



# DÉVELOPPEMENT ET TRANSITION : ÉMERGENCE OU CONVERGENCE ?

GUR OFER \*

On ne connaît pas au juste l'origine du concept de « marchés émergents » ou « d'économies de marché émergentes », désignant l'ensemble des pays qui s'efforcent actuellement de passer à une économie de marché développée. Il est régulièrement employé dans *The Economist*, par exemple. Or, on pourrait distinguer au moins deux sous-ensembles de pays à l'intérieur de cette catégorie. Si tous aspirent à se doter d'une économie marchande moderne (démocratique), ils partent de stades différents. Dans le premier groupe figurent les « économies en développement » d'Asie, d'Afrique et d'Amérique Latine et, dans le second, les « économies en transition », hier soumises au système économique et politique communiste. Ce dernier groupe de pays va de l'Europe Centrale jusqu'à l'Est de l'Asie, en passant par l'ex-Union soviétique.

Notre objectif principal consistera ici à déterminer la mesure dans laquelle le patrimoine légué à ces deux groupes de pays et, partant, leurs conditions initiales sont suffisamment différentes pour justifier un traitement séparé. Qu'ont-ils en commun et peuvent-ils tirer parti de leur expérience réciproque ? Ou, à l'inverse, ont-ils des paradigmes économiques suffisamment différents pour faire l'objet d'un traitement séparé ? Du moins, leurs héritages respectifs sont-ils assez différents pour appeler des stratégies de croissance spécifiques et des politiques économiques distinctes ?

À titre d'illustration des différences flagrantes entre ces deux groupes de pays, on peut faire observer que l'industrialisation et la modernisa-

\* Université hébraïque de Jérusalem.

L'auteur tient à remercier T. N. Srinivasan et Gus Ranis de l'Université de Yale pour leurs conseils pendant la rédaction de cet article, ainsi que le Yale Economic Growth Center, où il a travaillé sur l'article alors qu'il était en congé. Borislav Skrego et les participants à la conférence de Dubrovnik lui ont, par ailleurs, fait de précieuses observations. Barry Ickes et Joseph Berliner, Oleh Havrylyshyn et Johaness Linn, de même que d'autres critiques anonymes ont lu des versions antérieures du texte et apporté également de très valables contributions. L'auteur les remercie tous.

Ceci est une version quelque peu abrégée de la contribution présentée à Dubrovnik. Celle-ci contient une section supplémentaire sur le rôle de l'IDE dans les services financiers, ainsi que bien d'autres tableaux et graphiques. Elle se trouve sur le site web de l'auteur.



tion des économies en développement se font de manière graduelle, depuis le stade de la petite entreprise familiale jusqu'à celui de la grande entreprise, avec le plus souvent, dans un premier temps, la fabrication de produits alimentaires et l'industrie légère et ensuite, des procédés de production plus élaborés. Les économies en transition, par contre, sont déjà « sur-industrialisées », axées en priorité sur les biens d'équipement et manquent de petites entreprises. Cette différence essentielle a de nombreuses répercussions directes sur les politiques à mettre en œuvre : la cadence des réformes, les modalités de la création de petites entreprises, les conditions de la restructuration de la grande industrie dans les économies en transition, sans parler des différences indirectes liées au rôle du secteur bancaire et financier ou à la politique budgétaire et aux dépenses publiques. Nous donnerons plus loin d'autres exemples de similitudes et de différences entre les deux groupes de pays.

L'interaction entre ces deux champs d'investigation est antérieure à la chute du Mur de Berlin et à la « transition ». Lorsqu'on a commencé à étudier le développement économique, on citait en exemple les réalisations de l'industrialisation de l'Union soviétique depuis les années 1930, qui servaient de modèles aux autres économies en développement, ainsi qu'aux théoriciens du développement économique. Le modèle socialiste mettait l'accent sur l'importance de l'épargne intérieure dans le financement des investissements, notamment dans l'industrie et en particulier dans les biens d'équipement. Le concept fondamental de l'auto-suffisance et de l'autarcie trouvait son expression dans une stratégie de « substitution des importations » et dans la préférence donnée à une intervention directe et intensive de l'État dans l'économie, ainsi que dans la planification (McKinnon, 1991, ch. 1 ; Srinivasan, 1997 et 1998; Meier, 1998 ; Krueger, 1993 ; Rodrik, 1996). Un certain nombre de pays non communistes d'Afrique, d'Amérique Latine et d'Asie, notamment l'Inde, ont adopté plusieurs éléments du modèle économique communiste (Srinivasan, 1998). Depuis dix ans, avec l'échec avéré du système économique soviétique, la question se pose de savoir si les économies en transition ayant renoncé au modèle de l'ex-URSS peuvent ou non bénéficier de l'expérience des économies en développement.

