B Commerce et convergence des revenus

Les 25 dernières années ont été marquées par une convergence des revenus d'un niveau sans précédent, accompagnée de l'intégration de nombreuses économies en développement dans les marchés mondiaux. Malgré cela, certaines économies ont été laissées de côté. Le présent chapitre examine comment la participation des économies en développement aux flux mondiaux de commerce et d'investissement peut accélérer la transformation structurelle et stimuler la croissance de la productivité et, de ce fait, aider les économies à revenu faible ou intermédiaire à assurer la croissance économique garantissant la convergence avec les économies à revenu élevé. Le chapitre explore également les raisons pour lesquelles certaines économies n'ont que peu bénéficié de la mondialisation, et se concentre sur les obstacles qui entravent la maximalisation des gains découlant de la participation au commerce, comme les coûts du commerce et la dépendance à l'égard des produits de base.. Enfin, le chapitre analyse comment les tendances récentes de l'économie mondiale façonnent les possibilités et les difficultés futures que rencontreront les économies en développement en vue de tirer parti du commerce et de l'investissement étranger direct pour favoriser la croissance économique, et il examine les politiques capables de contribuer à une convergence au cours de la prochaine décennie.

Table des matières

1. La mondialisation a conduit à une convergence des revenus, mais certaines économies ont été laissées de côté 34

2. En quoi l'intégration des économies à revenu faible ou intermédiaire dans les marchés mondiaux favorise-t-elle la convergence des revenus? 36

3. Pourquoi certaines économies en développement ont-elles tiré peu de gains de la mondialisation? 42

4. Les possibilités futures de convergence économique résident dans des stratégies visant à maintenir le commerce ouvert, soutenues par des politiques complémentaires 59

5. Conclusions 69

Points clés

- L'expansion du commerce au cours de la période 1995-2020 a accéléré de 30% la convergence des revenus des économies à faible revenu. Malgré cela, la convergence de leurs revenus et leur intégration dans l'économie mondiale ont été inégales, laissant certaines de ces économies de côté.

- Les économies en développement et les pays les moins avancés (PMA) ont des coûts commerciaux élevés en comparaison des économies à revenu élevé. Le commerce des produits manufacturés et des services est environ 50% plus difficile pour les PMA que pour les économies à revenu élevé.

- La dépendance à l'égard des produits de base expose les économies à une forte volatilité et peut avoir une incidence négative sur le développement des autres secteurs, entravant souvent la croissance durable.

- L'investissement étranger direct (IED) peut jouer un rôle important en aidant les économies à adopter de nouvelles technologies et des processus de production complexes, mais les économies à revenu intermédiaire demeurent relativement moins ouvertes à l'IED que les économies à revenu élevé.

- Les tendances mondiales émergentes, telles que les tensions géopolitiques, la révolution numérique et les changements climatiques redéfinissent le développement axé sur les échanges commerciaux, constituant de nouvelles menaces pour la convergence, mais ouvrant également de nouvelles perspectives.

- Les économies en développement peuvent tirer parti des futurs débouchés commerciaux en s'attaquant aux coûts du commerce, en favorisant la diversification basée sur les avantages comparatifs et en maximisant les bénéfices de la croissance des échanges grâce à l'amélioration des infrastructures nationales et de l'environnement économique, ainsi qu'à la facilitation de l'adoption des technologies.

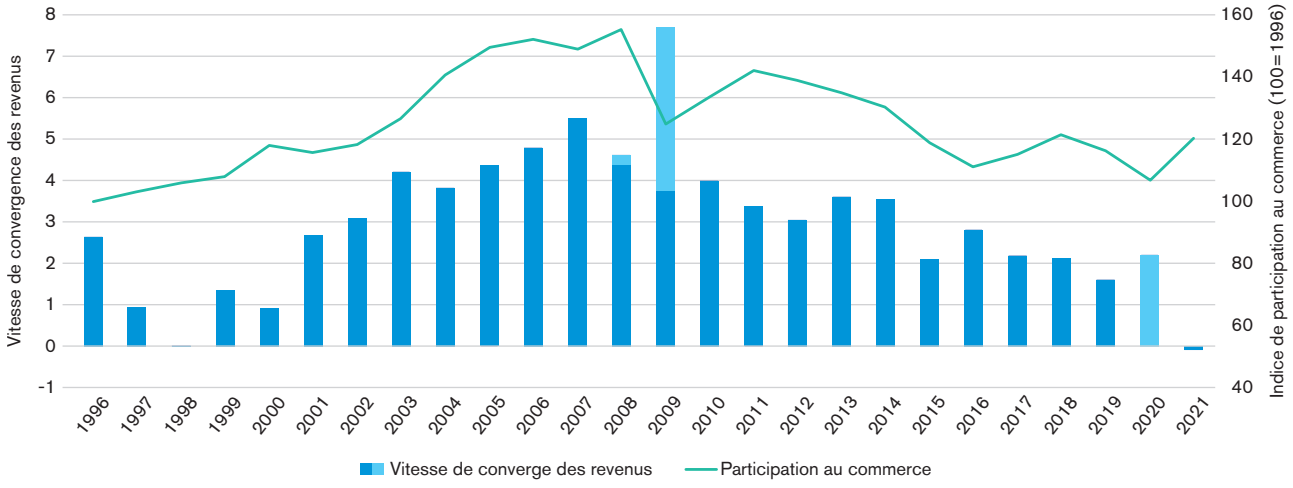
1. La mondialisation a conduit à une convergence des revenus, mais certaines économies ont été laissées de côté

Le monde est devenu plus égalitaire au cours des trois dernières décennies. Jusque dans les années 1990, il y avait peu d'éléments prouvant que les économies les plus pauvres parvenaient à rattraper les plus riches, un phénomène connu sous le nom de convergence inconditionnelle. Toutefois, depuis le milieu des années 90, la croissance économique est clairement caractérisée par une convergence inconditionnelle (Patel, Sandefur et Subramanian, 2021; Kremer, Willis et You, 2022). Ceci s'explique principalement par l'accélération de la croissance de rattrapage dans les économies les plus pauvres, bien que le ralentissement simultané de la croissance dans les économies plus riches y ait également contribué. En conséquence, les inégalités de revenus entre les économies ont diminué au cours des 25 dernières années. Seul le choc de la pandémie de COVID-19 a mis fin à cette ère de convergence inconditionnelle des revenus.

Les économies riches ont un taux de pauvreté inférieur, des niveaux d'éducation plus élevés et une espérance de vie plus longue. Bien que le revenu par habitant soit une mesure imparfaite du développement, il est corrélé à plusieurs dimensions du développement humain. Ainsi, l'ère de la convergence mondiale des revenus s'est accompagnée d'une nette réduction du taux de pauvreté mondial[1] et a contribué aux objectifs de développement durable de l'ONU, tels que ceux liés à l'éducation et à la santé. Selon les données de la Banque mondiale, la proportion de personnes vivant dans l'extrême pauvreté à l'échelle mondiale est passée de 32,7% en 1995 à 9% en 2022, même si la population mondiale a augmenté de 38,7% sur la même période.

La période de convergence des revenus sans précédent s'est accompagnée d'une forte augmentation de la participation au commerce (voir la figure B.1). Si une partie de cette corrélation peut s'expliquer par le fait que la croissance économique conduit à une hausse des échanges, et que d'autres facteurs communs peuvent provoquer une augmentation à la fois du revenu par habitant et des échanges, un ensemble convaincant de recherches empiriques donne à penser que la hausse des échanges conduit également à des revenus plus élevés (voir la figure B.1) (Feyrer, 2019, 2021; Cerdeiro et Komaromi, 2021)[2]. Il a été montré que la libéralisation complète des échanges dans les économies en développement se traduisait par une hausse des revenus de 1,0 à 1,5 point de pourcentage en moyenne, conduisant à une augmentation des revenus de 10 à 20% après une décennie (Irwin, 2024). Le commerce est un élément essentiel des épisodes de forte croissance qui s'accompagnent généralement d'un transfert du capital

Figure B.1: Corrélation positive entre la vitesse de convergence des économies à revenu faible ou intermédiaire et la participation au commerce, 1996-2021



Source: Calculs des auteurs, sur la base de données de la Banque mondiale relatives au PIB nominal et au PIB réel par habitant et des données de l'OMC sur le commerce des marchandises et des services commerciaux.
Note: La figure reflète l'évolution au fil du temps des moyennes pondérées par la population de la participation au commerce et de la convergence des revenus entre 1995 et 2021. L'indice de participation au commerce correspond à la part du commerce des marchandises et des services commerciaux dans le PIB, ajustée en fonction de la taille du pays. La vitesse de convergence des revenus est exprimée en tant que différence entre le taux de croissance du PIB réel moyen par habitant des économies à revenu faible ou intermédiaire et le taux de croissance moyen des économies à revenu élevé. Les parties en bleu clair indiquent une contribution de la croissance négative dans les économies à revenu élevé. Les groupes de revenu suivent la classification 1995 de la Banque mondiale.

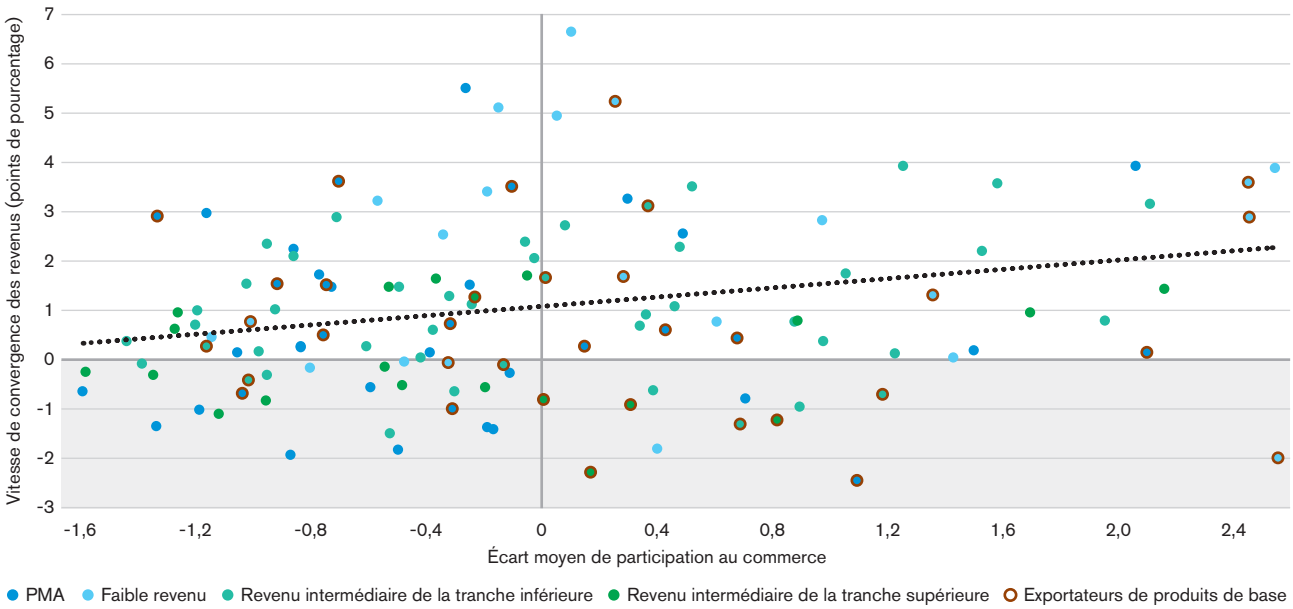
et de la main-d'œuvre vers le secteur manufacturier exportateur et d'une intensification des importations de biens de production (Banque mondiale, 2024a).

Les économies à revenu faible ou intermédiaire occupent désormais une place dominante dans le commerce mondial des marchandises. La participation accrue des économies à revenu faible ou intermédiaire au commerce a transformé le paysage commercial mondial. En 1995, plus de la moitié des flux commerciaux de marchandises s'effectuaient entre les économies à revenu élevé, et seulement 5% du commerce mondial de marchandises intervenait dans le groupe des pays à revenu faible ou intermédiaire. En 2021, ce pourcentage avait bondi à 19%, tandis que la part du commerce des marchandises entre les économies à revenu élevé avait chuté à 32%. Les échanges entre les deux groupes d'économies dominent désormais le commerce mondial des marchandises.[3] Le pourcentage des pays les moins avancés (PMA) dans le commerce mondial a augmenté rapidement entre 2000 et 2014, mais il a stagné depuis, à environ 1,2%.

Toutefois, la convergence des revenus et l'intégration dans l'économie mondiale ont été inégales et certaines économies ont été laissées pour compte. La figure B.2 montre la relation entre la participation au commerce et la convergence des revenus au cours des 25 dernières années par groupe de revenu. Premièrement, elle confirme que l'accélération de la convergence des revenus est généralement associée à une plus grande participation au commerce, comme cela est mis en évidence dans la figure B.1. Deuxièmement, bien que les deux tiers des économies à revenu faible ou intermédiaire aient connu une convergence des revenus entre 1996 et 2021, un tiers de ces économies n'a pas fait l'expérience de cette convergence. Ces économies «divergentes» représentent 13% de la population mondiale et comprenaient plusieurs groupes de revenus en 1995, dont 43% de pays à faible revenu, 30% de pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure et 27% des pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure. Enfin, bon nombre des économies convergentes rattrapent leur retard très lentement. Si leur croissance devait être semblable à celle des trois dernières décennies, un tiers des économies qui convergent lentement n'atteindraient pas le statut de revenu intermédiaire dans les trois décennies à venir.[4]

Les économies divergentes sont concentrées dans certaines régions, et beaucoup sont des PMA. Le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord avaient la proportion la plus élevée d'économies divergentes (56%), suivis par l'Afrique subsaharienne (42%) et l'Amérique latine et les

Figure B.2: De nombreux pays à revenu faible ou intermédiaire accusent du retard, 1996-2021



Source: Calculs des auteurs, sur la base de données de la Banque mondiale relatives au PIB nominal et au PIB réel par habitant et des données de l'OMC sur le commerce des marchandises et des services commerciaux.
Note: La figure indique la corrélation entre la participation au commerce et la vitesse de convergence des économies dont le revenu était faible ou intermédiaire en 1995. L'écart de participation au commerce correspond à la part du commerce des marchandises et des services commerciaux dans le PIB, ajustée en fonction de la taille du pays, exprimée en tant que différence en pourcentage par rapport à la moyenne du groupe de revenu. La vitesse de convergence des revenus est le revenu réel par habitant annualisé entre 1996 et 2021 exprimé en tant que différence par rapport à la croissance moyenne des économies à revenu élevé. Les économies situées sous l'axe horizontal ne convergeaient pas vers les économies à revenu élevé en termes de revenu par habitant. Les économies situées à gauche de l'axe vertical avaient une participation au commerce moyenne inférieure à la moyenne de leur groupe de revenu. Les groupes de revenu suivent la classification 1995 de la Banque mondiale. Le Groupe des PMA est fondé sur la classification de l'ONU.

Caraïbes (40%). À l'exception d'un seul, tous les petits États insulaires du Pacifique pour lesquels des données sont disponibles relevaient également de ce groupe[5], tandis qu'aucune économie divergente n'était observée en Asie ou en Europe. La majorité (71%) des économies à faible revenu divergentes étaient des PMA, contre 56% des économies à faible revenu convergentes. Tous les pays qui sont sortis de la catégorie des PMA (à l'exception du Vanuatu) figuraient dans le groupe convergent, de même que les PMA proposés pour un reclassement pour 2026.

Les trois quarts des économies divergentes affichaient une participation au commerce qui était inférieure à la moyenne de leur groupe de revenu. Dans certaines des économies qui ont été laissées de côté, l'activité économique, y compris le commerce, a été a été entravée par des conflits prolongés et une instabilité politique.[6] Dans d'autres, comme indiqué à la section B.3 a), la participation au commerce international est freinée par des politiques commerciales, des infrastructures médiocres, des zones géographiques isolées et des environnements institutionnels qui pèsent d'une manière particulièrement lourde sur les transactions avec l'étranger.

Le quart restant des économies divergentes, principalement des exportateurs de produits de base, a enregistré une faible croissance des revenus malgré une participation relativement élevée au commerce. Ce groupe, caractérisé par un niveau élevé de commerce mais une faible croissance, est essentiellement composé d'économies tributaires des produits de base dans lesquelles la participation au commerce n'a pas entraîné de transformation structurelle ni de diversification. Les niveaux de revenu ainsi que la taille de l'économie déterminent généralement le degré de diversification. Toutefois, les économies riches en ressources présentent souvent des niveaux de diversification inférieurs à ceux des autres pays ayant des niveaux de revenus similaires. La section B.3 b) examine en outre comment le manque de diversification et de transition vers des secteurs modernes peut empêcher les économies d'atteindre une croissance durable, malgré une participation élevée au commerce.

Le degré et l'étendue de la participation au commerce varient considérablement entre les économies à la croissance rapide et celles qui accusent du retard. Le tableau B.1 résume les caractéristiques des différents groupes d'économies. Il montre que les économies qui ont pris du retard, c'est-à-dire les économies divergentes et les PMA, ont moins participé au commerce, étaient davantage susceptibles d'être tributaires des produits de base, et ont présenté une moindre complexité des exportations et une concentration plus élevée de partenaires commerciaux que les autres pays ayant démarré dans le même groupe de revenu. En revanche, les économies qui ont eu une croissance suffisamment rapide pour passer dans un groupe de revenu supérieur participaient davantage au commerce, étaient moins susceptibles d'être tributaires des produits de base, et présentaient une plus grande complexité des exportations et une moindre concentration de partenaires commerciaux que les autres pays étant restés dans le même groupe de revenu, et cela s'appliquait également aux économies qui étaient sorties de la catégorie des PMA (ou dont la sortie était prévue en 2026) par rapport à la moyenne du groupe des PMA.

La participation au commerce et la diversification des échanges sont étroitement liées aux activités de production des sociétés multinationales, qui peuvent jouer un rôle important dans la diffusion des technologies et la progression économique (voir la section B.2 c)). Il n'est donc pas surprenant que le groupe des économies non-convergentes et les PMA cités ci-dessus aient aussi reçu beaucoup moins d'investissements étrangers directs (IED) que les autres pays ayant démarré dans le même groupe de revenu (voir le tableau B.1) En effet, les flux d'IED vers les économies à revenu faible ou intermédiaire au Moyen-Orient et en Afrique du Nord et en Afrique subsaharienne, où se concentrent les économies non-convergentes, accusent un retard par rapport aux autres régions. Même en Afrique subsaharienne, il y a de fortes disparités, le Congo, le Ghana, le Mozambique, le Nigéria et l'Afrique du Sud recevant plus de 50% des flux d'IED dans la région.

2. En quoi l'intégration des économies à revenu faible ou intermédiaire dans les marchés mondiaux favorise-t-elle la convergence des revenus?

La croissance durable et inclusive des revenus est stimulée par l'amélioration continue de la productivité du travail à l'échelle de l'économie. Cet objectif peut être atteint en investissant dans le capital humain et physique, et en adoptant de nouvelles technologies. À l'exception de quelques économies riches en ressources naturelles, il n'existe aucun exemple d'économie à faible revenu qui se soit transformée en économie à revenu élevé sans améliorer le niveau de ses technologies de production (Cirera, Comin et Cruz, 2022). En outre, l'obtention d'une croissance durable dans les premiers stades du développement économique nécessite une amélioration de la productivité des activités à forte intensité de main-d'œuvre et qui facilitent la transition entre une économie de subsistance et une économie caractérisée par la spécialisation et la fluidité des échanges de marchandises et de services, tant au niveau national

Tableau B.1: Différences entre les économies en forte croissance et les économies accusant du retard

	Économies non-convergentes	PMA	Pays sorti de la catégorie des PMA	Économies ayant accédé à un groupe de revenu supérieur
Participation au commerce	-15%	-14%	8%	17%
Dépendance à l'égard des produits de base	+2,5 p.p.	+3,5 p.p.	-17,5 p.p.	-3,2 p.p.
Complexité des exportations	-65%	-48%	+46%	+23%
Concentration de partenaires	+12%	+18%	+28%	-10%
Participation de l'IED	-35%	-16%	+18%	+14%

Source: Calculs des auteurs, sur la base de données de la CNUCED relatives aux flux d'IED entrants, des données de la Banque mondiale sur le PIB normal, le PIB réel par habitant et l'indice de Herfindahl-Hirschman pour les importations et les exportations, des données de l'OMC sur le commerce des marchandises et des services commerciaux et des données du Harvard Growth Lab sur la complexité des produits.
Note: Le tableau compare les différents indicateurs des économies divergentes, des PMA et des économies qui ont atteint un groupe de revenu supérieur par rapport à la moyenne de leur groupe de revenu de 1995 au cours de la période 1995-2021. Les pays qui sont sortis de la catégorie des PMA (y compris ceux dont la sortie est prévue en 2026) sont comparés à la moyenne du groupe des PMA. L'expression «dépendance à l'égard des produits de base» désigne la part des économies au sein du groupe tributaires des produits de base, à savoir celles dont plus de 50% des exportations reposent sur un seul produit au cours d'une année donnée. La «complexité des exportations» correspond à la complexité moyenne des produits pour lesquels une économie présente un avantage comparatif révélé. La «concentration des partenaires» est l'indice moyen d'Herfindahl-Hirschman des importations et des exportations. La «participation de l'IED» est la part moyenne des flux entrants d'IED dans le PIB. Les groupes de revenu suivent la classification 1995 de la Banque mondiale. Le Groupe des PMA est fondé sur la classification de l'ONU; «p.p» signifie «point de pourcentage».

qu'avec d'autres économies. Ainsi, entre 1990 et 2018, la trajectoire type d'une économie initialement pauvre à forte croissance se caractérisait par une augmentation rapide de la productivité dans quatre secteurs: les industries manufacturières, le commerce de gros et de détail, les transports et les services fournis aux entreprises (Herrendorf, Rogerson et Valentinyi, 2022).

La transformation structurelle, qui consiste à déplacer les emplois vers des secteurs et des entreprises plus productifs, peut constituer une autre source importante de croissance de la productivité du travail à l'échelle de l'économie. Aux premiers stades du développement économique, la transformation structurelle correspond généralement au passage de l'agriculture de subsistance à l'industrie et aux services commerciaux, du secteur informel au secteur formel, et des entreprises publiques à des entreprises privées (souvent sous contrôle étranger) (McCaig et Pavcnik, 2013; Gollin et Kaboski, 2023). On estime que les réaffectations de main-d'œuvre entre les grands secteurs économiques ont contribué à la moitié de la croissance de la productivité dans les économies à faible revenu entre 1995 et 2017, et en particulier aux quatre cinquièmes de la croissance de la productivité en Afrique subsaharienne (Dieppe, 2021; Erumban et de Vries, 2021).[7]

Des stratégies de développement tournées vers l'extérieur ont permis la réussite de la plupart des économies en développement à forte croissance qui ont connu un transformation structurelle au cours des trois dernières décennies. Les stratégies de développement réussies ont combiné l'accès aux marchés internationaux, au savoir-faire ainsi qu'au financement avec des investissements dans les infrastructures et l'éducation, un environnement économique propice et stable et une administration compétente. Au lieu de recourir à une politique commerciale protectionniste pour développer des secteurs nationaux modernes tout en protégeant les entreprises locales de la concurrence étrangère, les économies à forte croissance ont eu accès à des technologies de production modernes en attirant l'investissement étranger, et en offrant des incitations en vue d'améliorer la productivité des entreprises et de faciliter l'accès aux marchés étrangers (Juhász, Lane et Rodrik, 2023).

L'ouverture au commerce international et à l'investissement peut stimuler la transformation structurelle et la croissance de la productivité de plusieurs façons. La libéralisation du commerce et de l'investissement a accéléré la transformation structurelle dans de nombreuses économies en permettant aux travailleurs de passer d'activités moins productives à des activités plus productives. La mondialisation a également renforcé la productivité dans les secteurs en élargissant la taille des marchés accessibles aux entreprises, ce qui a favorisé les économies d'échelle et stimulé l'innovation, en intensifiant la concurrence dans l'économie nationale et en facilitant

l'accès à la technologie, aux connaissances et au savoir-faire étrangers, et à une plus grande variété d'intrants intermédiaires de meilleure qualité ou à moindre coût. L'IED, notamment dans le contexte des chaînes de valeur mondiales, a joué un rôle important dans la diffusion des nouvelles technologies, l'innovation et la modernisation de la production, en particulier dans les économies à revenu intermédiaire. Une étude portant sur 27 économies émergentes montre que la concurrence des entreprises étrangères, ainsi que les liens avec ces entreprises, en tant qu'acheteurs ou fournisseurs, renforcent l'innovation en matière de produits, l'adoption de nouvelles technologies et l'amélioration de la qualité (Gorodnichenko, Svejnar et Terrell, 2010).

