les déterminants profonds de l'évolution de ladite structure.

En effet, les formes d'articulation des pays au commerce international, loin d'être statiques, se modifient au fil du temps en raison du processus de changement structurel. En d'autres termes, les élasticités-revenu de la demande des importations/exportations connaissent des évolutions dans le temps alors que la modernisation de la production est indissociable de l'évolution de la gamme de biens que le système productif d'un pays est capable de produire pour répondre à la demande externe, ainsi qu'à sa demande d'investissements et de biens de consommation.

Nous avons choisi, pour cette analyse, une approche basée sur l'économie politique institutionnelle. Deux raisons amènent à ce choix. La première est que nous avons compris que la transformation de la structure économique est un phénomène complexe,

résultant non seulement de la dynamique de l'investissement et de la concurrence marchande mais aussi des politiques économiques qui tentent de codifier et d'orienter les processus productifs ou de l'interaction de ces politiques et des dynamiques de concurrence au sein de la matrice des conflits et des tensions sous-jacentes à la structure sociale (Furtado, 1965).

Ces conflits ont comme objet non seulement la répartition du revenu et de la propriété des actifs qui le génère, mais aussi et surtout la lutte pour le pouvoir politique et la capacité à orienter les décisions de l'Etat. Le Politique est au cœur de l'analyse de la dynamique du développement, en vertu de la capacité des autorités (législatives, exécutives et judiciaires) à guider l'évolution de l'appareil productif et à imposer des limites à la logique de l'accumulation du capital (Boyer, 2015 ; Thèret, 1992 ; Marques-Pereira *et al.*, 2000 ; Hugon, 2006).

La deuxième raison est liée au fait que la performance d'un système productif national, au sein de l'interaction complexe entre la politique et l'économie, n'est pas le résultat unilatéral de telle ou telle mesure de politique, de telle ou telle forme de régulation, mais de l'ensemble des formes institutionnelles. Elles sont comprises comme les règles du jeu qui encadrent l'accumulation du capital et qui simultanément se complètent et se mettent en tension les unes par rapport aux autres en coévolution permanente (Amable, 2005)

Du point de vue holistique et dynamique du changement structurel, tout processus d'accumulation du capital est « encastré » dans un réseau d'institutions (règles du jeu), qui à son tour, constitue l'ensemble des médiations pour la gestion des conflits et des contradictions au sein d'une société. Le Politique ne se limite pas à l'Economique, ni n'en est séparé; il s'agit plutôt de deux ordres institutionnels s'inter-déterminants (Thèret, 1992).

Par conséquent, dans cette partie de la thèse, nous avons mobilisé le schéma d'analyse de l'Ecole Française de la Régulation (EFR) pour comprendre la dynamique institutionnelle du changement structurel des deux pays choisis. En accord avec cette analyse nous avons compris que cette dynamique implique, avant tout, d'identifier les conflits fondamentaux qui structurent une société, ainsi que la manière dont les règles du jeu construites pour les gérer les conflits ont interagi avec le processus de modernisation économique.

Cette démarche nous a permis de comprendre que les formes institutionnelles qui régissent l'occupation et l'exploitation des terres agraires sont déterminantes pour la dynamique du processus de changement structurel. Dans le cas de la Corée du Sud et de la Colombie, par exemple, deux régimes d'appropriation de la terre diamétralement opposés ont émergé. Alors que le premier pays a entrepris une profonde réforme agraire, partageant les terres en petites et moyennes unités productives (Seo, 2000), le second a pérennisé un statut de propriété qui a favorisé les grandes propriétés improductives et l'élevage extensif (Bejarano, 1985). En conséquence la Corée du Sud a réussi à réduire progressivement les salaires réels en gagnant en efficacité dans la production alimentaire et en libérant ainsi des excédents réinvestis dans le processus d'industrialisation (tel que les dualistes l'avaient décrit, cf. partie I, chapitre 1). La Colombie en revanche, en dépit de terres disponibles a subi les insuffisances de son offre alimentaire avec, en conséquence, une tendance à la hausse des prix et des salaires réels (Misas, 2001).

On ne saurait comprendre cette utilisation inefficace des terres sans faire référence à la structure de l'occupation du territoire et de la répartition du pouvoir politique héritée de la colonisation espagnole. L'Indépendance, bien qu'ayant permis de mettre fin à la subordination à la métropole (Espagne), n'a pas coupé avec le modèle de répartition du

pouvoir et de la propriété foncière basé sur la grande propriété terrienne aux mains de grandes familles "*criollas*"<sup>64</sup>. En outre, la paysannerie est restée privée de la terre et forcée de travailler pour la grande propriété. Au cours du 20<sup>ème</sup> siècle, toutes les tentatives institutionnelles pour mener à bien une réforme agraire ont été vouées à l'échec à cause, notamment, de l'opposition des grands propriétaires terriens au travers de leurs expressions politiques. La plupart des luttes sociales pour une meilleure répartition de la propriété foncière, ou de meilleures conditions de travail dans les champs, ont été violemment réprimées (Bejarano, 1985 ; Kalmanovitz, 1978). Seule la colonisation des terres en friches rurales, au-delà de la frontière agraire (dans la forêt) a permis l'accès à la terre aux travailleurs paysans (Ibid.).

Dans le cas de la Corée du Sud, la réforme agraire a eu lieu dans le contexte de la fin de la Seconde Guerre mondiale, lorsque l'occupation japonaise terminée, les classes de propriétaires terriens ont subi les conséquences de leur alliance avec le régime colonial et ont perdu la jouissance de leurs terres (Amsden, 1989). La réforme agraire a été d'une grande ampleur et a joué un rôle central pour éviter les tensions autour de la répartition des terres et la migration incontrôlée vers les centres urbains.

En dehors de l'occupation de la terre, un autre aspect qui nous a permis de comprendre le point de vue de l'économie politique a été l'importance du rôle de l'Etat dans la conduite du processus de développement et, dans la création de conditions favorables pour accélérer le rythme d'accumulation du capital.

Dans le cas de la Corée du Sud, nous avons vu que la force de l'Etat est sa capacité à subordonner les autres acteurs sociaux pour atteindre des objectifs de transformation de la production (en particulier, objectifs d'exportation). Ce point est essentiel pour expliquer le rapide décollage industriel.

---

<sup>64</sup> Avant l'Indépendance, on appelait les espagnols nés en Amérique : « criollos ».

Comme nous l'avons expliqué en détail l'Etat a joué un rôle clé dans l'obtention de financement externe en faveur des grands conglomérats industriels. Au niveau national, la gestion quasi-interne des ressources de crédit mise en place par les ministères (Lee, 1995) est même parvenue à garantir les fonctions de financement des marchés des capitaux qui manquaient au pays dans les années 1960, quand a commencé le processus de développement des exportations (Chang et al, 2003 ; Lee, 1995).

La force particulière de l'Etat coréen contre d'autres acteurs sociaux est expliquée non pas par un consensus unanime de la société coréenne, ou par son efficacité économique reconnue bien plus tard, mais par les conditions politiques et militaires particulières dans lesquelles s'est trouvé ce pays dans le contexte de Guerre Froide et face à la confrontation avec le Nord communiste. Encore une fois, les raisons sous-jacentes du processus de transformation économique (son ampleur, profondeur et sa vitesse exceptionnelle) ne se limitent pas seulement aux aspects purement économiques.

Cette géopolitique explique aussi le caractère spécialement nationaliste qu'a pris le processus de rattrapage économique coréen, où l'investissement étranger a très peu participé (Chang *et al.*, 2003) et où l'endettement extérieur a joué un rôle central dans le financement de l'accumulation du capital. Le soutien du bloc capitaliste (avec les États-Unis à sa tête) a été central pour garantir l'accès aux marchés financiers (Misas, 2002).

Dans le cas de la Colombie, aucune de ces conditions ne se présentèrent. L'État a toujours un poids très limité sur l'économie (Florez, 2001) et, bien que des politiques interventionnistes ait été menées à la fois par des politiques de substitution des importations ou de promotion des exportations, elles n'ont pas eu l'ampleur et la profondeur que celles du gouvernement coréen. En particulier, une grande différence est, dans le pays asiatique, la subordination des conglomérats économiques aux directives des élites militaires.

En Colombie, c'est plutôt l'inverse qui s'est produit : une subordination des partis politiques aux intérêts des secteurs et des groupes économiques dominants (Garay, 1997). A noter que ces groupes (conglomérats), contrairement aux Chaebols coréens, loin de faire preuve d'une vocation exportatrice, se sont orientés très tôt vers le contrôle des marchés intérieurs, permettant la configuration de structures de production monopolistiques (Misas, 2001). Il convient aussi de noter que, en Corée du Sud, c'était également l'État qui, à travers de multiples incitations et mesures obligatoires, a exhorté les Chaebols à relever le défi des exportations, surtout dans les branches pour lesquelles ils n'avaient pas d'expériences (Amsden, 1989).

Nous avons également vu, au cours de cette deuxième partie que la stabilité du processus d'accumulation du capital colombien (que n'a connu aucune autre économie latino-américaine) est également expliquée par la configuration du bloc hégémonique sur la base de l'alliance tripartite établie entre l'élite des producteurs de café, les groupes industriels et la caste dirigeante des partis politiques (Misas, 2001; 2002). Cette alliance, qui a permis d'harmoniser les intérêts des agro-exportateurs et des industriels, s'est soudée autour de la gestion des devises par le biais d'un grand fonds quasi étatique (Fonds National du café), auquel le gouvernement a apporté un financement d'origine fiscale. Cela s'est fait à la condition de l'obtention d'une gestion discrétionnaire des réserves afin de supporter le processus d'industrialisation (Ibid.).

Il faut dire que cette alliance entre les producteurs de café et les industriels a fonctionné alors qu'il s'agit du principal produit d'exportation colombien. Le contexte international spécifique d'administration des prix à travers le Pacte International de Quotas de Café été favorable à cette gestion. Mais, quand ce pacte est arrivé à son terme dans les années 1980, avec la nouvelle vague de mondialisation, la régulation des prix

entre les pays producteurs de grain et les torréfacteurs a pris fin. Le résultat est que le prix du café a chuté et que le secteur est entre en crise.

Cette rupture marque, pour la Colombie, la fin de la politique interventionniste et protectionniste et inaugure le début d'un processus d'ouverture économique, financière et commerciale, qui a généré une instabilité au cours des années 1990 et bien au-delà.

Cependant, l'analyse des différentes formes de régulation que nous avons présenté pour les deux pays, nous a permis de comprendre que ce ne fut ni la présence, ni l'absence de mesures économiques interventionnistes ou protectionnistes qui expliquent le succès de l'industrialisation coréenne ou la dérive colombienne. Les deux pays menèrent, lors des phases de décollage et de maturation de leur processus d'industrialisation, des politiques visant à protéger le marché intérieur, à contrôler les investissements étrangers, à proposer une administration centralisée des devises, à intervenir sur le marché monétaire ou enfin à diriger l'investissement dans des secteurs stratégiques.

En fait, nous nous devons de préciser que c'est la Corée du Sud, si on considère l'ensemble des NPI, qui a mis en œuvre ces politiques avec le plus de vigueur et de succès (Amsden, 1989 ; Chang *et al.*, 2003). Ainsi, les raisons de la divergence dans les trajectoires de développement ne peuvent se trouver dans l'adoption de telle ou telle voie, plus ou moins interventionniste, mais, comme nous avons tenté de le montrer dans la matrice du pouvoir et dans la configuration géopolitique interne et externe, ayant supporté la définition et la pratique de telles politiques.

L'accumulation rapide du capital coréen, par exemple, est expliquée en grande partie par les caractéristiques spécifiques de la confrontation militaire ce qui a permis l'émergence d'une puissance militaire nationaliste avec l'industrialisation comme priorités de sécurité nationale (Chang, 2006). L'orientation vers les secteurs stratégiques



de pointe, leur intégration réussie aux marchés nord-américains, le transfert de technologie et la coordination avec l'appareil productif japonais, sont les éléments au cœur de la confrontation mondiale entre les blocs capitaliste et communiste. Aucune de ces conditions ne se sont présentées dans le cas de la Colombie, au contraire, l'industrialisation en Amérique Latine est contraire liée aux recommandations des États-Unis et des agences multilatérales sur la base de la doctrine selon laquelle la spécialisation des pays doit être en phase avec les avantages comparatifs.

En guise de conclusion, nous devons souligner que l'ensemble des constatations découlant de l'analyse des performances de ces deux expériences de développement sont remarquablement compatibles avec les approches théoriques que nous avons mises en avant dans la première partie de la thèse. Premièrement, le processus de changement structurel est favorisé par la modernisation du secteur agricole et l'utilisation efficace des facteurs en milieu rural (Dualisme). Deuxièmement, une plus grande participation du secteur industriel dans la structure économique va de pair avec des taux plus élevés de croissance du revenu (chapitre IV - partie II) (Kaldor, 1967). Enfin, plus grande est la capacité du pays à s'insérer dans les chaînes internationales de valeurs avec de meilleures caractéristiques de demande au niveau global (exprimée dans le taux de croissance de ses exportations), plus le taux de croissance à long terme est élevé (Thirlwall, 1979 ; 2013). Comme nous l'avons vu tout au long des chapitres de cette partie les hypothèses décrites dans la première partie de la thèse sont validées tant dans la comparaison des performances entre la Corée du Sud et la Colombie, comme dans la comparaison de différentes périodes au sein de chacun des deux pays.

---

## CONCLUSION GENERALE

---

Le point de départ de cette thèse est la question des déterminants de la croissance économique et des différences de revenu entre les pays, en particulier dans les PED en général ou les NPI en particulier. Cela implique de se poser des questions sur la possibilité pour les pays de suivre une trajectoire de croissance équilibrée, continue et stable à long terme, mais aussi sur les principales contraintes, les défis et les obstacles qu'ils rencontrent au niveau de leur histoire.

L'objectif de la thèse est de montrer que l'analyse du processus de développement économique d'un pays implique de tenir compte des caractéristiques de sa structure économique, politique et sociale, afin de comprendre les effets des politiques économiques mises en œuvre en vue de parvenir à l'industrialisation et à la modernisation de l'appareil productif. Comprendre cette structure se réfère non seulement à telle ou telle répartition de la valeur ajoutée par secteurs, mais surtout à comprendre et à caractériser les pactes et les compromis entre les différents groupes

sociaux en termes de répartition du revenu, de la richesse et du pouvoir. Il s'agit ainsi de montrer, outre le lien entre structure économique et croissance, le rôle des déterminants politiques dans les processus de développement économique et d'industrialisation, tout cela à la lumière des débats théoriques portant sur le modèle de spécialisation, le changement structurel et les institutions.

De ce point de vue, nous proposons un premier débat critique sur la théorie néo-classique moderne de la croissance économique. L'analyse du modèle de croissance de Solow et les modèles néo-classiques de croissance endogène permettent d'expliquer les limites de cette approche pour tenir compte de notre problématique. L'utilisation de fonctions agrégées de production ainsi que des problèmes que cela implique (Fisher, 1969) ont pour conséquence fondamentale de ne pas permettre une description de la dynamique de croissance des économies qui produisent plusieurs biens au sein de nombreuses des entreprises qui utilisent des techniques de production différentes. En théorie, cette approche implique que la croissance économique ne peut être que le résultat des conditions de l'offre et de l'accumulation des facteurs (capital et travail) alors que la dynamique des variables qui déterminent la demande n'est pas prise en compte. Cela est vrai tant pour le modèle de Solow dans lequel la croissance économique est déterminée par l'épargne des ménages et la croissance de la population, comme dans les modèles de croissance endogène où la croissance économique est déterminée, par exemple, par le nombre de chercheurs liés contractuellement à des entreprises et par le niveau moyen d'éducation des travailleurs (Romer, 1990; Aghion & Howitt, 1992).

La théorie néo-classique de la croissance économique rejette l'impact de la demande globale (à la fois sa composante interne et externe) sur la productivité et la croissance. Cela signifie en pratique qu'elle ignore les caractéristiques fondamentales des pays

périphériques qui sont : des niveaux élevés de chômage et de sous-emploi, une insertion dans l'économie mondiale basée sur les biens primaires (avec les conséquences en termes de volatilité par le biais des prix et des variations de la demande), une asymétrie dans l'accès au financement externe et des contraintes de balance commerciales.

L'alternative à la théorie néo-classique de la croissance économique suppose d'utiliser les théories du développement comme celles des courants structuralistes et keynésiens et, en particulier, les analyses qui s'intéressent aux obstacles que rencontrent les PED dans le processus de changement structurel.

Les restrictions sur la croissance dans les pays périphériques ne proviennent pas seulement de leurs limites à épargner et à accumuler du capital physique ou humain, mais aussi de la dynamique des exportations en tant que composante clé de la demande globale. En ce sens, les travaux de Thirlwall (1979 ; 2013) sont analysés de manière exhaustive, en particulier les développements sur le rôle de la balance des paiements sur la croissance économique (Modèle de Croissance Restreinte par la Balance des Paiements). Ceci se fait en suivant la tradition structuraliste inaugurée par Prebisch (1950) et en introduisant donc l'extérieur dans les analyses keynésiennes de la croissance.

Pour Thirlwall (2011), les différences de revenus entre les pays sont le résultat des caractéristiques de leur structure de production et surtout de l'élasticité-revenu de la demande des exportations et des importations. À cet égard, l'insertion internationale de la plupart des pays en développement, en particulier les économies émergentes d'Amérique Latine, basée sur l'exportation de matières premières, génère une tendance à la stagnation à long terme et explique en grande partie la volatilité et la vulnérabilité de ces économies. La thèse présente une validation empirique de la Loi de Thirlwall, en

comparant les performances de certaines économies latino-américaines et à celles de certains NPI d'Asie du Sud-est.

Enfin, la thèse analyse en détail deux processus de changement structurel : celui de la Corée du Sud et celui de la Colombie. Le point de départ de cette analyse est la nécessité de reconnaître clairement les caractéristiques d'une formation sociale particulière, au regard des formes institutionnelles, pour effectuer une analyse comparative. Théoriquement, les apports structuralistes sont mis en relation avec les apports de l'analyse institutionnaliste de l'EFR. Par ce biais, les déterminants politiques des régimes d'accumulation et des processus d'industrialisation mis en œuvre par ces pays ont été éclairés. Il a été montré comment les pactes et conflits générés entre les secteurs spécifiques ont eu des conséquences en termes de croissance économique (Marques-Pereira 2005). À cet égard, les analyses de ces cas ont montré que la possibilité de réaffecter les facteurs de production afin de faire progresser les processus de modernisation des structures économiques dépend principalement des caractéristiques des compromis et des conflits (Furtado, 1964). Les engagements politiques sont intrinsèquement instables et génèrent de nouvelles contradictions en constituant la base de l'étude du changement institutionnel (Aglietta, 1976).

Dans le cas de la Corée du Sud et de la Colombie, nous avons vu que ces accords expliquent, en grande partie, comment des politiques interventionnistes et protectionnistes, parfois similaires, ont pu avoir des résultats si différents en termes d'accumulation du capital et d'insertion dans les marchés internationaux. L'orientation de l'appareil productif vers l'extérieur, réussi par la Corée du Sud qui n'a pas pour autant renoncer au protectionnisme et au dirigisme étatique au cours des décennies de forte croissance, n'a pas été possible dans le cas de la Colombie parce que la dynamique de la configuration des intérêts économiques et des forces politiques n'a pas été

favorable à une telle orientation (à la fois en interne et par rapport aux autres blocs internationaux).

Les conditions exceptionnelles d'accès aux marchés internationaux dont a bénéficié la Corée du Sud, via le soutien indéfectible des Etats-Unis, du Japon, du FMI et de la Banque Mondiale en période de crise cambiaire, par exemple à la fin des années 1970 (Seo, 2000), la tenue du pays par une élite développementaliste et nationaliste au sein de l'appareil d'Etat pendant deux décennies complètes (1961-1979) et, la subordination des intérêts économiques de court terme ou rentiers aux choix économiques et politiques, constituent une expérience de développement difficilement reproductible.