Au cours des cinquante dernières années, les économies en développement ont effectivement été confrontées à un grand nombre de problèmes identiques à ceux que connaissent actuellement les économies en transition. Elles s'emploient notamment à se doter d'économies marchandes monétisées et à les stabiliser pour éviter ou réduire l'inflation, à mettre en place un secteur financier solide qui desserve l'économie réelle sans provoquer de déséquilibre macroéconomique, à créer un système fiscal moderne, à s'ouvrir à la concurrence mondiale après de longues périodes de fort protectionnisme et de distorsions de prix, à privatiser les



entreprises appartenant à l'État, à déréglementer l'économie et à la libérer d'une intervention lourde et directe de l'État (voire de toute planification), à limiter les possibilités de comportements opportunistes et leur incidence et à améliorer la qualité du gouvernement.

Il va sans dire que les économies en transition connaissent, elles aussi, ce type de difficultés. Entre autres auteurs, Joseph Berliner admet que dans les débuts, la transition a posé des problèmes tout à fait particuliers du fait de l'étendue des réformes à entreprendre et de conditions de départ difficiles. Mais il poursuit en indiquant qu'après cette période initiale, les économies en transition se sont retrouvées confrontées à des problèmes identiques à ceux d'autres pays au même stade de développement et que, par conséquent, ces difficultés doivent être traitées comme telles (discussion personnelle). Dans le même ordre d'idées, Dani Rodrik aborde les différents aspects de la politique économique à mettre en œuvre, à la fois dans les économies en développement et dans les économies en transition, sans que celles-ci soient même mentionnées dans le titre de son étude (1996). Bill Branson, par contre, prétend que les anciennes républiques soviétiques d'Asie Centrale « devront consentir, pendant un certain nombre d'années, un effort important avant de pouvoir prétendre faire partie des économies en développement ». Sous un angle différent, Tom Friedman (*New York Times*, 30 avril 1999, page d'opinion) prétend que le Japon a été le régime communiste le plus efficace (*sic*) compte tenu de son niveau de protection extérieure, du niveau élevé des subventions accordées à l'industrie et de l'intervention directe de l'État, de la sécurité de l'emploi à vie et des filets de sécurité.

Enfin, l'évolution des pays en transition ces dix dernières années a amené les économistes et les décideurs à concentrer leur attention sur des domaines qui, bien qu'essentiels à la réussite du processus, sont également importants pour les économies en développement. Il s'agit notamment de l'analyse économique des institutions, des politiques de réforme et, pour lutter contre les comportements opportunistes et la corruption, de la restructuration de l'État, de la privatisation à grande échelle et du rythme et de la chronologie des réformes. L'exemple le plus frappant à cet égard concerne l'évolution du « nouveau consensus de Washington » et l'importance particulière accordée à la réforme et à l'amélioration de la gestion des affaires publiques, comme le montrent les récentes contributions de Stiglitz (1997, 1999), l'étude de Rodrik (1996), les déclarations officielles du FMI (1997) et de la Banque mondiale (Wolfensohn, 1998), Kolodko (2000) et bien d'autres encore. La cohabitation, dans les économies en transition, d'une structure de production relativement moderne et des institutions de marché et de gouvernements encore trop faibles n'a fait que révéler, de manière encore plus flagrante, les carences de l'ancien paradigme et souligner la



nécessité d'éléments nouveaux. Le phénomène qualifié de « miracle de l'Est asiatique » et les récentes crises financières dans un certain nombre d'économies en développement ont également contribué à cette évolution.

On pourrait dire des économies en transition qu'elles ont suivi pendant longtemps un chemin nettement différent de celui des économies en développement. Mais depuis la fin des années 1980, époque à laquelle elles se sont retrouvées dans une impasse, elles ont fait demi-tour et s'efforcent aujourd'hui de rejoindre la route sur laquelle se trouvent les économies en développement et de parvenir à la modernité économique complète. La distance qui les sépare de cette grand-route, liée à des différences de configuration économique et institutionnelle, suppose des économies en transition qu'elles prennent un chemin différent et inexploré pour rejoindre les autres<sup>1</sup>. Même s'il est également arrivé aux économies en développement de s'écarter de la grand-route pour devoir ensuite passer par une étape de « restructuration » afin de la rejoindre, ces détours n'ont été que relativement brefs. C'est la raison pour laquelle la cadence, l'ampleur et la chronologie des réformes ont pris une telle importance dans les économies en transition (McKinnon, 1991). Par conséquent, même s'il existe beaucoup de points communs entre économies en transition et économies en développement, dans la théorie comme dans la pratique et bien que ces deux catégories de pays puissent tirer parti de leur expérience réciproque, le fait qu'elles aient emprunté des chemins différents mérite une attention particulière.