(a) La transformation structurelle tirée par les exportations augmente la productivité agrégée

En accélérant la transformation structurelle qui attire les travailleurs vers des entreprises et des activités plus productives, la spécialisation basée sur les avantages comparatifs peut engendrer une croissance tirée par les exportations. Une caractéristique typique des économies à faible revenu est qu'une part importante de l'emploi relève de l'agriculture de subsistance et des entreprises individuelles du secteur informel, dans lequel la productivité est souvent plus faible et les salaires moins élevés que dans le secteur formel. Une étude récente apporte la preuve d'un lien de causalité montrant que la réduction de l'incertitude liée aux politiques commerciales après l'accession de la Chine à l'OMC a accéléré la transformation structurelle de l'économie chinoise en stimulant l'investissement et la production dans les industries manufacturières et le secteur des services (Erten et Leight, 2021). Selon leurs estimations, le transfert des travailleurs de l'agriculture vers le secteur manufacturier plus productif qui en a résulté a conduit à une augmentation de la productivité du travail à l'échelle de l'économie de l'ordre de 10 à 38% entre 2002 et 2013.

Selon les données disponibles dans plusieurs économies en développement, les transferts de main-d'œuvre des entreprises informelles vers les entreprises formelles, induits par les exportations, peuvent améliorer la productivité, même à l'intérieur du secteur exportateur. Au Viet Nam, l'accord commercial de 2001 avec les États-Unis a contribué à accélérer le changement structurel national en propulsant les exportations de produits manufacturés, tels que les chaussures et les textiles (voir l'encadré B.1). En 2002, les deux tiers des travailleurs des industries manufacturières étaient encore employés dans des entreprises individuelles du secteur informel, mais l'amélioration de l'accès des exportateurs vietnamiens au marché américain a permis d'élargir les perspectives d'emploi dans le secteur formel. L'emploi informel dans le secteur manufacturier vietnamien a ainsi été réduit d'environ 7,5% pendant les deux premières années qui ont suivi la conclusion de l'accord commercial et la productivité du travail dans ce secteur a augmenté de 1,5 à 2,8% par an (McCaig et Pavcnik, 2018). Pendant cette période d'ajustement, l'afflux de nouveaux arrivants a été

Encadré B.1: Transformation structurelle du Viet Nam tirée par les exportations et montée en gamme des exportations stimulée par l'IED

Dans les années 1990, l'économie du Viet Nam reposait sur l'agriculture, la pêche et les produits alimentaires. A l'instar de nombreuses autres économies pauvres, le Viet Nam se caractérisait par d'importantes différences de productivité entre les secteurs, en particulier entre l'agriculture et les industries manufacturières et certains services (McCaig et Pavcnik, 2013).

Au cours des années 1990 et 2000, les travailleurs vietnamiens sont passés de l'agriculture à faible productivité à des activités manufacturières et des services à plus forte productivité. Ces mouvements ont contribué à plus d'un tiers de la croissance de la productivité globale au cours de cette période. La réaffectation des ressources à l'intérieur des secteurs a également contribué à l'amélioration de la productivité du travail, les travailleurs étant passés d'entreprises individuelles moins productives à des entreprises enregistrées plus productives, et d'entreprises publiques à des entreprises nationales et étrangères privées plus productives.

En 2001, l'accord commercial du Viet Nam avec les États-Unis a fortement stimulé ses exportations de produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre, comme les chaussures et les textiles. La certitude concernant les politiques commerciales résultant de l'intégration du Viet Nam dans le système commercial multilatéral a ouvert la voie aux entrées d'IED, qui ont connu une croissance exponentielle depuis 2006 et ont favorisé le développement rapide de l'avantage comparatif du Viet Nam dans les activités de fabrication plus complexes, comme l'électronique, en particulier les téléphones mobiles (Samsung) et les puces d'ordinateurs (Intel). À son apogée en 2018, la part de Samsung dans les exportations du Viet Nam atteignait 25%, un exemple illustrant l'importance que peuvent revêtir les entreprises multinationales pour la capacité commerciale et la composition des échanges d'une économie.

essentiel dans la mise en place d'activités manufacturières structurées, les entreprises étrangères jouant un rôle important (McCaig, Pavcnik et Wong, 2023). Des transferts similaires de travailleurs vers le secteur formel stimulés par les exportations ont été observés au Bangladesh, au Botswana, au Brésil et au Cambodge (Costa, Garred et Pessoa, 2016; Goutam et al., 2017; McCaig et McMillan, 2020; Tanaka et Greaney, 2024).

Bien que la croissance tirée par les exportations puisse favoriser le secteur formel dans les économies en développement, certains facteurs peuvent également contribuer à la persistance des emplois informels. Lorsque les entreprises exportatrices sont à forte intensité de capital, leur expansion génère peu de nouvelles possibilités d'emploi, ce qui limite leur impact sur les améliorations de la productivité globale de la main-d'œuvre. En Éthiopie et en Tanzanie, en 2008-2016 et 1996-2017 respectivement, les grandes entreprises manufacturières du secteur formel se sont développées et ont augmenté la part de la valeur ajoutée des industries manufacturières dans le PIB. Toutefois, ces grandes entreprises n'ont pas augmenté leur masse salariale, à la différence des entreprises des secteurs informels manufacturiers et des services(Diao et al., 2021). Au Bangladesh, les exportations ont plus que doublé en termes réels entre 2002 et 2010, stimulant l'emploi formel. Pourtant, la part de l'emploi formel est restée presque constante, autour de 15% pendant cette période, car l'emploi informel a également augmenté. Cela peut être dû au fait que la demande indirecte, générée par les liens entre les chaînes d'approvisionnement nationales et par la hausse des revenus, a entraîné une augmentation de la consommation de services locaux (Goutam *et al.*, 2017).

L'expansion axée sur les exportations contribue à améliorer la productivité des entreprises exportatrices en favorisant les économies d'échelle et en encourageant l'adoption de nouvelles technologies. La petite taille du marché et le faible pouvoir d'achat dans les économies pauvres peuvent freiner l'adoption des nouvelles technologies. La production à plus grande échelle rendue possible par les exportations accroît les revenus issus de l'innovation et de l'adoption des technologies, incitant les entreprises à assumer les coûts relatifs à la mise en œuvre de nouvelles technologies ou à l'investissement dans la recherche-développement (R&D), augmentant ainsi la productivité (Aw, Roberts et Xu, 2011; Bustos, 2011). En outre, les effets d'une expansion du marché peuvent, en se propageant le long de la chaîne d'approvisionnement, avoir des répercussions sur le reste de l'économie. Quand un exportateur augmente sa production, ses fournisseurs aussi peuvent bénéficier de ce changement d'échelle (Linarello, 2018). D'après les données provenant de 94 économies sur la période 1981-2015, Goldberg et Reed (2023b) soutiennent qu'en l'absence d'accès au marché mondial, une économie moyenne à revenu faible ou intermédiaire n'aurait pas un marché intérieur suffisamment important pour parvenir à une réduction durable de la pauvreté. Enfin, l'échange de renseignements avec les grands acheteurs étrangers (souvent des intermédiaires commerciaux) peut apporter le savoir-faire pour la modernisation technologique. Associées à la possibilité de recevoir des commandes importantes de la part d'un marché qui valorise les produits de haute qualité, ces interactions peuvent conduire à une amélioration de la qualité et de la productivité (Atkin, Amit et Osman, 2017; Bold *et al.*, 2022).

(b) Un meilleur accès aux produits importés et la concurrence des importations peuvent améliorer la productivité au niveau des entreprises

L'amélioration de l'accès aux intrants intermédiaires importés peut accroître la productivité à l'intérieur des entreprises et des industries nationales. En incorporant des matériaux, des composants, des technologies et des services de haute qualité provenant de l'étranger, les entreprises peuvent rationaliser leurs processus de production, améliorer la qualité des produits et réduire les coûts. Cela renforce non seulement la compétitivité des branches de production nationales sur la scène mondiale, mais peut aussi favoriser l'innovation et des améliorations en termes d'efficacité. Plusieurs études provenant d'économies en développement montrent que la productivité et la compétitivité des entreprises augmentent avec les importations d'intrants intermédiaires, en particulier ceux à fort contenu technologique (Kasahara et Rodrigue, 2008; Topalova et Khandelwal, 2011; Gopinath et Neiman, 2014; Halpern, Koren et Szeidl, 2015; Boehm, Levchenko et Pandalai-Nayar, 2023). Un accès moins coûteux aux intrants intermédiaires étrangers augmente également le rendement relatif de l'utilisation des technologies modernes, ce qui incite à les adopter. Selon une étude récente sur le secteur agricole, la réduction des coûts du commerce des intrants agricoles, tels que les engrais, les machines et les pesticides, a entraîné une forte augmentation de la part des terres agricoles cultivées au moyen de technologies modernes, en particulier dans les économies à revenu intermédiaire (Farrokhi et Pellegrina, 2023). Enfin, l'accès à une plus grande diversité d'intrants intermédiaires permet aux entreprises de lancer de nouveaux produits (Goldberg et al., 2010; Fieler, Eslava et Xu, 2018).

La concurrence des importations peut aussi entraîner une hausse de la productivité et encourager l'innovation. En théorie, l'augmentation de la pression concurrentielle exercée par les importations érode les bénéfices des entreprises nationales, ce qui, en fonction de la situation sous-jacente du marché, peut soit réduire

leur innovation et leur productivité en diminuant leurs ressources et leur motivation pour l'innovation, soit stimuler leur innovation et leur productivité en les incitant à échapper à la pression concurrentielle ou à s'y adapter (Aghion et al., 2005). Des études empiriques ont montré que, globalement, la productivité et l'innovation peuvent augmenter lorsque la concurrence des importations s'intensifie (Amiti et Konings, 2007; Topalova et Khandelwal, 2011; Shu et Steinwender, 2019). Les effets positifs de la concurrence étrangère sur l''innovation des entreprises nationales ont été constatés tant dans le secteur manufacturier que celui des services et semblent ne pas dépendre du degré de concurrence sous-jacent dans le secteur (Gorodnichenko, Svejnar et Terrell, 2010). Les données de la Colombie montrent également que la libéralisation tarifaire a eu un fort effet positif sur la productivité des entreprises confrontées à la concurrence des importations, notamment pour les grandes entreprises et les entreprises de secteurs où la concurrence est moins sévère (Fernandes, 2007). En outre, la concurrence des importations a forcé les entreprises les moins productives à quitter le marché, ce qui a eu un effet positif important sur la productivité globale (Eslava *et al.*, 2013).

(c) La participation aux chaînes de valeur mondiales et l'IED facilitent la diffusion et l'adoption de nouvelles technologies, améliorent la productivité et favorisent la montée en gamme des exportations

La participation aux chaînes de valeur mondiales (CVM) peut constituer un canal très efficace pour le transfert de technologie. En s'intégrant aux CVM, les entreprises des économies en développement peuvent accéder à des technologies non seulement incorporées dans les intrants importés, mais aussi directement transférées par les sièges sociaux des entreprises. Étant donné que l'externalisation exige un degré élevé d'interdépendance en termes de production entre les différentes économies, les sièges sociaux des entreprises sont davantage disposés à transférer le savoir-faire, les pratiques de gestion et les technologies nécessaires pour assurer une production efficace et continue des intrants externalisés. Des données empiriques indiquent que la participation aux CVM a des effets positifs importants sur la croissance de la productivité dans le secteur manufacturier formel des économies à revenu faible ou intermédiaire (Pahl *et al.*, 2022). Les transferts indirects de connaissances liés aux CVM peuvent avoir un impact allant bien au-delà d'une simple augmentation ponctuelle de la productivité en stimulant l'innovation nationale qui est la clé de la croissance durable, en particulier dans les économies à revenu intermédiaire (Piermartini et Rubínová, 2021).

L'IED peut jouer un rôle important dans l'accélération de la croissance de l'économie réceptrice et dans son adoption de processus de production plus complexes. Les entreprises étrangères apportent des actifs incorporels, tels que de nouveaux procédés de production, des connaissances techniques en matière de gestion et des marques reconnues. Elles apportent aussi des compétences et contribuent à la diffusion des connaissances à travers la formation des employés et les interactions avec les acheteurs et les fournisseurs locaux. Enfin, les réseaux de production mondiaux des entreprises multinationales donnent accès aux principaux marchés et aux intrants intermédiaires importés. Par l'intermédiaire de tous ces mécanismes, l'IED peut permettre d'améliorer la productivité et l'innovation dans les économies réceptrices, en les aidant à atteindre une croissance économique soutenue et à éviter le piège du revenu intermédiaire, une situation dans laquelle les économies à revenu intermédiaire ne parviennent pas à passer de stratégies de croissance reposant sur une main-d'œuvre bon marché et une accumulation de capital à des stratégies axées sur l'investissement dans la R&D et l'innovation (Gill et Kharas, 2007).

Dans de nombreuses économies en développement, la diversification et la montée en gamme des exportations ont été portées par les entreprises multinationales. Les entreprises individuelles peuvent jouer un rôle central dans la détermination de l'avantage comparatif et la spécialisation des économies. Des données empiriques montrent que la majorité des cinq principaux exportateurs des économies en développement sont des entreprises multinationales et que, dans les années 2000 et au début des années 2010, elles contribuaient à près de la moitié de la croissance des exportations et à un tiers de l'expansion des exportations en faveur de nouveaux produits et/ou marchés (Freund et Pierola, 2020). Le Costa Rica, la Malaisie, le Maroc et le Viet Nam sont des exemples d'économies dans lesquelles l'investissement des entreprises multinationales a modifié l'avantage comparatif révélé, le faisant passer de produits relativement peu qualifiés à de nouveaux produits complexes (voir l'encadré B.1 sur le Viet Nam et l'encadré B.2 sur le Costa Rica). Dans ces cas, l'avantage comparatif de chaque économie a été façonné par les caractéristiques locales, telles que la disponibilité d'un capital humain spécifique, les infrastructures ou l'ouverture commerciale, combinés au savoir-faire, à la technologie et à la gestion apportés par les investissements des entreprises multinationales dans cette économie (Freund et Moran, 2017).

Les entreprises sous contrôle étranger peuvent en outre contribuer à accroître sensiblement la performance économique en améliorant la productivité de leurs acheteurs et fournisseurs détenus par des entités locales. Selon les données disponibles, les entreprises multinationales des secteurs situés en amont peuvent offrir aux acheteurs locaux

des biens intermédiaires et des biens d'équipement plus diversifiés et de meilleure qualité, améliorant ainsi leur productivité, la qualité de leurs exportations et leur gamme de produits. En outre, les liens verticaux avec les fournisseurs locaux encouragent l'adoption des meilleures pratiques et techniques de gestion internationales, tout en créant des possibilités de coopération pour le développement de produits nouveaux et de meilleure qualité.[8] Lorsque les sociétés nationales intègrent les chaînes d'approvisionnement d'une entreprise multinationale, elles peuvent aussi acquérir les connaissances et les compétences essentielles pour l'exportation et commencent souvent à exporter vers les économies dans lesquelles la multinationale possède son siège social, des filiales ou des clients établis. Ces expériences peuvent entraîner des gains de productivité importants, grâce à une meilleure capacité à attirer de nouveaux acheteurs (Carballo, Ottaviano et Volpe Martincus, 2018; Alfaro-Ureña, Manelici et Vasquez, 2022).

Même les sociétés locales situées en dehors de la chaîne d'approvisionnement d'entreprises multinationales peuvent bénéficier d'une meilleure base de fournisseurs et de l'embauche de travailleurs ayant acquis des compétences dans les multinationales. Comme cela a été indiqué précédemment, les fournisseurs locaux des entreprises multinationales améliorent leur productivité ainsi que la qualité et la diversité de leurs produits. Ces améliorations profitent également aux entreprises locales qui partagent des fournisseurs avec les multinationales, entraînant une expansion de la gamme de produits et une augmentation de la productivité. Par ailleurs, que ce soit en observant les entreprises étrangères ou en recrutant d'anciens employés de multinationales, les entreprises locales peuvent découvrir des procédures qui améliorent la qualité et la normalisation de leurs produits, leurs compétences en matière de commercialisation et la fiabilité de leurs expéditions. Lorsque des cadres locaux travaillent dans des multinationales et sont exposés à des pratiques de gestion de haute qualité, ils peuvent transmettre ces connaissances dans de nouveaux environnements de travail quand ils changent d'emploi (Poole, 2013; Bloom *et al.*, 2020; CNUCED, 2021c).

Cependant, la simple présence de multinationales ou les liens avec ce type de sociétés ne peuvent pas garantir le transfert de connaissances tacites, telles que les pratiques de gestion. Bien que des transferts importants des connaissances en matière de gestion s'effectuent souvent au sein des entreprises, ces améliorations peuvent être de courte durée et facilement réversibles en cas de renouvellement des cadres (Bloom *et al.*, 2020). Par ailleurs, les barrières linguistiques peuvent constituer un obstacle majeur à la diffusion des pratiques de gestion étrangères auprès des responsables nationaux. Une étude s'appuyant sur des essais contrôlés randomisés réalisés dans des entreprises au Myanmar a montré que la réduction des barrières linguistiques grâce à des cours d'anglais subventionnés peut améliorer le transfert de connaissances en matière de gestion (Guillouet *et al.*, 2024).

Le transfert de technologie est facilité par l'existence d'un environnement institutionnel adapté, par l'ouverture et par l'investissement dans l'éducation et la recherche. Pour exploiter une nouvelle technologie étrangère, les entreprises doivent disposer d'une capacité d'absorption suffisante leur permettant d'apprendre à l'utiliser et, potentiellement, d'adapter une technologie développée à l'étranger aux conditions locales. L'adoption de nouvelles technologies exige des travailleurs hautement qualifiés et des intrants de haute qualité. Toutefois, ceux-ci peuvent être rares et coûteux pour les entreprises des économies en développement, ce qui peut limiter la progression technologique (Alfaro-Serrano *et al.*, 2021). Il se peut que les entreprises des économies à faible revenu trouvent les technologies des économies à revenu élevé trop avancées pour être adoptées. Cela s'explique notamment en raison de l'accès irrégulier à l'électricité, qui a empêché de nombreuses économies à faible revenu de mener à bien les précédentes révolutions technologiques, compliquant davantage l'adoption des technologies les plus récentes pour ces pays (Cirera, Comin et Cruz, 2022). Par ailleurs, la qualité de l'éducation, le nombre de travailleurs qualifiés et les ressources consacrées à la recherche publique sont des facteurs importants qui améliorent la capacité d'absorption d'une économie (Augier, Cadot et Dovis, 2013; Piermatini et Rubínová, 2021). La collaboration entre industrie et institutions de recherche est aussi essentielle à l'adaptation des technologies étrangères aux conditions locales (voir encadré B.2).

(d) La réduction des coûts du commerce a contribué à accélérer la convergence des revenus

Les réductions des coûts du commerce et l'expansion des échanges qui en a résulté ont grandement contribué à la convergence des revenus. Il ressort d'une analyse de simulation s'appuyant sur le Modèle du commerce mondial l'OMC que les réductions des coûts du commerce entre 1995 et 2020 ont entraîné une augmentation d'environ 6,8% du PIB réel mondial au cours de cette période, les économies à faible revenu ayant enregistré une croissance d'environ 33%. Dans le modèle, les réductions des coûts d'importation accroissent la productivité grâce à la spécialisation selon l'avantage comparatif, à un meilleur accès aux intrants intermédiaires, et à la diffusion des idées via les importations d'intrants intermédiaires en provenance d'économies ayant des niveaux technologiques plus élevés. Au cours de la période, les groupes à revenu faible ou intermédiaire ont enregistré des réductions des coûts du commerce plus importantes que

Encadré B.2: diversification et modernisation de l'économie stimulées par l'IED au Costa Rica

Le paysage économique du Costa Rica a connu une transformation remarquable au cours des 3 dernières décennies, marquée par une politique visant à attirer l'IED durable. Cette évolution a permis au pays, autrefois dépendant des exportations de fruits tropicaux et du tourisme, de devenir une économie diversifiée, ancrée dans les industries manufacturières de haute technologie et le secteur des services. Entre 1995 et 2021, le Costa Rica a enregistré une croissance moyenne du revenu par habitant de 2,4%, propulsant ainsi son économie dans le groupe des pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure.

La transformation économique se manifeste dans l'évolution de l'avantage comparatif révélé du Costa Rica. Dans les années 90, l'économie se spécialisait principalement dans les produits agricoles et le tourisme, mais depuis les années 2000, elle s'est de plus en plus orientée vers des secteurs manufacturiers complexes et des services hautement qualifiés. Après 2015, en particulier, les avantages comparatifs dans la fabrication de matériel médical et chirurgical et la fourniture de services professionnels, scientifiques et techniques ont connu une croissance exponentielle, ce qui souligne la transition du Costa Rica vers une économie moderne diversifiée.

L'IED a joué un rôle de catalyseur dans cette transformation économique. L'année 1998 a marqué un tournant décisif pour l'économie costaricienne, avec l'installation par l'entreprise technologique Intel d'un site d'assemblage et d'essai pour les puces d'ordinateurs, ce qui a renforcé l'attractivité du Costa Rica auprès des fabricants technologiquement avancés. Le secteur des dispositifs médicaux a emprunté la même voie, avec d'importants acteurs tels que Boston Scientific, Allergan, ICU medical et Baxter qui ont installé ou développé leurs opérations (Martinez et Padilla, 2017). L'investissement d'Intel dans la formation de ses employés et sa collaboration avec les universités publiques ont permis de renforcer la capacité d'absorption du Costa Rica, favorisant un environnement propice au transfert de connaissances et à la création de nouvelles possibilités commerciales (Rodríguez-Clare, 2001).

Bien qu'Intel ait déplacé sa production manufacturière en Asie en 2014, le secteur des dispositifs médicaux a continué de progresser, évoluant de la fabrication à bas coût vers des procédés spécialisés, et il est devenu la principale spécialisation du secteur manufacturier du Costa Rica. En outre, Intel a continué de s'appuyer sur son investissement dans la main-d'œuvre du Costa Rica en mettant en place un centre de R&D et un centre de services aux entreprises pour ses activités mondiales, ce qui a dynamisé les exportations de services scientifiques, professionnels et techniques de l'économie.

le groupe à revenu élevé et, par conséquent, ils ont connu une croissance plus rapide. En outre, les économies moins avancées sur le plan technologique peuvent potentiellement tirer davantage profit de la diffusion des idées véhiculées par le commerce, ce qui contribue aussi à la convergence. Pour les économies à faible revenu, la diffusion des idées a représenté environ deux tiers de l'effet de la baisse des coûts du commerce sur la croissance de leur revenu. Dans l'ensemble, l'analyse montre que les réductions des coûts du commerce ont conduit à une convergence des revenus de 20 à 35% plus rapide dans les économies à revenu faible ou intermédiaire inférieure (voir la figure B.3).

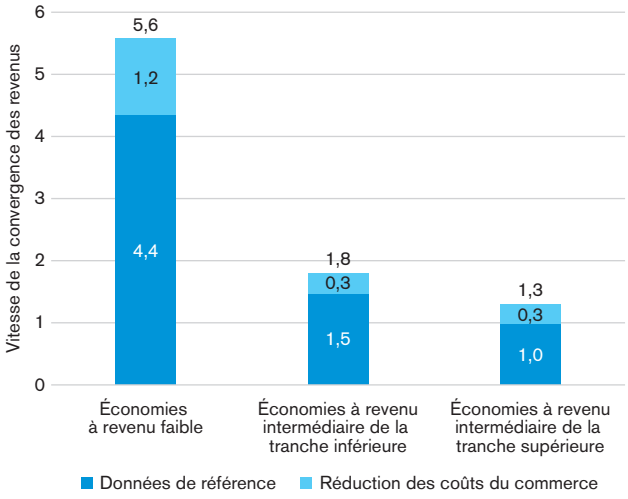
3. Pourquoi certaines économies en développement ont-elles tiré peu de gains de la mondialisation?