Cependant, sans risque d'en venir à la contradiction, cette singularité spécifique du cas coréen et les dérives mêmes du processus colombien de changement structurel, ne remettent pas en cause les éventuelles leçons de politique économique qui, d'autre part, sont compatibles avec les approches théoriques que nous avons voulu mettre en évidence dans la première partie de la thèse. L'idée selon laquelle la réussite du processus de changement structurel implique une utilisation efficiente des terres et la modernisation de la production agricole, ce qui avait déjà été clairement défini par l'école dualiste (Lewis, 1955 ; Fei et Ranis 1964 ; 1997). L'hypothèse selon laquelle il existe une contrainte extérieure sur la croissance et que les pays, pour la surmonter, ne doivent pas seulement s'efforcer d'accroître les exportations, mais surtout, de changer leur modèle de spécialisation en cherchant à produire des biens de plus en plus sophistiqués se vérifie dans nos travaux (Loi de Thirlwall). Finalement, l'idée qu'il est nécessaire d'encourager le développement industriel grâce à des politiques ciblées dans le but d'atteindre des taux élevés d'absorption de l'emploi et des économies d'échelle (Trois lois de Kaldor) se retrouve pleinement. Cet ensemble de postulats est au total validé tout au long de cette thèse, non seulement à travers l'analyse statistique et

économétrique, mais aussi en tant que résultat de la compréhension historique des conflits et des formes institutionnelles qui ont accompagné l'accumulation du capital dans les deux pays.

## REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Aghion, P. et Howitt, P. (2000). *Théorie de la croissance endogène*. Dunod.
- Aghion, P., Howitt, P. et Mayer-Foulke, D. (2005). The effect of financial development on convergence, *Quarterly Journal of Economics*, 120, pp. 173-222.
- Aghion, P. et Howitt, P. (2010). *L'économie de la croissance*, *Quadrige Grands Textes*.
- Agarwala, A.N. et Singh, S.P. eds. (1958). *Economics of Underdevelopment*, Bombay, Oxford University Press.
- Aghion, P. (2007) Croissance et Finance, *Revue de l'OFCE*. N° 102.
- Aglietta, M. (1976). *Régulation et crises du capitalisme: l'expérience des Etats-Unis*.
- Aglietta, M. (2000). Shareholder value and corporate governance: some tricky questions, *Economy and Society*, vol. 29, no. 1, 146-59.
- Aglietta, M. (2008). *La macroéconomie financière*, Tome II, Paris, La Découverte.
- Alary, P. et De Micheaux, E.L. (2015). *Capitalismes asiatiques et puissance chinoise: Diversité et recomposition des trajectoires nationales*. Presses de Sciences Po.
- Alonso, J. A. et Garcimartín, C. (1998). A new approach to balance-of-payments constraint: some empirical evidence. *Journal of Post Keynesian Economics*, 21(2), 259-282.
- Amable, B. et Chatelain, J.B. (1995). Efficacité des systèmes financiers et développement économique, Paris, *En Revue Economie Internationale*. n°61 - 1er Trim.
- Amable, B. (2003). *The diversity of modern capitalism*. Oxford University Press on Demand.
- Amable, B. (2005). *Les cinq capitalismes, diversité des systèmes économiques et sociaux dans la mondialisation*. Paris: Ed. du Seuil.
- Amable, B. Guillaud, E. et Palombarini, S. (2012). *L'économie politique du néolibéralisme Le cas de la France et de l'Italie*. Opuscules du CEPREMAP.
- Amsden, A. M. (1988). Crecimiento y estabilización en Corea, 1962-1984. *El Trimestre Económico*, 55(219 (3), 465-522.
- Amsden, A. (1989). *Asia's next giant: South Korea and late industrialization*. Oxford University Press, New York.
- Andersen, P.S. (1990). *Development in External and Internal Balances*, *BIS Economic Papers* 29, Chapter 10.
- Andersen, P.S. (1993). The 45-Rule Revisited, *Applied Economics* 25: 1279-1284.



- Antonio, O.J. (1994). Historia económica de Colombia. TERCER MUNDO.
- Archila, M. et Pardo, M. (2001). Movimientos sociales, Estado y democracia en Colombia. Universidad Nacional de Colombia, Centro de Estudios Sociales.
- Arestis, P. et Howells, P. (1996). Theoretical Reflections on Endogenous Money: the Problem with `Convenience Lending`, Cambridge Journal of Economics, 20(5), pp. 539-551.
- Arestis, P. et Demetriades, O.P. (1997). Financial Development and Economic Growth: Assessing the Evidence, Economic Journal, 107(442), 783-799.
- Arestis, P. et Demetriades, O.P. (1998). Financial Liberalization: Myth or Reality?, chapter 11 in P. Arestis (ed.), Method, Theory and Policy in Keynes: Essays in Honour of Paul Davidson, Volume Three, Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.
- Arestis, P., Demetriades, P., Fattouh, B. et Mouratidis, K. (2002). The Impact of Financial Liberalization Policies on Financial Development: Evidence from Developing Economies, International Journal of Economics and Finance, 7(2), pp. 109-121.
- Arestis, P. et Glickman, M. (2002). Financial Crisis in South East Asia: Dispelling Illusion the Minskyan Way, Cambridge Journal of Economics, 26(2), pp. 237-260. Reprinted in R.E. Allen (ed.), The International Library of Writings on the New Global Economy: The Political Economy of Financial Crises, Edward Elgar Publishing.
- Arestis, P. (2004). Washington Consensus and Financial Liberalisation, Journal of Post Keynesian Economics, Forthcoming.
- Arestis, P. (2005). Financial Liberalisation and the relationship between finance and growth. Ceep working paper. University of Cambridge.
- Arevalo, D. (1997). Misiones económicas internacionales en Colombia, 1930-1960. Historia crítica, (15), 7-27.
- Arrubla, M. (1976). La Agricultura Colombiana en el Siglo XX. Coord. Colcultura. Bogotá.
- Artus, P. et Barroux, Y. (1990). Monetary Policy: A Theoretical and Econometric Approach. Kluwer Academic Publishers.
- Bacha, E.L. (1990). A three-gap model of foreign transfers and the GDP growth rate in developing countries. Journal of Development economics, 32(2), 279-296.
- Baran, P.A. (1957). Économie politique de la croissance. F, Maspero, Paris. Traduction de 1970.
- Bank of Korea. (2014). The Koren Economy. Disponible en ligne: <http://www.bok.or.kr/broadcast.action?menuNaviId=744> le 21. Avril 2016.

- Banque Mondiale. (1993). *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*, New York: Oxford University Press.
- Banque Mondiale. (2012). *World Development Indicators* (Washington DC: World Bank).
- Banque Mondiale. (2013). *World Development Indicators* (Washington DC: World Bank).
- Bairam, E. (1990) The Harrod Foreign Trade Multiplier Revisited, *Applied Economics* 22: 711-718.
- Bairam, I. et Dempster, G.J. (1991). The Harrod Foreign Trade Multiplier and Economic Growth in Asian Countries, *Applied Economics* 23: 1719-1724.
- Bairam, E. (1993). Static vs. Dynamic Specifications and the Harrod Foreign Trade Multiplier, *Applied Economics* 25: 739-742.
- Bairam, E. (1997). Levels of Economic Development and Appropriate Specification of the Harrod Foreign Trade Multiplier, *Journal of Post Keynesian Economics*, Spring 19(3): 337-343.
- Bejarano, J. (1974). *Industrialización y Política Económica, en Colombia Hoy, perspectivas hacia el Siglo XXI*. Coord. Jorge Orlando Melo. 15<sup>a</sup> Edición. Tercer Mundo. Bogotá.
- Bejarano, J. A., et Antonio, J. (1975). El fin de la economía exportadora y los orígenes del problema agrario II. *Cuadernos colombianos*, 2(7), 365-427.
- Bejarano, J.A. (1976). *Agricultura colombiana en siglo XX*. Bogotá: Andes.
- Bejarano, J. (1985). *Economía y poder. La SAC y el desarrollo agropecuario colombiano, 1871-1984*. Bogotá: SAC-CEREC.
- Bejarano, J. (1995). *Competitividad en el sector agropecuario: elementos para un enfoque. Las cadenas productivas y la competitividad*.
- Boyer, R. et Saillard, Y. (2002). Un précis de la régulation. In *Théorie de la régulation, l'état des savoirs* (Vol. 2) pp. 58-68. La Découverte.
- Boyer, R. (2000). Is a finance-led growth regime a viable alternative to Fordism: A preliminary analysis, *Economy and Society*, vol. 29, no. 1, 111-145.
- Boyer, R. et Saillard, Y. (1995). *Théorie de la régulation: l'état des savoirs*. La découverte.
- Boyer, R., Dehove, M. et Plihon, D. (2004). *Les Crises Financières, Rapport du Conseil d'Analyse Economique n° 50*, disponible en ligne, [www.cae.gouv.fr](http://www.cae.gouv.fr).
- Boyer, R. (2011). Les financiers détruiront-ils le capitalisme?, *Economica*.

- Boyer, R. (2015). *Économie politique des capitalismes. Théorie de la régulation et des crises*, Paris, La Découverte.
- Bresser-Pereira, L.C. (2009). *Mondialisation et Compétition [Globalization and Competition]*, Paris: La Découverte.
- Bresser-Pereira, L.C. (2013). The value of the exchange rate and the Dutch disease. *Revista de Economia Política*, 33(3), 371-387.
- Bruno, M. (2007). Financiarisation et accumulation du capital productif au Brésil. Les obstacles macro-économiques à une croissance soutenue, *Revue Tiers Monde*, No 189. Armand Colin/ Université Paris I - IIEDES.
- Bruno, M. (2008). Régulation et Croissance Économique au Brésil après la libéralisation, un régime d'accumulation bloqué par la finance. *Revue de la régulation*. Numéro n°3/4 2e semestre 2008. Numéro 3/4.
- Bruno, M., Halevi., J et Marques-Pereira, J. (2011). Les défis de l'influence de la Chine sur le développement du Brésil. Avantages comparatifs et conflit distributif. *Revue Tiers-Monde*. No 208. Armand Colin.
- Buitrago, F.L. (1989). El sistema político del clientelismo. *Revista Análisis Político*, (8), 8-32.
- Bustelo, P. (1994). *El Banco Mundial y el Desarrollo económico: un análisis crítico*. Síntesis, Madrid.
- Calvo, G.A., Leiderman, L. et Reinhart, C. M. (1993). Capital Inflows to Latin America: The Role of External Factors, *IMF StaffPapers*, March 1993, 40, 108-51.
- Calvo, G.A., Leiderman, L. et Reinhart, C.M. (1994). The Capital Inflows Problem: Concepts and Issues, *Contemporary Economic Polzq*, July 1994, 12, 54-66.
- Calvo, G.A., Leiderman, L. et Reinhart, C.M. (1996). Inflows of Capital to Developing Countries in the 1990s. *The journal of Economic Perspectives*, Vol. 10, n° 2. p. 123-139.
- Calvo, G.A. et Reinhart, C.M. (1999). When capital inflows come to a sudden stop: consequences and policy options. *Papers*, n 29.
- Cardim de Carvalho, F. et Pires de Souza, F.E. (2009). Financial regulation and macro economic stability in Brazil in the aftermath of the russian crisis, *Working paper*, UFRJ.
- Chang, H.J. (1993). *The Political Economy of Industrial Policy in Korea*, Cambridge Journal of Economics, Oxford University Press, vol. 17(2), pages 131-57, June.
- Chang, H.J. (1994). *The Political Economy of Industrial Policy*. New York: St. Martin Press.

Chang, H.J. (1999). *Industrial Policy and East Asia - The Miracle, the Crisis, and the Future*. World Bank workshop on “Re-thinking East Asian Miracle” San Francisco. USA, 16-7 February.

Chang, H.J. et Park, H.J. (1999). *An Alternative Perspective on Government Policy towards Big Businesses in Korea: Industrial Policy, Financial Regulation, and Political Democracy*, paper prepared for the project on ‘The Korean Chaebols in Transition: Restructuring Strategy and Agenda’ organised by the Korea Economic Research Institute (KERI).

Chang, H.J. (2000). *An institutionalist perspective on the role of the state: towards an institutionalist political economy*. *Institutions and the Role of the State*, 3-26.

Chang, H. J., et Shin, J. S. (2003). *Restructuring 'Korea Inc: Financial Crisis, Corporate Reform, and Institutional Transition*. Routledge.

Chang, H.J. (2006). *The East Asian Development Experience - The Miracle, the Crisis, and the Future* Zed Press, London, 2006 (collection of essays).

Chenery, H.B. et Bruno, M. (1962). *Development Alternatives in an Open Economy: the Case of Israel*, *Economic Journal*, March.

Chenery, H.B. et Strout A. (1966). *Foreign Assistance and Economic Development*, *American Economic Review*.

Chenery, H.B. (1988). *Structural Transformation*. Introduction to part 2, in *Handbook of Development Economics*, Volume 1, North Holland.

Cheng, T.J. (1990). *Political Regimes and Development Strategies: South Korea and Taiwan*, in *Manufacturing Miracles: Path of Industrialization in Latin America and East Asia*, Princeton.

Choo, H. (1990). *The educational basis of Korean economic development*. LEE, CH et I. YAMAZAWA (dir. pub.), *The Economic Development of Japan and Korea: A Parallel with Lessons*, Praeger, New York.

Cimoli, M. et Dosi, G. (1995). *Technological Paradigms, Patterns of Learning and Development: an Introductory Roadmap*, *Journal of Evolutionary Economics*, 5 (3), 242-268.

Cimoli, M. (2005). *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*. CEPAL. Santiago.

Cimoli, M., Porcile, G., Primi, A. et Vergara, S. (2005). *Cambio estructural, heterogeneidad productiva y tecnología en América Latina*. *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*, 9.

Cimoli, M., Holland, M., Porcile, G., Primi, A. et Vergara, S. (2006). *Growth, Structural Change and Technological Capabilities Latin America in a Comparative Perspective*. Laboratory of Economics and Management Sant’Anna School of Advanced Studies.

Cimoli, M. (2010). Las TIC para el crecimiento y la igualdad: renovando las estrategias de la sociedad de la información.

Cimoli, M., Porcile, G. et Rovira, S. (2010). Structural change and the BOP-constraint: why did Latin America fail to converge?, *Cambridge Journal of Economics*, 34(2), 389-411.

Cimoli, M. (2010). Structural Change and the BOT constraint: why did Latin America fail to converge?, *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 34, Issue 20, p.389-411.

Clark, C. (1940). *The conditions of economic progress*. London: Mc Millan.

Clavijo, S., Vera, A. et Fandiño, A. (2012). *La desindustrialización en Colombia. Análisis cuantitativo de sus determinantes*. Anif, Bogotá.

Corchuelo, A. (1991). La inflación colombiana en el proceso de modernización. En: *Colombia. Desarrollo Económico y Social en Colombia Siglo XX* (editor). *Memorias de la Cátedra Manuel Ancizar, primer semestre de 2000*". Universidad Nacional de Colombia, 2001.

Cornwall, J. (1977). *Modern capitalism: its growth and transformation*. London: Martin Robertson.

Corchuelo, A., (2001). La inflación colombiana en el proceso de modernización" en *Desarrollo económico y social en Colombia: siglo XX*. Universidad Nacional de Colombia, Sede Bogotá, Facultad de Ciencias Económicas.

Cortes, P.H.C. et Ros Bosch, J. (2015). La Ley de Thirlwall: una lectura crítica. *Investigación económica*, 74(292), 11-40.

Demirgüç-Kunt, A. et Maksimovic, V. (2001). Law, finance, and firm growth, *Journal of Finance*, 53: pp. 2107-37.

Deverge, M. (1989). *Les quatre dragons: Hongkong, Corée du Sud, Singapour, Taiwan*. Centre de hautes études sur l'Afrique et l'Asie modernes. La Documentation française. Paris.

Diawara, H. (2006). The logic of financial crises in a financed-led regime of accumulation, the Brazilian specific case. *Social Structure of Accumulation Conference. Growth and Crises structure of accumulation theory and analysis National University of Ireland*, in Galway. November 2-3, 2006.

Dickey, D.A. et Fuller, W.A. (1979). Distributions of the Estimators For Autoregressive Time Series with a Unit Root, *Journal of the American Statistical Association*, 75, 427-431.

Dickey, D.A. et Fuller, W.A. (1981). Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series with a Unit Root, *Econometrica*, 49, 1057–1072; Hamilton (1994), *Time Series Analysis*, Princeton University Press.

- Di Filippo, A. et Jadue, S. (1976). La heterogeneidad estructural. Concepto y dimensiones, en *El Trimestre Económico*, 169 (1976), págs. 167-214.
- Dixit, A. (1970). Growth patterns in a dual economy, *Oxford Economic Papers*, 22, 229-234.
- Dornbusch, R., Park, Y.C., Collins, S M., et Corbo, V. (1987). Korean growth policy. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1987(2), 389-454.
- Easterly, W. (2006). Reliving the 1950s: the big push, poverty traps, and takeoffs in economic development. *Journal of Economic Growth*, 11(4), 289-318.
- Edwards, S. (1993). Openness, trade liberalization, and growth in developing countries. *Journal of economic Literature*, 31(3), 1358-1393.
- Escaith, H. (2006). Industrialización truncada y terciarización sustitutiva en América Latina. *Problemas del Desarrollo*, Vol. 37, núm. 147, octubre-diciembre / 2006 pp.45-52.
- Escaith, H. (2007). Old and new dualisms in Latin America and Asia: labour productivity, international competitiveness and income distribution. *Revista Trabajo*, (5).
- Greenwood, J. et Jovanovic, B. (1990), Financial Development, Growth and the Distribution of Income, *Journal of Political Economy*, 98, 1076-1108.
- Fei, J.C.H. et Ranis, G. (1964). *Development of the Labor Surplus Economy: Theory and Policy*, Homewood, Illinois, Richard A. Irwin, Inc.
- Fei, J.C.H., Ranis, G. et Shirley W. Kuo, Y. (1979). *Growth with Equity: The Taiwan Case*, Cambridge, Oxford University Press.
- Fei, J.C.H. et Ranis, G. (1997). *Growth and Development from an Evolutionary Perspective*, Malden, MA, Blackwell.
- Fernando de Paula, L. (2010). Twenty years of economic policy under neoliberal era in Brazil, mimeo, 2010, [www.joserobertoafonso.ecn.br](http://www.joserobertoafonso.ecn.br).
- Ffrench-Davis, R. (2009). El impacto de la crisis global en América Latina, revista *Nueva Sociedad* n° 224, noviembre-diciembre 2009.
- Flórez, L.B. (2001). Tendencias del Ahorro, la Inversión y el Crecimiento en Colombia. En: *Colombia. Desarrollo Económico y Social en Colombia Siglo XX* (editor). *Memorias de la Cátedra Manuel Ancizar, primer semestre de 2000*". Universidad Nacional de Colombia, 2001.
- Furtado, C. (1963). *The economic growth of Brazil: a survey from colonial to modern times*. Univ of California Press.