Dans la partie suivante, nous passerons en revue les principaux aspects du développement économique et leur pertinence par rapport à la transition. Dans la troisième partie, nous aborderons les différences structurelles et institutionnelles entre économies en transition et économies en développement, à partir essentiellement de comparaisons empiriques entre sous-ensembles de pays au sein de ces deux groupes, à niveau de développement économique « analogue ». Dans une quatrième partie, nous ferons la synthèse des points communs et différences entre transition et développement et terminerons par quelques conclusions.

### *L'ÉVOLUTION DE LA THÉORIE DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE<sup>2</sup>*

Au lendemain de la deuxième guerre mondiale, le paradigme originel du développement économique était celui de l'investissement dans l'industrie manufacturière (et les infrastructures), grâce à une augmentation de l'épargne, et supposait une offre de main-d'œuvre presque « illimitée ». Afin de garantir la réussite de l'industrialisation initiale, il a été décidé d'opter pour une stratégie de substitution aux importations,



fondée sur la protection et formalisée dans l'argument de « l'industrie naissante ». L'industrie manufacturière était réputée déterminante de par sa capacité à constituer une source permanente d'évolutions technologiques, d'effets d'échelle et autres externalités et, partant, à favoriser une croissance soutenue de la productivité. La production et l'exportation de produits de base souffraient de prix instables ainsi que, sur le long terme, d'une tendance à la baisse des prix. De toute évidence, cette école de pensée a été influencée par les succès de l'industrialisation soviétique. Les auteurs ont débattu divers modèles, expliquant comment atteindre la « masse critique » nécessaire au décollage de la croissance, mais sans les intégrer pleinement au modèle principal de la croissance. Ces modèles, fondés sur l'hypothèse de graves défaillances du marché, préconisaient une intervention active de l'État dans l'économie, allant presque jusqu'à la planification totale et à la mise en place d'un vaste secteur de production public. L'aide extérieure était jugée importante pour permettre le transfert de technologie et réduire le déficit commercial ou combler le fossé entre besoins d'investissements et épargne. Les capitaux propres étaient habituellement réputés constituer une forme de concurrence à l'efficacité et à la croissance économique, ce que confirmait d'ailleurs la courbe de Kuznets.

Un certain nombre d'ajouts et de modifications importants ont été apportés au fil des années à la théorie et à la politique de développement économique à la lumière des leçons de l'expérience, de l'évolution de la théorie économique et des changements intervenus dans l'économie mondiale. Nous les passerons en revue successivement, mais pas nécessairement dans l'ordre chronologique. La théorie du développement et de la croissance a été étoffée, avec le temps, par de multiples éléments complémentaires considérés comme autant de facteurs importants de la croissance des économies en développement. Un certain nombre de ces facteurs ont été intégrés aux modèles dits « de croissance endogène ». L'évolution technologique, principal vecteur de la croissance économique, a quitté le domaine du « résiduel » pour faire partie intégrante du modèle. Il fallait que ces modèles puissent déroger aux postulats habituels des rendements d'échelle constants et de la concurrence parfaite et intégrer des rendements croissants, des externalités et des complémentarités positives, ainsi que le pouvoir monopolistique et la concurrence imparfaite (Romer, 1993). C'est ainsi que des « défaillances du marché », du moins quelques-unes d'entre elles, ainsi que les avantages intrinsèques de l'industrie manufacturière sur la fabrication de produits de base ont été acceptés, ce qui justifiait, sur le plan théorique, un certain degré d'intervention sur le marché et de régulation par l'État, notamment les politiques de substitution aux importations (Lucas, 1988 ; Romer, 1993 ; Krugman, 1995). Les nouveaux facteurs apparus dans les



modèles concernaient d'abord et avant tout le capital humain, ainsi que diverses mesures de la qualité de la vie, les variables distributives telles le niveau de la pauvreté et la répartition des revenus, la « participation » active de toutes les couches sociales aux efforts de développement et le « partage » des fruits de la croissance, ainsi qu'un ensemble d'éléments regroupés sous le vocable de « capital social ». Les variables distributives ont été introduites de manière un peu plus agressive au lendemain de l'expérience du « miracle de l'Est asiatique » (1993, voir plus loin), même si leur importance était reconnue depuis longtemps (voir ce point dans Bardham, 1995 ; Stiglitz, 1998).