Les économies dont la croissance est restée lente ou stagnante affichent généralement une faible participation au commerce, sont fortement tributaires des exportations de produits de base et reçoivent peu d'IED. Comme il est indiqué dans la section précédente, de nombreuses économies en développement ont tiré avantage de la mondialisation pour renforcer l'impact des réformes économiques intérieures sur leur croissance économique. Elles y sont parvenues en réduisant leurs coûts d'importation et d'exportation et en tirant profit de l'accès aux consommateurs, aux produits, aux capitaux et à la technologie de l'étranger, pour accélérer la transformation structurelle et diversifier leur production de façon à se tourner vers des secteurs modernes. D'un autre côté, comme le montre la section B.1, les économies qui ont pris du retard restent en marge des flux mondiaux de commerce et d'investissement, généralement en raison des coûts élevés du commerce, de leur dépendance à l'égard des produits de base et du mauvais fonctionnement de leurs marchés intérieurs.

(a) Les obstacles à la participation au commerce empêchent la convergence économique

D'importants écarts subsistent entre les coûts du commerce des économies à revenu élevé et ceux

Figure B.3: Convergence plus rapide des revenus en raison de la réduction des coûts du commerce, 1995-2019



Source: Calculs des auteurs, sur la base du Modèle du commerce mondial de l'OMC.
Note: La figure montre la contribution estimée de la réduction des coûts du commerce à la convergence moyenne des revenus par groupe de revenu entre 1995 et 2020. La vitesse de la convergence des revenus est exprimée en tant que différence entre le taux de croissance du PIB réel annualisé moyen par habitant d'un groupe de revenu et le taux de croissance moyen des économies à revenu élevé entre 1995 et 2020. La composante des données de référence correspondent à la vitesse de convergence prévue si les coûts du commerce étaient restés à leur niveau de 1995. La composante de la réduction des coûts du commerce correspond à la vitesse de convergence supplémentaire due à la réduction observée des coûts du commerce. Les groupes de revenu suivent la classification 1995 de la Banque mondiale.

du reste du monde. La croissance rapide des échanges mondiaux des années 1990 et 2000 a été favorisée par la diminution des coûts de transport, de communication et de transaction et des obstacles liés à la politique commerciale. Cette baisse des coûts du commerce s'est cependant ralentie après 2012, en particulier dans les économies à revenu faible ou intermédiaire (OMC, 2023c). L'indice des coûts du commerce de l'OMC[9], une mesure de toutes les frictions qui subsistent dans le commerce international par rapport au commerce intérieur, montre que l'écart qui persiste entre les coûts du commerce des économies à revenu élevé et ceux des économies à revenu faible ou intermédiaire reste particulièrement important dans l'industrie manufacturière et le secteur des services (voir la figure B.4). Les coûts du commerce des produits manufacturés du groupe des économies à faible revenu et à revenu intermédiaire de la tranche inférieure sont de 34% supérieurs à ceux des économies à revenu élevé, et cet écart atteint 47% dans le cas des PMA. Cette disparité est similaire dans le secteur des services, étant donné qu'il est une fois et demie plus difficile de faire du commerce de services avec les PMA qu'avec les économies à revenu élevé.

En Afrique et au Moyen-Orient, il est plus difficile de faire du commerce avec des partenaires de la région qu'avec des partenaires d'autres régions. Cela contraste avec les autres régions du monde où, en raison d'une proximité géographique accrue et de de similitudes culturelles ou institutionnelles communes, le commerce intrarégional fait généralement face à des coûts d'importation et d'exportation plus faibles. Ce phénomène est confirmé par les estimations de l'indice des coûts du commerce de l'OMC, qui semblent indiquer que les coûts des échanges intrarégionaux sont inférieurs de 20 à 40% à ceux des échanges interrégionaux. La région de l'Afrique et du Moyen-Orient fait toutefois figure d'exception, dans la mesure où les coûts sont de 20% plus élevés pour ses échanges intrarégionaux que pour ses échanges extrarégionaux.

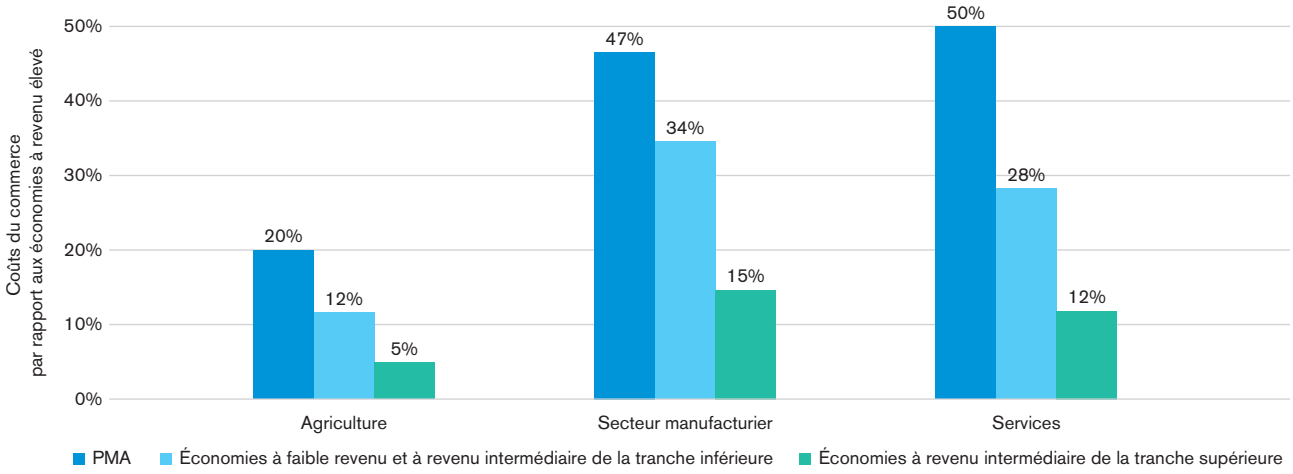
Les obstacles liés à la politique commerciale et les différences de réglementation demeurent un élément important des coûts globaux du commerce. Malgré des droits appliqués relativement bas et l'expansion des accords commerciaux régionaux (ACR), la politique commerciale et les différences réglementaires expliquent, autant que la distance géographique, la variation des coûts du commerce dans les économies à revenu faible ou intermédiaire (Rubínová et Sebti, 2021). Cela montre à quel point les mesures non tarifaires limitent la croissance du commerce dans les économies en développement.

(i) Le développement économique peut être entravé par certaines politiques commerciales auxquelles les économies en développement font face

Les économies en développement, et en particulier les PMA, bénéficient d'un accès préférentiel à de nombreux marchés. Le Système généralisé de préférences (SGP), actuellement accordé par 16 économies, consiste plusieurs séries de mesures non réciproques conçues par chacune de ces économies, dont la plupart des schémas contiennent des droits préférentiels moins élevés (notamment une franchise de droits) pour les PMA et les pays en développement bénéficiaires (CNUCED, 2023a). Huit autres économies accordent la franchise de droits aux PMA, tandis que plusieurs économies à revenu élevé complètent leurs schémas SGP par des préférences régionales, telles que la Loi sur la croissance et les perspectives économiques de l'Afrique.[10]

Toutefois, les coûts de mise en conformité limitent l'utilisation des préférences accordées aux PMA. Le niveau d'utilisation des préférences par les exportateurs des PMA varie considérablement d'un secteur à l'autre (Richtering et Verbeet, 2020). La figure B.5 montre la relation entre la marge de préférence moyenne des PMA, c'est-à-dire la différence entre le droit appliqué au titre du (meilleur) traitement préférentiel accordé aux PMA et du

Figure B.4: Des coûts du commerce dans les économies à faible revenu supérieurs à ceux des économies à revenu élevé, 2020



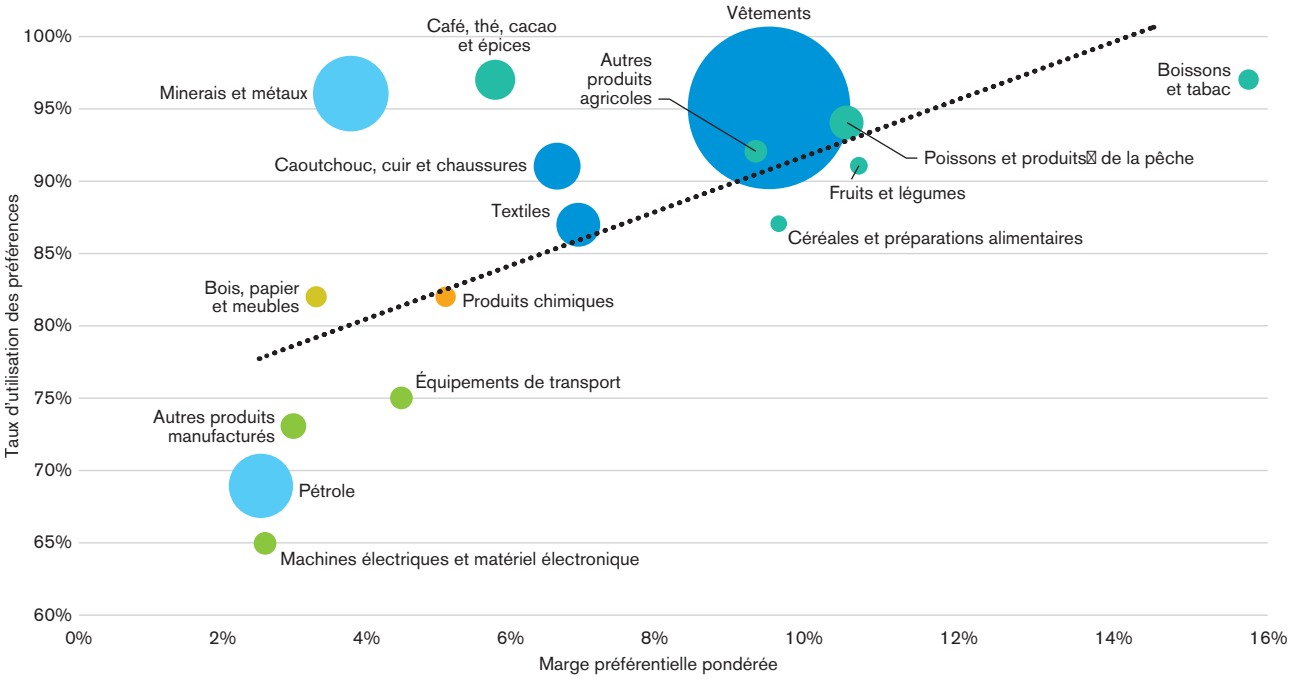
Source: Calculs des auteurs sur la base de données relatives au commerce en valeur ajoutée (TiVA) de l'OCDE et de la méthode de l'Indice des coûts du commerce de l'OMC.
Note: La figure montre les coûts moyens du commerce dans les économies à revenu faible ou intermédiaire en 2020 par secteur par rapport aux économies à revenu élevé. L'analyse porte sur 71 économies, dont 34 économies à revenu faible ou intermédiaire et 5 PMA. Les groupes de revenu suivent la classification 2020 de la Banque mondiale. Le groupe des PMA est fondé sur la classification des Nations Unies.

droit NPF, et la part moyenne des exportations des PMA qui ont recours aux préférences. Les catégories «Café, thé, cacao et épices», «Vêtements», «Poissons et produits de la pêche» et «Boissons et tabacs» affichent le taux d'utilisation des préférences le plus élevé. L'utilisation des préférences est corrélée positivement à l'importance de la marge de préférence, ce qui donne à penser que les exportateurs n'utilisent les préférences que lorsque le profit (c'est-à-dire la marge de préférence) dépasse les coûts associés à l'utilisation des préférences. Parmi les facteurs qui influent sur ce compromis figurent la rigidité des règles d'origine et les prescriptions administratives pour les importateurs, comme le coût élevé de la documentation vérifiée pour chaque envoi, ainsi que le volume des exportations pour les exportateurs (Bekkers et Cariola, 2024).

La simplification des règles d'origine permet d'accroître l'utilisation des préférences. Les règles d'origine servent de critère pour déterminer la provenance d'un produit et donc son admissibilité au traitement préférentiel. Les données provenant de l'Accord de libre-échange entre la République dominicaine et l'Amérique centrale indiquent que des règles simples qui exigent que les produits exportés relèvent d'une classification tarifaire différente de celle des intrants importés se traduisent par une utilisation accrue des préférences en raison de coûts de mise en conformité moindres. *A contrario*, des règles plus complexes, qui exigent la mise en conformité avec les prescriptions techniques et interdisent l'utilisation de certains intrants importés en plus des changements de classification tarifaire requis, sont associées à une utilisation plus faible des préférences (Lee et Cunha, 2024). La simplification des règles du SGP de l'Union européenne révèle également une incidence positive sur l'utilisation des préférences (Tanaka, 2021; Tanaka et Fukunishi, 2022).

Les normes peuvent avoir une incidence positive sur les exportations des économies en développement, mais celle-ci dépend du coût de la mise en conformité. Les mesures réglementaires telles que les obstacles techniques au commerce (OTC) et les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) ont proliféré au cours des trois dernières décennies. Ces normes affectent le commerce à travers deux forces contraires. D'une part, elles font généralement augmenter les coûts encourus par les producteurs en raison des investissements requis pour la modernisation de leurs techniques de production, le conditionnement et l'étiquetage ainsi que d'autres dépenses liées à la mise en conformité. D'autre part, les politiques réglementaires telles que les mesures OTC et SPS peuvent corriger les asymétries d'information entre les consommateurs et les vendeurs et servent donc de catalyseurs pour la participation au commerce des producteurs des économies en développement (Maertens et Swinnen, 2009; OMC, 2012). En outre, les normes de qualité et de sécurité peuvent accroître les valeurs des produits, favoriser les transferts de technologie et affecter la répartition des bénéfices tout au long de la chaîne de valeur, potentiellement au profit des petites entreprises (Swinnen, 2016). L'incidence globale sur le volume des échanges dépend donc de l'équilibre entre ces deux forces, qui varie en fonction des consommateurs (selon leurs préférences) et des producteurs (selon leur capacité à se mettre en conformité).

Figure B.5: Corrélation positive entre l'utilisation des préférences des PMA et la taille de la marge de préférence, 2022



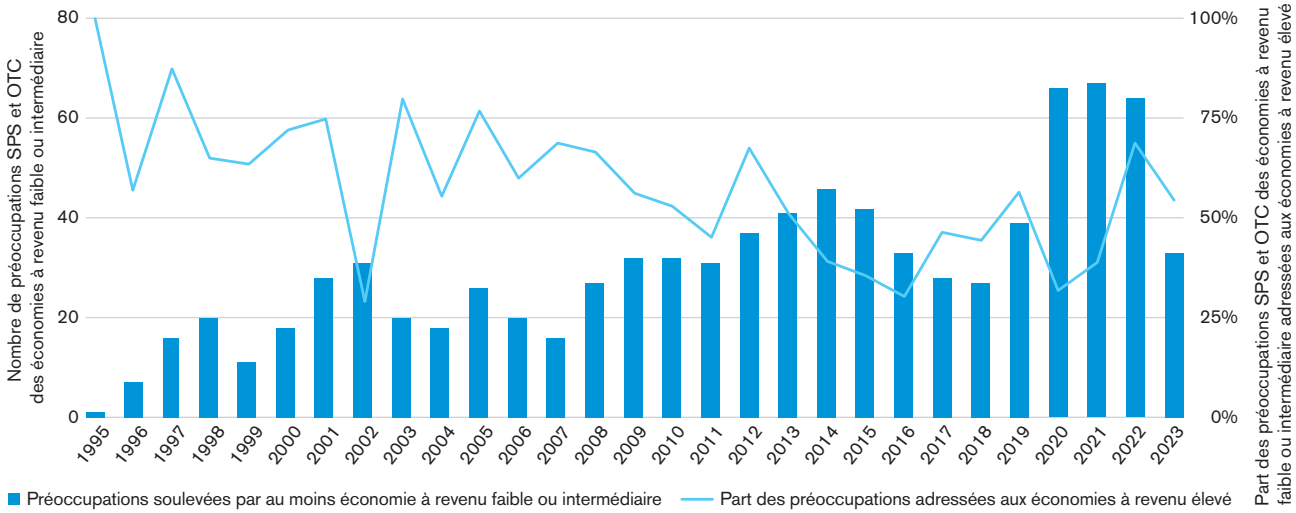
Source: Calculs des auteurs sur la base de données de l'OMC relatives aux droits préférentiels et aux flux commerciaux connexes.
Note: La figure montre la corrélation entre la marge préférentielle pondérée et le taux d'utilisation des préférences en 2022. L'analyse porte sur les importations en provenance des PMA vers l'Union européenne, l'Islande, la Norvège et les États-Unis. La taille de chaque cercle correspond aux exportations totales des PMA pour la catégorie de produits en question.

Les producteurs des économies pauvres peuvent être confrontés à des coûts élevés pour leur mise en conformité avec les normes. L'incidence des normes dépend de la manière dont ces politiques sont mises en œuvre. Par exemple, les inspections aux frontières et les autres formalités requises pour évaluer la conformité avec les règlements peuvent accroître les coûts du commerce et fausser les échanges à des degrés divers. Le respect des normes, ou même la démonstration de la conformité, peut être particulièrement contraignant pour les producteurs des petites économies pauvres parce que les investissements pour la mise en conformité, ainsi que les nombreux frais encourus pour l'évaluation de la conformité, ne varient pas en fonction des volumes de ventes et représentent donc des obstacles au commerce bien plus importants pour les petits exportateurs et pour ceux qui ont un accès limité au financement.

Le nombre de préoccupations soulevées par les économies en développement concernant les mesures réglementaires a augmenté. Les mesures OTC et SPS susceptibles de fausser le commerce de manière excessive peuvent être évaluées au regard des préoccupations commerciales spécifiques soulevées par les Membres de l'OMC au sujet des mesures d'autres Membres.[11] Le nombre de préoccupations soulevées ou parrainées par les économies à revenu faible ou intermédiaire a augmenté au fil des ans (voir la figure B.6). Jusqu'en 2016, cette hausse était due à une augmentation des préoccupations concernant les mesures prises par d'autres économies à revenu faible ou intermédiaire, mais depuis, la part qui vise les économies à revenu élevé semble avoir de nouveau augmenté. Les préoccupations se sont considérablement multipliées au cours des trois années qui ont suivi le début de la pandémie de COVID-19, retrouvant les niveaux antérieurs à la pandémie seulement en 2023.

Les subventions peuvent empêcher la hausse des prix internationaux et contribuer à une répartition inefficace et non durable des ressources limitées. Les subventions peuvent fausser le commerce international en stimulant la compétitivité des producteurs nationaux par rapport à leurs concurrents étrangers, et ces distorsions peuvent se manifester sous la forme d'une érosion des engagements en matière d'accès aux marchés dans l'économie nationale ou sous la forme d'un accroissement des exportations qui a pour effet d'évincer d'autres producteurs sur les marchés étrangers. Les subventions peuvent donc nuire aux exportateurs nets de produits subventionnés et profiter dans le même temps aux importateurs nets. L'incidence globale sur les économies à faible revenu et les PMA peut néanmoins varier suivant leur statut d'importateurs ou d'exportateurs nets. Des

Figure B.6: Nombre croissant de préoccupations concernant les mesures SPS et OTC soulevées par les Membres à revenu faible ou intermédiaire, 1995-2023



Source: Calculs des auteurs, sur la base de données de l'OMC relatives aux préoccupations commerciales SPS et OTC.
Note: La figure montre l'évolution du nombre et de la part des préoccupations commerciales soulevées par les Membres à revenu faible ou intermédiaire aux Comités SPS et OTC au cours de la période 1995-2023. Les groupes de revenu suivent la classification 1995 de la Banque mondiale.

études de modélisation montrent que les obstacles à l'importation et les subventions attribuées aux producteurs sur le marché agricole réduisent le bien-être économique et le commerce des produits agricoles à l'échelle mondiale, tout en contribuant aux inégalités et à la pauvreté dans le monde (Anderson, 2013). Les distorsions affectant l'accès aux marchés d'importation, comme les droits de douane et les mesures réglementaires, ont tendance à avoir un effet de distorsion du marché plus important que le soutien interne, qui représente moins d'un dixième des retombées sur le bien-être (Anderson, Martin et Valenzuela, 2006).

Les effets des subventions au secteur industriel sont potentiellement plus complexes que ceux des subventions à l'agriculture. Les secteurs industriels constituent généralement une partie des longues chaînes d'approvisionnement internationales et, de ce fait, les subventions aux producteurs d'une branche peuvent avoir des effets prononcés sur les producteurs étrangers non seulement dans la même branche, mais aussi dans les secteurs en amont, sous l'effet d'une demande accrue d'intrants, et dans les secteurs en aval, sous l'effet de la baisse des coûts des intrants intermédiaires fournis par l'industrie subventionnée. En outre, certaines subventions, comme celles qui concernent les technologies vertes, peuvent avoir des retombées positives et profiter à d'autres économies.

Les subventions aux producteurs agricoles étaient autrefois concentrées dans les économies à revenu élevé, mais les grandes économies à revenu intermédiaire ont, au cours de la dernière décennie, été à l'origine de près de la moitié des subventions agricoles mondiales. Il existe d'importantes lacunes dans les connaissances disponibles sur les pratiques de subventionnement, la plupart des données relatives à un large éventail d'économies et de secteurs ne faisant référence qu'au nombre de mesures et présentant des insuffisances considérables (FMI *et al.*, 2022). L'agriculture, pour laquelle il existe des preuves systématiques sur le nombre de subventions, parce qu'elles ont été recueillies par l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), fait exception. À leur plus haut niveau en 1999, les subventions aux producteurs agricoles des économies à revenu élevé atteignaient 8,4% de la valeur de la production agricole mondiale. Ces subventions ont rapidement diminué au cours des 15 années suivantes, et elles sont restées de l'ordre de 3,6 à 4,2% de la valeur de la production agricole mondiale depuis 2014.[12] Les grandes économies émergentes ont par ailleurs connu une augmentation rapide des subventions à la production agricole entre 1999 et 2008, qui sont restées de l'ordre de 3,0% à 3,8% de la valeur de la production agricole mondiale depuis.

(ii) Certaines politiques commerciales des économies en développement peuvent freiner leur développement économique

Les droits d'importation restent relativement élevés dans les économies à faible revenu et les PMA, tandis que les obstacles au commerce des services sont relativement élevés dans le groupe des économies à revenu intermédiaire de la tranche inférieure. Comme il a été indiqué plus haut, bon nombre des canaux grâce auxquels l'ouverture favorise la croissance concernent les

importations. Dans cette perspectives, des droits de douane plus élevés agissent comme un obstacle à la croissance. En fait, les droits appliqués[13] sont restés relativement élevés dans les économies à faible revenu et les PMA au cours de la dernière décennie, à environ 8% en moyenne, contre 5% dans les économies à revenu intermédiaire et 3% dans les économies à revenu élevé. Si nous considérons le groupe des économies «divergentes» (telles qu'elles sont définies à la section B.1), celles-ci appliquent des droits moyens supérieurs à ceux des autres économies de leur groupe de revenu, et cette différence n'a fait qu'augmenter au cours de la dernière décennie. En revanche, pour ce qui est des obstacles aux importations de services, il y a, en moyenne, peu de différence entre les économies en développement et les économies à revenu élevé. Une exception concerne le groupe à revenu intermédiaire de la tranche inférieure, dans lequel les restrictions au commerce des services sont, en moyenne, supérieures de 17% à celles des économies à revenu élevé.[14]

Si les schémas SGP peuvent offrir aux économies en développement un accès aux consommateurs des économies à revenu élevé, les arrangements commerciaux réciproques offrent encore un potentiel important pour stimuler le commerce. L'intégration économique avec les économies voisines offre des possibilités pour accroître la taille du marché et donc réaliser des économies d'échelle et attirer des importations et de l'IED. Pour l'Afrique, la zone de libre-échange continentale africaine pourrait être un grand pas en avant à cet égard. L'intégration avec les économies à revenu élevé a l'avantage potentiel supplémentaire de stimuler les transferts de technologie en facilitant la participation aux CVM et en donnant accès à des consommateurs avertis ayant un fort pouvoir d'achat (comme indiqué à la section B.2). Toutefois, si les arrangements commerciaux non réciproques, comme les schémas SGP, peuvent donner accès aux consommateurs des économies à revenu élevé, ils font l'objet d'examens réguliers de la part des gouvernements et peuvent être facilement abrogés, ce qui provoque une grande incertitude politique et entrave ainsi l'investissement à long terme dans les relations commerciales (Handley et Limão, 2022; Tanaka, 2022).