- Furtado, C. (1965). *Dialéctica del desarrollo*. México. Fondo de Cultura Económica.
- Furtado, C. (1969). *Desarrollo y estancamiento en América Latina, un enfoque estructuralista*. Mexique, *Investigación económica*, vol. 29, N° 113, México, D.F., Universidad Nacional Autónoma de México UNAM, enero-marzo.
- Furtado, C. (1971). *Desarrollo y subdesarrollo*, Buenos Aires, Editorial Universitaria de Buenos Aires Eudeba. Séptima edición [Titre de l'œuvre originale, *Desenvolvimento e subdesenvolvimento*, Rio de Janeiro, Editora Fundo de Cultura, 1961].
- Froud, J., Haslam, C., Johal, S. et Williams, K. (2000). *Shareholder value and financialization: consultancy promises, management moves*, *Economy and Society*, vol. 29, no. 1, 80-110.
- Garay, L.J. (1997). *En torno a las relaciones internacionales y la globalización*. *Análisis Político*, 31, 24-41.
- Garay, L. (1998). *Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996*. Biblioteca virtual del Banco de la República.
- García, M. et Quevedo, A. (2005). *Crecimiento económico y balanza de pagos: evidencia empírica para Colombia*, *Cuadernos de Economía*, v. XXIV, n. 43, Bogotá, 2005, páginas 83-104.
- Giraldo, C. (1994). *Estado y Hacienda Pública en Colombia 1934 - 1990*. Contraloría General de la República - Tercer Mundo Editores, Bogotá.
- Giraldo, C. (2007). *Protection sociale et financiarisation. Thèse pour l'obtention du doctorat en Sciences Économiques, présentée et soutenue publiquement en xxxx 2007*, Université Paris 13 - Paris Nord. Directeur, Pierre Salama. Paris.
- Gonzalez, J.I. (1999). *Macroeconomía, volatilidad financiera y tasa de sacrificio en Colombia*. En, *Cuadernos de Economía*, v. XVIII, n. 30. Universidad Nacional de Colombia. Bogotá.
- González, J.I. (2001). *Entre la sustitución de importaciones y la apertura*, en: *Desarrollo económico y social en Colombia: siglo XX*. Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.
- Grabel, I. (1997). *Savings, investment, and functional efficiency: a comparative examination of national financial complexes*, in Pollin, R. (ed.), *The Macroeconomics of Savings, Finance and Investment*, Ann Arbor, University of Michigan Press.
- Griffin, K. et Eno, J. (1970). *Foreing Assistance: Objectives and Consequences*. *Economic Development and Cultural Change* 18, n° 3 (April): 313-27.
- Guiso, L., Sapienza P. et Zingales, L. (2002). *Does local Financial Development Matter?* NBER Working Papers.
- Guttman, R. (2002). *Monnaie et crédit dans la théorie de la régulation*. Dans, *Théorie de la régulation, l'état des savoirs (Vol. 2)* pp. 83-93. La Découverte.

Haggard, K.M. (1993). Policy Reform in Korea, in Bathes et Krueger, Political and Economica Interactions in Economic Policy Reform: Evidence from eight countries, Oxford).

Hansen, J.D. et Zhang, J. (1996). A Kaldorian approach to regional economic growth in China. Applied Economics, 28(6), 679-685.

Harrod, R. (1933). International Economics (Cambridge: Cambridge University Press).  
Harrod, R. (1939) 'An Essay in Dynamic Theory', Economic Journal, March.

Harrod, R. (1939). Essai sur la théorie dynamique. The Economic Journal, Vol. 49, No. 193 (Mar., 1939), pp. 14-33. Disponible en ligne: <http://www.jstor.org/stable/2225181>

Hatton, T.J. (2010). The cliometrics of international migration: a survey. Journal of Economic Surveys, 24(5), 941-969.

Hausmann, Ricardo and Bailey Klinger. (2006). Structural Transformation and Patterns of Comparative Advantage, CID Working Paper No. 128. Center for International Development, Harvard University.

Hausmann, R., Hwang, J. et Rodrik, D. (2007). What you export matters. Journal of economic growth, 12(1), 1-25.

Hayami, Y. et Dasgupta, P. (1998). Toward an East Asian model of economic development. In The Institutional Foundations of East Asian Economic Development (pp. 3-38). Palgrave Macmillan UK.

Houthakker, H. (1957) Can Speculators Forecast Prices?, Review of Economics and Statistics 39: 143-151.

Hugon, P. et Marques-Pereira, J. (2011). Économie politique tricontinentale: Les nouveaux paradigmes suds-suds. Introduction. Revue Tiers Monde. No 208. Armand Colin.

Hugon, P. (2006). Peut-on parler d'une crise ou d'un renouveau de l'économie du développement durant la dernière décennie? Revue Tiers Monde. No 187 Armand Colin. Université Paris I. IEDES.

Hugon, P. (2009). La crise du capitalisme financier mondial et sa contagion au second monde « émergent » et au tiers monde. Revue Tiers Monde. No 197. Armand Colin. Université Paris I. IEDES.

Hugon, P. (2010). La crise va-t-elle conduire à un nouveau paradigme du développement? Revue Mondes en Développement. Vol 38. No 150.

Hugon P. et Salama, P. (2010). Les Suds dans la crise, Paris, Armand colin, 2010. Une crise financière structurelle » et « Forces et faiblesses de l'Argentine, du Brésil et du Mexique».



- Hume, D. (1752). Of Money and Of the Balance of Trade, in *Political Discourses* (Edinburgh: A. Kincaid and A. Donaldson).
- Ibghy, R. et Hafsi, T. (1992). *South Korea's National Strategies 1962 to 1988*. Centre d'Etudes en Administration Internationale. Montreal.
- Jones, L.P. (1987). Jaebul and the Concentration of Economic Power in Korean Development: Issues, Evidence and Alternatives', in I. Sakong (ed.) (1987) *Macroeconomic Policy and Industrial Development Issues*, Seoul: Korea Development Institute.
- Kaldor, N. (1966). *Causes of the Slow Rate of Growth of the United Kingdom Economy* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Kaldor, N. (1967). *Strategic Factors in Economic Development* (Ithaca NY: New York State School of Industrial and Labour Relations, Cornell University Press).
- Kaldor, N. (1975). What is wrong with economic theory. *The Quarterly Journal of Economics*, 89(3), 347-357.
- Kaldor, N. (1981). The role of increasing returns, technical progress and cumulative causation in the theory of international trade and economic growth. *Economie appliquée*, 34(4), 593-617.
- Kaldor, N. (1984). "The problem of intersectoral balance", in *Causes of Growth and Stagnation in the World Economy (Mattioli Lectures)*, Cambridge: Cambridge University Press (1996), pp. 39-54.
- Kalmanovitz, S. (1974) La agricultura en Colombia, 1950-1972, en DANE, *Boletín de Estadística* Nos 276-277-278.
- Kalmanovitz, S. (1976). Auge y receso del capitalismo colombiano, en *Ideología y Sociedad*, núm 16, Bogotá (1976).
- Kalmanovitz, S. (1978), *Desarrollo de la agricultura en Colombia*. Bogotá, La Carreta, 1978. 360 p. El desarrollo capitalista en el campo. Colombia Hoy.
- Keynes, J.M. (1936). *General theory of employment, interest and money*. Mc Millan Cambridge University.
- Kindleberger, C.P. (1967). *Europe's postwar growth: The role of labor supply*. Harvard University Press.
- King, R.G. et S.T. Rebelo (1993). Transitional dynamics and economic growth in the neoclassical model, *American Economic Review* 83: 908-31.
- King, R.G. et Levine, R. (1993). Finance and growth: Schumpeter might be right. *The quarterly journal of economics*, 717-737.

- Kuznets, S. (1955). Economic Growth and Income Inequality, *American Economic Review*, Vol. 45, No. 1, pp. 1-28.
- Kuznets, S. (1957). Summary of Discussion and Postscript to W. W. Rostow, John R. Meyer, and Alfred H. Conrad - The Integration of Economic Theory and Economic History, *Journal of Economic History*, 17, 545-53.
- Kuznets, S. et Murphy, J.T. (1966). *Modern economic growth: Rate, structure, and spread* (Vol. 2). New Haven: Yale University Press.
- Kuznets, S. (1971). *Economic Growth of Nations: Total Output and Production Structure*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Kuznets, P.W. (1977). *Economic growth and structure in the Republic of Korea*. Yale University Press.
- Krueger, A.O., 1978, *Foreign Trade Regimes and Economic Development: Liberalization Attempts and Consequences*, Cambridge, Massachusetts.
- Lazonick, W. et O'sullivan, M. (2000). Maximising shareholder value: a new ideology for corporate governance. *Economy and Society*, vol. 29, no. 1, 13-35.
- Lederman, D. et Maloney, W. (2002). Open questions about the link between natural resources and economic growth: Sachs and Warner revisited (Vol. 141). Banco Central de Chile.
- Lederman, D. et Maloney, W.F. (2008). In search of the missing resource curse. *Economía*, 9(1), 1-56.
- Lederman, D. et Maloney, W. (2007). Neither curse nor destiny: Introduction to natural resources and development. In *Natural resources: Neither curse nor destiny*, edited by D.Lederman and W. F. Maloney, 1-12. World Bank and Palo Alto, CA: Stanford University Press.
- Lee, Chung-H (1995). *La transformation économique de la Corée du Sud: leçons pour les économies en transition*. Centre de développement de l'OCDE. Paris.
- Lee, J.W. (1996). Government interventions and productivity growth. *Journal of economic Growth*, 1(3), 391-414.
- Lee, J.W. (2003). Economic growth and human development in the Republic of Korea, 1945-1992. *Reconstruction*, 1945, 61.
- Leff, N.H. (1978). *Industrial Organization and Entrepreneurship in the Developing Countries: The Economic Groups*. *Economic Development and Cultural Change* (July).
- León-Ledesma, M.A. (1999). An Application of Thirlwall's Law to the Spanish Economy, *Journal of Post Keynesian Economics* 21: 55-69, Chapter 12.

- Levine, R. (1997). Financial development and economic growth: Views and agenda, *Journal of Economic Literature*, Vol 35, No2. Jun 1997, pp. 688-726.
- Levine, R. et Zervos, S. (1998). Stock markets, banks, and economic growth, *American Economic Review*, 88, pp. 537-58.
- Levine, R. (2005). Finance and growth: theory and evidence, in P. Aghion and S. Durlauf (eds.), *Handbook of Economic Growth*, Amsterdam: North-Holland, pp. 866-934.
- Lewis, W.A. (1954). Economic Development with Unlimited Supplies of Labour, *The Manchester School of Economic and Social Studies*, Vol. 22, pp. 139-191, in *Handbook of Development Economics* from Elsevier, edited by Hollis Chenery and T.N. Srinivasan.
- Lewis, W.A. (1955). *The Theory of Economic Growth*, Homewood, Illinois, Richard D. Irwin.
- Lewis, W.A. (1969). *Aspects of Tropical Trade 1883-1965*, Stockholm, Almqvist and Wicksell.
- Lewis, W.A. (1977). *The Evolution of the International Economic Order*, Princeton, Princeton University.
- Libanio, G. et Moro, S. (2006). Manufacturing industry and economic growth, in *Latin America: A Kaldorian approach*. In *Second Annual Conference for Development and Change Campos Do Jordão, Brazil*. December, 2006.
- List, F. (1885). *The National System of Political Economy*, trad. del original alemán publicado en 1841 por Sampson Lloyd.
- Lopez, J. (2000). Thirlwall's Law and beyond: the Latin American experience, *Journal of Postkeynesian Economics*, 22(3).
- Lordon, F. (2002). *La politique du capital*. Odile Jacob.
- Lucas, R. (1990). Why doesn't capital flow from rich to poor countries?, *American Economic Review Papers and Proceedings*, 80, pp. 92-6.
- Machado, A. (1977). *El Café: De la aparcería al Capitalismo*. Editorial Punta de Lanza, Bogotá.
- Machado, A. (2001). El café en Colombia a principios del siglo XX. *Desarrollo económico y social en Colombia siglo xx*, 77-97.
- Madisson, A. (2003). *Historical Statistics*. Development centre studies the world economy historical statistics. OECD Publishing.
- Malthus, T.R. (2000). *An Essay on the Principle of Population explained*. EconLib.org webpage. Fund, Inc.

- Marquez Aldana, Y. (2006). Estimaciones econométricas del crecimiento en Colombia mediante la ley de Thirlwall. *Cuadernos de Economía*, 25(44), 119-142.
- Marques-Pereira, J. (1999). Souveraineté monétaire, légitimité politique et société salariale: L'enjeu du mercosur à la lumière de la construction européenne. *Cahiers des Amériques Latines*. No 30.
- Marques-Pereira, J. (2000). Crises financières et régulation politique en Amérique latine. *Amérique latine, IHEAL*, Paris.
- Marques-Pereira, J. et Théret, B. (2000). Mediations Institutionnelles de la Regulation Sociale et Dynamiques Macro-Economiques. *Foro Internacional*.
- Marques-Pereira, J. et Théret, B. (2001). Régimes politiques, médiations sociales de la régulation et dynamiques macroéconomiques. In *L'Année de la régulation n° 5 (2001-2002)* (pp. 105-143). Presses de Sciences Po (PFNSP).
- Marques-Pereira, J. et Théret, B. (2002). La couleur du dollar. Enquête à La Havane. *Revue Critique internationale*. Vol 4. No 17.
- Marques-Pereira, J. (2005). La credibilidad de la política monetaria anticíclica: imperfecciones del mercado financiero y desequilibrio externo estructural. En: *Sistemas de protección social: entre la volatilidad económica y la vulnerabilidad social*. Rodríguez, Oscar Compilador. Universidad Nacional de Colombia. Bogotá.
- Marques-Pereira, J. (2006). Política monetaria y derechos sociales: la soberanía cuestionada. Convergencias y divergencias en el uso político de la teoría económica en Argentina y Brasil. En: *Crecimiento, equidad y ciudadanía. Hacia un nuevo sistema de protección social*. Le Bonniec & Rodriguez Editores. Universidad Nacional de Colombia. Bogotá.
- Marques-Pereira, J. (2007). Argentine, Brésil: Sorties de crise?, Introduction. *Revue Tiers Monde*. No 189. Armand Colin. Université Paris I. IEDES.
- Marques-Pereira, J. (2007). Monnaie, coordination et risque systémique dans la crise argentine de 2001/2002 et son issue. *Revue Economie et Institutions*. No 10 et 11.
- Mayer, C. (1988). New issues in corporate finance, *European Economic Review*, vol. 32, 1167-89.
- McCombie, J.S.L. (1989). Thirlwall's Law and Balance of Payments Constrained Growth - A Comment on the Debate, *Applied Economics* 21: 611-629.
- McCombie, J.S.L. et Thirlwall, A.P. (1994). *Economic Growth and the Balance of Payments Constraint* (London: Macmillan).
- McCombie, J.S.L. (1997). On the Empirics of Balance-of-Payments Constrained Growth,' *Journal of Post Keynesian Economics* 19(3): 345-375, Chapter 9, this volume

- Mccombie, J.S.L. et Thirlwall, A.P. (1997b). The Dynamic Harrod Trade Multiplier and the Demand-Oriented Approach to Economic Growth: An Evaluation, *International Review of Applied Economics*, January.
- Mccombie, J.S.L. et Thirlwall, A.P. (2004). *Essays on Balance of Payments Constrained Growth* (London: Routledge).
- McGregor, P. et Swales, K. (1985). Professor Thirlwall and Balance of Payments Constrained Growth, *Applied Economics*, February.
- Mckinnon, R. (1973). *Money and Capital in Economic Development*, Washington, Brookings Institution.
- Mckinnon, R. (1989). Financial liberalization and economic development: a reassessment of interest-rate policies in Asia and Latin America. *Oxford Review of Economic Policy*, 5 (4), p. 29 -54.
- Michel, A. et André, O. (1982). *La violence de la monnaie*. Paris, Presses Universitaires de France.
- Minsky, H. (1992). The financial instability hypothesis. The Jerome Levy Economics Institute Working Paper, no 74.
- Misas, G. (1975). *Contribución al estudio del grado de concentración de la industria colombiana*. Bogotá, Editorial Tiempo Presente.
- Misas, G. (2001). De la sustitución de importaciones a la Apertura Económica, La difícil consolidación industrial, en “Colombia. Desarrollo Económico y Social en Colombia Siglo XX (editor). *Memorias de la Cátedra Manuel Ancizar*, primer semestre de 2000. Universidad Nacional de Colombia, 2001.
- Misas, G. (2002). *La Ruptura de los 90: Del Gradualismo al Colapso*. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Colombia, 2002.
- Moncayo, E. (2008). Cambio estructural: Trayectoria y vigencia de un concepto. *Revista CIFE*. Julio, 2008.
- Múnera Ruiz, L. (2016). *Rupturas y continuidades: poder y movimiento popular en Colombia, 1968-1988*.
- Nelson, R. et Winter, S. (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*. The Belknap Press of Harvard University Press. Cambridge.
- North, D.C. (1991). Institutions, ideology, and economic performance. *Cato J.*,11, 477.
- Noyola Vázquez, J. (1956). El desarrollo económico y la inflación en México y otros países latinoamericanos. *Investigación económica*, 16(4), 603-648.
- Nurkse, R. (1953). *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*, Oxford: Basil Blackwell.

Ocampo Gaviria, J.A. (1997). Historia económica de Colombia. Bogotá: Editorial Planeta, Fedesarrollo.

Ocampo, J. et Ffrench-Davis, R. (2001). Globalización de la Volatilidad Financiera. Desafíos para las economías emergentes, Santiago, En, R. Ffrench-Davis, ed. Crisis financieras en países exitosos, CEPAL/McGraw-Hill.

Ocampo, J.A. (2008). El auge económico latinoamericano, Santiago de Chile, Revista de ciencia política, volumen 28. No 1 2008 / 7 - 33 artículos.

Olson, M. (1993). Dictatorship, Democracy, and Development. American Political Science Review, 87(03), 567-576.

Orlean, A. (1999). Contagion spéculative et globalisation financière: l'exemple de la crise mexicaine, Agir, Revue générale de stratégie, n°1, septembre 1999.

Pages, C. (ed.). (2010). The age of productivity (Washington, DC, Inter-American Development Bank).

Palacios, M. (1995). Entre la Legitimidad y la Violencia. Editorial Norma. Bogotá.

Palley, T.I. (1997). Endogenous money and the business cycle. Journal of Economics, 65(2), 133-149.

Palley, T.I. (1999). Conflict, distribution, and finance in alternative macroeconomic traditions. Review of Radical Political Economics, 31(4), 102-132.

Palley, T.I. (2000). Stabilizing Finance: The Case for Asset-Based Reserve Requirements, Report issued by the Financial Markets Center, Philomont, VA, August.

Palley, T.I. (2001). The Stock Market and Investment: Another Look at the Micro Foundations of q Theory, Cambridge Journal of Economics, 25 (September), 657-67.

Palley, T.I. (2003). Asset Price Bubbles and the Case for Asset Based Reserve Requirements, Challenge, 46 (May - June), 53 - 72.

Palley, T.I. (2004). Asset Based Reserve Requirements: Reasserting Domestic Monetary Control in an Era of Financial Innovation and Instability, Review of Political Economy, 16 (January), 43-58.

Palley, T.I. (2005). Class conflict and the Cambridge theory of distribution. The Economics of Joan Robinson: A Centennial Celebration, Cheltenham: E. Elgar.

Palley, T.I. (2005). The questionable legacy of Alan Greenspan. Challenge, 48 (6), 17-31.

Palley, T.I. (2008). Keynesian models of deflation and depression revisited. Journal of Economic Behavior & Organization, 68(1), 167-177.