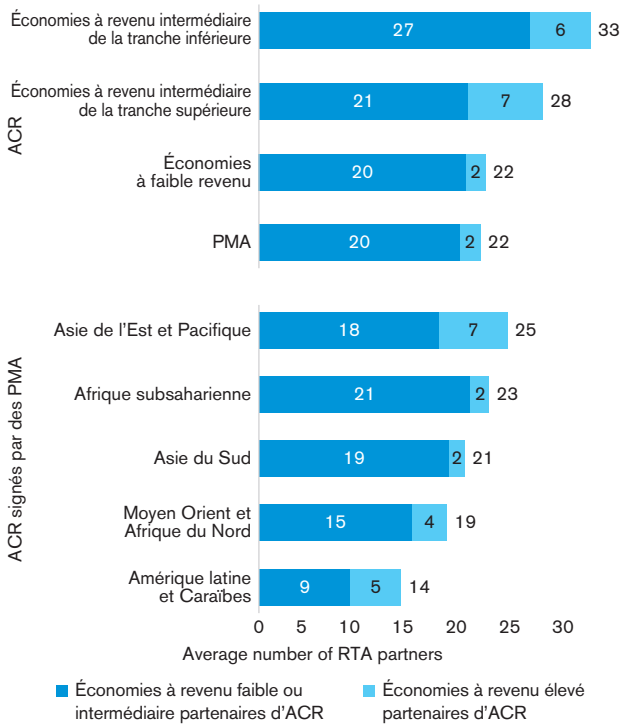
Les économies à faible revenu et les PMA ont signé moins d'ACR avec des économies à revenu élevé. Elles ont également tendance à avoir moins de partenaires dans le cadre d'ACR que les économies à revenu intermédiaire (voir la figure B.7). En outre, ces disparités sont en grande partie dues au fait que peu partenaires d'ACR sont des économies à revenu élevé. Cela est particulièrement frappant pour les PMA d'Asie du Sud et d'Afrique subsaharienne, ce qui peut, du moins en partie, refléter l'éloignement géographique de ces régions des centres mondiaux d'activité économique.

Les pays à faible revenu et à revenu intermédiaire de la tranche inférieure ont fait le moins de progrès dans la mise en œuvre des mesures et des technologies qui facilitent le commerce international. Depuis la conclusion de l'Accord de l'OMC sur la facilitation des échanges (AFE), d'importants progrès ont été réalisés dans la mise en œuvre de mesures et de technologies qui facilitent le commerce international (voir la figure B.8). Il s'agit notamment des mesures visées par l'AFE, telles que la transparence, les dispositifs institutionnels et la coopération, les formalités et la facilitation du transit, ainsi que l'adoption de technologies telles que les mesures commerciales sans papier qui facilitent la communication entre les organismes gouvernementaux et les commerçants, et entre les organismes gouvernementaux (CESAP, 2023). Toutefois, les progrès ont été relativement lents dans les économies à revenu faible et à revenu intermédiaire de la tranche inférieure.

(iii) Les infrastructures sous-développées et les difficultés géographiques entravent le développement économique durable

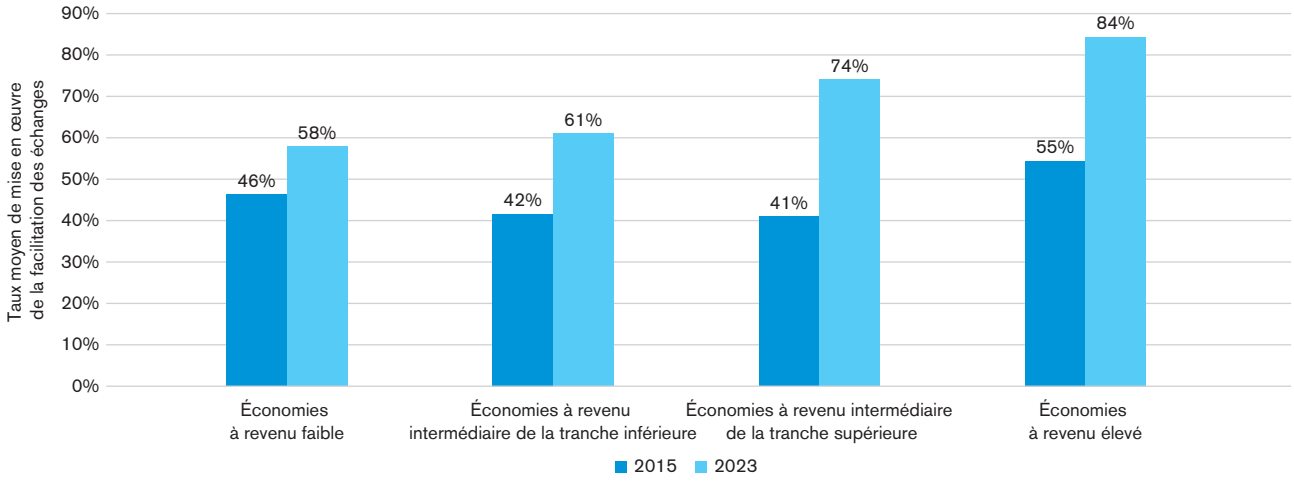
L'infrastructure physique et numérique ainsi que le secteur de la distribution jouent un rôle important

Figure B.7: Moins de partenaires commerciaux dans les ACR signés par des économies à faible revenu 2023



Source: Calculs des auteurs, sur la base de données de l'OMC relatives aux ACR ayant fait l'objet d'une notification.
Note: La figure montre le nombre moyen de partenaires d'ACR par groupe de revenu en 2023. L'analyse porte sur 120 économies à revenu faible ou intermédiaire. Les groupes de revenu suivent la classification 2023 de la Banque mondiale.

Figure B.8: Mise en œuvre limitée des mesures de facilitation des échanges dans les économies à faible revenu, 2015 et 2023



Source: Calculs des auteurs, sur la base de données d'enquête de la CESAP sur la facilitation des échanges.
Note: La figure montre le taux moyen de mise en œuvre de la facilitation des échanges en 2015 et en 2023 par groupe de revenu. Les groupes de revenu suivent la classification 2023 de la Banque mondiale.

dans la capacité des entreprises à participer et à tirer profit du commerce. La taille peut s'avérer être un obstacle pour les petites économies en développement qui souhaitent réaliser les économies d'échelle nécessaires pour être compétitives au niveau international et payer les coûts fixes associés à l'exportation ou à l'importation. Mais même dans les grandes économies qui pourraient atteindre une échelle suffisante, les coûts intérieurs du commerce élevés, conjugués à la pauvreté, donnent lieu à des marchés petits et segmentés, faussent la production et réduisent les gains potentiels que peut procurer l'ouverture des échanges (Coşar et Fajgelbaum, 2016; Leone, Macchiavello et Reed, 2021). Par exemple, les données empiriques montrent que les coûts marginaux associés aux distances en Éthiopie et au Nigéria sont quatre à cinq fois plus élevés qu'aux États-Unis, et la mauvaise qualité des infrastructures de transport n'explique qu'en partie cette différence (Atkin et Donaldson, 2015). Cela souligne combien il est important de compléter l'infrastructure physique par des services d'infrastructure compétitifs comme l'électricité, les transports et les télécommunications. En outre, un secteur de la distribution non compétitif peut aussi éloigner les producteurs locaux des clients étrangers. Par exemple, les producteurs de noix de cajou du Mozambique ne voyaient guère les avantages de la suppression des restrictions à l'exportation de noix de cajou décidée par le gouvernement, car les intermédiaires commerciaux qui relient les agriculteurs aux marchés d'exportation conservaient la plus grosse partie des gains obtenus de l'augmentation des prix (McMillan *et al.*, 2003).

Il existe un écart important entre les économies à faible revenu et les économies à revenu élevé pour ce qui est de la libéralisation des services d'électricité et de télécommunication, comme en attestent les données issues de la base de données sur la réforme structurelle du Fonds monétaire international (FMI). Cet écart s'est creusé dans les années 2010, ce qui donne à penser que l'amélioration est limitée en ce qui concerne la fourniture de ces services d'infrastructure, qui sont essentiels non seulement pour l'amélioration globale de la productivité, mais aussi pour la mise en contact des vendeurs avec les acheteurs et l'accès à l'information au moyen d'outils numériques, réduisant ainsi la nécessité de recourir à des intermédiaires et facilitant la participation au commerce. En outre, si la pénétration des technologies de l'information et de la communication (TIC) (mesurée par le nombre d'abonnements à la téléphonie mobile et la téléphonie fixe et à Internet) a convergé presque partout dans le monde entre 2000 et 2018, elle a divergé dans deux régions: l'Afrique subsaharienne et l'Asie du Sud (Saba et David, 2020).

Le manque d'infrastructures financières et de systèmes réglementaires interopérables entrave les paiements transfrontières. Les systèmes de paiement transfrontières sont essentiels au bon déroulement des transactions transfrontières. L'absence d'infrastructures financières et numériques, conjuguée au manque de concurrence entre les fournisseurs de services financiers, accroît les coûts des paiements internationaux et donc les coûts de transaction associés au commerce international. Ces lacunes augmentent également les coûts du transfert des envois de fonds, c'est-à-dire l'argent que les migrants envoient dans leur pays d'origine (voir l'encadré B.3).

Encadré B.3: Le rôle des envois de fonds pour le développement

Les envois de fonds, c'est-à-dire les fonds que les migrants transfèrent vers leur pays d'origine, sont indispensables au développement. En 2023, 76% des envois de fonds, soit un total cumulé de 656 milliards de dollars EU, allaient aux économies à revenu faible ou intermédiaire (Banque mondiale, 2024c). Ces dernières années, ces flux financiers vers les économies en développement ont dépassé le montant cumulé de l'IED et de l'aide publique au développement, et cet écart se creuse. Les envois de fonds et les paiements transfrontières font preuve de résilience et connaissent une croissance ininterrompue, en contraste avec les ajustements cycliques des flux de capitaux privés. En raison de l'augmentation des pressions migratoires, les envois de fonds devraient progresser dans les années à venir.

Avec 200 millions d'habitants qui envoient de l'argent et 800 millions de membres de leurs familles qui reçoivent ces sommes, les envois de fonds favorisent la consommation des ménages, en leur permettant notamment d'accéder aux produits alimentaires, au logement, à l'éducation et aux soins de santé. Ils apportent également des capitaux pour le développement des petites entreprises, encourageant l'entrepreneuriat et la création de nouvelles entreprises, en offrant la possibilité pour la diaspora d'investir dans les pays d'origine et en réduisant les asymétries d'information en ce qui concerne les nouvelles possibilités de commerce et d'investissement tant dans le pays d'origine que dans le pays de destination. Ces apports financiers peuvent aussi contribuer à la stabilité économique nationale en augmentant les réserves en devises et en finançant des projets d'infrastructure publique.

Si l'intensification de la concurrence, l'amélioration de l'infrastructure numérique, l'utilisation des circuits financiers numérisés et l'amélioration des connaissances financières ont contribué à réduire le coût des envois de fonds, à une moyenne mondiale d'environ 6,2% en 2023, cette réduction des coûts s'est stabilisée ces dernières années (Banque mondiale, 2024b). Au niveau régional, le coût moyen des envois de fonds est le plus faible en Asie du Sud, soit 5,2%, et il est le plus élevé en Afrique subsaharienne, soit 7,7%. Les espèces restent la méthode privilégiée pour envoyer des fonds, la plupart du temps par le biais de canaux coûteux, à savoir les banques, les bureaux de poste et les organismes de transfert de fonds. Des facteurs tels que le niveau élevé des frais de change, le coût onéreux de la gestion des agents, le manque de concurrence entre les fournisseurs de services, les petits couloirs de transfert de fonds et l'absence de cadres réglementaires et de systèmes de paiement interopérables contribuent tous aux coûts élevés des envois de fonds. Dans certaines régions, comme l'Afrique subsaharienne, des circuits informels sont encore utilisés pour les envois de fonds, ce qui se traduit par une hausse des coûts. Dans de nombreux pays en développement, en particulier dans les zones rurales, le manque d'infrastructures numériques et d'inclusion financière empêche les migrants d'accéder et de recourir à d'autres solutions numériques économiques pour envoyer des fonds.

L'Objectif de développement durable des Nations Unies 10.c («Réduire les inégalités dans les pays et d'un pays à l'autre») vise à réduire les coûts de transaction des envois de fonds des migrants à moins de 3%, et à éliminer les couloirs d'envois de fonds, dont les coûts dépassent 5%, d'ici à 2030. La réalisation d'un objectif de 3% en matière de coûts ferait augmenter les envois de fonds de 32 milliards de dollars EU par an (Kpodar et Imam, 2024). Diverses stratégies permettraient de réduire le coût des services de transfert de fonds, par exemple en favorisant la concurrence grâce à des réglementations claires, proportionnées et adaptées aux divers fournisseurs de services financiers, en mettant au point des systèmes de paiement en monnaie nationale, en développant les infrastructures publiques numériques ou en garantissant la convergence réglementaire et l'interopérabilité des paiements transfrontières. L'amélioration des connaissances financières et numériques pourrait également contribuer à réduire les asymétries d'information et à autonomiser les migrants pour qu'ils puissent prendre des décisions éclairées en matière de finances et recourir aux solutions numériques d'un bon rapport coût-efficacité.

Les économies en développement sans littoral sont confrontées à des coûts commerciaux particulièrement élevés en raison de la faible connectivité de leurs infrastructures et des obstacles réglementaires liés au passage de plusieurs frontières. Selon les estimations fondées sur la méthode de l'indice des coûts du commerce de l'OMC, les coûts d'exportation et d'importation des produits agricoles et manufacturés dans les économies en développement sans littoral sont supérieurs d'environ 30% à ceux des économies en développement côtières (OMC, 2021a). Les retards de transit, les goulets d'étranglement au niveau des infrastructures, les tronçons manquants dans les réseaux routiers et les obstacles réglementaires ont une incidence considérable sur les résultats commerciaux, en particulier en Afrique (Djankov, Freund et Pham, 2010; Freund et Rocha, 2011; Hallaert, Cepeda et Kang, 2011). Avec 16 économies sans littoral qui représentent environ 30% de la population totale de l'Afrique,

il est impératif de résoudre les problèmes liés à la facilitation des échanges et aux couloirs de transit reliant les économies sans littoral aux ports maritimes pour l'intégration commerciale du continent. Il est également important d'adopter des politiques en matière de commerce des services qui améliorent l'accès aux services d'infrastructure, notamment dans le secteur des télécommunications et les services de transport aérien, pour améliorer la connectivité des pays sans littoral (Borchert *et al.*, 2017).

Les petits États insulaires en développement supportent des coûts de transport élevés. La position géographique hors des grands axes commerciaux et la petite échelle des activités du commerce augmentent les coûts d'expédition pour les commerçants des petites économies insulaires éloignées. Selon les dernières estimations de la CNUCED, les petits États insulaires en développement paient 60% de plus que les autres économies en développement pour le transport de leurs exportations.[15]

(iv) La faiblesse de l'état de droit et des capacités d'exécution des contrats entrave le développement économique

Les relations commerciales internationales sont particulièrement sensibles à la faiblesse des capacités d'exécution des contrats. Une caractéristique déterminante de nombreuses économies en développement est la faiblesse de leurs institutions dont la manifestation la plus évidente peut être le moindre respect du droit (Atkin *et al.*, 2022). Si les transactions intérieures relèvent bien sûr de la compétence des institutions, les transactions internationales supportent généralement des coûts plus importants, tant en termes d'argent que de temps, entre la production et la livraison et nécessitent une passation de marchés entre les différentes juridictions. Les risques associés au défaut de livraison ou de paiement sont donc accrus lorsque les échanges commerciaux ont lieu avec des partenaires dans des économies où l'État de droit est déficient. Par exemple, une étude sur les transactions transfrontières d'un exportateur de volaille basé aux États-Unis a montré que seules les entreprises des économies importatrices qui se caractérisent par la faiblesse de l'état de droit étaient tenues de payer l'exportateur en espèces à l'avance (Antràs et Foley, 2015). Pour les importateurs des économies en développement ayant des difficultés de trésorerie, ces conditions de paiement transfrontière constituent un obstacle au commerce international de taille (Ahn, Amiti et Weinstein, 2011).

Si le financement du commerce peut contribuer à atténuer les risques associés à la faiblesse des capacités d'exécution des contrats, les entreprises de nombreux pays en développement y ont un accès limité. De nombreuses études ont montré comment les entreprises tentent de surmonter les risques liés à l'exécution des contrats lorsqu'elles s'approvisionnent auprès d'économies en développement, par exemple en nouant des relations durables avec les fournisseurs pour les encourager à adopter un comportement qu'il serait difficile de mettre sous contrat ou en intégrant des fournisseurs dans leur structure de propriété (Hansman *et al.*, 2020; Boudreau, Cajal-Grossi et Macchiavello, 2023). Ces stratégies nécessitent toutefois des investissements, ce qui les rend viables uniquement lorsque le volume de transactions est important, et ne sont donc souvent pas envisageables pour les petits commerçants. Le financement du commerce, le cas échéant, peut contribuer à atténuer les risques transactionnels et financiers liés au laps de temps qui s'écoule entre la production et le paiement; toutefois, les entreprises de nombreux pays en développement ont un accès limité aux instruments de financement du commerce (voir l'encadré B.4).

La faiblesse de l'état de droit peut accentuer les distorsions résultant de la politique tarifaire et ainsi peser particulièrement lourd sur les petits commerçants. Il a été constaté que l'application incohérente des règles tarifaires par les agents des douanes, qui retiennent régulièrement les importateurs en exigeant d'eux qu'ils s'acquittent de frais supplémentaires pour faire entrer leurs marchandises, créait un climat d'incertitude susceptible de constituer un obstacle supplémentaire au commerce (Sequeira et Djankov, 2014; Atkin *et al.*, 2022). Les données empiriques montrent en outre que certaines entreprises dans les économies à faible revenu sont disposées à doubler leurs coûts de transport pour échapper aux risques de corruption, que les pertes de recettes tarifaires dues à la fraude douanière sont fortement concentrées sur quelques entreprises dont les expéditions sont les plus importantes et que les deux cinquièmes des importateurs font leur déclaration de telle manière que leurs droits de douane à payer sont plus élevés (Sequeira et Djankov, 2014; Anne *et al.*, 2023). Cela montre que la déclaration en douane peut représenter une lourde charge pour les petits importateurs. Les déclarations douanières électroniques, l'audit et la mise en place de structures d'incitation au sein des services douaniers pourraient réduire la charge administrative, ainsi que l'évasion tarifaire et les sous-déclarations d'importations et d'exportations (par exemple Olken et Pande, 2017; Carballo *et al.*, 2022; Chalendard *et al.* 2023; Laajaj, Eslava et Kinda, 2023).

Les moyens de faire respecter les droits de propriété intellectuelle peuvent être particulièrement importants pour favoriser les importations de produits innovants et pourraient aussi stimuler la croissance des exportations, en particulier dans les grandes économies à revenu intermédiaire. Les données empiriques montrent que la mise en œuvre de l'Accord de l'OMC sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce

Encadré B.4: Disponibilité du financement du commerce en Afrique de l'Ouest et dans la région du Mékong

La disponibilité et le coût du financement du commerce varient considérablement selon les économies et les niveaux de développement. Selon deux rapports conjoints récents de l'OMC et de la Société financière internationale (SFI), la part du commerce soutenue par le financement du commerce était de 15% au Sénégal et de 20% au Nigéria et au Viet Nam, alors qu'elle n'était que de 3% au Cambodge et en RDP lao (SFI et OMC, 2022, 2023). En revanche, la part moyenne du commerce soutenue par le financement du commerce sur le continent africain, y compris les marchés émergents comme l'Afrique du Sud, l'Égypte et le Maroc, qui abritent certaines des plus grandes banques du continent, était de 40%. Selon la Banque des règlements internationaux (2014) et l'OMC (2016), la part du commerce soutenue par le financement du commerce dans les économies développées semble être égale ou supérieure à 60%.

La disponibilité du financement du commerce dans les économies en développement peut être mesurée au regard du taux de rejet par les banques des demandes de financement du commerce présentées par les exportateurs et les importateurs. Si les statistiques sur les taux de rejet ne sont pas disponibles pour toutes les économies, les enquêtes existantes indiquent que les taux de rejet par les banques des demandes de financement du commerce sont élevés dans les régions à faible revenu. Par exemple, le taux de rejet en Afrique de l'Ouest est de 25% de la valeur des demandes, contre 12% pour le continent africain (BAfD et Afreximbank, 2020; SFI et OMC, 2023).

Une partie de ces rejets peut s'expliquer par le manque de solvabilité des entreprises, qui peut également affecter les économies développées; mais une autre partie de ces rejets peut être attribuée aux facteurs de l'offre et de la demande, plus spécifiques aux économies en développement. Les raisons invoquées peuvent également inclure des demandes insuffisamment documentées, le manque ou l'insuffisance des relations de correspondance bancaire et lignes de crédit, l'accès insuffisant aux devises et l'échelle limitée des banques locales, qui les empêchent de financer des transactions commerciales à plus forte valeur, et la pénurie de financement à faible coût (SFI et OMC, 2022, 2023). En outre, si les marchandises échangées sont utilisées comme garantie pour le financement du commerce, d'autres garanties sont souvent demandées par les banques dans les économies à faible revenu, en raison de leurs doutes quant à la question de savoir si les mécanismes d'application juridique leur permettraient de prendre possession de la marchandise en cas de défaut de paiement. C'est donc le manque de garantie et la forte perception du risque que présente le requérant qui sont en tête de la liste des motifs du rejet par les banques des demandes de financement du commerce en Afrique de l'Ouest.

Comme le financement du commerce porte normalement sur le court terme et comporte peu de risque, il est disponible à bas prix dans les économies développées. En revanche, les prix du financement du commerce peuvent largement dépasser les points de référence des marchés émergents mondiaux dans les économies à faible revenu. Les coûts peuvent être exacerbés par un approvisionnement insuffisant en devises sur un marché donné, étant donné que la majorité des opérations de financement du commerce sont libellées en devises, notamment en dollars EU et en euros.

Une analyse contrefactuelle donne à penser qu'une augmentation de 25 à 40% de la part des échanges soutenue par le financement du commerce dans les régions de l'Afrique de l'Ouest et du Mékong, et une réduction du coût du financement du commerce pour l'aligner sur les points de référence des économies émergentes avancées, feraient augmenter les flux commerciaux annuels de 8% en moyenne dans ces régions (Auboin, Bekkers et de Quarti, 2023). Dans ces deux régions, les échanges intrarégionaux seraient grandement favorisés et viendraient soutenir les secteurs économiques et les chaînes d'approvisionnement appartenant à des intérêts locaux.

(ADPIC) peut considérablement accroître le commerce de produits innovants par les économies en développement, y compris les importations de ces produits en provenance des économies les plus innovantes et les exportations de certains produits innovants tels que les produits biopharmaceutiques et les produits chimiques (Ivus, 2010; Delgado et Kyle, 2022). L'incidence positive sur les exportations peut être portée par un nombre accru de demandes de brevet déposées par des entreprises étrangères sur le marché local, l'IED entrant et une augmentation du commerce intragroupe de produits intermédiaires de haute technologie (Maskus et Yang, 2018). Toutefois, cette incidence a surtout été constatée dans les grandes économies à revenu intermédiaire, avec peu de preuves provenant de petites économies à faible revenu qui n'ont pas la capacité d'absorption requise pour intégrer des intrants de haute technologie dans leur production et mettre en œuvre les technologies développées sur les marchés à revenu élevé (Branstetter et Maskus, 2022).