- Palombarini, S. (1999). Vers une théorie régulationniste de la politique économique. L'Année de la Régulation, N°3, 97-125.
- Pasinetti, L.L. (1983). Structural change and economic growth: a theoretical essay on the dynamics of the wealth of nations. CUP Archive.
- Pastore A.C., M., Pinotti, C. et Alameida Pagano de T. (2010). Limites ao crescimento economico, Working paper, mimeo.
- Pecaut, D. (2001). Orden y Violencia: Evolución Socio-política de Colombia entre 1930 y 1953. Editorial Norma.
- Pecaut, D. (2015). Una lucha armada al servicio del statu quo social y político. Comisión Histórica del Conflicto y sus Víctimas, Contribución al entendimiento del conflicto en Colombia (págs. 599-651). Bogotá DC: Comisión Histórica del Conflicto y sus Víctimas.
- Pérez Caldentey, E. (2015). Una lectura crítica de 'la lectura crítica' de la Ley de Thirlwall. Investigación económica, 74(292), 47-65.
- Pineda, S (1991). Apertura Económica y Equidad Los Retos de Colombia en la década de los años noventa, en Colombia Hoy, perspectivas hacia el Siglo XXI. Coord. Jorge Orlando Melo. 15ª Edición. Tercer Mundo. Bogotá.
- Pinto, A. (1976). Notas sobre los estilos de desarrollo en América Latina, Santiago de Chile, Revista de la CEPAL, n° 1, Comisión Económica para América Latina CEPAL, primer semestre. Naciones Unidas.
- Pluchart, J.J. (1999). La crise coréenne: grandeur et décadence d'un modèle de performance. L'Harmattan.
- Pohl, H. (1982). On the History of Organisation and Management in Large German Enterprises since the Nineteenth Century, in W. Engels and H. Pohl (eds) (1982) German Yearbook on Business History 1982, Berlin and New York: Springer-Verlag.
- Polanyi, K. (1957). The Great Transformation:(the Political and Economic Origin of Our Time). Beacon Press.
- Pomeranz, K. (2000). Kenneth Pomeranz's Great Divergence: China, Europe, and the Making of the Modern World Economy.
- Power, D. Epstein, G. et Abrena, M. "Trends in the Rentier Income Share in OECD Countries, 1960 - 2000," Department of Economics, University of Massachusetts, Amherst, MA, April 2003.
- Prebisch, R. (1949), El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas, (E/CN.12/89), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina (CEPAL).

- Prebisch, R. (1950). The Economic Development of Latin America and its Principal Problems. *Economic Bulletin for Latin America*, 7, 1-12.
- Prebisch, R. (1951). Theoretical and practical problems of economic growth. *E/CN*, 12, 221.
- Prebisch, R. (1959). Commercial policy in the underdeveloped countries. *The American Economic Review*, 49(2), 251-273.
- Prebisch, R. (1961). El falso dilema entre el desarrollo y estabilidad monetaria, Santiago de Chile, *Boletín económico de América Latina*, vol.6, n° 3, Comisión Económica para América Latina CEPAL.
- Prebisch, R. (1962). The Economic Development of Latin America and its Principal Problems, *Economic Bulletin for Latin America*, Vol. 7, No. 1, pp. 1-22.
- Prebisch, R. (1963). *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*, Mexique, D.F., E/CN.12/680, Fondo de Cultura Económica.
- Pritchett, L. (1997). Divergence, big time. *The Journal of Economic Perspectives*, 11(3), 3-17.
- Quah, D.T. (1993). Galton's fallacy and tests of the convergence hypothesis, *Scandinavian Journal of Economics* 95: 427-43.
- Quah, D.T. (1996). Twin peaks: growth and convergence in models of distribution dynamics. *The economic journal*, 1045-1055.
- Rajan, G. et Zingales, L. (1998). *Financial Dependence an Growth*. University of Chicago.
- Ramírez, C. Baqueri, J. et Ariza, N. (2000). Panorama laboral colombiano. En *Observatorio De Coyuntura Socioeconomica*. Université Nationale de Colombie. v.1 fasc.11 p.1 - 20.
- Ramírez, C. (2001). Desarrollo económico y social en el siglo XX y población e indicadores sociales. *Desarrollo económico y social en Colombia: siglo XX*. Bogotá, Colombia: Universidad Nacional de Colombia, 481-514.
- Ramsey, F.P. (1928). A mathematical theory of saving. *The economic journal*, 38(152), 543-559.
- Ranis, G. (1973). Industrial Sector Labor Absorption, Economic Development and Cultural Change, April.
- Ranis, G. et Fei, J.C.H. (1975), Growth and Employment in the Open Dualistic Economy: The Case of Korea and Taiwan, *Journal of Development Studies*, 12.
- Ranis, G. (1988). Analytics of development: Dualism. *Handbook of development economics*, 1, 73-92.



- Rodríguez, O. (1998). Heterogeneidad estructural y empleo. *Revista de la CEPAL*.
- Rodríguez, O. (2006). *El estructuralismo latinoamericano*. México DF., Siglo XXI Editores.
- Rodrik, D. (1999). *The new global economy and developing countries: making openness work* (Vol. 24). Washington, DC: Overseas Development Council.
- Rodrik, D. (2008). The real exchange rate and economic growth, *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. 2, pp. 365-412.
- Rodrik, D. et Subramanian, A. (2009). Why did financial globalization disappoint?, *IMF staff papers*, 56(1), 112-138. Harvard university.
- Rodrik, D. et MCMillan M. (2011). *Globalization, Structural Change and Productivity Growth*. NBER Working Paper No. 17143. Issued in June 2011.
- Ros, J. (2000). *Development Theory and the Economics of Growth*, Michigan: University of Michigan Press.
- Ros, J. (2013). *Rethinking Economic Development, Growth, and Institutions*. Oxford University Press, 2013.
- Ros Bosch, J. (2015). ¿Cómo salir de la trampa del lento crecimiento y alta desigualdad. Colegio de México/UNAM. México.
- Rosenstein - Rodan, P. (1943). Problems of Industrialization in Eastern and South Eastern Europe, *Economic Journal*, 53.
- Rostow, W.W. (1952). *The process of economic growth*. New York: WW Norton.
- Sakong, I.; Koh, Y. (ed.). (2012). *La economía coreana: seis décadas de crecimiento y desarrollo*. CEPAL, KDI, KCLAC, 2012.
- Salama, P. (1996). La financiarisation excluante, les leçons des économies latino-américaines, Paris, in Chesnais F. Coord., 1996, *La Globalisation financière*, Génève, coûts et enjeux, La Découverte-Syros.
- Salama, P. (2005). ¿ Por qué América Latina no puede alcanzar un crecimiento elevado y sostenido?, *Revista Argentina de Economía y Ciencias Sociales*,9(14), 79-102.
- Salama, P et Camara, M., (2005). A inserção diferenciada-com efeitos paradoxais—dos países em desenvolvimento na mundialização financeira. A finança mundializada: raízes sociais e políticas, configuração, conseqüências. São Paulo: Boitempo, 199-221.
- Salama, P. (2006). Pourquoi une telle incapacité d'atteindre une croissance élevée et régulière en Amérique Latine?, *Foro Internacional* 186, XLVI, 2006 4, 630-662
- Salama, P. (2009). Argentine, Brésil, Mexique face à la crise internationale, *Revue Tiers-Monde*, n°197.

- Salama, P. (2010). BRÉSIL, bilan économique: succès et limites. Disponible en ligne: <http://pierre.salama.pagesperso-orange.fr>.
- Salama, P. (2012). Les économies émergentes latino-américaines, entre cigales et fourmis. Éd Armand Colin, Collection U.
- Salama, P. (2012). Globalización comercial: desindustrialización prematura en América Latina e industrialización en Asia. Comercio Exterior, 62(6), 34-44.
- Sasaki, H. (2008-09), North-South Ricardian Trade and Growth Under the Balance of Payments Constraint, Journal of Post Keynesian Economics, Winter.
- Schaberg, M. (1999). Globalization and the Erosion of National Financial Systems, Cheltenham, UK, Edward Elgar.
- Schumpeter, J. (1911). Teoría del Desarrollo Económico. Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. FCE.
- Seo, Ick-Jin (2000). La Corée du Sud Une Analyse Historique du Processus de Développement. L'Harmattan.
- Shaw, E.S. (1973). Financial Deepening in Economic Development. New York: Oxford University Press.
- Singer, H. (1950). The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries, American Economic review, Papers and Proceedings, 40, 473-485.
- Skott, P. et Ryoos, S. (2007-08), Macroeconomic Implications of Financialization, Working Paper, Department of Economics, University of Massachusetts, Amherst, MA.
- Solow, R.M. (1956). A contribution to the theory of economic growth. The Quarterly Journal of Economics, Vol. 70, No. 1 (Feb., 1956), pp. 65- 94.
- Solow, R.M. (1994). Perspectives on growth theory. The Journal of Economic Perspectives, Vol. 8(1), 45-54.
- Stiglitz, J. et Weiss, A. (1987). Credit Rationing in Markets with Imperfect Information, American Economic Review, vol 71, juin, pp. 393-410.
- Stiglitz, J. (1989). Markets, Market Failures, and Development, American Economic Review, vol. 79, No 2, mai, pp. 197-203.
- Stockhammer, E. (2004). Financialisation and the slowdown of accumulation. Cambridge Journal of Economics 2004, 28, 719-741.
- Stockhammer, E. (2007). Some Stylized Facts on the Finance-Dominated Accumulation,

Soukiazis, E., et Cerqueira, P. A. (2012). *Models of Balance of Payments Constrained Growth: History, Theory and Empirical Evidence*. Palgrave Macmillan.

Suk-Chae, L. (1991). *The Heavy and Chemical Industries Promotion Plan 1973-1979*, In Cho Lee Jay *Economic Development in the Republic of Korea: A Policy Perspective*, Honolulu, Hawai - 1991.

Taylor, L. (1993). *The rocky road to reform: adjustment, income distribution, and growth in the developing world*. Mit Press.

Taylor, L. (1994). *Gap models*, *Journal of Development Economics*, 45(1), 17-34.

Taylor, L. (2004). *Reconstructing Macroeconomics: Structuralist proposals and Critiques of the Mainstream*.

Tenjo, F. et López, E. (2002). *Burbuja y estancamiento del crédito en Colombia*. *Borradores de economía* (215). Agosto.

Thèret, B. (1992). *Régimes économiques de l'ordre politique: esquisse d'une théorie régulationniste des limites de l'Etat*. Presses Universitaires de France-PUF.

Thirlwall, A.P. (1979). *The Balance of Payments Constraint as an Explanation of International Growth Rate Differences*, *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, March.

Thirlwall, A.P. et Hussain, M. N. (1982). *The balance of payments constraint, capital flows and growth rate differences between developing countries*. *Oxford Economic papers*, 34(3), 498-510.

Thirlwall, A. (2003). *La naturaleza del crecimiento económico. Un marco alternativo para comprender el desempeño de las naciones*, México.

Thirlwall, A.P. et McCombie J. S. L. (2004). *Essays on Balance of Payments Constrained Growth, Theory and evidence*. Routledge.

Thirlwall, A.P. (2011). *Balance of Payments Constrained Growth Models: History and Overview*. Workshop on 'Thirlwall's Law and Balance of Payments Constrained Growth', University of Coimbra, 24th-25th June 2011.

Thirlwall, A.P. (2013). *Economic Growth in an Open Developing Economy*. Edward Elgar.

Trebilcock, C. (1981). *The Industrialization of the Continental Powers 1780-1914*, London: Macmillan.

United Nations. Economic Commission for Latin America CEPAL. (1978). *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe*. United Nations Publications.

United Nations. Economic Commission for Latin America CEPAL. (2001). *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe*. United Nations Publications.

Velasco, R. (2006). ¿Hay restricción externa del crecimiento en Colombia de 1925 a 2000?, Cuadernos de economía, 25(44), 99-118.

Verdoorn, P. J. (1949). On the factors determining the growth of labor productivity. Italian economic papers, n°2, 59-68.

Vernengo, M. (2015). Una lectura crítica de la crítica al modelo de Thirlwall. Investigación económica, 74(292), 67-80.

Vidal, J.F. (2002). Les résimes internationaux. Dans, Théorie de la régulation, l'état des savoirs, Vol. 2, pp. 171-179. La Découverte.

Wade, R. (1990). Governing the Market, Economic Theory and The Role of Government in EastAsian Industrialization, Princeton Universiti Press.

Wells, H. et Thirlwall, A. P. (2003). Testing Kaldor's growth laws across the countries of Africa. African Development Review, Vol. 15(2-3), 89-105.



## ANNEXES

### ANNEXE 1. LISTE D'ÉTUDES EMPIRIQUES SUR LE MODELE CCBP

#### Etudes par pays

Auteur(s)	Journal	Pays ou période
Alonso	<i>Applied Economics</i> , 1999	Spain 1960 -1994
Alvarez-Ude and Gomez	<i>Applied Economics Letters</i> , 2008	Argentina 1968-2003
Antunus and Soukiakis	<i>Journal of Post Keynesian Economics</i> , 2011	Portugal 1965-2008
Atesoglu	<i>Journal of Post Keynesian Economics</i> 1993,1997	USA
Atesoglu	<i>Journal of Post Keynesian Economics</i> , 1993-94	Canada
Atesoglu	<i>Applied Economics Letters</i> , 1994	Germany
Bertola, Higachi and Porcile	<i>Journal of Post Keynesian Economics</i> , 2002	Brazil 1890-1973
Beko	<i>Journal of Post Keynesian Economics</i> ,2003	Slovenia 1990s
Britto and McCombie	<i>Journal of Post Keynesian Economics</i> , 2009	Brazil 1951-2006
Carvalho, Lima and Santos	<i>Revista Economia</i> 2008	Brazil 1948-2004
Carvalho and Lima	<i>Economia and Sociedade</i> 2009	Brazil 1930-2004
Felipe, McCombie and Naqvi	<i>Oxford Development Studies</i> , 2010	Pakistan
Ferreira and Canuto	<i>Momento Economico</i> , 2003	Brazil 1949-99
Garcimartin, Rivas and Sarralde	<i>Journal of Post Keynesian Economics</i> , 2008	Ireland 1960-2000
Heike	<i>Journal of Post Keynesian Economics</i> , 1997	USA
Jayme	<i>Brazilian Journal of Political Economy</i> , 2003	Brazil 1955-98
Jeon	<i>International Review of Applied Economics</i> ,2009	China 1979-2002
Leon-Ledesma	<i>Journal of Post Keynesian Economics</i> , 1999	Spain
Moreno-Brid	<i>Banca Nazionale del Lavoro Quaterly Review</i> ,1998 <i>Journal of Post Keynesian Economics</i> , 1998-99 <i>International Review of Applied Economics</i> ,1999	Mexico

<b>Auteur(s)</b>	<b>Journal</b>	<b>Pays ou période</b>
Nell	<i>International Review of Applied Economics, 2003</i>	South Africa
Razmi	<i>Journal of Post Keynesian Economics, 2005</i>	India 1950-99
Serrano Sanz, Sabote and Gadea	<i>Journal of International Trade and Economic Development, 1999</i>	Spain, 1940-59 et 1960-80

Source: Thirlwall, 2011

### Par groupes de pays

Alonso and Garcimartin	<i>Journal of Post Keynesian Economics, 1998-99</i>	Ten OECD Countries
Andersen	<i>Applied Economics, 1993</i>	Sixteen OECD Countries
Ansari, Hashamzadeh and Xi	<i>Journal of Post Keynesian Economics, 2000</i>	Four Asian Countries
Bagnai	<i>Applied Economics, 2010</i>	22 OECD Countries
Bairam	<i>Applied Economics, 1988</i>	Europe and North America, 1970-85
Bairam and Dempster	<i>Applied Economics, 1991</i>	Eleven Asian Countries
Christopoulos and Tsionas	<i>International Economic Journal, 2003</i>	Seven Industrial Countries
Gouvea and Lima	<i>Journal of Post Keynesian Economics, 2010</i>	Four Asian and Four Latin American Countries 1962-2006
Gouvea and Lima	<i>Unpublished</i>	Panel of 90 countries 1965-99
Holland, Vieira and Canuto	<i>Investigacion Economica, 2004</i>	Ten Latin American Countries
Hussain	<i>African Development Review, 1999</i>	29 African Countries and 11 East Asian Countries
Kvedaras	<i>Baltic Journal of Economics, 2005</i>	Ten Central and Eastern European Countries 1995-2004
Landesmann and Poschl	<i>Russian and East European Finance and Trade, 1996</i>	Central and East European Countries

Lopez and Cruz	<i>Journal of Post Keynesian Economics</i> , 2000	Four Latin American Countries
McCombie	<i>Journal of Post Keynesian Economics</i> , 1997	USA, Japan and UK
Moreno-Brid and Perez	<i>Journal of Post Keynesian Economics</i> , 1999	Central America, 1950-96
Pacheco-Lopez and Thirlwall	<i>Journal of Post Keynesian Economics</i> , 2006	17 Latin American Countries
Perraton	<i>International Review of Applied Economics</i> , 2003	34 Developing Countries 1973-95
Turner	<i>International Review of Applied Economics</i> , 1999	G7 Countries post-1973

**Source:** Thirlwall, 2011



## ANNEXE 2. BASE DE DONNÉES MACROECONOMIQUES: 5 ECONOMIES EMERGENTES

(Brésil, Colombie, Singapour, Corée du Sud, Malaisie)

### PAYS: COLOMBIE

Nom de l'indicateur	Exportations de biens et de services (UMN à prix constants)	Importations de biens et de services (UMN à prix constants)	PIB (UMN à prix constants)	Taux de change officiel (UMN par \$ US, moyenne pour la période)	Indice des taux de change effectif (2010 = 100)
Code de l'indicateur	NE.EXP.GNFS.KN	NE.IMP.GNFS.KN	NY.GDP.MKTP.KN	PA.NUS.FCRF	PX.REX.REER
1960	6.484.140.807.800,00	5.213.439.960.200,00	53.958.765.248.300,00	6,63	
1961	6.051.803.890.700,00	5.430.049.484.500,00	56.799.895.171.100,00	6,70	
1962	6.542.003.892.500,00	5.619.318.622.300,00	59.904.861.601.000,00	6,90	
1963	6.384.062.604.700,00	5.610.204.964.800,00	61.644.567.479.500,00	9,00	
1964	6.755.806.640.700,00	6.996.440.977.300,00	65.714.552.399.300,00	9,00	
1965	7.188.880.851.400,00	5.734.378.470.400,00	67.694.194.877.100,00	10,47	
1966	7.061.804.259.700,00	7.624.116.663.200,00	71.297.129.130.700,00	13,50	
1967	7.679.031.294.600,00	5.978.741.231.000,00	74.284.931.896.600,00	14,51	
1968	8.314.412.765.700,00	7.493.790.213.400,00	79.059.554.544.600,00	16,29	
1969	8.695.641.053.400,00	7.966.224.928.400,00	84.214.976.760.600,00	17,32	
1970	8.786.409.516.300,00	9.497.564.049.700,00	90.073.404.334.400,00	18,44	
1971	9.240.253.318.000,00	10.931.159.000.900,00	95.433.873.579.200,00	19,93	
1972	10.438.400.002.600,00	10.409.851.867.300,00	102.756.910.446.100,00	21,87	
1973	10.747.013.520.100,00	10.621.633.015.400,00	109.669.862.853.900,00	23,64	
1974	10.166.093.870.300,00	10.393.561.061.000,00	115.967.678.974.700,00	26,06	
1975	11.636.546.687.300,00	9.253.201.956.400,00	118.574.686.971.800,00	30,93	
1976	11.255.318.399.500,00	10.393.561.061.000,00	124.286.651.696.600,00	34,69	
1977	10.747.013.520.100,00	11.403.593.716.000,00	129.442.078.711.800,00	36,77	
1978	13.470.074.099.400,00	13.765.765.956.400,00	140.397.344.321.900,00	39,09	
1979	14.577.452.321.100,00	13.863.512.128.300,00	147.954.727.506.200,00	42,55	
1980	15.339.908.896.600,00	16.470.047.796.700,00	154.018.206.908.000,00	47,28	132,88
1981	13.524.535.177.100,00	17.284.589.442.400,00	157.503.972.802.200,00	54,49	143,38
1982	13.306.690.866.100,00	18.653.021.168.700,00	158.997.866.986.300,00	64,08	152,21
1983	13.179.615.018.100,00	16.958.773.317.900,00	161.516.991.514.900,00	78,85	151,73
1984	14.541.144.935.900,00	16.290.847.593.700,00	166.936.049.738.700,00	100,82	141,18
1985	16.628.825.531.300,00	15.215.651.713.900,00	172.091.476.753.900,00	142,31	123,03
1986	20.078.036.044.600,00	15.834.703.684.900,00	182.138.680.378.900,00	194,26	91,19
1987	21.457.719.655.000,00	16.681.828.277.600,00	191.922.271.992.400,00	242,61	81,41
1988	21.693.717.658.500,00	17.773.314.963.600,00	199.713.972.698.800,00	299,17	78,82
1989	23.527.245.070.600,00	17.268.298.636.200,00	206.539.051.236.600,00	382,57	75,69
1990	27.666.298.876.300,00	18.620.439.556.300,00	219.018.220.183.700,00	502,26	66,48

Nom de l'indicateur	Exportations de biens et de services (UMN à prix constants)	Importations de biens et de services (UMN à prix constants)	PIB (UMN à prix constants)	Taux de change officiel (UMN par \$ US, moyenne pour la période)	Indice des taux de change effectif (2010 = 100)
1991	30.970.279.848.900,00	19.255.782.333.500,00	224.005.772.077.000,00	633,05	66,20
1992	32.694.885.105.500,00	27.222.007.929.200,00	235.279.260.159.400,00	759,28	66,23
1993	35.961.755.625.000,00	39.284.263.556.000,00	240.845.145.328.600,00	863,06	71,76
1994	34.746.256.828.500,00	46.363.754.619.200,00	254.900.414.003.500,00	844,84	86,96
1995	35.983.514.819.600,00	49.730.208.595.000,00	268.161.448.965.200,00	912,83	90,20
1996	39.439.018.235.300,00	50.869.368.660.800,00	273.674.458.749.900,00	1.036,69	95,55
1997	40.681.898.707.300,00	54.019.906.368.600,00	283.062.296.407.500,00	1.140,96	101,64
1998	43.682.382.522.200,00	51.906.062.770.400,00	284.675.140.336.800,00	1.426,04	95,36
1999	46.270.085.667.700,00	39.095.314.199.100,00	272.707.354.042.000,00	1.756,23	86,53
2000	45.822.000.000.000,00	43.878.000.000.000,00	284.761.000.000.000,00	2.087,90	79,29
2001	47.110.000.000.000,00	47.713.000.000.000,00	289.539.000.000.000,00	2.299,63	76,94
2002	45.990.000.000.000,00	47.870.000.000.000,00	296.789.000.000.000,00	2.504,24	76,12
2003	49.375.000.000.000,00	51.781.000.000.000,00	308.418.000.000.000,00	2.877,65	67,85
2004	54.218.000.000.000,00	57.100.000.000.000,00	324.866.000.000.000,00	2.628,61	74,07
2005	57.316.000.000.000,00	63.896.000.000.000,00	340.156.000.000.000,00	2.320,83	83,59
2006	62.244.000.000.000,00	76.655.000.000.000,00	362.938.000.000.000,00	2.361,14	82,03
2007	66.542.000.000.000,00	87.422.000.000.000,00	387.983.000.000.000,00	2.078,29	91,23
2008	69.522.000.000.000,00	96.580.000.000.000,00	401.744.000.000.000,00	1.967,71	94,89
2009	67.544.000.000.000,00	87.744.000.000.000,00	408.379.000.000.000,00	2.158,26	90,72
2010	68.398.000.000.000,00	97.260.000.000.000,00	424.599.000.000.000,00	1.898,57	100,00
2011	76.438.000.000.000,00	118.158.000.000.000,00	452.578.000.000.000,00	1.848,14	102,06
2012	81.016.000.000.000,00	128.880.000.000.000,00	470.880.000.000.000,00	1.796,90	106,79
2013	85.342.000.000.000,00	137.089.000.000.000,00	494.124.000.000.000,00	1.868,79	103,67
2014	83.901.000.000.000,00	149.646.000.000.000,00	516.619.000.000.000,00	2.001,78	96,49
2015				2.741,88	

PAYS: BRÉSIL

Nom de l'indicateur	Exportations de biens et de services (UMN à prix constants)	Importations de biens et de services (UMN à prix constants)	PIB (UMN à prix constants)	Taux de change officiel (UMN par \$ US, moyenne pour la période)	Indice des taux de change effectif (2010 = 100)
Code de l'indicateur	NE.EXP.GNFS.KN	NE.IMP.GNFS.KN	NY.GDP.MKTP.KN	PA.NUS.FCRF	PX.REX.REER
1960	6.628.417.500	14.030.815.200	192.725.712.900	0,000	
1961	6.972.703.200	13.541.359.600	212.530.036.700	0,000	
1962	6.456.237.100	13.378.279.400	223.615.729.700	0,000	
1963	8.263.980.500	13.052.010.500	225.571.635.200	0,000	
1964	7.144.883.700	11.420.455.900	233.434.120.200	0,000	
1965	7.403.303.300	9.788.901.200	240.562.002.800	0,000	
1966	8.264.147.600	12.888.682.700	250.546.192.500	0,000	
1967	8.005.871.700	13.867.582.500	262.861.203.500	0,000	
1968	9.297.175.100	17.130.443.800	292.899.095.500	0,000	
1969	11.104.955.200	19.088.244.900	321.415.244.400	0,000	
1970	11.793.615.800	23.656.378.000	349.603.192.500	0,000	
1971	12.443.441.500	29.451.494.600	389.091.176.700	0,000	
1972	15.450.171.300	35.349.751.500	435.987.566.800	0,000	
1973	17.652.558.000	42.561.706.700	496.932.924.400	0,000	
1974	18.064.530.900	54.686.936.100	541.866.197.300	0,000	
1975	20.155.034.800	52.212.485.900	570.092.418.800	0,000	
1976	20.090.411.600	51.563.583.400	625.906.804.900	0,000	
1977	20.019.226.200	47.658.750.500	654.738.063.100	0,000	
1978	22.672.123.100	49.842.345.900	675.897.295.700	0,000	
1979	24.780.590.400	53.933.294.300	721.630.432.800	0,000	
<b>1980</b>	<b>30.384.536.100</b>	<b>54.298.277.900</b>	<b>787.377.894.000</b>	<b>0,000</b>	<b>74</b>
1981	36.862.596.200	47.588.572.600	752.785.570.600	0,000	86
1982	33.474.525.700	44.718.528.500	757.153.575.400	0,000	93
1983	38.272.114.500	36.922.839.200	731.336.202.200	0,000	72
1984	46.674.608.700	35.836.855.200	769.871.353.600	0,000	64
1985	49.954.296.200	35.836.855.200	831.044.267.000	0,000	62
1986	44.668.855.200	46.114.779.100	897.430.535.500	0,000	59
1987	53.261.045.100	44.757.247.500	929.734.709.500	0,000	61
1988	60.227.032.900	44.253.077.800	928.780.125.600	0,000	61
1989	63.289.887.900	48.209.102.600	959.239.087.700	0,000	81
1990	60.174.851.800	53.062.011.200	929.480.076.800	0,000	100
1991	66.573.089.800	62.972.802.500	943.533.232.200	0,000	84
1992	77.589.151.400	65.821.263.200	939.127.750.900	0,002	74
1993	86.651.822.000	83.450.659.900	982.939.647.500	0,038	78
1994	90.125.070.600	100.427.407.200	1.035.375.071.200	0,665	81
1995	88.292.936.100	131.245.432.500	1.081.104.806.600	0,918	89
1996	87.922.522.700	138.587.738.100	1.104.970.579.261	1,005	94

Nom de l'indicateur	Exportations de biens et de services (UMN à prix constants)	Importations de biens et de services (UMN à prix constants)	PIB (UMN à prix constants)	Taux de change officiel (UMN par \$ US, moyenne pour la période)	Indice des taux de change effectif (2010 = 100)
1997	97.611.408.000	158.815.937.500	1.142.484.646.893	1,078	96
1998	102.403.527.700	158.723.544.300	1.146.350.314.266	1,161	94
1999	108.245.428.800	134.768.166.600	1.151.727.460.582	1,814	62
2000	122.165.000.000	149.307.000.000	1.199.093.000.000	1,829	67
2001	133.440.184.848	154.296.667.939	1.218.971.779.191	2,350	57
2002	142.084.271.758	133.765.193.065	1.256.188.949.173	2,920	59
2003	157.737.975.648	133.118.424.084	1.270.513.511.012	3,077	55
2004	180.567.401.186	146.914.851.762	1.343.706.278.989	2,925	58
2005	197.981.814.554	157.876.504.759	1.386.732.446.413	2,434	71
2006	207.557.748.651	185.921.508.643	1.441.654.013.091	2,175	79
2007	220.381.029.002	222.282.113.706	1.529.195.334.636	1,947	85
2008	221.282.977.348	260.124.979.594	1.607.088.982.061	1,834	89
2009	200.817.221.233	240.350.362.037	1.605.061.680.940	1,999	88
2010	224.359.235.795	321.204.348.069	1.725.903.522.669	1,759	100
2011	235.104.546.752	351.468.811.464	1.793.390.757.536	1,673	103
2012	235.742.388.677	354.018.535.987	1.827.742.415.358	1,953	93
2013	241.381.642.147	379.647.494.043	1.882.851.417.421	2,156	88
2014	238.845.223.870	375.674.484.590	1.884.797.746.455	2,353	87
2015				3,328	

PAYS: SINGAPOUR

Nom de l'indicateur	Exportations de biens et de services (UMN à prix constants)	Importations de biens et de services (UMN à prix constants)	PIB (UMN à prix constants)	Taux de change officiel (UMN par \$ US, moyenne pour la période)	Indice des taux de change effectif (2010 = 100)
Code de l'indicateur	NE.EXP.GNFS.KN	NE.IMP.GNFS.KN	NY.GDP.MKTP.KN	PA.NUS.FCRF	PX.REX.REER
1960			7.609.100.000,00	3,06	
1961			8.228.300.000,00	3,06	
1962			8.814.300.000,00	3,06	
1963			9.694.400.000,00	3,06	
1964			9.337.600.000,00	3,06	
1965			10.047.000.000,00	3,06	
1966			11.139.300.000,00	3,06	
1967			12.507.600.000,00	3,06	
1968			14.210.900.000,00	3,06	
1969			16.161.300.000,00	3,06	
1970			18.405.400.000,00	3,06	
1971			20.629.000.000,00	3,05	
1972			23.419.400.000,00	2,81	
1973			26.025.500.000,00	2,46	
1974			27.708.800.000,00	2,44	
1975	18.371.700.000,00	18.733.600.000,00	28.985.900.000,00	2,37	
1976	20.394.700.000,00	20.496.100.000,00	31.141.500.000,00	2,47	
1977	23.196.900.000,00	22.455.500.000,00	33.472.800.000,00	2,44	
1978	25.823.800.000,00	25.386.100.000,00	36.386.000.000,00	2,27	
1979	31.899.800.000,00	31.036.600.000,00	39.813.400.000,00	2,17	96,05
1980	38.933.800.000,00	37.650.000.000,00	43.805.400.000,00	2,14	95,65
1981	43.584.000.000,00	41.367.500.000,00	48.485.500.000,00	2,11	101,28
1982	45.833.300.000,00	43.902.600.000,00	51.963.100.000,00	2,14	106,15
1983	48.327.400.000,00	46.059.600.000,00	56.401.000.000,00	2,11	107,36
1984	52.275.400.000,00	49.783.600.000,00	61.364.600.000,00	2,13	109,15
1985	50.540.300.000,00	47.787.200.000,00	60.943.000.000,00	2,20	106,44
1986	57.039.400.000,00	53.002.100.000,00	61.752.100.000,00	2,18	90,73
1987	65.052.900.000,00	60.065.900.000,00	68.394.700.000,00	2,11	85,16
1988	84.460.700.000,00	76.117.600.000,00	75.996.900.000,00	2,01	83,24
1989	92.676.000.000,00	83.413.900.000,00	83.735.800.000,00	1,95	86,90
1990	104.651.700.000,00	95.488.600.000,00	92.146.400.000,00	1,81	92,34
1991	113.640.700.000,00	102.347.300.000,00	98.308.300.000,00	1,73	95,36
1992	121.842.900.000,00	110.126.500.000,00	105.276.000.000,00	1,63	97,04
1993	142.682.300.000,00	130.605.900.000,00	117.422.100.000,00	1,62	97,41
1994	169.350.200.000,00	152.136.700.000,00	130.251.000.000,00	1,53	101,90
1995	206.958.200.000,00	186.548.800.000,00	139.405.100.000,00	1,42	103,59
1996	226.819.300.000,00	205.942.700.000,00	149.905.000.000,00	1,41	106,56
1997	250.260.900.000,00	229.515.900.000,00	162.333.800.000,00	1,48	107,85
1998	239.281.500.000,00	209.825.000.000,00	158.721.500.000,00	1,67	105,13

Nom de l'indicateur	Exportations de biens et de services (UMN à prix constants)	Importations de biens et de services (UMN à prix constants)	PIB (UMN à prix constants)	Taux de change officiel (UMN par \$ US, moyenne pour la période)	Indice des taux de change effectif (2010 = 100)
1999	258.009.800.000,00	228.574.200.000,00	168.395.900.000,00	1,69	98,03
2000	295.239.700.000,00	274.567.400.000,00	183.379.000.000,00	1,72	97,74
2001	284.795.800.000,00	256.394.100.000,00	181.632.700.000,00	1,79	98,25
2002	306.142.700.000,00	271.788.500.000,00	189.282.500.000,00	1,79	95,70
2003	349.648.900.000,00	298.882.000.000,00	197.677.800.000,00	1,74	92,28
2004	416.309.100.000,00	365.129.000.000,00	216.554.400.000,00	1,69	91,26
2005	468.255.600.000,00	407.040.600.000,00	232.772.500.000,00	1,66	89,86
2006	520.807.100.000,00	452.741.200.000,00	253.396.600.000,00	1,59	91,16
2007	565.542.300.000,00	486.422.900.000,00	276.484.900.000,00	1,51	91,73
2008	591.426.900.000,00	535.114.400.000,00	281.427.400.000,00	1,41	96,67
2009	547.113.000.000,00	479.517.400.000,00	279.729.300.000,00	1,45	96,68
2010	642.333.500.000,00	557.170.100.000,00	322.361.100.000,00	1,36	100,00
2011	680.186.700.000,00	582.781.800.000,00	342.371.500.000,00	1,26	105,54
2012	691.601.200.000,00	600.937.900.000,00	354.061.300.000,00	1,25	110,40
2013	722.762.200.000,00	623.954.700.000,00	369.793.000.000,00	1,25	113,38
2014	737.893.900.000,00	632.778.300.000,00	380.585.000.000,00	1,27	112,93
2015				1,37	

PAYS: MALAISIE

Nom de l'indicateur	Exportations de biens et de services (UMN à prix constants)	Importations de biens et de services (UMN à prix constants)	PIB (UMN à prix constants)	Taux de change officiel (UMN par \$ US, moyenne pour la période)	Indice des taux de change effectif (2010 = 100)
Code de l'indicateur	NE.EXP.GNFS.KN	NE.IMP.GNFS.KN	NY.GDP.MKTP.KN	PA.NUS.FCRF	PX.REX.REE R
1960	15.222.316.234,98	13.154.565.099,06	37.011.967.885,34	3,06	
1961	16.064.795.532,23	13.757.825.977,64	39.824.134.964,18	3,06	
1962	16.837.070.015,11	14.764.707.842,16	42.381.254.511,31	3,06	
1963	17.822.470.569,81	14.899.247.771,97	45.491.531.458,02	3,06	
1964	17.203.147.140,96	14.517.327.504,84	47.929.405.819,77	3,06	
1965	18.629.847.877,84	15.482.979.429,47	51.612.715.193,17	3,06	
1966	19.793.272.201,67	15.632.710.370,98	55.647.132.038,33	3,06	
1967	20.853.895.081,27	15.912.641.038,70	57.793.523.402,64	3,06	
1968	24.161.132.206,58	16.448.631.453,82	62.404.287.627,15	3,06	
1969	25.459.955.858,40	16.713.372.206,66	65.454.942.163,26	3,06	
1970	26.721.169.340,44	19.571.267.544,20	69.373.427.561,75	3,06	
1971	27.137.393.777,30	19.523.527.398,64	73.364.782.556,33	3,05	
1972	27.686.510.302,00	18.933.286.432,86	80.247.803.767,00	2,82	
1973	31.615.578.932,25	22.088.471.158,56	89.648.193.985,01	2,44	
1974	36.650.400.138,08	30.223.816.151,89	97.097.623.422,63	2,41	
1975	35.552.167.088,69	25.057.038.397,19	97.876.025.949,81	2,39	
1976	41.582.421.884,99	27.359.412.104,33	109.194.249.272,80	2,54	
1977	43.312.515.295,48	31.677.721.736,24	117.663.873.207,52	2,46	
1978	46.599.692.618,67	35.755.156.450,39	125.490.914.927,93	2,32	
1979	54.971.843.474,24	43.061.561.146,06	137.223.187.820,38	2,19	162,27
1980	56.714.472.876,56	51.893.479.201,52	147.438.402.556,38	2,18	156,36
1981	56.243.085.812,43	54.794.773.284,51	157.673.506.279,99	2,30	157,08
1982	62.248.264.445,46	62.331.197.802,28	167.040.773.921,21	2,34	167,06
1983	69.928.373.861,72	67.942.832.066,61	177.481.242.282,50	2,32	174,98
1984	79.566.752.679,64	72.363.125.714,13	191.257.203.825,94	2,34	181,78
1985	79.922.800.113,41	65.245.516.085,62	189.110.822.658,87	2,48	172,71
1986	89.343.035.871,43	61.024.859.239,69	191.290.341.698,59	2,58	144,99
1987	102.348.826.623,47	66.195.974.904,64	201.598.299.601,04	2,52	137,41
1988	113.503.274.060,64	79.246.333.139,37	221.632.582.578,75	2,62	124,60
1989	130.748.728.724,23	99.613.685.336,94	241.709.128.137,69	2,71	122,35
1990	154.047.039.917,13	125.797.669.641,29	263.486.272.819,73	2,70	117,21
1991	178.340.784.596,01	157.510.190.880,24	288.637.262.380,92	2,75	113,89
1992	200.804.221.908,74	167.549.826.223,11	314.283.017.762,20	2,55	121,58
1993	223.982.121.521,39	192.741.322.189,15	345.381.155.254,61	2,57	122,35
1994	273.049.267.708,45	242.151.838.002,18	377.197.815.140,52	2,62	118,48
1995	324.831.772.337,03	299.537.127.827,69	414.272.898.112,44	2,50	118,66
1996	354.807.102.111,56	314.171.115.653,65	455.711.377.755,38	2,52	123,10
1997	374.288.283.047,04	332.470.250.760,12	489.081.950.564,25	2,81	118,90

Nom de l'indicateur	Exportations de biens et de services (UMN à prix constants)	Importations de biens et de services (UMN à prix constants)	PIB (UMN à prix constants)	Taux de change officiel (UMN par \$ US, moyenne pour la période)	Indice des taux de change effectif (2010 = 100)
1998	376.126.613.581,71	270.119.286.425,51	453.088.378.334,36	3,92	94,88
1999	425.637.279.947,80	298.652.884.932,68	480.897.175.351,40	3,80	95,82
2000	494.019.013.683,20	371.448.146.475,21	523.499.221.831,47	3,80	96,92
2001	460.276.710.888,82	340.859.249.882,59	526.209.248.016,33	3,80	101,67
2002	485.257.468.733,99	361.944.608.836,08	554.577.127.150,60	3,80	101,80
2003	510.169.966.848,18	378.354.347.467,08	586.678.820.158,45	3,80	96,15
2004	592.094.403.833,55	452.649.364.126,57	626.475.812.619,93	3,80	91,97
2005	641.249.528.811,47	492.984.230.357,02	659.880.374.649,57	3,79	91,87
2006	684.098.832.662,41	533.261.335.624,95	696.733.684.411,20	3,67	95,01
2007	709.914.158.963,17	564.798.805.608,59	740.619.447.676,01	3,44	96,97
2008	721.082.061.800,64	578.010.461.913,98	776.404.475.186,17	3,34	97,55
2009	642.639.247.259,62	504.422.034.846,02	764.652.156.462,86	3,52	94,79
2010	714.076.000.000,00	583.338.000.000,00	821.435.000.000,00	3,22	100,00
2011	743.919.000.000,00	620.148.000.000,00	864.920.000.000,00	3,06	100,37
2012	730.961.000.000,00	638.207.000.000,00	912.261.000.000,00	3,09	100,10
2013	732.856.000.000,00	649.208.000.000,00	955.260.000.000,00	3,15	100,59
2014	770.503.000.000,00	676.165.000.000,00	1.012.505.000.000,00	3,27	99,89
2015				3,91	