(b) La spécialisation dans la production de produits de base sans gains durables et inclusifs entrave la convergence économique

Les économies qui dépendent d'un seul produit de base comme principale source d'exportations ont souvent du mal à parvenir à une croissance soutenue. Bien que certaines économies riches en ressources aient atteint une convergence rapide grâce aux exportations de produits de base (qu'il s'agisse de produits des industries extractives ou agricoles), beaucoup d'autres ont pris du retard. Comme cela a été expliqué à la section B.1, la dépendance à l'égard des exportations de produits de base est une caractéristique commune des économies qui ont connu une croissance lente malgré une participation relativement élevée au commerce. En outre, les exportateurs de produits agricoles tributaires des produits de base, dont certains sont des petites économies vulnérables, ont tendance à avoir à la fois une faible participation au commerce et une croissance lente.

La volatilité des prix des produits de base et le manque de diversification peuvent entraver la croissance économique des économies riches en ressources. La dépendance à l'égard des produits de base peut nuire à la croissance et à la convergence, car elle peut exposer une économie à la volatilité des prix des produits de base. Si une augmentation du prix des produits de base exportés peut avoir une incidence positive sur le revenu par habitant, on constate que la volatilité a un impact négatif sur la croissance à long terme (OMC, 2003; FMI, 2011; CNUCED, 2023b). L'incidence des exportations de produits de base sur d'autres secteurs de l'économie peut aussi aboutir à de faibles niveaux de diversification et ralentir la transformation structurelle nécessaire à une croissance soutenue.

La dépendance à l'égard des produits de base peut accroître les inégalités dans une économie et ainsi entraver la croissance économique. Il existe une relation négative entre les inégalités et la croissance, et les effets restrictifs sont particulièrement prononcés à un niveau de revenu faible (Amini et Bianco, 2016; Shen et Zhao, 2023). Les produits des industries extractives sont généralement gourmands en capitaux et limitent la création d'emplois pour l'ensemble de la population. De plus, les recettes tirées de ces produits ont tendance à ne profiter qu'à un petit segment de la population. Dans un tel environnement, même un choc positif des prix ne donnerait guère lieu à un accroissement de la demande propice à une croissance multisectorielle. Par conséquent, les économies à faible revenu tributaires des produits de base doivent surmonter d'énormes difficultés pour bâtir une classe moyenne durable nécessaire pour parvenir à une croissance économique multisectorielle et à une réduction durable de la pauvreté. Une classe moyenne solide, généralement caractérisée par un niveau de vie matériel relativement élevé, accroît la demande de consommation intérieure de biens et services, créant un marché plus vaste et plus stable (Goldberg et Reed, 2023b). Cette demande peut favoriser la croissance de diverses branches de production au-delà des produits des industries extractives, encourageant la diversification économique. La classe moyenne peut contribuer encore davantage à la stabilité économique en adoptant des habitudes de consommation plus cohérentes et en investissant dans le logement, l'éducation et la santé.

(i) La volatilité des prix des produits de base entrave le développement économique

La volatilité des prix des produits de base entrave l'investissement et l'innovation. La volatilité est souvent considérée comme l'une des raisons du «syndrome de la malédiction des ressources», lorsqu'une économie riche en ressources naturelles de valeur, telles que les minéraux, le pétrole, le gaz et les terres fertiles, obtient néanmoins de mauvais résultats économiques (Van Der Ploeg et Poelhekke, 2009). L'effet positif direct des ressources naturelles sur la croissance et le développement à long terme est contrebalancé par l'effet négatif indirect de la volatilité, qui crée une grande incertitude autour des revenus. Cet effet négatif survient principalement en raison d'un manque d'investissement dans le capital physique et humain, ce qui freine la croissance de la productivité et l'innovation et, in fine, la capacité de se diversifier dans des secteurs modernes. En outre, la volatilité des prix des produits agricoles peut aggraver la pauvreté, car les prix des produits alimentaires affectent les économies pauvres beaucoup plus que les économies riches et les pauvres beaucoup plus que les riches au sein de ces économies. En effet, les recettes agricoles sont les principales sources de revenus chez les populations les plus pauvres et les dépenses en produits alimentaires représentent une part relativement importante du budget des ménages les plus pauvres.

Le caractère procyclique des fluctuations des prix des produits de base peut nuire davantage à la stabilité macroéconomique. Les prix des produits de base largement utilisés dans les processus industriels, tels que le cuivre ou le pétrole, fluctuent selon le cycle économique. Pendant les périodes de récession économique, les prix diminuent en raison de la baisse de la demande mondiale. Cela aggrave les conditions économiques des économies fortement tributaires des recettes tirées de l'exportation de ces produits. Il n'en va pas de même pour l'or, dont le prix augmente généralement pendant les crises mondiales et les périodes d'incertitude économique, car les investisseurs se tournent souvent vers l'or comme une valeur refuge (Chiang, 2022; Sharma, 2023). Les caractéristiques particulières de ce

produit de base peuvent expliquer les résultats mitigés des économies exportatrices d'or.[16]

Les gouvernements des pays riches en ressources ont souvent du mal à gérer les recettes volatiles tirées de l'exportation des ressources. En l'absence d'une gestion budgétaire appropriée, même la hausse des prix des produits d'exportation peut nuire à une économie. En fait, un accroissement soudain de la richesse en ressources naturelles peut amener les responsables politiques à augmenter les dépenses publiques d'une manière qui peut devenir insoutenable une fois que les recettes tirées des ressources diminuent (Marioli et Vegh, 2023). Les revenus importants tirés des exportations de pétrole peuvent aussi nuire aux engagements pris pour investir à long terme et adopter une stratégie de croissance (Venables, 2016).

Le développement des marchés financiers est essentiel pour atténuer les conséquences négatives de la volatilité des prix des produits de base. Dans les économies dont les secteurs financiers sont bien développés, la courbe des ressources tend à être moins prononcée (Van Der Ploeg et Poelhekke, 2009). Un marché des produits de base plus financiarisé atténue les effets de la volatilité des prix sur les fluctuations du taux de change réel et améliore ainsi la stabilité macroéconomique. En outre, l'accès aux instruments financiers ou aux technologies peut aider les producteurs de produits de base à assurer leurs recettes contre les fluctuations de prix et à réduire de ce fait l'incertitude relative aux revenus. Les taxes à l'exportation qui réduisent l'impact de la hausse rapide des prix mondiaux sur le marché intérieur sont un autre instrument utilisé par les gouvernements pour protéger leurs économies de la volatilité des prix et augmenter les recettes, ce qui peut profiter aux consommateurs nationaux. Néanmoins, de nombreux économistes spécialistes des ressources naturelles considéreraient que c'est une mesure de second rang pour remédier à l'instabilité des revenus, qu'il ne faut utiliser que si l'option de premier rang consistant à mettre en place des marchés financiers efficaces n'est pas applicable (OMC, 2010).

Il est essentiel de renforcer la résilience des finances publiques et d'adopter une perspective à long terme pour tirer parti des exportations de produits de base de manière durable dans le cadre de développement. La résilience des finances publiques dans les économies en développement tributaires des produits de base peut être renforcée par l'élargissement et la diversification de la base d'imposition, l'adoption de pratiques budgétaires tournées vers l'avenir et la mise en œuvre de règles fiscales. De l'avis général, les recettes ne devraient pas être dépensées immédiatement en période de hausse des prix des produits de base, mais devraient être placées de façon à accumuler de l'épargne qui contribuerait à protéger les exportateurs et l'économie pendant les périodes de bas prix. Pour les économies riches en ressources épuisables, le fait d'investir ces revenus dans des fonds souverains basés sur les produits de base peut contribuer à répartir les bénéfices entre les générations et à soutenir une croissance durable à long terme. Le Chili, par exemple, a associé des règles budgétaires aux fonds souverains pour gérer les chocs extérieurs, en particulier ceux liés à la volatilité des prix du cuivre. Il a réussi à réduire la volatilité de la croissance du PIB depuis 1990, en maintenant une croissance relativement stable même après la crise financière de 2008-2009 (M Céspedes, Avdo et Velasco, 2014; Solimano et Guajardo, 2018). Toutefois, la mise en œuvre réussie de ces mesures dépend de la possibilité à parvenir à un consensus social, qui peut être difficile à obtenir dans les économies à faible capacité institutionnelle.

(ii) Le manque de diversification peut entraver la croissance économique

Une trop forte dépendance aux exportations d'un seul produit de base peut avoir une incidence négative indirecte sur d'autres secteurs de l'économie et empêcher la diversification. Ce phénomène est communément connu sous le nom de Syndrome hollandais. Il décrit les effets négatifs d'une augmentation rapide des recettes tirées des exportations de ressources naturelles, comme le pétrole, le gaz ou les minéraux, sur d'autres secteurs de l'économie, notamment le secteur manufacturier et l'agriculture, et tient son nom de ce que vécu les Pays-Bas à la suite de la découverte de réserves de gaz naturel dans les années 1960. De la même façon, dans le contexte des économies à faible revenu et des PMA qui dépendent fortement d'un secteur spécifique, le Syndrome hollandais peut également se manifester lorsqu'une augmentation soudaine des recettes de l'exportation de produits de base, y compris les produits agricoles, provoque une appréciation du taux de change. Celle-ci rend la production et les exportations d'autres produits moins compétitifs sur le marché mondial, ce qui entrave les efforts de diversification et conduit à une trop grande dépendance vis-à-vis d'un seul secteur (OMC, 2010). En outre, l'afflux de recettes peut conduire à négliger d'autres secteurs essentiels pour le développement économique à long terme et la création d'emplois, tels que le secteur manufacturier et les services.

En plus de cela, la puissance commerciale des grands acheteurs mondiaux de produits de base peut entraver les efforts de diversification dans des produits de meilleure qualité en limitant les gains du commerce pour les petits producteurs. Environ 80% des exploitations agricoles dans le monde appartiennent à des petits exploitants. Les grands intermédiaires relient

ces petits agriculteurs aux marchés des cultures mondiales et réduisent ainsi leurs nombreux obstacles à l'exportation. Néanmoins, une concentration croissante parmi les intermédiaires, comme les entreprises agroalimentaires multinationales, contribue également à réduire quelque peu les gains tirés des exportations pour les agriculteurs. Les données empiriques provenant de trois économies à faible revenu indiquent que, lorsque les prix mondiaux augmentent, les intermédiaires conservent une plus grande part des gains réalisés, avec moins d'un tiers de ces revenus profitant directement aux agriculteurs (Dhingra et Tenreyro, 2020). En conséquence, les agriculteurs perdent en termes relatifs, même s'ils gagnent en termes absolus, et ont moins d'incitations à investir dans de meilleures technologies ou à se diversifier dans des cultures de haute qualité et à haut rendement.

Enfin, la progressivité des droits de douane sur les marchés d'exportation peut limiter la capacité des économies en développement à se diversifier dans les produits transformés, à plus forte valeur ajoutée. La progressivité des droits fait référence à une situation où les droits de douane sont moins élevés pour les produits de base et augmentent à mesure de leur transformation. Les économies exportatrices de produits de base ont donc moins d'incitation à s'industrialiser, ce qui constitue un frein à la diversification de la production (OMC, 2010). D'après les données les plus récentes sur les droits appliqués, les listes tarifaires des grands importateurs de produits agricoles montrent encore des signes de progressivité des droits. Parmi les 10 principaux importateurs de produits agricoles, 7 imposent des droits moyens plus élevés sur les produits alimentaires peu transformés ou transformés que sur les produits bruts.[17] En revanche, aucune de ces augmentations de droits dans ces économies ne correspond au degré de transformation des produits.

À long terme, la diversification dans des secteurs autres que celui des ressources naturelles est indispensable au développement économique. La diversification dans des secteurs autres que celui des ressources naturelles peut contribuer à atténuer les risques liés à la dépendance à l'égard d'un secteur unique et renforcer la résilience économique globale. Cette diversification plus large est d'autant plus nécessaire que les ressources sont épuisables. En outre, lorsque l'extraction et la production des produits de base ont une très forte intensité de capital, la diversification peut n'avoir que peu de retombées positives en termes d'emploi et qu'un faible potentiel de croissance de la productivité globale du travail. La diversification peut résoudre ce problème en favorisant le développement d'autres secteurs productifs, y compris les industries manufacturières ou les services à forte intensité de main-d'œuvre.

Il est de plus en plus manifeste que les gouvernements jouent un rôle de plus en plus important pour aider les économies à se diversifier et à se tourner vers des secteurs modernes. Les retombées de l'apprentissage par la pratique qui renforcent la compétitivité d'une branche de production durant sa croissance sont fréquemment invoquées pour rationaliser le recours aux politiques industrielles (Harrison *et al.*, 2010; Choi et Levchenko, 2021). Une autre question importante concerne la présence d'externalités liées à la découverte des coûts encourus, qui amène les entreprises qui se lancent dans une nouvelle branche de production ou une nouvelle technologie à produire des renseignements d'utilité publique résultant de leur expérience. Sans incitations publiques, aucun producteur ne peut se lancer dans de telles activités, ce qui peut retarder l'adoption de nouvelles technologies ou la diversification dans de nouveaux secteurs (Hausmann et Rodrik, 2003; Harrison *et al.*, 2010). De la même façon, les défaillances de coordination peuvent freiner la croissance dans les branches de production qui dépendent du développement d'un réseau complémentaire d'entreprises, ou celles qui dépendent des activités d'innovation (Rodrik, 2007; OMC, 2020b).

Les gouvernements utilisent un large éventail de politiques autocentrées et tournées vers l'extérieur pour orienter l'économie vers certains secteurs et activités. Les politiques industrielles englobent les subventions, les crédits d'impôt, les mesures de politique commerciale et les projets d'infrastructure ainsi que la réforme de l'éducation. L'une des caractéristiques essentielles des politiques industrielles contemporaines consiste à remédier à l'asymétrie de l'information entre les sphères publiques et privées et à faire en sorte que les politiques soient conçues pour être compatibles avec les incitations du secteur privé en ce qui concerne la rentabilité et la compétitivité, qui nécessitent une forte capacité de l'État. Dans la pratique, le rôle des politiques industrielles dans la lutte contre les défaillances du marché et la réorientation des activités économiques est difficile à évaluer en soi, et les données sont contrastées (Juhász, Lane et Rodrik, 2023).

La promotion des exportations peut aider les entreprises nationales à développer de nouveaux produits et à conquérir de nouveaux marchés. La diversification permettant de passer de l'exportation de produits de base à des produits plus complexes représente un défi pour les producteurs des économies en développement parce que les frictions informationnelles sont plus importantes pour les produits dont la qualité et les caractéristiques peuvent varier considérablement d'un producteur à l'autre. Le fait de mettre en place des programmes de promotion des exportations pour réduire les frictions informationnelles entre les acheteurs étrangers et les producteurs nationaux et aider ces derniers à mieux

comprendre la demande des consommateurs étrangers et la réglementation étrangère peut favoriser la diversification vers des produits plus complexes et des activités à plus forte valeur ajoutée (Volpe Martincus et Carballo, 2008). La connectivité numérique et l'accès à Internet jouent un rôle crucial dans ces efforts. L'analyse fondée sur 60 économies en développement a révélé que la connectivité numérique par le biais de câbles sous-marins ajoutait à la complexité des exportations, en particulier en Afrique subsaharienne (Cariolle et da Piedade, 2023).

Les restrictions à l'exportation semblent être une politique de diversification inefficace. Pour les gouvernements soumis à des contraintes budgétaires dans des économies qui sont d'importants fournisseurs mondiaux d'une matière première, les restrictions à l'exportation des matières premières peuvent apparaître comme une politique attrayante pour réorienter l'économie nationale vers des produits transformés, à plus forte valeur ajoutée. La théorie économique prévoit que l'application d'une taxe à l'exportation abaissera le prix national de la ressource imposée par rapport aux prix mondiaux. Ainsi, les producteurs nationaux en aval peuvent avoir accès à la ressource ciblée à un prix plus bas, ce qui revient dans les faits à réduire leur coût de production. Les effets des restrictions à l'exportation sur les secteurs en aval n'ont quasiment pas fait l'objet d'évaluations pratiques, mais des études de cas sur les restrictions à l'exportation de minéraux dans plusieurs économies africaines donnent à penser qu'elles ne permettent pas de promouvoir la modernisation industrielle (Fliess, Idsardi et Rossouw, 2017). L'évolution des exportations et l'avantage comparatif révélé dans les secteurs en aval font apparaître peu de corrélation avec la présence de restrictions à l'exportation et s'accompagnent de conséquences négatives pour les avantages comparatifs des industries primaires ciblées.

La réussite des politiques industrielles tend à dépendre de la complémentarité des diverses politiques nationales. Parmi les facteurs qui déterminent la faisabilité de l'ajout d'une valeur nationale figurent la capacité des secteurs en aval ou les incitations à accroître cette capacité avec le temps (Warwick, 2013; Juhász et Steinwender, 2023). Dans le cas des économies pauvres, mais riches en ressources, le manque de compétences, l'instabilité de l'alimentation électrique et la médiocrité des infrastructures de transport peuvent faire obstacle au développement de la capacité de transformation locale, tandis que l'instabilité politique et l'incertitude concernant l'environnement de l'activité commerciale peuvent entraver l'investissement international (Mobbs, 2011; Ouédraogo, Ouédraogo et Lompo, 2020). Dans l'ensemble, la mise en œuvre de réformes et de politiques du marché qui facilitent la circulation des travailleurs et des capitaux entre les entreprises et les secteurs, améliorent l'environnement économique et attirent l'investissement et la technologie de l'étranger, peut contribuer à développer une économie plus diversifiée et à maximiser les gains découlant de la participation au commerce, comme on le verra dans la section suivante.

(c) Différents obstacles intérieurs peuvent empêcher de tirer pleinement les avantages du commerce

Les institutions et les politiques nationales qui réduisent l'efficacité économique et ralentissent la transformation structurelle diminuent également le potentiel qu'offre le commerce pour accélérer la croissance économique. Les frictions sur le marché des capitaux et du travail qui font obstacle à la répartition efficace des ressources peuvent ralentir les efforts d'ajustement d'une économie au commerce et réduire les gains découlant du commerce. Les politiques intérieures qui améliorent le climat des affaires, la qualité des infrastructures, les compétences de la main-d'œuvre et la compétitivité des entreprises locales peuvent accroître l'investissement intérieur et la productivité. Les avantages peuvent être amplifiés dans une économie ouverte où ces réformes encouragent aussi l'investissement étranger direct et maximisent les avantages que les multinationales peuvent apporter en termes de diffusion de la technologie, de modernisation économique et d'accès aux marchés mondiaux.

(i) Le mauvais fonctionnement du marché des capitaux, du marché du travail et du marché foncier, entrave l'ajustement à l'ouverture commerciale

Le mauvais fonctionnement du marché des capitaux, du marché du travail et du marché foncier ralentit l'ajustement économique et la transformation structurelle. Outre les frictions commerciales qui rendent plus difficiles les échanges avec les acheteurs et les fournisseurs étrangers, la capacité d'une économie à tirer parti du commerce dépend aussi de sa capacité d'adaptation. Si les capitaux et les travailleurs ne peuvent pas facilement circuler entre les entreprises, les secteurs et les régions, l'économie ne peut pas s'adapter au commerce; les entreprises en concurrence avec les importations ne peuvent pas réduire leur activité, tandis que les entreprises exportatrices ne peuvent pas se développer. L'ajustement de l'économie à la baisse des coûts du commerce est donc limité et la croissance des importations et des exportations est freinée.

Les frictions du capital sont un problème courant dans les économies en développement et empêchent la répartition efficace des investissements entre les entreprises. Si les économies à faible revenu ont atteint des niveaux similaires de libéralisation du marché des capitaux nationaux à ceux des économies à revenu intermédiaire de la tranche supérieure, elles ont encore du retard par

rapport aux économies à revenu élevé (Djankov, McLiesh et Shleifer, 2007; FMI, 2019). Ce type d'obstacle peut avoir d'importantes répercussions sur l'industrie et sur la manière dont les entreprises et les économies réagissent aux chocs commerciaux. Lorsque les obstacles à la réduction d'activité et à la fermeture des entreprises sont importants, les chocs de la concurrence des importations peuvent entraîner des pertes temporaires de productivité (Lanteri, Medina et Tan, 2023). D'un autre côté, les capitaux investis dans les entreprises en concurrence avec les importations limitent la capacité des entreprises exportatrices à se développer. Par conséquent, la réduction des frictions du capital améliorerait la capacité des entreprises des économies en développement à s'adapter aux nouvelles conditions du marché et les aiderait à mieux tirer parti de la libéralisation des échanges. Les marchés financiers sous-développés peuvent aussi empêcher les entreprises de vendre ou de s'approvisionner sur les marchés étrangers. Les activités d'importation ou d'exportation nécessitent de payer d'importants coûts fixes à l'avance et pour financer ces coûts fixes, les entreprises ont souvent recours au financement extérieur (Das, Roberts et Tybout, 2007; Manova, 2013; Foley et Manova, 2015). Les obstacles au crédit peuvent donc limiter la capacité des entreprises par ailleurs compétitives de se développer sur de nouveaux marchés.

Les frictions migratoires et l'inadéquation des compétences peuvent entraver de manière significative la mobilité de la main-d'œuvre dans les économies en développement et ralentir de ce fait l'ajustement économique au commerce. Alors que les institutions formelles du marché du travail ne constituent pas un obstacle majeur à la mobilité de la main-d'œuvre dans la plupart des économies en développement, les études empiriques menées dans les grandes économies émergentes font ressortir d'importants obstacles à la migration qui empêchent les travailleurs de quitter les régions qui connaissent une baisse de la demande de main-d'œuvre pour aller dans les régions en développement (Topalova, 2010; Kovak, 2013; Bell *et al.*, 2015; Dix-Carneiro et Kovak, 2017; Erten, Leight et Tregenna, 2019). Comme nous l'avons vu au chapitre C, les travailleurs qui changent de secteur sont confrontés à des coûts de mobilité importants. Ces coûts varient considérablement d'une économie à l'autre, mais tendent à être plus élevés dans les économies plus pauvres dont les institutions du marché du travail sont moins développées (Dix-Carneiro, 2014; Artuç, Lederman et Porto, 2015). Les facteurs qui limitent la mobilité de la main-d'œuvre, en particulier dans les économies en développement, ne sont pas encore bien compris. Outre les frictions migratoires et les institutions du marché du travail qui réduisent la flexibilité, les travailleurs peuvent faire face à des coûts élevés de recherche d'emploi et à des difficultés à adapter leurs compétences aux exigences des secteurs en croissance. Les données empiriques donnent aussi à penser que les frictions migratoires associées à des marchés de capitaux imparfaits peuvent exacerber les effets distributifs du commerce. Ce point est analysé plus en détail au chapitre C.

Les distorsions du coût de la main-d'œuvre dans les économies à faible revenu sont plus importantes pour les entreprises qui ont recours aux technologies modernes, ce qui ralentit l'adoption des technologies induite par le commerce. Comme nous l'avons vu dans la section B.2, un meilleur accès aux intrants intermédiaires incite à adopter des technologies modernes à forte intensité d'intrants intermédiaires, et contribue ainsi à augmenter la productivité globale du travail. Une étude récente, réalisée à partir des données par entreprise issues de l'enquête sur les entreprises de la Banque mondiale, donne à penser que les réglementations ayant des effets de distorsion et la taxation du travail sont plus répandues dans les économies en développement, en particulier pour les grandes entreprises (Farrokhi, Lashkaripour et Pellegrina, 2024). Comme l'adoption de technologies modernes est généralement tirée par les grandes entreprises, ces distorsions du marché du travail font baisser les gains de productivité découlant de l'adoption de technologies induite par le commerce. Sur la base d'un modèle quantitatif, l'étude laisse entendre que les distorsions du marché du travail érodent, en moyenne, un tiers des gains potentiels de la productivité du travail résultant des échanges entre les économies à faible revenu.

Les droits fonciers et l'acquisition de terrains représentent un obstacle supplémentaire à l'ajustement commercial et à la croissance de la productivité, qui affecte principalement les petits exploitants agricoles. L'accroissement de la production et l'amélioration de la productivité dans le secteur agricole peuvent conduire à investir dans la technologie et dans un large éventail de produits de forte valeur et de haute qualité. Toutefois, l'insuffisance des cadastres et la faiblesse des systèmes juridiques sont souvent citées comme l'un des obstacles institutionnels qui entravent l'investissement dans les PMA dépendant de l'agriculture. Ce problème est particulièrement saillant dans les régions sortant d'une période de conflit, où, en raison des déplacements forcés et de la perte des titres de propriété, le régime de propriété foncière coutumier et le régime de propriété officiel peuvent ne pas correspondre. Sans titres fonciers clairs, les petits exploitants ne sont souvent pas en mesure d'obtenir un financement pour améliorer et accroître leur production. En établissant un cadre juridique clair pour la politique foncière et en faisant appliquer les droits fonciers, les gouvernements pourraient résoudre ce problème et favoriser la croissance de la productivité et la diversification.