**PAYS: CORÉE, RÉPUBLIQUE DE**

Nom de l'indicateur	Exportations de biens et de services (UMN à prix constants)	Importations de biens et de services (UMN à prix constants)	PIB (UMN à prix constants)	Taux de change officiel (UMN par \$ US, moyenne pour la période)
Code de l'indicateur	NE.EXP.GNFS.KN	NE.IMP.GNFS.KN	NY.GDP.MKTP.KN	PA.NUS.FCRF
1960	265.606.490.200,00	1.657.187.463.100,00	31.880.646.310.600,00	63,13
1961	367.804.639.900,00	1.505.694.143.500,00	33.454.384.022.400,00	124,79
1962	415.859.550.300,00	2.016.953.704.700,00	34.276.813.438.000,00	130,00
1963	453.042.286.100,00	2.558.302.851.800,00	37.543.983.671.400,00	130,00
1964	560.024.177.200,00	1.937.005.725.500,00	40.382.774.050.200,00	213,85
1965	760.723.931.500,00	2.181.922.894.800,00	42.478.696.506.600,00	266,40
1966	1.082.560.834.000,00	3.410.287.439.600,00	47.873.490.910.500,00	271,34
1967	1.436.561.021.900,00	4.460.740.965.700,00	50.793.792.107.500,00	270,52
1968	2.003.999.668.600,00	6.405.610.930.700,00	56.736.569.589.700,00	276,64
1969	2.729.506.858.100,00	8.109.539.101.700,00	64.736.467.027.000,00	288,16
1970	3.264.476.780.300,00	8.758.315.720.100,00	73.067.100.000.000,00	310,56
1971	3.973.218.154.900,00	10.430.617.966.100,00	80.696.200.000.000,00	347,15
1972	5.449.285.096.600,00	10.493.089.761.200,00	85.950.200.000.000,00	392,89
1973	8.502.667.747.800,00	14.231.432.643.000,00	98.660.100.000.000,00	398,32
1974	8.338.377.294.400,00	16.674.348.116.500,00	107.916.300.000.000,00	404,47
1975	9.897.438.509.100,00	17.022.733.771.500,00	115.834.600.000.000,00	484,00
1976	13.803.157.485.500,00	21.271.454.611.500,00	131.420.900.000.000,00	484,00
1977	16.782.142.457.200,00	25.687.277.921.900,00	146.951.900.000.000,00	484,00
1978	19.164.566.293.000,00	32.834.357.895.100,00	162.084.400.000.000,00	484,00
1979	19.542.391.883.500,00	36.787.583.311.500,00	175.682.800.000.000,00	484,00
1980	21.135.945.603.000,00	34.941.663.131.700,00	172.361.100.000.000,00	607,43
1981	24.511.435.183.200,00	37.138.013.033.400,00	185.122.800.000.000,00	681,03
1982	26.519.005.090.400,00	38.580.485.505.500,00	200.471.900.000.000,00	731,08
1983	30.307.980.204.500,00	42.509.309.873.000,00	224.893.400.000.000,00	775,75
1984	32.794.412.208.500,00	45.872.310.967.300,00	247.065.800.000.000,00	805,98
1985	34.157.237.603.800,00	46.149.282.034.400,00	265.524.000.000.000,00	870,02
1986	43.317.385.557.600,00	54.655.410.998.700,00	298.023.600.000.000,00	881,45
1987	52.751.987.718.400,00	65.345.369.954.900,00	334.579.200.000.000,00	822,57
1988	58.904.176.996.400,00	74.318.951.472.100,00	373.592.500.000.000,00	731,47
1989	56.564.099.343.400,00	87.292.133.173.900,00	398.817.700.000.000,00	671,46
1990	59.082.901.236.400,00	99.319.039.647.500,00	435.897.100.000.000,00	707,76
1991	65.625.333.406.600,00	117.840.457.731.300,00	478.235.300.000.000,00	733,35
1992	73.634.917.532.700,00	124.182.814.110.400,00	505.806.700.000.000,00	780,65
1993	82.584.608.142.100,00	131.577.226.180.500,00	537.821.200.000.000,00	802,67
1994	96.029.998.755.200,00	159.633.705.412.700,00	584.998.300.000.000,00	803,45
1995	119.447.013.295.400,00	196.270.283.280.700,00	637.242.300.000.000,00	771,27
1996	133.977.803.434.900,00	224.380.163.761.100,00	683.034.000.000.000,00	804,45

Nom de l'indicateur	Exportations de biens et de services (UMN à prix constants)	Importations de biens et de services (UMN à prix constants)	PIB (UMN à prix constants)	Taux de change officiel (UMN par \$ US, moyenne pour la période)
1997	162.952.144.209.600,00	232.137.397.708.900,00	722.422.800.000.000,00	951,29
1998	183.569.216.410.400,00	181.503.560.614.000,00	681.144.300.000.000,00	1.401,44
1999	210.410.434.560.600,00	231.955.731.261.700,00	754.235.100.000.000,00	1.188,82
2000	250.691.100.000.000,00	278.477.800.000.000,00	820.843.700.000.000,00	1.130,96
2001	244.962.600.000.000,00	268.344.500.000.000,00	857.989.500.000.000,00	1.290,99
2002	276.884.900.000.000,00	308.615.200.000.000,00	921.759.000.000.000,00	1.251,09
2003	315.350.500.000.000,00	341.380.600.000.000,00	948.796.100.000.000,00	1.191,61
2004	380.381.500.000.000,00	383.439.500.000.000,00	995.285.700.000.000,00	1.145,32
2005	410.113.000.000.000,00	413.371.600.000.000,00	1.034.337.600.000.000,00	1.024,12
2006	459.671.400.000.000,00	464.431.600.000.000,00	1.087.876.300.000.000,00	954,79
2007	517.848.900.000.000,00	518.499.100.000.000,00	1.147.311.400.000.000,00	929,26
2008	556.668.000.000.000,00	535.066.300.000.000,00	1.179.771.300.000.000,00	1.102,05
2009	554.856.200.000.000,00	498.917.000.000.000,00	1.188.118.400.000.000,00	1.276,93
2010	625.308.800.000.000,00	585.010.000.000.000,00	1.265.307.900.000.000,00	1.156,06
2011	719.943.200.000.000,00	668.931.400.000.000,00	1.311.892.800.000.000,00	1.108,29
2012	756.558.300.000.000,00	685.009.300.000.000,00	1.341.966.400.000.000,00	1.126,47
2013	788.787.900.000.000,00	696.724.500.000.000,00	1.380.832.700.000.000,00	1.094,85
2014	810.723.200.000.000,00	711.437.400.000.000,00	1.426.540.300.000.000,00	1.052,96
2015				1.131,16

## ANNEXE 3. BASE DE DONNÉES: COREE DU SUD ET COLOMBIE

### CORÉE DU SUD

	PIB par habitant (\$ US à prix constants 2005)	PIB (US \$ à prix constants 2005)	La croissance du PIB (% annuel)	L'épargne intérieure brute (% du PIB)	Formation brute de capital (% du PIB)	Industrie, valeur ajoutée (% du PIB)	L'emploi dans l'industrie en tant que proportion de l'emploi total	Chômage, total (modélisée OIT estimation)	Dépenses % du PIB (Public)	Dépenses de consommation finale des administrations publiques (% du PIB)
1960	27.682.549.661,71	1.106,75		1,87	11,43					14,90
1961	29.049.054.968,32	1.127,43	4,94	3,64	13,37					14,22
1962	29.763.185.507,61	1.122,59	2,46	1,66	13,36					14,64
1963	32.600.129.318,47	1.195,82	9,53	7,48	18,72					11,45
1964	35.065.103.048,17	1.253,03	7,56	6,65	14,40					8,88
1965	36.885.030.941,76	1.284,98	5,19	8,02	15,64	21,31				9,80
1966	41.569.429.825,81	1.412,22	12,70	12,42	22,53	22,07				10,48
1967	44.105.180.893,27	1.463,78	6,10	12,06	22,95	22,97				10,74
1968	49.265.403.530,46	1.597,54	11,70	13,97	26,99	24,48				11,04
1969	56.211.861.138,00	1.782,00	14,10	17,76	29,98	25,47				10,78
1970	63.445.502.474,56	1.967,86	12,87	14,34	23,98	24,48				9,23
1971	70.069.989.869,42	2.130,91	10,44	14,12	24,15	23,56				9,48
1972	74.632.134.391,39	2.227,47	6,51	15,91	20,45	24,63				9,77
1973	85.668.373.572,93	2.512,04	14,79	21,13	24,11	27,38				8,27
1974	93.705.701.727,53	2.701,05	9,38	19,61	30,12	26,60				9,10
1975	100.581.306.784,31	2.850,89	7,34	18,97	26,99	27,39				10,55
1976	114.115.176.819,10	3.183,26	13,46	23,24	25,12	29,09				10,56
1977	127.601.028.850,08	3.504,39	11,82	26,24	27,03	30,29				10,50
1978	140.740.856.025,32	3.806,98	10,30	27,64	31,16	32,38				9,88
1979	152.548.596.045,80	4.064,25	8,39	27,30	33,94	33,64				9,77
1980	149.664.303.038,82	3.925,75	- 1,89	22,51	29,95	34,17	29,00			11,72
1981	160.745.521.110,02	4.151,14	7,40	22,66	27,72	33,83	27,70			11,71
1982	174.073.426.036,20	4.426,38	8,29	24,41	26,77	34,26	27,90			11,57
1983	195.279.062.207,37	4.892,94	12,18	26,04	27,07	35,62	29,10			11,04
1984	214.531.763.615,63	5.309,41	9,86	27,97	28,23	36,75	30,70			10,37
1985	230.559.357.071,17	5.650,17	7,47	28,46	27,91	36,10	30,80			10,44
1986	258.779.355.568,75	6.278,97	12,24	31,76	27,06	37,23	31,90			10,20
1987	290.521.253.225,27	6.980,04	12,27	34,65	28,10	38,15	34,00			9,93
1988	324.397.216.849,00	7.718,00	11,66	35,69	29,07	38,43	34,90			9,96
1989	346.300.720.464,46	8.158,03	6,75	33,34	31,43	37,68	35,20			10,67
1990	378.497.443.263,85	8.829,11	9,30	33,75	34,75	38,18	35,40		13,19	10,94
1991	415.260.478.513,20	9.591,26	9,71	34,38	36,85	39,23	36,00	2,40	13,11	10,79
1992	439.201.230.601,72	10.039,35	5,77	33,47	34,54	37,93	35,00	2,50	13,40	11,16

	PIB par habitant (\$ US à prix constants 2005)	PIB (US \$ à prix constants 2005)	La croissance du PIB (% annuel)	L'épargne intérieure brute (% du PIB)	Formation brute de capital (% du PIB)	Industrie, valeur ajoutée (% du PIB)	L'emploi dans l'industrie en tant que proportion de l'emploi total	Chômage, total (modélisée OIT estimation)	Dépenses % du PIB (Public)	Dépenses de consommation finale des administrations publiques (% du PIB)
1993	467.000.007.875,93	10.566,90	6,33	33,37	33,01	38,17	33,50	2,90	13,14	10,94
1994	507.964.748.707,20	11.378,75	8,77	33,43	34,11	38,05	33,20	2,50	13,33	10,57
1995	553.329.171.700,32	12.270,85	8,93	33,81	34,82	38,38	33,30	2,10	13,22	10,36
1996	593.090.944.312,95	13.027,90	7,19	32,71	35,92	37,81	32,50	2,00	13,40	10,74
1997	627.292.961.470,74	13.650,58	5,77	32,58	33,13	37,54	31,20	2,60	13,27	10,64
1998	591.450.083.158,94	12.778,02	- 5,71	34,74	22,94	37,01	27,80	7,00	15,55	11,75
1999	654.916.164.778,00	14.048,97	10,73	32,80	26,67	36,49	27,40	6,30	15,19	11,27
2000	712.753.633.298,40	15.162,35	8,83	35,01	32,94	38,09	28,10	4,40	15,79	17,33
2001	745.008.012.435,10	15.731,62	4,53	33,11	31,56	36,83	27,50	4,00	16,78	16,99
2002	800.380.238.376,07	16.806,88	7,43	32,44	30,94	36,38	27,30	3,30	15,90	16,21
2003	823.857.047.979,23	17.214,14	2,93	34,03	32,01	36,60	27,60	3,60	17,87	15,80
2004	864.224.819.956,51	17.989,91	4,90	35,95	32,12	37,96	27,50	3,70	17,80	15,29
2005	898.134.300.667,89	18.657,46	3,92	34,60	32,16	37,50	26,80	3,70	18,55	15,22
2006	944.622.935.406,85	19.528,32	5,18	33,48	32,70	36,86	26,30	3,40	19,31	15,56
2007	996.231.522.364,94	20.499,58	5,46	33,71	32,58	37,01	25,50	3,20	18,82	15,28
2008	1.024.417.048.624,69	20.928,38	2,83	33,01	33,02	36,28	25,00	3,20	19,14	15,17
2009	1.031.664.988.582,70	20.976,46	0,71	33,15	28,47	36,68	16,40	3,60	20,20	15,31
2010	1.098.690.046.553,52	22.236,02	6,50	35,21	32,02	38,27	17,00	3,70	18,43	14,47
2011	1.139.140.569.267,95	22.883,76	3,68	34,45	32,96	38,38		3,40	18,90	14,04
2012	1.165.254.027.489,48	23.303,01	2,29	33,80	31,00	38,07		3,20		14,05
2013	1.199.875.008.242,98	23.892,53	2,97	34,05	28,99	38,55				13,91

## CORÉE DU SUD

	Taux de couverture de l'enseignement secondaire (brut)	Taux de couverture de l'enseignement secondaire (Net)	L'espérance de vie à la naissance, total (années)	Inflation, prix à la consommation (% annuel)	Différentiel de taux d'intérêt	Taux d'intérêt actif	Crédit fourni par le secteur bancaire (% PIB)	Actions transigées, valeur totale (% du PIB)	Balance commerciale des biens et services (% du PIB)	Les exportations de biens manufacturés (% des exportations)
1960			53,00				8,62		- 9,44	
1961			53,74				13,22		- 9,66	
1962			54,48				15,32		- 11,61	18,20
1963			55,25				12,55		- 11,07	45,07
1964			56,02				9,65		- 7,68	46,65
1965			56,82				10,91		- 7,62	59,31
1966			57,66				10,85		- 10,11	60,55
1967			58,53	10,56			16,69		- 10,90	66,64
1968			59,43	10,91			24,46		- 13,02	73,93
1969			60,33	12,50			30,36		- 12,21	75,98
1970			62,04	16,08			28,71		- 9,64	76,53
1971	39,71	35,98	62,44	13,44			30,57		- 10,03	81,65
1972	43,29	39,73	62,84	11,67			32,46		- 4,54	83,58
1973	46,57	42,72	63,23	3,22			32,87		- 2,98	83,98
1974	50,54	46,30	63,60	24,30			36,35		- 10,51	84,64
1975	54,39	50,10	63,96	25,31			36,18		- 8,02	81,38
1976	58,69	53,97	64,30	15,30			32,06		- 1,88	87,41
1977	62,97	57,76	64,65	10,17			30,80		- 0,79	84,80
1978	66,62	61,16	64,98	14,46			33,36		- 3,52	88,23
1979	70,86	64,92	65,29	18,26			35,16		- 6,64	88,83
1980	76,85	69,69	65,81	28,70	- 1,50	18,00	40,88		- 7,44	89,55
1981	81,84	73,61	66,31	21,34	1,18	17,38	42,54		- 5,06	90,00
1982	82,52		66,78	7,19	3,79	11,79	46,26		- 2,36	91,16
1983	84,30		67,24	3,42	2,00	10,00	45,49		- 1,03	90,90
1984	88,68	81,21	67,90	2,31	0,83	10,00	44,87		- 0,26	91,22
1985	90,58	82,82	68,53	2,46	-	10,00	47,29		0,55	91,31
1986	92,05	84,56	69,18	2,75	-	10,00	46,25		4,71	91,92
1987	93,86		69,81	3,05	-	10,00	45,60		6,56	92,35
1988	92,16		70,34	7,15	0,13	10,13	42,41		6,62	93,08
1989	92,50	84,18	70,86	5,70	1,25	11,25	46,20	48,75	1,91	92,93
1990	92,62		71,30	8,58	-	10,00	48,08	26,67	- 1,00	93,52
1991	92,31	88,16	71,73	9,30	-	10,00	48,49	25,72	- 2,46	92,83
1992	92,38	87,39	72,20	6,31	-	10,00	47,39	32,60	- 1,07	92,83
1993	94,91		72,68	4,75	-	8,58	47,08	54,01	0,36	93,14
1994	98,99		73,04	6,26	-	8,50	47,62	62,36	- 0,69	93,34
1995	101,26		73,39	4,48	0,17	9,00	46,41	33,11	- 1,01	93,32
1996	103,71	98,69	73,83	4,92	1,34	8,84	49,53	29,38	- 3,21	92,38

	Taux de couverture de l'enseignement secondaire (brut)	Taux de couverture de l'enseignement secondaire (Net)	L'espérance de vie à la naissance, total (années)	Inflation, prix à la consommation (% annuel)	Différentiel de taux d'intérêt	Taux d'intérêt actif	Crédit fourni par le secteur bancaire (% PIB)	Actions transigées, valeur totale (% du PIB)	Balance commerciale des biens et services (% du PIB)	Les exportations de biens manufacturés (% des exportations)
1997	104,45	99,43	74,25	4,45	1,07	11,88	54,65	30,69	- 0,56	90,98
1998	100,31	96,94	74,68	7,51	1,99	15,28	61,50	38,67	11,81	91,33
1999	99,49	96,35	75,37	0,81	1,45	9,40	66,10	169,81	6,12	91,46
2000	98,89	95,46	75,84	2,27	0,61	8,55	70,94	190,16	2,07	90,75
2001	97,77	95,08	76,34	4,07	1,92	7,71	128,07	132,06	1,55	90,71
2002	97,24	94,25	76,84	2,76	1,82	6,77	134,16	130,07	1,50	92,16
2003	97,41	94,64	77,25	3,51	1,99	6,24	128,44	100,32	2,01	92,68
2004	97,61	95,02	77,85	3,59	2,03	5,90	121,43	83,53	3,83	92,18
2005	97,54	95,71	78,43	2,75	1,87	5,59	125,45	133,94	2,44	90,92
2006	96,72	95,28	78,97	2,24	1,48	5,99	138,51	132,45	0,78	89,46
2007	96,19	95,16	79,35	2,53	1,38	6,55	143,58	175,83	1,13	89,21
2008	96,45	94,76	79,83	4,67	1,30	7,17	158,75	146,28	- 0,01	86,91
2009	97,14	95,73	80,30	2,76	2,17	5,65	157,35	175,34	4,69	89,59
2010	97,11	96,03	80,55	2,96	1,65	5,51	151,04	148,62	3,18	88,97
2011	96,73	95,61	80,97	4,00	1,61	5,76	153,17	169,06	1,49	85,93
2012	97,20	95,98	81,37	2,19	1,70	5,40	155,85	123,80	2,79	85,08
2013				1,31		4,64			5,06	

## CORÉE DU SUD

	Chercheurs dédiés à la R&D (par million d'habitants)	Produits de haute technologie exportés (% des exportations de produits manufacturés)	Agriculture, valeur ajoutée (US \$ à prix constants 2005)	Agriculture, valeur ajoutée (% de croissance annuelle)	Industrie, valeur ajoutée (US \$ à prix constants 2005)	Industrie, valeur ajoutée (% de croissance annuelle)
1960			8.843.821.471,95		815.865.369,55	
1961			9.961.027.193,12	12,63	848.482.287,38	4,00
1962			9.334.143.450,85	- 6,29	947.661.571,40	11,69
1963			10.247.846.187,36	9,79	1.100.119.376,98	16,09
1964			11.850.001.661,10	15,63	1.209.483.574,82	9,94
1965			11.722.669.133,85	- 1,07	1.457.519.322,73	20,51
1966			13.082.525.023,11	11,60	1.709.198.755,62	17,27
1967			12.415.282.461,44	- 5,10	2.079.097.915,51	21,64
1968			12.576.722.062,44	1,30	2.644.415.488,93	27,19
1969			13.897.292.420,25	10,50	3.216.783.413,65	21,64
1970			13.470.428.978,22	- 3,07	5.529.768.603,93	71,90
1971			13.997.102.089,93	3,91	6.511.864.145,66	17,76
1972			14.450.103.665,18	3,24	7.543.428.040,36	15,84
1973			15.438.987.294,20	6,84	9.974.097.979,98	32,22
1974			16.306.293.294,57	5,62	11.671.997.283,75	17,02
1975			17.012.638.743,86	4,33	13.233.170.026,22	13,38
1976			18.630.865.391,78	9,51	16.558.677.299,26	25,13
1977			19.056.925.913,14	2,29	18.945.828.309,22	14,42
1978			17.025.178.579,86	- 10,66	22.950.451.233,96	21,14
1979			18.832.090.572,48	10,61	25.155.483.786,39	9,61
1980			15.176.532.445,56	- 19,41	24.857.902.447,12	- 1,18
1981			17.963.413.027,56	18,36	27.531.507.171,30	10,76
1982			18.910.268.612,50	5,27	29.304.765.836,81	6,44
1983			20.048.944.501,16	6,02	33.900.144.459,86	15,68
1984			19.631.701.051,98	- 2,08	39.727.053.705,03	17,19
1985			20.518.110.708,74	4,52	42.327.612.732,09	6,55
1986			21.509.933.361,82	4,83	50.902.053.794,61	20,26
1987			20.568.172.085,25	- 4,38	60.651.175.434,43	19,15
1988		15,94	22.246.844.661,35	8,16	67.876.309.328,49	11,91
1989		17,78	22.027.985.336,28	- 0,98	70.202.423.662,43	3,43
1990		18,04	20.597.954.195,73	- 6,49	76.599.155.449,88	9,11
1991		19,34	21.016.961.059,34	2,03	83.544.335.925,55	9,07
1992		19,77	22.980.131.164,54	9,34	86.991.475.852,62	4,13
1993		20,25	21.607.117.090,77	- 5,97	91.465.442.170,65	5,14
1994		22,65	21.693.034.560,81	0,40	101.910.425.987,00	11,42
1995		26,03	22.834.845.408,46	5,26	113.787.458.025,42	11,65
1996	2.212,52	24,07	23.360.832.747,89	2,30	121.110.096.356,82	6,44
1997	2.270,21	26,64	24.439.650.513,17	4,62	127.002.889.956,26	4,87
1998	2.034,35	27,08	22.880.694.183,81	- 6,38	116.975.577.690,14	- 7,90

	Chercheurs dédiés à la R&D (par million d'habitants)	Produits de haute technologie exportés (% des exportations de produits manufacturés)	Agriculture, valeur ajoutée (US \$ à prix constants 2005)	Agriculture, valeur ajoutée (% de croissance annuelle)	Industrie, valeur ajoutée (US \$ à prix constants 2005)	Industrie, valeur ajoutée (% de croissance annuelle)
<b>1999</b>	2.190,76	32,15	24.227.648.910,91	5,89	142.441.973.930,96	21,77
<b>2000</b>	2.357,04	35,07	24.521.061.479,66	1,21	166.631.227.304,40	16,98
<b>2001</b>	2.951,47	29,78	24.907.493.840,47	1,58	172.056.195.443,84	3,26
<b>2002</b>	3.058,95	31,53	24.372.471.875,90	- 2,15	188.020.150.251,69	9,28
<b>2003</b>	3.246,37	32,32	23.078.499.935,21	- 5,31	197.347.924.354,72	4,96
<b>2004</b>	3.337,93	32,92	25.158.456.214,71	9,01	216.520.829.147,83	9,72
<b>2005</b>	3.823,11	32,48	25.509.803.538,65	1,40	229.169.237.979,92	5,84
<b>2006</b>	4.228,88	32,15	25.907.864.651,06	1,56	246.908.989.142,01	7,74
<b>2007</b>	4.665,04	30,54	26.962.502.969,11	4,07	267.759.932.659,88	8,44
<b>2008</b>	4.933,09	27,60	28.472.153.465,09	5,60	277.699.249.924,47	3,71
<b>2009</b>	5.067,52	28,73	29.395.595.611,25	3,24	276.314.484.088,13	- 0,50
<b>2010</b>	5.450,91	29,47	28.125.079.955,84	- 4,32	314.048.125.578,17	13,66
<b>2011</b>	5.928,28	25,72	27.575.546.899,53	- 1,95	334.591.869.093,28	6,54
<b>2012</b>		26,17	27.339.493.181,18	- 0,86	342.537.912.756,69	2,37
<b>2013</b>			28.912.555.160,24	5,75	353.744.865.254,99	3,27



## CORÉE DU SUD

ANNÉE	Industrie, valeur ajoutée (US \$ à prix constants 2005)	Industrie, valeur ajoutée (% de croissance annuelle)	Services, valeur ajoutée (US \$ à prix constants 2005)	Services, valeur ajoutée (% de croissance annuelle)	Valeur ajoutée par travailleur à l'activité agricole (US \$ à prix constants 2005)
1960					
1961					
1962					
1963					
1964					
1965					
1966					
1967					
1968					
1969					
1970	12.978.156.352,78		56.463.597.118,60		
1971	13.944.245.183,89	7,44	61.615.018.021,03	9,12	
1972	14.896.174.877,69	6,83	64.205.693.865,44	4,20	
1973	19.119.627.707,92	28,35	69.190.971.189,70	7,76	
1974	21.779.040.446,29	13,91	72.409.639.274,53	4,65	
1975	24.221.164.884,98	11,21	75.763.273.035,04	4,63	
1976	28.311.086.158,63	16,89	81.339.960.527,46	7,36	
1977	33.548.659.970,42	18,50	87.620.575.773,93	7,72	
1978	41.061.062.567,64	22,39	94.295.695.413,27	7,62	
1979	43.837.887.229,34	6,76	99.631.135.224,63	5,66	
1980	43.218.479.429,73	- 1,41	102.976.316.309,35	3,36	2.821,97
1981	45.244.869.813,37	4,69	107.867.921.357,68	4,75	3.465,83
1982	49.052.697.504,98	8,42	115.403.689.674,26	6,99	3.710,81
1983	57.545.021.321,31	17,31	124.395.951.026,81	7,79	4.120,21
1984	64.929.120.351,11	12,83	133.648.166.801,91	7,44	4.299,54
1985	68.803.060.322,37	5,97	144.269.577.486,02	7,95	4.605,64
1986	78.823.917.470,82	14,56	157.185.404.656,63	8,95	4.993,02
1987	91.482.295.153,00	16,06	173.116.481.419,37	10,14	4.937,15
1988	101.351.540.615,66	10,79	190.918.509.468,55	10,28	5.659,33
1989	107.610.206.061,25	6,18	205.174.986.446,32	7,47	5.896,14
1990	122.014.296.458,78	13,39	221.221.490.732,51	7,82	5.936,01
1991	134.487.951.857,14	10,22	240.170.727.024,95	8,57	6.275,59
1992	137.984.605.276,99	2,60	257.228.503.899,52	7,10	7.143,34
1993	147.080.652.925,44	6,59	274.662.078.425,47	6,78	7.033,57
1994	161.057.246.292,29	9,50	295.705.776.923,10	7,66	7.304,05
1995	176.902.519.036,31	9,84	319.594.147.244,10	8,08	8.001,00
1996	189.723.291.131,93	7,25	339.380.752.713,25	6,19	8.535,20
1997	198.183.375.681,75	4,46	356.569.753.915,20	5,06	9.289,11
1998	182.017.235.102,73	- 8,16	342.516.418.293,22	- 3,94	9.431,45
1999	204.179.225.755,35	12,18	365.023.399.681,15	6,57	10.506,35
2000	228.091.721.446,72	11,71	387.574.093.592,36	6,18	11.115,62

ANNÉE	Industrie, valeur ajoutée (US \$ à prix constants 2005)	Industrie, valeur ajoutée (% de croissance annuelle)	Services, valeur ajoutée (US \$ à prix constants 2005)	Services, valeur ajoutée (% de croissance annuelle)	Valeur ajoutée par travailleur à l'activité agricole (US \$ à prix constants 2005)
2001	236.587.316.291,66	3,72	407.319.866.192,63	5,09	11.889,02
2002	255.156.726.963,17	7,85	440.129.862.245,44	8,06	12.180,15
2003	269.235.243.776,98	5,52	449.342.811.410,29	2,09	12.301,97
2004	290.315.978.293,87	7,83	462.700.880.151,90	2,97	14.015,85
2005	303.914.580.322,62	4,68	481.070.089.442,64	3,97	15.014,60
2006	322.956.103.015,92	6,27	502.980.616.110,42	4,55	16.111,86
2007	345.955.599.803,72	7,12	528.937.972.938,58	5,16	17.820,56
2008	355.236.852.192,51	2,68	546.006.914.694,01	3,23	19.924,53
2009	356.050.581.746,78	0,23	553.996.659.317,83	1,46	21.774,52
2010	393.040.343.405,11	10,39	578.476.009.293,10	4,42	22.076,20
2011	410.836.024.895,02	4,53	596.369.371.643,43	3,09	22.960,49
2012	418.832.422.264,03	1,95	612.716.529.800,78	2,74	24.151,50
2013	432.343.310.471,10	3,23	630.412.460.851,57	2,89	27.097,05

## COLOMBIE

	PIB (US \$ à prix constants 2005)	PIB par habitant (\$ US à prix constants 2005)	Croissance du PIB (% annuel)	Epargne intérieure brute (% du PIB)	Formation brute de capital (% du PIB)	Industrie, valeur ajoutée (% du PIB)	Emploi dans l'industrie en tant que proportion de l'emploi total	Chômage, total (modélisée estimation OIT)	Dépenses de consommation finale des administrations publiques (% du PIB)
1960	23.242.411.208,92	1.452,07		21,29	20,21				6,36
1961	24.466.210.709,51	1.483,79	5,27	19,72	20,44				6,76
1962	25.803.656.187,04	1.519,09	5,47	18,54	18,08				7,03
1963	26.553.023.953,79	1.517,51	2,90	17,65	17,64				7,41
1964	28.306.145.299,01	1.570,61	6,60	17,14	17,46				6,63
1965	29.158.864.302,20	1.571,12	3,01	18,69	17,67	26,92			6,50
1966	30.710.806.402,75	1.607,14	5,32	17,47	20,43	26,37			6,67
1967	31.997.784.341,86	1.626,74	4,19	18,98	18,46	26,75			6,88
1968	34.054.424.119,31	1.682,95	6,43	19,86	21,16	26,60			6,82
1969	36.275.091.003,52	1.744,39	6,52	19,33	20,47	26,94			7,06
1970	38.798.573.186,29	1.817,71	6,96	18,66	20,34	28,30			9,04
1971	41.107.562.835,81	1.878,76	5,95	15,32	19,24	28,36			10,91
1972	44.261.916.597,89	1.975,60	7,67	17,20	17,93	29,31			9,49
1973	47.239.628.963,82	2.060,64	6,73	18,98	18,10	31,14			9,46
1974	49.952.375.101,07	2.129,92	5,74	20,59	21,40	30,61			8,69
1975	51.075.328.000,65	2.128,47	2,25	18,79	17,03	29,83			8,89
1976	53.535.722.198,59	2.180,00	4,82	20,72	17,66	31,48			8,27
1977	55.756.391.150,04	2.218,31	4,15	22,35	18,71	30,94			7,68
1978	60.475.305.436,54	2.350,81	8,46	21,16	18,25	30,64			8,58
1979	63.730.602.455,02	2.420,80	5,38	19,92	18,17	30,26			9,34
1980	66.342.409.470,34	2.463,09	4,10	19,70	19,06	32,49	34,00		10,07
1981	67.843.882.009,93	2.462,56	2,26	17,04	20,63	31,48			10,44
1982	68.487.367.878,62	2.430,92	0,95	16,27	20,50	31,77			10,93
1983	69.572.465.506,63	2.415,44	1,58	17,13	19,91	32,29			10,97
1984	71.906.692.003,87	2.442,65	3,36	18,35	18,95	34,01			11,05
1985	74.127.360.955,32	2.464,63	3,09	20,32	19,03	35,54	29,30		10,69
1986	78.455.133.043,47	2.554,03	5,84	24,85	18,00	37,32	29,00		9,81
1987	82.669.355.854,78	2.635,93	5,37	23,10	19,06	36,00	30,00		8,70
1988	86.025.583.726,25	2.687,54	4,06	23,08	20,65	37,58	30,00		8,63
1989	88.965.444.955,08	2.724,21	3,42	22,68	18,49	38,23	29,90		9,23
1990	94.340.771.371,04	2.832,47	6,04	24,25	18,50	37,89	30,90		9,39
1991	96.489.129.130,86	2.841,49	2,28	23,38	15,95	37,15	30,60	13,90	9,25
1992	101.345.115.819,30	2.928,36	5,03	18,67	16,71	34,95	30,90	10,80	9,55
1993	103.742.587.133,69	2.942,18	2,37	18,95	21,28	36,00	31,40	11,40	10,08
1994	109.796.808.958,30	3.057,09	5,84	19,62	25,54	31,43	31,40	11,70	14,72
1995	115.508.919.422,94	3.158,23	5,20	19,37	25,80	31,69	31,50	11,80	15,24
1996	117.883.614.985,85	3.165,84	2,06	16,51	22,15	30,76	29,80	13,90	18,46

	PIB (US \$ à prix constants 2005)	PIB par habitant (\$ US à prix constants 2005)	Croissance du PIB (% annuel)	Épargne intérieure brute (% du PIB)	Formation brute de capital (% du PIB)	Industrie, valeur ajoutée (% du PIB)	Emploi dans l'industrie en tant que proportion de l'emploi total	Chômage, total (modélisée estimation OIT)	Dépenses de consommation finale des administrations publiques (% du PIB)
1997	121.927.369.178,45	3.216,97	3,43	15,01	20,92	29,37	27,60	12,70	20,41
1998	122.622.091.929,21	3.179,37	0,57	13,83	19,73	28,37	26,50	13,80	20,84
1999	117.467.040.492,36	2.994,00	-4,20	13,42	12,88	28,60	24,10	15,00	22,73
2000	122.659.075.458,94	3.074,32	4,42	14,06	14,90	29,42	25,50	16,20	16,79
2001	124.717.170.010,31	3.074,98	1,68	12,91	16,03	29,36	18,40	14,60	16,89
2002	127.840.063.584,49	3.101,69	2,50	13,90	17,25	29,76	18,50	14,60	16,37
2003	132.849.184.877,48	3.172,74	3,92	15,32	18,68	31,37	18,20	12,00	15,93
2004	139.934.061.223,43	3.290,43	5,33	17,12	19,44	32,38	19,60	11,90	15,99
2005	146.520.136.085,39	3.392,92	4,71	18,29	20,22	32,79	20,30	11,30	16,00
2006	156.333.344.555,32	3.565,89	6,70	19,50	22,40	33,80	20,40	10,50	15,70
2007	167.121.326.564,34	3.755,67	6,90	19,78	23,03	33,69	19,20	12,00	15,64
2008	173.048.793.940,10	3.832,50	3,55	21,01	23,49	35,49	20,00	13,20	15,52
2009	175.906.779.990,40	3.840,54	1,65	20,22	22,44	34,50	20,10	12,00	16,70
2010	182.893.446.717,74	3.937,87	3,97	20,30	22,13	34,96	19,60	11,60	16,93
2011	194.945.231.450,43	4.140,83	6,59	22,68	23,88	37,58	20,70	10,80	16,10
2012	202.838.614.174,14	4.251,99	4,05	22,26	23,92	37,58	20,90	10,40	16,55
2013	211.473.737.964,71	4.376,40	4,26	22,28	24,21	37,20			16,71

## COLOMBIE

	Taux de couverture de l'enseignement secondaire (brut)	Taux de couverture de l'enseignement secondaire (Net)	Taux d'alphabétisation, total des adultes (% des personnes âgées de 15 ans ou plus)	Espérance de vie à la naissance, total (années)	Gini	Inflation, prix à la consommation (% annuel)	Différentiel de taux d'intérêt	Taux d'intérêt actif	Crédit fourni par le secteur % PIB bancaire	Actions, valeur totale (% du PIB)	Solde du compte courant (% du PIB)	balance commerciale des biens et services (% du PIB)	Exportations de biens manufacturés (% des exportations)
1960				56,72					27,10			0,93	
1961				57,25		8,28			28,58			-0,84	
1962				57,74		4,70			31,46			-0,00	3,03
1963				58,20		26,36			28,88			-0,37	3,27
1964				58,64		17,07			26,89			-0,69	4,76
1965				59,06		7,59			28,69			1,02	6,27
1966				59,46		16,73			27,59			-2,96	8,29
1967				59,84		8,33			28,86			0,52	7,68
1968				60,20		7,45			29,70			-1,31	9,56
1969				60,54		6,98			31,17			-1,15	9,90
1970	23,97			60,87		6,91			30,30			-1,51	8,01
1971	26,10			61,21		11,51			28,76			-3,85	13,12
1972	27,76			61,56		13,64			26,19			-0,53	19,95
1973	34,11			61,93		21,22			22,88			0,82	26,14
1974	36,62			62,32		24,58			33,83			-0,93	28,08
1975	37,91			62,75		23,17			34,06			1,73	20,85
1976	38,80			63,23		20,12			31,81			3,19	22,00
1977	41,03			63,76		33,71			30,16			3,63	18,70
1978	40,54			64,32		17,39			30,39			2,86	16,78
1979	41,10			64,90		24,49			27,28			1,77	19,66
1980	41,37			65,48	59,13	26,53			30,84			0,63	19,65
1981	41,91			66,02		27,50			33,61			-3,58	27,27
1982	42,86			66,52		24,56			37,05			-4,24	24,23
1983	42,84			66,95		19,73			41,52			-2,78	17,76
1984	44,76			67,30		16,16			45,69			-0,60	15,26
1985	46,08			67,57		24,05			42,50			1,29	16,93
1986	50,88			67,78		18,87	9,47	40,83				6,84	14,58
1987	51,76			67,93		23,30	10,31	41,10	30,83			4,03	19,37
1988	52,22			68,05	53,11	28,11	9,23	42,69	29,64	0,16		2,43	24,02
1989	52,32			68,17	53,59	25,87	9,31	43,04		0,19		4,18	24,76
1990				68,30		29,15	8,81	45,25	36,45	0,18		5,74	25,11
1991	52,36			68,45	51,32	30,37	9,90	47,13	33,42	0,49		7,43	33,33
1992	58,23			68,64	51,45	27,02	10,61	37,28	34,67	1,12		1,95	31,88
1993	60,50		81,38	68,87		22,44	9,98	35,81	37,40	1,31		-2,33	37,10
1994	62,07			69,13		22,85	11,05	40,47	34,67	2,68		-5,92	33,30
1995	63,35			69,43		20,89	10,38	42,72	37,21	1,36		-6,43	34,83
1996	67,57		91,21	69,75	56,94	20,80	10,84	41,99	38,76	1,40		-5,65	30,35