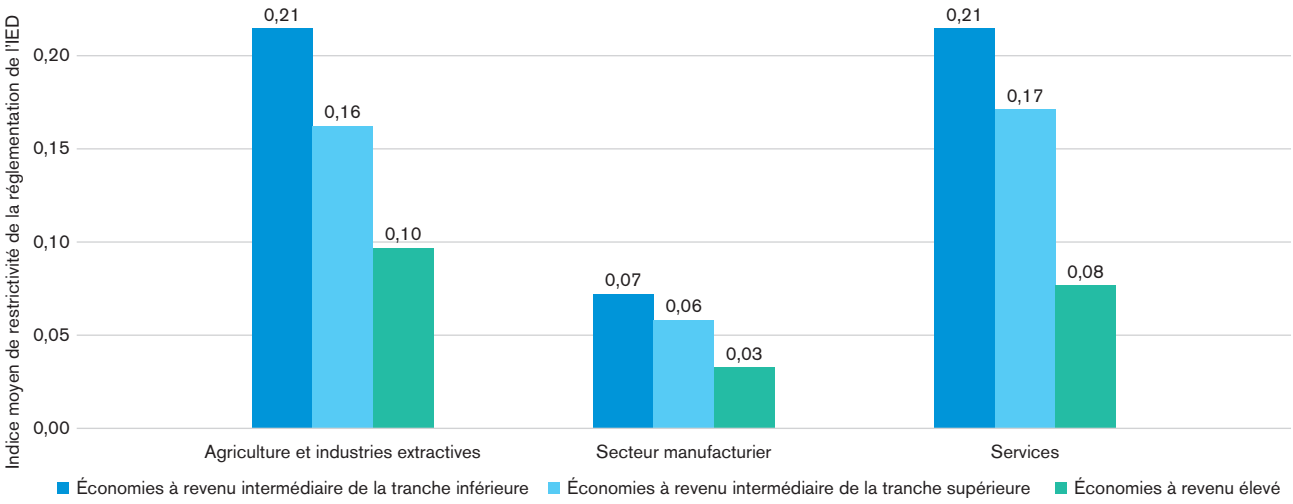
(ii) Les obstacles à l'IED et au transfert de technologie peuvent entraver la croissance de la productivité et l'innovation

Le commerce et l'investissement étranger direct sont intrinsèquement liés, tout comme la politique commerciale et la politique d'investissement. Les multinationales ont mis en place des activités de production à l'étranger pour diverses raisons économiques: pour se rapprocher d'une grande base de consommateurs, pour avoir accès à des ressources naturelles ou des technologies, ou pour accroître la rentabilité de leur processus de production. Toutefois, quel que soit le principal moteur de l'investissement étranger direct, les multinationales cherchent davantage à importer des intrants intermédiaires et à exporter leurs produits que leurs homologues locaux. L'ouverture commerciale et l'intégration économique avec les partenaires régionaux sont donc également d'importants déterminants de l'IED, qui encourage la participation aux CVM et favorise la modernisation de l'économie.

Les restrictions à l'IED dans le secteur manufacturier sont relativement minimes par rapport à d'autres secteurs. L'Indice de l'OCDE de restrictivité de la réglementation de l'IDE donne un aperçu de l'ampleur des restrictions réglementaires applicables à l'IED dans tous les secteurs de l'économie, y compris les limitations à la participation étrangère au capital, les mécanismes de sélection ou d'approbation discriminatoires, les restrictions à l'emploi de ressortissants étrangers aux postes clés et d'autres restrictions opérationnelles telles que les restrictions au rapatriement des capitaux ou à la propriété foncière par des entreprises à capitaux étrangers. À partir des données obtenues sur 39 économies à revenu élevé, 25 économies à revenu intermédiaire de la tranche supérieure et 16 économies à revenu intermédiaire de la tranche inférieure, l'indice de l'IDE montre que les restrictions du secteur secondaire (en particulier dans le secteur manufacturier) sont relativement minimes par rapport aux secteurs de l'agriculture, des industries extractives et des services (voir la figure B.9).

Les économies à revenu intermédiaire restent relativement moins ouvertes à l'IED que les économies à revenu élevé. L'indice de l'IDE montre aussi que les restrictions à l'afflux d'IED diminuent avec le niveau de revenus, et ce en dépit des progrès importants accomplis pour libéraliser la réglementation de l'IED entre 2014 et 2020 dans les économies à revenu intermédiaire de la tranche inférieure, qui a ramené l'indice de restrictivité moyen du groupe de 20 à 30%. En revanche, la restrictivité des économies à revenu intermédiaire de la tranche supérieure a peu diminué au cours de cette période. L'indice d'IED présente l'inconvénient de manquer de données pour les économies à faible revenu. Les données concernant ce groupe peuvent, pour certaines, être évaluées par l'indice de restrictivité des échanges de services de la Banque mondiale et de l'OMC, qui met en évidence les obstacles à l'établissement d'une présence étrangère dans divers secteurs de services. L'indice montre que,

Figure B.9: Augmentation de la restrictivité de la réglementation de l'IED dans les économies à faible revenu, 2020



Source: Calculs des auteurs sur la base de données de l'OCDE sur la restrictivité de la réglementation applicable à l'IED.
Note: La figure montre l'indice moyen de restrictivité de la réglementation de l'IED en 2020 par secteur et groupe de revenu. L'indice de restrictivité de la réglementation varie entre zéro et un. L'analyse porte sur 80 économies, dont 25 pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure et 16 économies à revenu intermédiaire de la tranche inférieure. Les groupes de revenu suivent la classification 2020 de la Banque mondiale.

en moyenne, les économies à faible revenu ont un niveau de restrictions semblable à celui du groupe à revenu intermédiaire de la tranche inférieure, mais que les PMA, qui appartiennent aux deux groupes de revenus, affichent le niveau le plus élevé.

L'amélioration des compétences de la main-d'œuvre locale, de l'infrastructure, du climat des affaires et de la compétitivité des chaînes d'approvisionnement locales contribue à attirer l'IED et à maximiser ses avantages pour l'économie locale. Outre la taille du marché et les obstacles directs à l'IED, d'autres facteurs importants permettent d'attirer l'investissement. Les données semblent indiquer que les investisseurs étrangers s'intéressent plus aux questions de l'amélioration des transports et de la logistique, de l'accès à des travailleurs, à des techniciens et à du personnel d'encadrement qualifiés, et aux réformes du climat des affaires qu'aux subventions directes, allégements fiscaux ou intrants subventionnés. En outre, la promotion de l'esprit d'entreprise pour créer, dans l'économie d'accueil, des chaînes d'approvisionnement concurrentielles intégrant les entreprises locales, favorise l'établissement d'entreprises multinationales dont l'activité peut donner lieu à des retombées positives (Freund et Moran, 2017). Les entreprises étrangères ne transfèrent leurs technologies de pointe à leurs filiales que si les compétences de la main-d'œuvre locale et le niveau de sophistication de leurs fournisseurs et de leurs clients locaux assurent la rentabilité d'un tel transfert. En outre, ils investiront dans les capacités des fournisseurs locaux uniquement si l'écart technologique n'est pas trop important (Branstetter et Maskus, 2022). Les prescriptions relatives à la teneur en éléments locaux qui visent à favoriser les liens avec les entreprises nationales ont des résultats mitigés, décourageant souvent l'investissement étranger au lieu d'en maximiser les avantages, en particulier sur les petits marchés sans les compétences et l'expertise pouvant se substituer aux produits importés (Banque mondiale, 2020). Enfin, les mesures ciblant les défaillances de coordination dans les secteurs, l'asymétrie de l'information entre les investisseurs étrangers et les investisseurs locaux, et la mise en place de politiques complémentaires telles que le développement des marchés financiers sont essentielles pour promouvoir, attirer et maximiser les avantages de l'IED (Harrison *et al.*, 2010; Bilir, Chor et Manova, 2019).

Un régime de propriété intellectuelle solide peut aussi attirer l'IED en donnant aux sociétés multinationales l'assurance que leurs investissements seront protégés. Les entreprises sont davantage susceptibles d'investir dans des économies où leurs droits de propriété intellectuelle sont appliqués, car cela réduit le risque que leurs technologies et leurs produits soient utilisés de manière illicite (Maskus, 2000). En outre, Branstetter *et al.* (2006) ont constaté que les modifications du droit des brevets dans les économies émergentes avec des filiales américaines entraînaient une hausse des redevances versées aux sociétés mères des États-Unis en raison de l'augmentation du volume des ventes de technologie et de l'accroissement notable des investissements dans la R&D dans les filiales locales, en particulier dans les industries de haute technologie.

La facilitation de l'investissement est devenue un instrument de politique important pour attirer l'IED. Afin de renforcer leur attractivité pour l'IED, les économies en développement ont adopté des mesures qui améliorent l'environnement économique, simplifient les procédures administratives et aident les investisseurs à accéder à l'information. Les politiques de facilitation de l'investissement sont devenues un outil complémentaire qui aide les économies à atteindre leurs objectifs en matière d'investissement, y compris en réduisant l'asymétrie de l'information, en diminuant les coûts de transaction pour les investisseurs et en prenant des mesures d'accompagnement à l'intention des investisseurs (Sauvant, 2015; OCDE, 2018). Les organismes de promotion de l'investissement peuvent jouer un rôle important, par exemple en surveillant et en œuvrant activement à améliorer le climat de l'investissement dans l'économie (de Crombrugghe, 2019). Toutefois, l'analyse de l'efficacité et de l'impact de l'activité des organismes de promotion de l'investissement reste difficile (López et García, 2020).

Lorsqu'il est nécessaire d'améliorer plus avant l'infrastructure et le cadre réglementaire au niveau national, les zones économiques spéciales (SEZ) peuvent servir de tremplin. Les SEZ ont déjà permis de diversifier les exportations et de stimuler l'activité économique en contournant les difficultés liées à l'environnement économique et en expérimentant de nouvelles politiques (CNUCED, 2021b). Elles offrent des incitations spéciales et des infrastructures pour attirer l'investissement étranger direct et améliorer la compétitivité des entreprises locales. Les mesures d'incitation comprennent généralement des exonérations de droits d'importation/d'exportation, des procédures douanières simplifiées et des taux d'imposition peu élevés (Monga, 2017). Par exemple, la réforme de 2010 du Régime des zones franches du Costa Rica a été entreprise dans le but d'accroître l'investissement étranger et de promouvoir les liens de production, en particulier dans des secteurs tels que celui des équipements et dispositifs médicaux (Salazar Xirinachs, 2022). La réforme s'est accompagnée d'autres initiatives en faveur de l'IED au moyen d'un soutien institutionnel, de programmes de formation de la main-d'œuvre et de

collaborations pour la R&D (Martinez et Padilla, 2017; Monge-González, 2017). Les organismes de promotion de l'exportation et de l'investissement du Costa Rica ont joué un rôle essentiel pour attirer et aider les entreprises, en offrant un soutien global et en renforçant l'intégration des fournisseurs locaux. Toutefois, si plusieurs SEZ d'Asie du Sud-Est font également partie intégrante de politiques fructueuses tournées vers l'extérieur, dans de nombreuses économies africaines, elles n'ont pas eu les mêmes résultats (voir l'encadré B.5).

4. Les possibilités futures de convergence économique résident dans des stratégies visant à maintenir un commerce ouvert et soutenu par des politiques complémentaires

(a) La convergence économique future est menacée par les tendances émergentes au niveau mondial

Les tendances émergentes au niveau mondial telles que les tensions géopolitiques, la révolution numérique et les changements climatiques remodèlent le paysage du développement tiré par le commerce. Ces tendances peuvent menacer la convergence économique future, mais elles peuvent aussi offrir de nouvelles possibilités de remondialisation ou de renforcement de la coopération mondiale. Les enseignements des trois dernières décennies fournissent

Encadré B.5: Les difficultés liées à l'utilisation des SEZ pour améliorer la participation au commerce et attirer l'IED en Afrique

Alors que les économies africaines ont toujours été considérées comme des retardataires en ce qui concerne l'adoption des SEZ, le continent assiste désormais à une prolifération généralisée de ces zones, avec l'Égypte, l'Éthiopie, le Kenya et le Nigéria qui ouvrent la marche, et l'Afrique de l'Est qui émerge comme une terre d'accueil pour les SEZ (CNUCED, 2021b). Malgré cette croissance, l'expérience de l'Afrique donne des résultats mitigés. Beaucoup de SEZ africaines accueillent seulement un petit nombre d'entreprises et apportent peu de contributions à l'emploi national, sauf dans des économies comme Djibouti, qui sont stratégiquement situées le long d'importantes routes commerciales (CNUCED, 2021b). En outre, la plupart des économies africaines ont du mal à réaliser une transformation structurelle majeure par le biais des SEZ, et obtiennent des avantages limités du transfert de technologie et de l'amélioration des compétences (Farole, 2011; Farole et Moberg, 2017).

En raison de l'insuffisance des ressources financières des pouvoirs publics et de la mauvaise conception des institutions, les SEZ de l'Afrique ne relèvent souvent pas les défis économiques plus larges liés aux coûts élevés des facteurs et des transactions, au manque d'infrastructures de base et aux politiques inefficaces (Monga, 2017). En outre, le détournement politique et la recherche de rente, qui se traduisent par des choix sous-optimaux du lieu d'implantation et de l'entreprise, accentuent encore davantage les mauvaises performances de ces zones.

Parmi les solutions proposées dans la littérature, on peut citer l'alignement des stratégies de développement et des SEZ sur les avantages comparatifs potentiels, la promotion d'entreprises compétitives grâce à des liens en amont efficaces, et le développement de parcs industriels par groupe de secteurs qui permettent d'obtenir des économies d'échelle, des externalités de connaissances intrasectorielles, une clientèle et une base de fournisseurs communes, de bonnes chaînes d'approvisionnement et une logistique efficace, ainsi que d'autres effets d'agglomération (Farole et Moberg, 2017; CNUCED, 2021b; Malindini, 2022). Le succès dépend de l'efficacité des arrangements institutionnels, du développement des infrastructures et de l'amélioration des politiques qui favorisent la création de pôles industriels et facilitent l'intégration verticale. En tirant les enseignements des expériences réussies des économies comme l'Irlande et la République de Corée, les économies africaines pourraient améliorer les résultats de leurs SEZ en améliorant la productivité des fournisseurs locaux grâce à une meilleure administration de l'accès en franchise de droits aux intrants importés (Monga, 2017).

Dans l'ensemble, l'engagement politique en faveur d'une bonne gouvernance et d'une mise en œuvre effective des politiques aux niveaux les plus élevés du gouvernement est essentiel pour signaler aux investisseurs potentiels que tout est fait pour supprimer les obstacles administratifs à l'activité commerciale dans les SEZ. La mise en œuvre de la zone de libre-échange continentale africaine, qui prend en compte les règles d'origine et la flexibilité des économies eu égard à la réglementation des SEZ (Chi, 2021), peut également contribuer à tirer profit des possibilités résultant du renforcement de l'intégration régionale en Afrique.

des éclairages importants pour l'avenir. En particulier, les innovations technologiques peuvent réduire les coûts du commerce des services et générer des méthodes de production plus efficaces et durables, et les efforts mondiaux de lutte contre les changements climatiques peuvent favoriser la coopération internationale et les investissements verts. L'avenir du développement tiré par le commerce dépendra des choix politiques qui permettront de gérer ces risques tout en exploitant de nouvelles possibilités pour favoriser une croissance économique inclusive et résiliente.

(i) Les tensions géopolitiques occasionnent des défis pour la convergence économique

La montée des tensions géopolitiques et la fragmentation du commerce ont été une caractéristique majeure des dernières années. La dynamique économique mondiale a été affectée par divers événements, tels que la rivalité entre la Chine et les États-Unis, la guerre en Ukraine et les conflits au Moyen-Orient. Cette période a également été marquée par une augmentation des sanctions commerciales et l'apparition de nouvelles formes de militarisation du commerce (c'est-à-dire l'interférence avec l'ouverture du commerce pour des raisons géopolitiques), mettant à mal la stabilité relative qui a soutenu la croissance économique au cours des 30 dernières années. Les politiques commerciales et économiques sont de plus en plus influencées par des préoccupations de sécurité nationale, caractérisées par des politiques de «relocalisation dans des pays amis», des contrôles des exportations, des flux commerciaux et technologiques restreints (y compris par le contrôle des exportations), des accords commerciaux sectoriels discriminatoires et motivés par des considérations de sécurité, ainsi que des appels à l'autosuffisance.

Les tensions géopolitiques occasionnent des défis importants pour la convergence économique. Les simulations de l'OMC indiquent que, dans un scénario de découplage, si toutes les économies devaient s'aligner sur un bloc commercial indépendant, oriental ou occidental, le commerce mondial pourrait chuter de 13% et les retombées technologiques pourraient s'en trouver entravées (OMC, 2023c), ce qui risquerait d'entraîner des pertes supérieures à 5% du PIB, et les économies en développement et les PMA devraient être les premiers à en subir les conséquences (Goes et Bekkers, 2022). Une économie mondiale découplée pourrait aussi réduire l'échelle des marchés, décourager l'investissement et entraver l'échange de connaissances, engendrant des contraintes considérables du côté de la demande faisant obstacle à une croissance économique soutenue et à la réduction de la pauvreté, en particulier en ce qui concerne les économies à faible revenu ou à revenu intermédiaire de la tranche inférieure qui n'ont pas de marchés intérieurs suffisamment importants pour expérimenter une réduction durable de la pauvreté (Goldberg et Reed, 2023a).

En outre, les tensions géopolitiques menacent les CVM établies, ce qui entraîne des pertes d'efficacité et une augmentation des coûts de production. D'après les recherches menée, une fermeture totale des CVM, qui mettrait fin aux échanges internationaux de biens intermédiaires, pourrait entraîner dans toutes les économies des pertes de bien-être allant de 3% à 68%, les plus importantes étant supportées par les petites économies fortement intégrées (Eppinger *et al.*, 2021). Enfin, les tensions géopolitiques peuvent saper les efforts collectifs déployés pour relever les grands défis mondiaux, tels que les changements climatiques et la sécurité alimentaire, et les risques d'aggravation des conflits résultant de ces tensions exacerbent les crises humanitaires.

Si les efforts de diversification peuvent profiter à certaines économies, la convergence mondiale reste difficile à atteindre compte tenu des tensions géopolitiques. Des données récentes concernant les tensions commerciales entre la Chine et les États-Unis suggèrent également une réaffectation des activités de la chaîne d'approvisionnement mondiale. Alors que l'approvisionnement direct des États-Unis auprès de la Chine a diminué, la part des importations des États-Unis en provenance de régions à bas salaires telles que le Viet Nam, ainsi que le recours à des solutions comme la délocalisation dans des pays proches, notamment le Mexique, ont sensiblement augmenté (Alfaro et Chor, 2023). Les tensions commerciales entre la Chine et les États-Unis ont entraîné un déplacement des échanges vers d'autres économies, et la croissance des exportations a été plus forte, en moyenne, dans les économies dont une plus grande part des exportations est régie par des accords commerciaux solides, et dans celles où l'IED est plus important (Fajgelbaum *et al.*, 2021). Ces constatations donnent à penser que certaines économies peuvent bénéficier des tensions géopolitiques. Toutefois, ces avantages ne sont pas suffisants pour parvenir à une convergence économique à long terme. Les simulations basées sur le Modèle du commerce mondial de l'OMC montrent que, dans un scénario de «rivalité partielle» selon lequel certaines économies en développement et tous les PMA restent neutres et n'imposent pas des coûts du commerce plus élevés à l'un ou l'autre des deux blocs, on observerait en moyenne une perte de 2,8% du PIB mondial en 2050 par rapport à 2019. Les PMA pourraient tirer parti d'un non-alignement, mais la croissance de leur PIB ne permettrait tout de même pas de parvenir à une convergence économique de grande ampleur au niveau mondial car la diffusion des connaissances ainsi que la croissance de la productivité seraient limitées à long terme (Métivier *et al.*, 2023).

(ii) La révolution numérique ouvre de nouvelles perspectives pour le développement tiré par le commerce des services

L'accroissement de l'intensité de capital et de qualifications dans les industries manufacturières modernes a réduit les possibilités d'une croissance tirée par ce secteur dans les économies à faible revenu. Historiquement, la croissance économique s'est accompagnée d'une transition de l'agriculture vers le secteur manufacturier, puis du secteur manufacturier vers les services (Herrendorf, Rogerson et Valentinyi, 2014). Le fait que, par le passé, le secteur manufacturier était à forte intensité de main-d'œuvre a joué un rôle significatif dans la croissance économique. L'industrie manufacturière a fourni des emplois à de nombreuses personnes, y compris une main-d'œuvre relativement peu qualifiée, favorisant l'urbanisation et réduisant le chômage des zones rurales. Cette forte intensité de main-d'œuvre qui caractérise le secteur manufacturier a également facilité le développement des compétences, relevé les salaires et stimulé la demande des consommateurs, alimentant également la croissance économique et la diversification. Toutefois, bien que les grandes entreprises formelles du secteur manufacturier d'aujourd'hui représentent une part importante de la production manufacturière, elles ne représentent qu'une petite partie de l'emploi manufacturier dans de nombreuses économies à faible revenu. Cette situation reflète la tendance actuellement à l'œuvre dans ce secteur, qui va vers un accroissement de l'intensité de capital et de qualifications, et donc une baisse considérable des emplois peu qualifiés. Cela représente un obstacle de plus en plus important à une croissance tirée par le secteur manufacturier dans les économies à faible revenu (Rodrik, 2013; 2016; Diao *et al.*, 2021).[18]

Le commerce des services peut offrir aux économies à faible revenu de nouvelles possibilités de développement tiré par le commerce. Les qualités traditionnellement associées à l'industrie manufacturière, telles que l'évolutivité et l'innovation, se retrouvent de plus en plus dans certains secteurs de services, ce qui les rend essentielles au développement (OMC, 2019). En conséquence, la productivité du travail dans les services a affiché une convergence inconditionnelle entre 1975 et 2012 dans un grand nombre d'économies (Kinfemichael et Morshed, 2019). Il a été avancé que l'avenir des pays en développement réside dans les services car c'est dans ce secteur que se trouveront les emplois (Rodrik et Sandhu, 2024).

L'essor des technologies numériques a transformé le paysage commercial, rendant les services plus facilement échangeables. Les technologies numériques peuvent réduire les coûts du commerce en optimisant la logistique et en réduisant les coûts liés à la traduction et à la recherche. En particulier, les technologies des TIC permettent de fournir des services même lorsque les fournisseurs de services et les consommateurs ne se trouvent pas à proximité. Par conséquent, les coûts du commerce dans certains secteurs de services sont désormais comparables à ceux de l'industrie manufacturière (Gervais et Jensen, 2019). Dans le secteur des services, les services professionnels, scientifiques et techniques, mais aussi les TIC, les services financiers et les services d'assurance ont vu leur valeur ajoutée à l'exportation augmenter considérablement depuis 2005, et tous ces services sont aussi caractérisés par des liens solides au niveau national, ce qui favorise des retombées positives en termes de productivité (Nayyar, Hallward-Driemeier et Davies, 2021). Les services de transport, les télécommunications, les services financiers et les services fournis aux entreprises sont de plus en plus utilisés comme intrants intermédiaires dans la production et l'exportation de marchandises. Cela rend les exportations de services particulièrement attrayantes pour les économies en développement.

Le commerce des services fournis par voie numérique, en particulier, a connu une croissance accélérée, y compris dans les économies à faible revenu. Les services fournis par voie numérique comprennent les services qui peuvent être échangés par l'intermédiaire de réseaux informatiques, par exemple au moyen d'Internet, d'applications, de courriels, d'appels vocaux et vidéo, et de plates-formes d'intermédiation numérique. Bien que certaines économies à faible revenu accusent encore un retard en ce qui concerne les exportations de ces services, plusieurs économies ont enregistré une croissance notable. Le Ghana, le Maroc et l'Afrique du Sud ont réalisé plus de la moitié des exportations africaines de services fournis par voie numérique en 2022 et, dans ces trois économies ainsi qu'à Madagascar, la croissance enregistrée depuis 2015 a dépassé la moyenne mondiale, principalement grâce à l'externalisation des fonctions de l'entreprise et aux services informatiques (Banque mondiale et OMC, 2023b).