	Taux de couverture de l'enseignement secondaire (brut)	Taux de couverture de l'enseignement secondaire (Net)	Taux d'alphabétisation, total des adultes (% des personnes âgées de 15 ans ou plus)	Espérance de vie à la naissance, total (années)	Gini	Inflation, prix à la consommation (% annuel)	Différentiel de taux d'intérêt	Taux d'intérêt actif	Crédit fourni par le secteur % PIB bancaire	Actions, valeur totale (% du PIB)	Solde du compte courant (% du PIB)	balance commerciale des biens et services (% du PIB)	Exportations de biens manufacturés (% des exportations)
1997				70,07		18,47	10,10	34,22	40,81	1,74		- 5,91	30,88
1998	72,42			70,39		18,68	9,66	42,24	42,46	1,55		- 5,89	32,29
1999	72,58			70,70	58,74	10,87	4,44	25,77	41,44	0,82		0,54	30,45
2000	71,51			70,99	58,68	9,22	6,64	18,79	30,38	0,40		- 0,84	32,48
2001				71,26	58,01	7,97	8,29	20,72	38,46	0,36		- 3,13	39,39
2002	73,26			71,52	60,68	6,35	7,39	16,33	37,53	0,28		- 3,35	38,14
2003				71,77	57,86	7,13	7,38	15,19	40,72	0,43		- 3,37	35,96
2004	78,18	57,60	92,80	72,02	58,29	5,90	7,28	15,08	45,23	1,25		- 2,32	38,36
2005	82,21	63,15	92,85	72,26	56,12	5,05	7,55	14,56	49,50	4,34	- 1,29	- 1,93	35,78
2006	85,76	67,32	92,30	72,50	58,66	4,30	6,62	12,89	51,68	6,96	- 1,84	- 2,90	36,84
2007	88,71	70,01	92,65	72,72	58,88	5,54	7,37	15,38	52,57	4,98	- 2,88	- 3,25	40,26
2008	90,15	70,90	93,38	72,94	57,23	7,00	7,43	17,18	55,48	5,12	- 2,81	- 2,47	32,38
2009	94,25	73,34	93,24	73,16	56,67	4,20	6,86	13,01	62,01	5,54	- 2,17	- 2,22	28,47
2010	95,96	74,09	93,37	73,37	55,91	2,28	5,72	9,38	65,99	8,00	- 3,11	- 1,83	22,51
2011	97,06	75,63	93,58	73,57		3,41	6,96	11,22	65,14	8,12	- 2,93	- 1,20	17,32
2012	92,81	73,61		73,78		3,18	7,23	12,59	69,45	7,02	- 3,27	- 1,66	17,52
2013						2,02		10,99				- 1,93	

## COLOMBIE

	Chercheurs dédiés à la R & D (par million d'habitants)	Produits de haute technologie exportés (% des exportations de produits manufacturés)	Agriculture, valeur ajoutée (US \$ à prix constants 2005)	Agriculture, valeur ajoutée (% de croissance annuelle)	Industrie, valeur ajoutée (US \$ à prix constants 2005)	Industrie, valeur ajoutée (% de croissance annuelle)	Industrie, valeur ajoutée (US \$ à prix constants 2005)	Industrie, valeur ajoutée (% de croissance annuelle)
1960								
1961								
1962								
1963								
1964								
1965			4.739.946.911,28		6.326.212.724,80		10.158.323.760,09	
1966			4.869.495.278,96	2,73	6.531.110.300,81	3,24	10.482.033.619,43	3,19
1967			5.212.417.538,85	7,04	6.953.711.518,54	6,47	11.252.771.458,68	7,35
1968			5.540.098.851,04	6,29	7.401.924.867,71	6,45	11.823.117.243,48	5,07
1969			5.738.231.795,54	3,58	7.926.975.135,71	7,09	12.763.417.508,39	7,95
1970			5.936.364.115,78	3,45	8.426.412.747,74	6,30	13.395.422.116,71	4,95
1971			5.982.087.583,18	0,77	9.143.554.001,50	8,51	14.335.722.026,46	7,02
1972			6.454.557.586,48	7,90	10.116.818.143,21	10,64	15.784.709.726,20	10,11
1973			6.606.967.687,86	2,36	10.987.632.710,11	8,61	17.310.770.373,27	9,67
1974			6.972.751.681,46	5,54	11.896.865.474,15	8,28	18.220.240.733,15	5,25
1975			7.353.775.998,49	5,46	12.050.538.262,76	1,29	18.235.654.896,43	0,08
1976			7.597.631.786,13	3,32	12.575.589.055,30	4,36	19.052.637.830,00	4,48
1977			7.849.108.047,63	3,31	12.754.873.975,34	1,43	19.330.102.950,18	1,46
1978			8.481.609.250,43	8,06	14.035.483.694,25	10,04	20.825.334.007,91	7,74
1979			8.893.115.462,89	4,85	14.893.492.195,43	6,11	21.904.366.635,61	5,18
1980			9.091.248.407,40	2,23	15.072.778.164,54	1,20	22.690.519.979,84	3,59
1981			9.380.827.038,17	3,19	14.675.789.078,24	- 2,63	22.490.128.201,62	- 0,88
1982			9.205.556.139,50	- 1,87	14.458.084.911,98	- 1,48	22.382.224.086,47	- 0,48
1983			9.464.652.874,85	2,81	14.624.564.815,37	1,15	23.152.962.793,89	3,44
1984			9.632.303.923,94	1,77	15.495.379.382,27	5,95	24.725.267.824,96	6,79
1985			9.792.333.874,90	1,66	15.956.398.797,16	2,98	26.205.083.851,26	5,99
1986			10.120.015.499,22	3,35	16.904.049.758,35	5,94	28.933.495.325,52	10,41
1987			10.767.757.649,73	6,40	17.954.150.294,36	6,21	30.690.777.655,84	6,07
1988			11.064.956.754,36	2,76	18.299.915.117,79	1,93	31.846.884.572,57	3,77
1989			11.537.427.381,93	4,27	19.324.402.473,29	5,60	33.311.285.646,35	4,60
1990			12.208.030.329,74	5,81	20.143.992.777,32	4,24	33.835.387.560,15	1,57
1991		5,22	12.718.603.950,86	4,18	20.310.472.680,72	0,83	34.344.074.916,05	1,50
1992		6,86	12.482.368.637,07	- 1,86	21.219.704.395,69	4,48	35.407.691.723,06	3,10
1993		5,86	12.886.451.076,78	3,24	21.568.947.765,16	1,65	36.574.634.382,30	3,30
1994		5,71	10.002.642.157,92	- 22,38	16.866.826.703,55	- 21,80	39.562.225.109,12	8,17
1995		6,67	10.376.042.459,96	3,73	17.801.948.932,99	5,54	41.680.281.122,33	5,35

	Chercheurs dédiés à la R & D (par million d'habitants)	Produits de haute technologie exportés (% des exportations de produits manufacturés)	Agriculture, valeur ajoutée (US \$ à prix constants 2005)	Agriculture, valeur ajoutée (% de croissance annuelle)	Industrie, valeur ajoutée (US \$ à prix constants 2005)	Industrie, valeur ajoutée (% de croissance annuelle)	Industrie, valeur ajoutée (US \$ à prix constants 2005)	Industrie, valeur ajoutée (% de croissance annuelle)
1996	71,65	7,74	10.247.870.700,38	- 1,24	17.556.090.694,55	- 1,38	40.658.859.793,59	- 2,45
1997	75,62	8,02	10.314.491.653,69	0,65	17.644.960.476,23	0,51	41.221.765.088,67	1,38
1998		8,78	10.318.492.246,38	0,04	17.602.932.982,27	- 0,24	41.525.161.782,70	0,74
1999		8,18	10.313.580.884,71	- 0,05	16.097.298.808,31	- 8,55	38.485.332.592,23	- 7,32
2000	100,53	7,74	9.747.304.646,92	- 5,49	16.654.714.489,06	3,46	36.799.747.134,21	- 4,38
2001	112,33	7,21	9.919.602.223,42	1,77	17.139.732.166,93	2,91	36.934.569.987,82	0,37
2002	127,93	7,17	10.371.021.873,87	4,55	17.506.295.260,95	2,14	37.883.498.890,43	2,57
2003	139,27	6,62	10.691.495.366,17	3,09	18.363.475.704,07	4,90	39.654.717.976,92	4,68
2004	155,53	5,69	11.009.815.138,77	2,98	19.822.405.433,14	7,94	41.961.782.526,34	5,82
2005	165,86	4,99	11.319.520.032,54	2,81	20.711.030.183,97	4,48	43.968.618.548,70	4,78
2006	176,26	4,08	11.587.873.507,95	2,37	22.119.993.615,85	6,80	46.871.832.712,84	6,60
2007	184,48	2,91	12.041.016.134,16	3,91	23.712.884.710,65	7,20	49.620.409.802,06	5,86
2008	181,20	3,72	11.995.788.020,33	- 0,38	23.858.476.162,80	0,61	51.570.818.368,11	3,93
2009	163,74	5,22	11.917.392.623,02	- 0,65	22.868.626.585,77	- 4,15	52.415.937.980,88	1,64
2010	154,17	5,06	11.940.222.051,90	0,19	23.288.171.184,56	1,83	54.309.488.346,68	3,61
2011	184,27	4,33	12.187.899.818,13	2,07	24.393.460.137,85	4,75	58.418.785.546,36	7,57
2012		5,19	12.489.420.577,02	2,47	24.119.076.247,27	- 1,12	59.840.671.296,48	2,43
2013			13.138.982.440,45	5,20	23.829.616.318,74	- 1,20	61.935.809.826,80	3,50



## COLOMBIE

ANNÉE	Services, valeur ajoutée (US \$ à prix constants 2005)	Services, valeur ajoutée (% de croissance annuelle)	Valeur ajoutée par travailleur à l'activité agricole (US \$ à prix constants 2005)
1960			
1961			
1962			
1963			
1964			
1965	13.145.881.479,87		
1966	14.177.082.727,13	7,84	
1967	14.320.109.797,07	1,01	
1968	15.372.083.035,90	7,35	
1969	16.423.492.411,91	6,84	
1970	18.021.171.659,54	9,73	
1971	19.317.723.895,80	7,19	
1972	20.488.371.164,19	6,06	
1973	21.765.128.322,69	6,23	
1974	23.105.262.901,06	6,16	
1975	23.729.242.251,88	2,70	
1976	25.028.034.362,44	5,47	
1977	26.604.229.587,94	6,30	
1978	29.016.465.716,04	9,07	
1979	30.666.786.772,48	5,69	
1980	32.211.647.275,50	5,04	2.670,75
1981	33.475.853.662,74	3,92	2.730,16
1982	34.390.191.004,04	2,73	2.656,73
1983	34.426.289.424,67	0,10	2.713,49
1984	35.049.374.754,24	1,81	2.752,09
1985	35.667.572.704,07	1,76	2.797,01
1986	36.956.653.808,24	3,61	2.898,89
1987	38.643.656.795,43	4,56	3.034,03
1988	40.451.421.447,58	4,68	3.179,59
1989	41.382.178.788,85	2,30	3.388,38
1990	43.513.297.376,08	5,15	3.652,91
1991	44.589.953.949,09	2,47	3.704,81
1992	47.408.877.637,93	6,32	3.603,46
1993	50.288.811.762,08	6,07	3.678,69
1994	50.887.486.968,33	1,19	2.902,68
1995	53.651.819.995,81	5,43	3.004,07
1996	56.898.174.346,22	6,05	2.963,53
1997	59.950.556.206,33	5,36	2.975,91

ANNÉE	Services, valeur ajoutée (US \$ à prix constants 2005)	Services, valeur ajoutée (% de croissance annuelle)	Valeur ajoutée par travailleur à l'activité agricole (US \$ à prix constants 2005)
1998	60.586.419.597,08	1,06	2.971,92
1999	59.665.902.808,23	- 1,52	2.879,28
2000	65.778.476.526,84	10,24	2.719,67
2001	67.196.485.581,49	2,16	2.766,20
2002	68.848.388.596,25	2,46	2.891,28
2003	71.184.312.989,73	3,39	2.985,62
2004	75.107.098.062,85	5,51	3.079,67
2005	78.794.266.200,08	4,91	3.172,51
2006	84.068.295.016,95	6,69	3.256,85
2007	90.055.635.800,55	7,12	3.374,72
2008	93.416.730.774,25	3,73	3.370,55
2009	95.781.515.011,81	2,53	3.360,80
2010	99.806.817.142,94	4,20	3.383,46
2011	105.635.644.156,16	5,84	3.473,33
2012	110.847.215.101,54	4,93	3.584,79
2013	115.848.583.003,58	4,51	3.801,79



## TABLE DES MATIERES

<b>INTRODUCTION GÉNÉRALE</b>	<b>21</b>
<b>PARTIE I.</b>	<b>43</b>
<b>FINANCEMENT DU CHANGEMENT STRUCTUREL, OUVERTURE DES ÉCONOMIES ET CONTRAINTE DE BALANCE DES PAIEMENTS : <i>DES DEBATS THEORIQUES AUX ÉVIDENCES EMPIRIQUES</i></b>	<b>43</b>
<b>INTRODUCTION PARTIE I</b>	<b>45</b>
<b>CHAPITRE I.</b>	<b>61</b>
<b>LE CHANGEMENT STRUCTUREL ET SON FINANCEMENT: LES DÉBATS THÉORIQUES EN ÉCONOMIE FERMÉE</b>	<b>61</b>
SECTION 1 - L'ANALYSE NÉO-CLASSIQUE : UNE APPROCHE GLOBALE QUI NÉGLIGE LE RÔLE DE LA DEMANDE ET LES PROBLÈMES DE FINANCEMENT DU CHANGEMENT STRUCTUREL	62
SECTION 2 - COMPOSITION SECTORIELLE DE L'OFFRE ET STRUCTURE DE LA DEMANDE : L'APPROCHE DES ÉCONOMISTES DU DÉVELOPPEMENT	71
<b>CHAPITRE II.</b>	
<b>LA CONTRAINTE DE BALANCE DES PAIEMENTS COMME ENTRAVE AU CHANGEMENT STRUCTUREL EN ECONOMIE OUVERTE</b>	<b>81</b>
SECTION 1 - L'APPROCHE DUALISTE EN ÉCONOMIE OUVERTE : UNE ANALYSE DES OBSTACLES AU CHANGEMENT STRUCTUREL	84
SECTION 2 - L'APPROCHE DE PREBISCH: SPÉCIALISATION PRODUCTIVE, BALANCE COMMERCIALE ET CHANGEMENT STRUCTUREL	87
SECTION 3 - LE CHANGEMENT STRUCTUREL ET LA CONTRAINTE EXTÉRIEURE ANALYSÉS VIA LE MODÈLE DE DOUBLE DÉFICIT	92
SECTION 4 - HARROD ET THIRLWALL : LES APPROCHES EN TERMES DE MULTIPLICATEUR DE COMMERCE EXTÉRIEUR	94
<b>CHAPITRE.III.</b>	
<b>UNE ESTIMATION EMPIRIQUE DE LA LOI DE THIRLWALL DANS LE CAS D'ÉCONOMIES ÉMERGENTES 105</b>	
SECTION 2 - LES ENJEUX MÉTHODOLOGIQUES DU TEST	109
SECTION 3 - LA MÉTHODOLOGIE DE NOS TESTS ET LES RÉSULTATS OBTENUS	112
SECTION 4 - COMMENTAIRES DES RÉSULTATS DES TESTS	123
<b>CONCLUSION DE PARTIE I</b>	<b>125</b>
<b>PARTIE II</b>	<b>131</b>
<b>UNE ANALYSE COMPAREE DU RÔLE DE LA CONTRAINTE DE BALANCE DES PAIEMENTS DANS LE PROCESSUS D'INDUSTRIALISATION : LE CAS DE LA CORÉE DU SUD ET DE LA COLOMBIE:</b>	<b>131</b>
<b>INTRODUCTION PARTIE II</b>	<b>133</b>
<b>CHAPITRE I.</b>	<b>153</b>
<b>L'ÉCONOMIE POLITIQUE INSTITUTIONNELLE NÉCESSAIRE À LA COMPRÉHENSION DU CHANGEMENT STRUCTUREL.</b>	<b>153</b>
SECTION 1 - LES INSTITUTIONS ET L'ANALYSE DU CHANGEMENT STRUCTUREL	155
SECTION 2 - L'ÉCONOMIE POLITIQUE INSTITUTIONNELLE ET LA THÉORIE FRANÇAISE DE LA RÉGULATION	159
SECTION 3 - LES DOMAINES INSTITUTIONNELS, CONCEPT CLÉ DE LA THÉORIE DE LA RÉGULATION	162
<b>CHAPITRE II.</b>	<b>167</b>

<b>LE CHANGEMENT STRUCTUREL EN CORÉE DU SUD : UN PROCESSUS D'INDUSTRIALISATION TARDIVE RÉUSSI</b>	<b>167</b>
SECTION 1 - LES ANNÉES 1950 : UNE PÉRIODE D'ÉVOLUTIONS PROFONDES DES SECTEURS INDUSTRIELS ET AGRICOLES	170
SECTION 2 - L'INDUSTRIALISATION AXÉE SUR LA CROISSANCE DES EXPORTATIONS	176
SECTION 3 - LA CORÉE DU SUD DANS LES ANNÉES 1980 ET LE PROCESSUS DE LIBÉRALISATION PROGRESSIVE	194
<b>CHAPITRE III</b>	<b>213</b>
<b>LE CHANGEMENT STRUCTUREL EN COLOMBIE : UN PROCESSUS D'INDUSTRIALISATION AVORTÉ</b>	<b>213</b>
SECTION 1 - 1950/1970 : LA PÉRIODE DE SUBSTITUTION DES IMPORTATIONS	216
SECTION 2 - LE PASSAGE D'UNE POLITIQUE DE SUBSTITUTION DES IMPORTATIONS À UNE POLITIQUE DE PROMOTION DES EXPORTATIONS	231
SECTION 3 - LA LIBÉRALISATION DE L'ÉCONOMIE COLOMBIENNE ACCENTUÉE A PARTIR DES ANNÉES 1990	243
<b>CHAPITRE IV</b>	<b>257</b>
<b>ANALYSE SYNTHÉTIQUE DES TRAJECTOIRES COMPAREES DE LA COLOMBIE ET DE LA COREE DU SUD</b>	<b>257</b>
SECTION 1 - DEUX MODES DIFFÉRENTS D'ARTICULATION AU RÉGIME D'INSERTION INTERNATIONALE	261
SECTION 2 - RÉGIME DE FINANCEMENT DE L'ACCUMULATION DU CAPITAL	263
SECTION 3 - UNE INTERVENTION EFFECTIVE DE L'ÉTAT DANS LES DEUX PAYS MAIS AVEC DES RÉSULTATS OPPOSÉS	266
SECTION 4 - L'ÉTAT, LES ÉLITES AUX POUVOIR ET LES FORMES D'OCCUPATION DE LA TERRE.	268
SECTION 5 - LA GESTION DE LA RELATION SALARIALE ET LE CONFLIT DISTRIBUTIF	272
<b>CONCLUSION DE PARTIE II</b>	<b>275</b>
<b>CONCLUSION GENERALE</b>	<b>283</b>
<b>REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES</b>	<b>289</b>
<b>ANNEXES</b>	<b>310</b>