En outre, les services et les technologies numériques peuvent faciliter la transformation structurelle et la diffusion des technologies. Les technologies numériques peuvent contribuer à combler les lacunes en matière de renseignements concernant l'emploi ou les transactions financières, améliorant ainsi l'efficacité de la main-d'œuvre et favorisant les retombées technologiques. Par exemple, plusieurs études ont montré que des politiques relatives à l'économie numérique menées en Chine avaient contribué à la modernisation de la structure industrielle régionale (Wu et Shao, 2022; Yang, 2023). De même, il a été constaté que les services de conseil aux entreprises fournis par un grand cabinet de consultants international ont considérablement aidé les usines des économies en développement à réduire les défauts et les

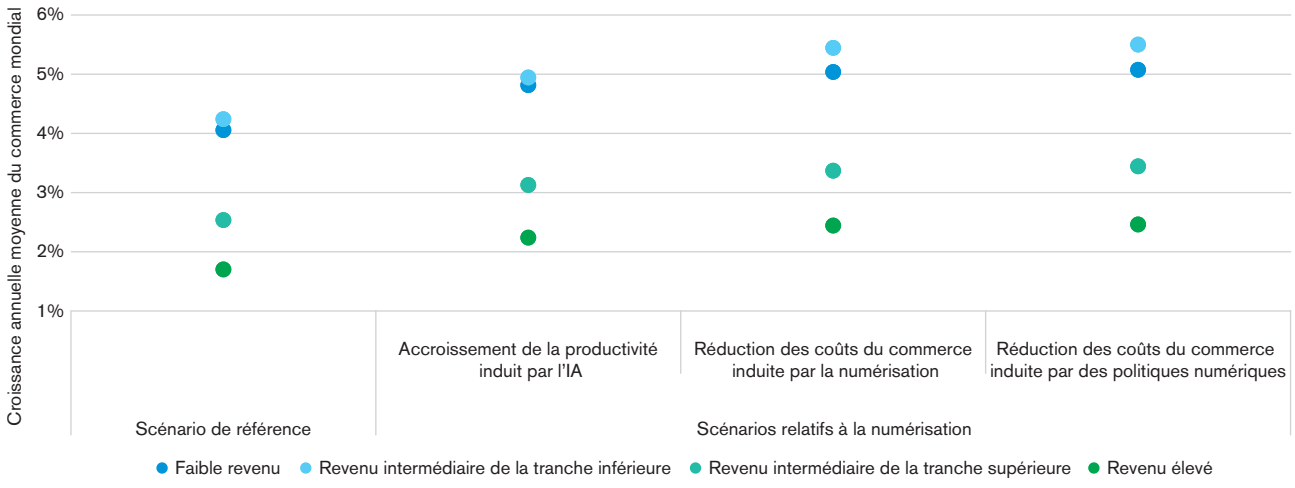
stocks de produits, ainsi qu'à augmenter leur production (Bloom *et al.*, 2013). Les systèmes d'apprentissage pilotés par l'intelligence artificielle (IA) peuvent accélérer le développement de compétences humaines fondamentales, permettant un apprentissage individualisé à un coût relativement bas (Muralidharan, Singh et Ganimian, 2019).

Une analyse quantitative montre que la numérisation peut entraîner une forte croissance du commerce, en particulier dans les économies à faible revenu et à revenu intermédiaire de la tranche inférieure. Une analyse quantitative utilisant le Modèle du commerce mondial de l'OMC offre un aperçu de la manière dont trois tendances clés de la numérisation pourraient façonner la structure du commerce à long terme d'ici à 2040: i) l'accroissement de la productivité induit par l'IA; ii) la baisse des coûts du commerce due à la numérisation, y compris la simplification des procédures douanières, l'amélioration de la logistique, les technologies de traduction, les ventes en ligne (commerce électronique) et un besoin d'interactions directes réduit; et iii) l'évolution des coûts du commerce liée aux politiques en matière de données (Bekkers, Kalachyhin et Teh, 2024). Comme le montre la figure B.10, l'accroissement de la productivité induit par l'IA et la réduction des coûts du commerce pourraient avoir des effets notables sur la croissance du commerce, en particulier dans les économies à faible revenu et à revenu intermédiaire de la tranche inférieure.

Les nouvelles technologies numériques offrent d'importantes possibilités pour le commerce mondial. Les économies en développement peuvent tirer parti de la numérisation pour adopter de nouvelles technologies et réduire les coûts du commerce afin d'atteindre des niveaux comparables à ceux des économies développées, en particulier en matière de logistique et de connectivité numérique. En permettant le commerce transfrontières de services qui nécessitaient auparavant une interaction directe, les technologies numériques feront probablement baisser le coût du commerce des services, donnant ainsi la possibilité aux économies à faible revenu de mieux exploiter leurs avantages en termes de coûts pour ce qui est des services fournis par voie numérique. En outre, une coopération internationale en matière de politiques relatives aux données pour équilibrer les flux de données et les sauvegardes permettrait à certaines économies en développement de réduire leurs coûts du commerce et d'accroître leur participation à la production mondiale.

Toutefois, plusieurs facteurs peuvent contrecarrer les avantages des technologies numériques pour le développement, ce qui nécessite des réponses politiques. L'existence d'une fracture numérique en matière d'infrastructure et de compétences menace la capacité des économies à revenu faible ou intermédiaire à profiter pleinement de ces nouvelles possibilités (voir l'article d'opinion de Landry Signé). La croissance de la productivité liée à l'IA dépend de la mesure dans laquelle une économie est prête à mettre en œuvre cette technologie, et les économies à revenu élevé sont généralement mieux préparées grâce à leur infrastructure numérique existante et à leur main-d'œuvre qualifiée. En outre, l'automatisation,

Figure B.10: Incidence positive de la numérisation sur la croissance annuelle moyenne du commerce mondial, 2017-2040



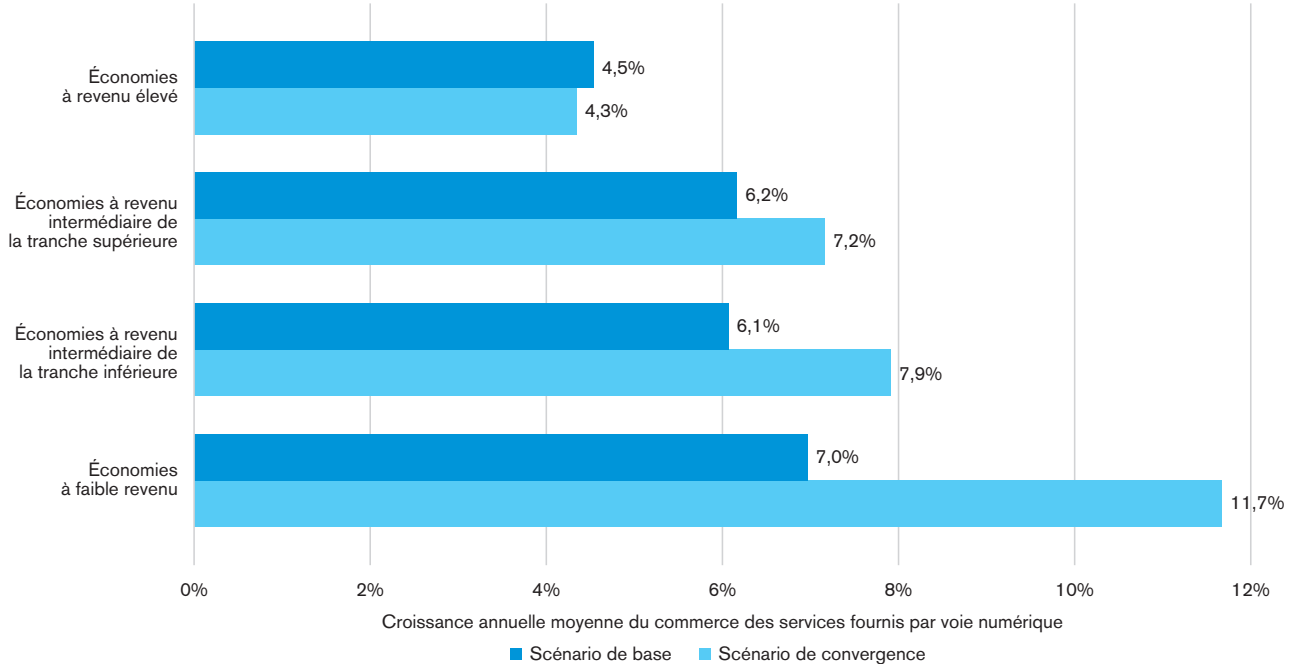
Source: Calculs des auteurs, sur la base de Bekkers, Kalachyhin et Teh (2024).
Note: La figure montre la croissance annuelle moyenne du commerce mondial d'ici à 2040 par groupe de revenu selon quatre scénarios. L'analyse, basée sur le Modèle du commerce mondial l'OMC, prend en compte: i) un scénario de référence sans technologies numériques, ii) un scénario supposant un accroissement de la productivité induit par l'IA; iii) un scénario impliquant une réduction des coûts du commerce induite par la numérisation; et iv) un scénario supposant une évolution des coûts du commerce liée aux politiques en matière de données. Les groupes de revenu suivent la classification 2022 de la Banque mondiale.

la robotique et d'autres technologies remplaçant la main-d'œuvre risquent de dévaluer les sources d'avantage comparatif de nombreuses économies en développement et de détériorer les termes de leurs échanges, ce qui pourrait contribuer à des divergences (Korinek et Stiglitz, 2021). Dans ce contexte, la part des échanges fondée sur des arbitrages au niveau du coût de la main-d'œuvre, en particulier dans les industries manufacturières à forte intensité de main-d'œuvre, a chuté de 55% en 2005 à 43% en 2017 (Lund *et al.*, 2020). En outre, les tensions géopolitiques pourraient conduire à des politiques plus restrictives en matière de données, ce qui ferait augmenter les coûts du commerce et entraverait l'intégration du commerce des biens et services liés aux données.

Les politiques peuvent jouer un rôle crucial pour ce qui est de permettre aux économies à faible revenu de rattraper leur retard en stimulant la croissance projetée du commerce des services fournis par voie numérique. Pour illustrer l'incidence des différents choix politiques sur le commerce, l'analyse quantitative distingue deux scénarios: i) un scénario de convergence, qui se caractérise par une plus grande croissance de la productivité et des réductions des coûts du commerce pour les économies à faible revenu, et dans le cadre duquel toutes les économies adoptent des politiques de «sauvegarde ouverte»[19], et ii) un scénario de base prévoyant une évolution uniforme de la productivité et des coûts du commerce dans toutes les économies et des politiques restrictives en matière de données concernant les transactions entre économies de différents blocs géoéconomiques. Selon le scénario de convergence, la croissance annuelle moyenne du commerce des services fournis par voie numérique dans les économies à faible revenu devrait être de 11,7%, contre 7,0% pour le scénario de base (voir la figure B.11). Néanmoins, le taux de croissance des services fournis par voie numérique reste plus élevé dans les économies à faible revenu que dans les économies à revenu intermédiaire ou élevé dans les deux scénarios.

Ainsi, bien que la numérisation offre des possibilités notables aux économies en développement grâce aux exportations de services, elle donne aussi lieu à des difficultés. Les économies en développement ont déjà réalisé des avancées importantes dans l'exploitation du commerce des services, mais il reste encore beaucoup à faire pour concrétiser pleinement la promesse de développement que représente ce secteur. En outre, la coopération internationale est essentielle pour assurer une plus grande transparence et une meilleure prévisibilité des régimes de commerce des services, ainsi que pour

Figure B.11: Croissance plus forte des exportations de services fournis par voie numérique selon un scénario de convergence, 2017-2040



Source: Calculs des auteurs, sur la base de Bekkers, Kalachyhin et Teh (2024).
Note: La figure montre le taux de croissance annuel moyen du commerce des services fournis par voie numérique d'ici à 2040 par groupe de revenu selon deux scénarios. L'analyse, basée sur le Modèle du commerce mondial de l'OMC, prend en compte: 1) un scénario de base prévoyant une évolution uniforme de la productivité et des coûts du commerce dans toutes les économies et des politiques restrictives en matière de données; et 2) un scénario de convergence qui se caractérise par une plus grande croissance de la productivité, des réductions des coûts du commerce pour les économies à faible revenu et des politiques de «sauvegarde ouverte».

Tirer parti du commerce pour favoriser une économie numérique plus inclusive en Afrique

Par Landry Signé

Chargé de recherche principal – Programme sur l'économie mondiale et le développement, Initiative pour la croissance de l'Afrique, Institut Brookings; Directeur exécutif et professeur, Thunderbird School of Global Management; Coprésident, Groupe d'action régional pour l'Afrique du Forum économique mondial

La diffusion des technologies émergentes et numériques, également appelée quatrième révolution industrielle, pèse lourdement sur le commerce, la compétitivité économique et le développement, y compris en Afrique (Signé et Ndung'u, 2020; Signé, 2023a). Les exportations mondiales de services liés aux technologies de l'information et de la communication (TIC) ont augmenté à un taux annuel moyen de 8% entre 2005 et 2016, et les recettes du commerce électronique, autre caractéristique importante de l'économie numérique, ont atteint 25 600 milliards de dollars EU en 2018. Un aspect frappant du commerce électronique est sa répartition inégale entre les pays: la Chine représente à elle seule 23% du commerce électronique total, tandis que les 10 économies les plus avancées représentent 75% du total. En revanche, plus de 75% de la population adulte à l'échelle mondiale n'a pas accès au commerce électronique (CNUCED, 2017).

Les économies et les populations africaines sont confrontées à une fracture numérique importante qui limite leur participation à une économie numérique en pleine mondialisation. Moins d'un tiers des Africains ont accès à une connexion Internet (UIT, 2019). Les coûts de cette fracture numérique ont été visibles pendant la récente pandémie de COVID-19, alors que les économies africaines peinaient à assurer le télétravail et l'école à distance. Au Nigéria, par exemple, l'enseignement virtuel s'est avéré extrêmement difficile à mettre en place pendant la période du confinement, et seulement un tiers des élèves des écoles primaires et secondaires du pays en ont bénéficié.

La fracture numérique de l'Afrique pourrait se creuser davantage avec l'inévitable maturité des technologies numériques de rupture, y compris l'intelligence artificielle, l'informatique en nuage, les mégadonnées, l'Internet des objets, les réseaux à large bande et haut débit, la chaîne de blocs, les véhicules autonomes et l'impression 3D (Signé et Ndung'u, 2020). Il ne reste plus beaucoup de temps aux pays africains pour combler la fracture numérique et renforcer leur compétitivité afin de tirer parti des possibilités offertes par l'économie numérique, qui est en plein essor (Signé, 2020). Pour ce faire, il faudra notamment remédier à l'insuffisance et à l'inadéquation des compétences numériques au niveau du continent, mais aussi renforcer leur compétitivité numérique pour l'aligner sur les normes internationales (Signé, 2023b).

Pour débloquer l'économie numérique de l'Afrique, il est nécessaire de favoriser un environnement propice et de tirer parti du capital physique, numérique, humain, et technologique, ainsi que de la souplesse qu'offre cette économie et de la façon dont elle est perçue. Les pays africains ont donc une occasion unique de tirer parti du commerce et des politiques commerciales pour favoriser une économie numérique plus inclusive.

Le commerce facilite l'accès de l'Afrique aux technologies numériques émergentes et à l'infrastructure nécessaire à une économie numérique inclusive, étant donné que la plupart de ces technologies sont produites en dehors de l'Afrique.

Les politiques et les accords commerciaux peuvent offrir des mécanismes spécifiques pour contribuer à réduire la fracture numérique. Par exemple, ils peuvent promouvoir une économie numérique inclusive en comportant des dispositions qui facilitent le commerce dans des domaines liés à l'économie numérique et en supprimant les obstacles aux produits et services numériques qui facilitent l'adoption d'infrastructures et de mesures numériques. La suppression de ces obstacles réduirait le coût des biens et des services (par exemple l'infrastructure Internet, l'accès aux réseaux, les appareils numériques, les équipements de technologies de l'information et de la communication), ce qui pourrait contribuer à accélérer le développement des économies numériques africaines.

Ces dispositions peuvent également contribuer à débloquer des investissements pour faciliter l'accès physique, technologique, sociodémographique et cognitif des économies africaines aux technologies numériques, permettant ainsi une présence numérique soutenue, ainsi qu'une utilisation efficace et productive des technologies numériques. Ceci est particulièrement important compte tenu des différences de niveaux d'éducation, de revenus et d'accès à l'information, aux connaissances technologiques et aux ressources, qui font que certaines personnes et économies ne peuvent pas participer pleinement à l'économie numérique.

Un autre exemple est l'adoption de dispositions qui renforcent la flexibilité pour les mesures numériques, confirmant qu'il est nécessaire de disposer d'une marge de manœuvre pour adopter des mesures dans ce domaine. Le Protocole sur le commerce numérique de la zone de libre-échange continentale africaine est un exemple de ce type de mécanisme. Il vise à harmoniser le commerce numérique en Afrique, avec des dispositions relatives à l'accès aux marchés, à la confiance des consommateurs, à la facilitation du commerce numérique, au traitement des produits numériques et à la gouvernance des données, et il comprend des dispositions garantissant l'accès en franchise de droits pour les services fournis par voie numérique en Afrique. Le Protocole prévoit également la création d'exceptions aux dispositions restrictives pour le commerce mises en œuvre pour atteindre des objectifs numériques légitimes; par exemple, il permet de ne pas appliquer de droits sur les services fournis par voie numérique en provenance de pays tiers dans certaines circonstances, sous réserve de l'application des règles d'origine, afin de ne pas ralentir le développement d'une économie numérique inclusive, notamment en nuisant aux petites entreprises.

Avertissement

Les articles d'opinion n'engagent que leurs auteurs. Ils ne reflètent pas nécessairement les positions ou points de vue des Membres ou du Secrétariat de l'OMC.

atténuer les inconvénients identifiés tels que la dynamique du type «le gagnant rafle tout» et les restrictions en matière de flux de données, afin de garantir un accès inclusif à la numérisation et à ses avantages pour les économies en développement (Banque mondiale et OMC, 2023a).

(iii) Les changements climatiques sont une menace pour la convergence, mais de nouvelles possibilités émergent de la transition verte

Les changements climatiques et d'autres défis environnementaux peuvent avoir une incidence notable sur la convergence des revenus, principalement en raison de leurs effets disproportionnés sur certaines régions géographiques. Les économies à faible revenu qui sont déjà confrontées à des difficultés économiques peuvent faire face à des difficultés aggravées découlant de la diminution de la productivité due à la hausse des températures et aux catastrophes naturelles liées au climat. Ces événements peuvent avoir des effets perturbateurs sur les moyens de subsistance, endommager les infrastructures et entraver les perspectives de croissance (OMC, 2022). Les données empiriques donnent à penser que, si la hausse des températures n'a pas nécessairement de graves conséquences sur la productivité des économies riches, ce même facteur entraîne des baisses de la productivité macroéconomique dans les économies plus pauvres (Dell, Jones et Olken, 2012). Des recherches récentes indiquent que l'économie mondiale sera confrontée à une réduction des revenus de 19% au cours des 26 prochaines années, quels que soient les choix futurs en matière d'émissions, et que les dommages les plus importants toucheront les régions qui connaissent déjà des températures plus élevées et une plus grande vulnérabilité économique (Kotz, Levermann et Wenz, 2024). Outre les coûts économiques, les changements climatiques peuvent également avoir des conséquences humaines directes et pourraient causer 6 millions de décès supplémentaires par an d'ici à 2100 si la trajectoire en termes d'émissions n'est pas modifiée, un chiffre supérieur à celui de tous les décès actuels dus aux maladies infectieuses combinées (Carleton *et al.*, 2022).

En outre, les changements climatiques peuvent avoir une incidence sur la convergence des revenus en remodelant la structure économique des régions. Les industries qui dépendent des ressources naturelles, telles que l'agriculture, la sylviculture et la pêche, peuvent connaître une baisse de productivité ou faire face à des risques plus importants en raison des effets des changements climatiques. À l'inverse, les régions spécialisées dans des secteurs résilients face au climat, tels que les énergies renouvelables, peuvent bénéficier de possibilités de croissance économique.

Dans le même temps, les changements climatiques et la transition verte offrent des possibilités aux économies à faible revenu. De nombreuses économies à faible revenu sont situées dans des régions géographiques ayant un fort potentiel en matière d'énergies renouvelables, telles que l'énergie solaire, ce qui leur permet de produire et d'exporter des énergies renouvelables ou des biens et services à forte intensité énergétique. Le Kenya, par exemple, a tiré parti de son abondante énergie géothermique pour attirer des investissements afin de construire un centre de données à sobre en carbone (Anton, 2024). En outre, la demande croissante de produits liés aux énergies propres dans le cadre de la transition verte devrait stimuler la demande de minéraux essentiels. Au cours des 20 dernières années, le montant équivalent au commerce annuel des minéraux essentiels liés à l'énergie, tels que le cobalt, le cuivre, le lithium, le nickel et les terres rares, est passé de 53 milliards de dollars EU à 378 milliards de dollars EU (OMC, 2024b). De nombreuses régions en développement possèdent des réserves de ces minéraux essentiels. L'Afrique détient plus de 40% des réserves mondiales de cobalt, de manganèse et de platine – des minéraux essentiels pour les batteries et les technologies de l'hydrogène. La République démocratique du Congo, le Mozambique et l'Afrique du Sud représentent une part importante de la production mondiale actuellement, mais de nombreuses autres économies disposent peut-être de gisements non découverts (AIE, 2022).

L'absence de coordination dans les politiques commerciales visant à répondre aux préoccupations environnementales peut entraîner des difficultés liées en termes de coûts pour les exportations des économies en développement. En l'absence de politiques climatiques coordonnées, les gouvernements peuvent en venir à imposer des mesures d'ajustement aux frontières pour remédier aux fuites de carbone et aux problèmes de compétitivité (OMC, 2022b). Plusieurs études constatent que les mécanismes d'ajustement carbone aux frontières pourrait entraîner une réduction des exportations des économies en développement et une diminution de leurs revenus (CNUCED, 2021a; AFC et Firoz Lalji Institute for Africa, 2024). En outre, de nombreux gouvernements mettent en œuvre des politiques visant à rendre les échanges plus durables, y compris au moyen de réglementations exigeant que les importations répondent à des normes de durabilité spécifiques, ce qui peut impliquer une grande diligence tout au long de la chaîne de valeur. Certains Membres de l'OMC font valoir que la mise en conformité avec ces normes relatives à l'obligation de vigilance est coûteuse, et qu'elle empêche les petites entreprises de participer au commerce.

La prolifération des subventions vertes, qui accélèrent la transition écologique, pourrait aussi désavantager les économies à faible revenu. Alors que les économies avancées et émergentes introduisent des subventions pour les industries vertes afin de promouvoir des pratiques et des technologies durables, ces mesures peuvent désavantager les économies à faible revenu en raison de leur capacité financière limitée, qui ne leur permet pas de fournir un soutien équivalent. Cette disparité peut faire des pays à faible revenu des destinations moins attractives pour les investissements. Il est à craindre que, à l'instar des subventions agricoles qui ont généralement fait baisser les prix et faussé les marchés, des subventions importantes dans les secteurs verts et d'autres secteurs industriels puissent également entraver les possibilités de développement à l'avenir. Si la diffusion des technologies vertes, conduite par des mesures de soutien des pays avancés et émergents, n'atteint pas les économies à faible revenu, le fossé dans l'accès aux solutions durables et l'adoption de ces solutions risque de se creuser.

(b) Diverses stratégies peuvent contribuer à renforcer le développement tiré par le commerce dans le futur

Compte tenu des tendances mondiales, la remondialisation peut être un moteur important pour la convergence économique future. La remondialisation implique l'extension de l'intégration du commerce à un plus grand nombre d'économies, de personnes et de questions. La diversification des CVM donnerait aux économies une chance de participer plus largement à la mondialisation. Comme il a été mentionné plus haut, les technologies numériques peuvent permettre aux économies disposant d'une forte connectivité et de compétences solides de tirer parti des possibilités émergentes dans le commerce des services pour stimuler le développement, et les économies dotées d'énergies renouvelables et de ressources naturelles devraient normalement bénéficier des perspectives commerciales découlant de la transition verte.

Pour saisir les possibilités de développement que dessinent ces tendances, une approche globale implique la mise en œuvre de diverses politiques nationales et commerciales. Comme le montre le tableau B.2 et conformément aux enseignements tirés du passé dont il a été question précédemment dans ce chapitre, diverses stratégies peuvent aider les économies en développement à tirer parti des possibilités commerciales futures, que ce soit en réduisant les coûts du commerce, en favorisant la diversification fondée sur les avantages comparatifs, ou encore en maximisant les bénéfices de la croissance du commerce grâce à la facilitation des transferts de technologie.

Tableau B.2: Possibilités, difficultés et stratégies liées au renforcement du développement tiré par le commerce

Possibilités et difficultés	Stratégies
Les tensions géopolitiques créent des difficultés importantes pour la convergence économique, mettant en péril les réalisations passées ainsi que les perspectives de ceux qui ont été jusqu'à présent laissés de côté.	Il est essentiel de maintenir les échanges ouverts; le soutien à la diversification des chaînes d'approvisionnement peut renforcer la résilience, favoriser la diffusion des technologies et aider à surmonter les contraintes liées à la demande dans les économies en développement.
Les nouvelles technologies numériques offrent d'importantes possibilités pour le commerce mondial, en particulier dans le domaine des services. Les perspectives de développement dépendent de l'état de préparation au numérique des économies et de leurs choix politiques.	Surmonter les coûts du commerce nécessite de remédier au manque d'infrastructures et de compétences numériques, de mettre en place des politiques ouvertes en matière de commerce des services et de renforcer la capacité réglementaire.
Les changements climatiques et d'autres défis environnementaux peuvent entraver considérablement la convergence des revenus, mais la transition verte peut offrir de nouvelles possibilités d'exportation.	Les économies en développement disposant d'abondantes sources d'énergie renouvelables et matières stratégiques qui rendent possible la transformation environnementale peuvent tirer parti de leur avantage comparatif pour s'intégrer dans les chaînes d'approvisionnement vertes, mais elles ont aussi besoin d'institutions solides pour éviter le « syndrome hollandais ».

(i) Un commerce ouvert pour renforcer la résilience et la diffusion des technologies

Il est essentiel de maintenir l'ouverture du commerce pour atténuer les risques de fragmentation des échanges et promouvoir le développement économique. Pour les économies à faible revenu et les petites économies ouvertes, le fait de maintenir le commerce ouvert et d'éviter l'alignement géopolitique est nécessaire pour préserver les avantages du commerce. Les mécanismes multilatéraux sont vitaux pour éviter les conflits commerciaux et garantir une sécurité économique durable. Comme il est expliqué au chapitre D, accorder la priorité au renforcement du système commercial multilatéral est le moyen le plus efficace de favoriser un développement durable et inclusif à long terme.

L'ouverture du commerce renforce également la résilience économique face aux chocs dus aux changements dans les politiques et aux catastrophes naturelles. Le commerce contribue à diversifier l'accès aux biens et services mondiaux, permettant aux économies de se tourner vers d'autres fournisseurs en cas de perturbations dues à des changements dans les politiques, à des catastrophes naturelles ou à d'autres chocs inattendus. La diversification, qui permet de cultiver un réseau plus large et plus varié de partenaires commerciaux, favorise la résilience économique globale, bien qu'elle s'accompagne de coûts plus élevés. En outre, les entreprises qui participent au commerce, en particulier celles qui exportent, ont de plus de chances de survivre à un ralentissement économique car elles ont une productivité moyenne plus élevée et ont accès à des marchés plus diversifiés que celles qui n'exportent pas (OMC, 2021b). Ainsi, il est essentiel de maintenir le commerce ouvert pour faire face aux perturbations qui pourraient s'aggraver en raison des tensions géopolitiques et des changements climatiques.

Les politiques tournées vers l'extérieur visant à attirer l'investissement et à favoriser la participation aux CVM peuvent contribuer à l'absorption et à la diffusion des technologies. Des politiques ouvertes en matière de commerce et d'investissement permettent le déploiement au niveau mondial d'équipements renouvelables et de technologies essentielles, ce qui entraîne une amélioration des infrastructures, des technologies et des compétences de la main-d'œuvre afin de satisfaire aux normes internationales. Cela permet alors un accroissement de la productivité et stimule l'innovation dans les branches de production nationales. Il est tout aussi essentiel de favoriser une adoption généralisée des technologies dans l'économie nationale. Les entreprises jouent un rôle central dans l'adoption de technologies de pointe et leur diffusion dans l'ensemble de l'économie. Les politiques qui facilitent l'adoption de technologies comprennent la diffusion d'informations sur les technologies disponibles, notamment grâce à l'apprentissage auprès d'autres entreprises dans le cadre des CVM (Comin et Mestieri, 2013; Cirera, Comin et Cruz, 2022).

(ii) L'exploitation des nouvelles possibilités dans le domaine du commerce des services nécessite de s'attaquer aux coûts du commerce et mettre en œuvre des politiques complémentaires pertinentes.

Afin de réduire les coûts du commerce à l'ère du numérique, les économies doivent remédier à leurs insuffisances en termes d'infrastructures et de compétences numériques en procédant à d'importants investissements. De nombreuses études ont mis en évidence l'incidence positive d'Internet sur la croissance des exportations (Freund et Weinhold, 2002, 2004; Herman et Oliver, 2023; López-González, Sorescu et Kaynak, 2023). Par exemple, il a été démontré que l'introduction progressive de câbles Internet sous-marins en Afrique avait eu des retombées positives considérables, en particulier pour les professions plus qualifiées, une partie des gains en termes d'emploi étant attribuée à une augmentation des exportations directes (Hjort et Poulsen, 2019). Les dépenses publiques consacrées à l'infrastructure numérique stimulent également l'investissement privé, puisque des connexions Internet plus rapides entraînent des avantages plus importants en matière de numérisation (BEI, 2024). Pour combler le fossé en ce qui concerne les compétences numériques, les systèmes d'enseignement et de formation doivent intégrer une combinaison équilibrée de compétences de base et de compétences techniques dès le début de l'enseignement et cet apprentissage doit se poursuivre tout au long de la vie (OIT, 2021a).

Des capacités institutionnelles et réglementaires solides sont importantes pour tirer parti des possibilités offertes par la révolution numérique. Des réglementations gouvernementales ouvertes et robustes sur les marchés numériques peuvent faciliter une utilisation plus efficace des technologies numériques à des fins de développement. Des réglementations efficaces peuvent créer un environnement propice à l'innovation et à la concurrence, favoriser la croissance des industries basées sur les technologies numériques et garantir des pratiques commerciales équitables. Les travaux de recherche montrent qu'un cadre réglementaire robuste qui garantit la confiance dans les marchés numériques et favorise le libre accès à l'infrastructure, aux services et aux données numériques amplifie les effets de la connectivité numérique, permettant aux économies de tirer pleinement parti des avantages du commerce numérique (Bellucci,

Rubínová et Piermartini, 2023). Un engagement approfondi à pour des conditions nationales favorables à l'activité des entreprises et l'ouverture du commerce des services constitue un élément important du programme d'action global destiné à renforcer la croissance (Banque mondiale et OMC, 2023a).

Des politiques gouvernementales sont nécessaires pour relever les défis posés par la révolution numérique. Pour faire face à la concurrence et à la suppression d'emplois dans l'économie numérique, les stratégies gouvernementales peuvent consister à encourager les grandes entreprises de services à créer des emplois peu qualifiés, à faciliter l'accès des petites entreprises aux investissements susceptibles d' accroître la productivité, et à investir dans des technologies qui complètent les activités de é main-d'œuvre peu qualifiée dans les secteurs des services (Rodrik et Stiglitz, 2024). Tout en donnant la priorité aux infrastructures et à l'éducation, un soutien public ciblé peut aussi stimuler le développement de l'industrie numérique. Par exemple, Manelici et Pantea (2021) ont noté que l'allégement de l'impôt sur le revenu accordé par la Roumanie aux programmeurs de logiciels au début des années 2000 a effectivement stimulé le secteur des technologies de l'information, contribuant ainsi à la croissance économique. Toutefois, pour être efficaces, les politiques publiques de soutien doivent être conçues avec soin et être accompagnées par des institutions solides afin que l'utilisation abusive des subventions et les distorsions de l'économie soit évitée. Des politiques robustes visant à freiner la concentration industrielle et à promouvoir la concurrence sont importantes pour remédier efficacement à la dynamique du type «le gagnant rafle tout», en particulier dans l'industrie numérique.

(iii) Des institutions robustes, des politiques complémentaires et des investissements sont des facteurs déterminants pour la croissance durable des économies en développement riches en ressources

Tirer parti de la transition verte pour un développement tiré par le commerce nécessite des investissements importants. Les économies riches en minéraux peuvent donner la priorité à l'extraction et à la transformation efficaces des ressources, en investissant dans des pratiques minières durables pour atténuer l'impact sur l'environnement et garantir un approvisionnement stable en matières premières. Ces économies peuvent ajouter encore de la valeur en dirigeant les investissements vers les procédés de fabrication en aval, en raffinant les minéraux pour obtenir des produits intermédiaires ou finis à plus forte valeur ajoutée, tels que les batteries ou les composants de véhicules électriques, et en favorisant la création d'emplois qualifiés. L'exportation d'énergie renouvelable nécessite une modernisation importante des infrastructures dans ces économies, afin de mettre en place les capacités technologiques nécessaires pour capter, stocker et transporter l'énergie sur de longues distances. Pour amplifier leur action climatique, les économies émergentes et en développement devraient y consacrer 2% de plus de leur PIB par an d'ici à 2025 et 4% d'ici à 2030 (Songwe, Stern et Bhattacharya, 2022).[20]

Afin d'exploiter les possibilités commerciales, les économies doivent mettre en place une capacité réglementaire afin de satisfaire aux prescriptions de certification pour des exportations durables. Étant donné que de nombreuses économies mettent en œuvre des réglementations en matière de durabilité, le respect de ces normes devient essentiel pour un développement tiré par le commerce dans le futur. Cela implique de mettre au point des systèmes d'infrastructure qualité robustes, comprenant les institutions et les cadres juridiques et réglementaires nécessaires pour garantir le respect des normes et certifications environnementales, ainsi que pour faciliter le suivi et le contrôle de l'application des pratiques durables tout au long des chaînes de production et d'approvisionnement. Les économies avancées doivent veiller à ce que les normes environnementales et les mécanismes de mise en conformité soient harmonisés afin d'éviter de créer un enchevêtrement de réglementations complexes et contradictoires. L'établissement de normes mutuellement reconnues et le renforcement des capacités réglementaires sont essentiels, non seulement pour améliorer l'accès aux marchés pour les produits respectueux de l'environnement, mais aussi pour se prémunir contre l'écoblanchiment et préserver la crédibilité sur les marchés mondiaux.

Des institutions solides et des politiques complémentaires sont nécessaires pour favoriser un large développement économique dans les pays disposant d'abondantes ressources. Si la transition verte offre des possibilités d'exportation aux économies en développement disposant d'abondantes ressources, exploiter les bénéfices des industries extractives pour un développement économique plus large peut représenter des difficultés. La lutte contre le «syndrome hollandais», nécessite d'investir dans des institutions qui gèreront les recettes tirées des ressources naturelles et stimuler le secteur manufacturier, l'agriculture et les services pour une croissance à long terme. Le renforcement des institutions peut impliquer d'améliorer la transparence, la responsabilité et les mesures de lutte contre la corruption dans la gestion des recettes, ainsi que d' établir des cadres juridiques solides pour l'extraction des ressources. Au cours des 30 dernières années, de nombreuses économies en développement, en particulier les exportateurs de produits

de base, ont adopté des règles budgétaires et établi des fonds souverains afin de constituer des réserves pendant les périodes de flambée des prix des produits de base et se préparer à un effondrement des prix (Marioli et Vegh, 2023).

5. Conclusions

Le commerce international a contribué de manière significative à la convergence sans précédent des revenus au niveau mondial observée ces 30 dernières années. Le commerce international offre aux économies en développement des possibilités pour surmonter les difficultés liées à leur taille relativement modeste et réaliser des économies d'échelle, améliorer la compétitivité de leurs marchés intérieurs, accéder à la technologie grâce aux produits importés et aux interactions avec les entreprises étrangères, et produire des produits complexes ou leurs composants en participant à des réseaux de production multinationaux.

Toutefois, certaines économies ont connu une croissance économique limitée. Les coûts du commerce restent élevés dans les économies en développement, en particulier les économies à faible revenu et les PMA. La politique commerciale joue un rôle important dans le niveau global de ces coûts, car les économies à faible revenu et les PMA appliquent encore des politiques commerciales relativement restrictives, mais ils sont également confrontés à des obstacles plus importants en matière de politique commerciale sur leurs marchés d'exportation, car leur capacité à se conformer aux politiques et réglementations étrangères est limitée. Outre la politique commerciale, d'autres facteurs structurels et institutionnels pèsent sur le commerce extérieur de certaines économies en développement. La qualité médiocre et le prix élevé des services d'infrastructure, souvent exacerbés par des restrictions au commerce des services, entraînent des coûts de transport et de distribution élevés, ainsi qu'un accès limité à l'électricité et aux télécommunications, ce qui peut ralentir l'adoption de nouvelles technologies.

Certaines économies, malgré des niveaux relativement élevés de participation au commerce, n'ont pas réussi à se diversifier dans des secteurs ou des activités à plus forte productivité, et leur croissance économique reste lente. La spécialisation dans l'extraction et la production des produits de base peut engendrer un certain nombre de difficultés, y compris l'exposition à une forte volatilité des prix et des effets négatifs sur la compétitivité d'autres secteurs. Dans le cas des activités extractives à forte intensité de capital, ces difficultés comprennent aussi de faibles retombées positives sur l'économie en général, ce qui peut engendrer un accroissement des inégalités. Cela peut avoir une incidence négative sur les perspectives de croissance, car les sociétés plus inégalitaires ayant une classe moyenne réduite ne disposent pas d'une source de demande intérieure capable de créer une croissance soutenue.

Les facteurs qui ralentissent la transformation structurelle et limitent la diffusion de la technologie diminuent également le potentiel d'accélération de la croissance économique qu'offre le commerce. L'amélioration du fonctionnement des marchés nationaux des capitaux, du travail et fonciers facilite l'ajustement économique nécessaire pour obtenir les gains du commerce. Les avantages des réformes structurelles sont à leur tour renforcés par des stratégies de développement tournées vers l'extérieur qui contribuent à attirer l'IED et à maximiser les avantages que les multinationales peuvent apporter en termes de diffusion de la technologie, de modernisation économique et d'accès aux marchés mondiaux.

La montée des tensions géopolitiques, la révolution numérique et les changements climatiques façonnent les possibilités futures de développement tiré par le commerce. Ces trois tendances menacent non seulement la convergence future des revenus, mais aussi les réalisations passées: les tensions géopolitiques peuvent entraîner une augmentation des obstacles au commerce et à l'investissement, ainsi qu'une fragmentation du système commercial international; les nouvelles technologies facilitant l'automatisation peuvent compromettre les perspectives de croissance tirée par le secteur manufacturier traditionnel à forte intensité de main-d'œuvre dans les économies à faible revenu; et les changements climatiques menacent de manière disproportionnée les moyens de subsistance dans ces économies. D'autre part, les économies en développement bénéficient de nouvelles possibilités, qui découlent des efforts déployés pour diversifier les chaînes d'approvisionnement mondiales, des réductions des coûts du commerce liées à la numérisation – lesquelles créent de nouvelles possibilités de croissance tirée par les services – et des efforts visant à décarboner l'économie mondiale – qui créent de nouvelles sources d'avantages comparatifs dans les régions disposant d'abondantes sources d'énergie renouvelables et augmentent la demande de certains minéraux essentiels, dont les gisements se trouvent dans les économies en développement.

Il sera primordial de réduire les coûts du commerce et de faire en sorte que les gains tirés du commerce soient largement partagés dans l'ensemble de l'économie. Il est crucial de maintenir le commerce ouvert pour saisir les nouvelles possibilités et réduire au minimum les risques. Toutefois, les obstacles au commerce ne résultent pas seulement de politiques restrictives, mais

aussi d'infrastructures inadéquates, de l'éloignement géographique et de problèmes institutionnels. Pour aller de l'avant, les coûts élevés du commerce des services, la fracture numérique entre les économies les plus développées et les moins développées ainsi que les problèmes de capacité réglementaire et de conformité doivent tous être traités pour permettre aux économies de tirer pleinement parti des nouvelles possibilités. Comme nous le verrons au chapitre D, la coopération internationale est essentielle pour parvenir à un environnement politique efficace et prévisible dans ces domaines.

Notes de fin

1 Il a été constaté que le revenu réel des personnes en situation de pauvreté progressait pratiquement au même rythme que la croissance économique. (Dollar, Kleineberg et Kraay, 2016). Certaines études récentes estiment qu'une augmentation de 1% du PIB par travailleur est associée à une réduction de 0,2 à 0,26 point de pourcentage de l'incidence de la pauvreté, en se basant sur le seuil de 1,90 dollar EU par jour (Erumban et de Vries, 2021; Benfica et Henderson, 2021).

2 Pour mesurer la participation au commerce, on a utilisé une part du commerce dans le PIB ajustée. La part du commerce dans le PIB standard a pour inconvénient de laisser paraître que les petites économies commercent davantage que les grandes. L'indice de participation au commerce appliqué en l'espèce est ajusté pour tenir compte de ce biais lié à la taille de l'économie. Plus précisément, la part du commerce dans le PIB pour chaque économie et chaque année fait l'objet d'une régression en fonction de la taille géographique de l'économie. L'indice de participation au commerce est construit en déduisant la part prédite par cette variable de la part du commerce dans le PIB. La taille géographique a été choisie plutôt que la population en raison de sa capacité prédictive plus importante.

3 Pour une comparaison homogène dans le temps, ces chiffres sont calculés sur la base d'un échantillon de paires de pays pour lesquelles des données sont disponibles pour toute la période, et la composition des groupes de revenus est fixée à 1995. En prenant en compte toutes les paires de pays disponibles en 2021 et en utilisant la classification des revenus de 2021, la part des échanges entre les économies à revenu élevé demeure à 32%, mais la part des échanges entre les pays à revenu élevé et les autres augmente à 52%, tandis que la part du commerce entre les pays à revenu faible ou intermédiaire diminue à 16%.

4 Les groupes de revenu suivent la classification 1995 de la Banque mondiale. Le point de repère choisi pour le revenu intermédiaire est le PIB réal par habitant de l'Egypte en 1995, l'année où ce pays a obtenu son statut de pays à revenu intermédiaire.

5 Les Fidji, la Papouasie-Nouvelle-Guinée, les Îles Salomon, les Tonga et le Vanuatu n'ont fait l'expérience de la convergence, à la différence du Samoa.

6 Selon l'indice mondial de la paix, les économies divergentes présentaient une stabilité politique inférieure de 22% à la moyenne de leur groupe de revenu.

7 Dans les économies avancées, entre 1995 et 2017, l'essentiel de la croissance de la productivité est intervenue dans les secteurs, tandis que dans les économies émergentes et en développement (à revenu intermédiaire), la réaffectation entre les secteurs a contribué pour deux cinquièmes à la croissance de la productivité (Dieppe, 2021). Dans les pays en développement d'Asie, cette croissance de la productivité a représenté un quart de la croissance totale de la productivité entre 1990 et 2018 (Erumban et de Vries, 2021).

8 Pour un résumé détaillé des données empiriques, voir Blanga-Gubbay et Rubínová (2023).

9 Voir http://tradecosts.wto.org/ pour plus de renseignements et des éléments sur la méthode.

10 Pour consulter la liste des arrangements commerciaux préférentiels: http://ptadb.wto.org/ptaList.aspx.

11 L'examen multilatéral des préoccupations commerciales aux Comités SPS et OTC de l'OMC aide à mettre en lumière les mesures potentiellement problématiques, et encourage les Membres de l'OMC à éviter de prendre des mesures inutilement restrictives pour le commerce, qui outrepassent les normes ou ne suivent pas les meilleures pratiques (OMC, 2012).

12 Les estimations de l'OCDE concernant soutien aux producteurs comportent deux composantes: le soutien des prix du marché et les paiements; seule la composante des paiements a été mentionnée ici. Les groupes de revenu suivent la classification 1995 de la Banque mondiale. Le groupe des pays à revenu faible ou intermédiaire comprend 16 économies émergentes qui étaient soit des économies à faible revenu ou des économies à revenu intermédiaire en 1995 et sont restées des économies à revenu intermédiaire jusqu'en 2021.

13 Les gouvernements appliquent parfois des droits de douane en tant que politiques de protection des industries naissantes. Il s'agit notamment d'aides publiques aux industries nouvelles et émergentes pour les aider à devenir compétitives vis-à-vis des concurrents étrangers établis. Les économistes sont divisés quant à leur efficacité. Leurs partisans soutiennent que ces politiques sont indispensables à l'innovation, à la création d'emplois et à la diversification de l'économie, étant donné que les industries naissantes n'ont souvent pas la taille et l'expérience nécessaires pour être compétitives au départ. Leurs détracteurs, cependant, soutiennent que de telles mesures protectionnistes peuvent entraîner des inefficacités, une dépendance à l'égard de l'aide publique et une certaine complaisance, nuisant en définitive à l'économie. L'efficacité de ces politiques dépend en grande partie de leur conception, de leur mise en œuvre et du contexte économique plus large dans lequel elles sont appliquées (Krugman, Obstfeld et Melitz, 2014).

14 L'analyse est fondée sur l'Indice des restrictions au commerce des services de la Banque mondiale et de l'OMC pour 2020 (ou le plus récent qui est disponible) et porte sur 134 économies, y compris 35 PMA.

15 Sur la base de l'indicateur «Intensité des coûts de transport en $EU par tonne-km». Voir https://unctadstat.unctad.org/datacentre/dataviewer/US.TransportCosts.

16 Par exemple, rien n'indique un effet positif des exportations nettes d'or sur la croissance en Afrique du Sud (Ziramba, 2011). Entre-temps, les régions tributaires de l'or au Pérou ont connu des exportations et une croissance plus stables au XXIe siècle (Orihuela et Gamarra Echenique, 2019).

17 L'analyse est fondée sur la classification des produits de la CNUCED (2024b). Les produits bruts comprennent les produits non transformés, frais, réfrigérés et congelés; les produits peu transformés sont cuits, cuits à la vapeur ou séchés, et comprennent les huiles brutes; les produits transformés sont fermentés, fumés, sucrés, salés ou saumurés.

18 Rodrik (2013) souligne que la taille relativement modeste du secteur manufacturier dans certaines des économies les plus pauvres ne permet pas donner un élan suffisant aux revenus de l'ensemble de l'économie résultant de la réaffectation de la main-d'œuvre. L'accroissement de l'intensité de capital du secteur ne fait qu'aggraver ce problème.

19 Les politiques de «sauvegardes ouvertes» font référence à des mécanismes de transfert transfrontières de données qui tendent à laisser une plus grande marge de manœuvre au secteur privé quant à la manière de sauvegarder ces transferts (souvent dans le contexte de principes ou d'orientations existants prévus par la réglementation intérieure). Il s'agit notamment de principes de responsabilité ex post qui permettent aux transferts transfrontières d'avoir lieu sans que des prescriptions spécifiques soient imposées au préalable, telles que des mesures juridiques additionnelles, des contrats ou des décisions d'adéquation prises par le secteur privé.

20 Pour les priorités d'investissement et de dépenses spécifiques identifiées ci-dessus, les économies émergentes et en développement autres que la Chine devront dépenser environ 1 000 milliards de dollars EU en 2025 (soit 4,2% du PIB contre 2,2% en 2019) et environ 2 200 milliards de dollars EU en 2030 (soit 6,9% du PIB). Ainsi, l'investissement total pour les objectifs en matière de développement et de climat devra augmenter de 3 500 milliards de dollars EU en 2030 (soit 6,9% du PIB) par rapport au niveau de dépenses de 2019 (Bhattacharya et al., 2022).