Les difficultés grandissantes rencontrées dans l'application d'une stratégie radicale de substitution aux importations et les succès des pays (essentiellement de l'Est asiatique) ayant plutôt opté pour une croissance « tirée par les exportations » ont conduit à l'abandon progressif de cette politique. La question de savoir si la stratégie de substitution aux importations n'aurait jamais dû être adoptée ou si elle se justifiait pendant un certain temps a fait l'objet de débats entre spécialistes du développement (Krueger, 1993, Bagwati 1963 et, plus tard, Srinivasan 1996, 1999; Ranis, 1998). Comme d'autres, Ranis est convaincu de l'importance de cette stratégie dans un premier temps mais il estime qu'elle doit ensuite être remplacée par ce qu'il appelle « le deuxième stade de la substitution aux importations, avec encouragement des exportations ». Telle a d'ailleurs été la politique des « tigres » d'Asie (Banque mondiale, 1993). En tout état de cause, la substitution aux importations a été vivement critiquée dès le début des années 1960, notamment par Krueger, Balassa (voir, par exemple, 1977, pp. 7-9) et bien d'autres, principalement pour trois raisons : les avantages du libre-échange auxquels elle oblige à renoncer (ainsi, le transfert de technologie) et que la « nouvelle politique commerciale » est venue renforcer ; l'incapacité des gouvernements à la gérer correctement et la prolifération des comportements opportunistes qu'elle engendre ; et la tendance des pays l'ayant adopté à beaucoup trop attendre avant d'en changer et d'ouvrir leur économie sur l'extérieur. Au-delà des avantages manifestes qu'elle comporte, l'ouverture de l'économie aurait été synonyme d'une discipline plus effective que celle susceptible d'être obtenue par la plupart des gouvernements dans les domaines des variables économiques fondamentales, des contraintes budgétaires, d'une « véritable » restructuration et de l'efficacité de la production. L'économie mondiale avait également entrepris un processus d'ouverture, et le volume des échanges de produits et de services et des mouvements de capitaux progressait rapidement, ce qui venait renforcer encore les avantages d'une ouverture des économies nationales (Srinivasan, 1999, p. 168).

*Les « défaillances » de l'État* : dans bien des pays, l'intervention de



l'État dans le domaine économique n'avait jusque-là donné que des résultats plutôt décevants. En voulant remédier aux défaillances du marché, les pouvoirs publics avaient parfois fait plus de tort que de bien, se rendant eux-mêmes responsables d'une série de « défaillances gouvernementales » (Krueger, 1993). Dans bien des cas, les remèdes étatiques avaient carrément échoué, tandis que dans d'autres, ils avaient eu toutes sortes d'effets pervers.

On peut distinguer deux grandes catégories de « défaillances » (Rodrik, 1996) : celles qui découlent de la volonté de préserver la stabilité macroéconomique et celles qui sont motivées par la nécessité d'appliquer les « politiques industrielles » optimales. Au nombre des effets secondaires, on peut citer la multiplication des « comportements opportunistes », la recherche de rentes et la corruption. L'État étant le seul à pouvoir maintenir la stabilité macroéconomique, les ouvrages théoriques et pratiques étaient essentiellement axés sur la nécessité de l'aider à remplir cette fonction. Telle est l'essence de « l'(ancien) consensus de Washington ».

Quant à la « politique industrielle », l'État était censé s'abstenir de « faire une distinction entre gagnants et perdants », ce qu'il avait rarement évité de faire. Le grand succès des « tigres » asiatiques, obtenu grâce à une certaine intervention de l'État, est venu apporter de l'eau au moulin des partisans de cette stratégie. L'ampleur et la forme de la « politique industrielle » dans ces pays, de même que ses effets, restent sujets à controverse. C'est peut-être dans l'association entre l'intervention de l'État et la « contrainte budgétaire disciplinaire » d'une économie ouverte qu'a résidé la clé du succès. L'une des principales formes d'intervention a consisté à soutenir les exportateurs « performants » (dans le cadre, par exemple, d'appels d'offres à l'exportation ; voir Srinivasan, 1998), mais il faut dire aussi que les importations ont longtemps fait l'objet de restrictions (Ranis, 1998)<sup>3</sup>.

Rodrik (1996) a distingué entre les deux aspects de la stratégie de substitution aux importations, soutenant que la majorité des problèmes provient des difficultés inhérentes à l'objectif de stabilisation macroéconomique, tandis que la « politique industrielle » n'aurait été responsable que de certaines inefficacités statiques. Les principales difficultés rencontrées ont été la nécessité de défendre un taux de change surévalué et la création de cycles artificiels. Rodrik reconnaît que les deux choses ne sont pas totalement indépendantes l'une de l'autre, mais cette distinction reste cruciale dans lorsque l'on considère les politiques des économies en transition.

La prolifération des comportements opportunistes, en tant qu'effet secondaire de l'intervention de l'État, a donné lieu à une importante littérature sur les théories et les politiques dites du « moindre mal » (Srinivasan, 1996 ; et nombre de publications de Bagwati et d'autres),

l'économie politique, le choix public et la nouvelle économie institutionnelle (O. Williamson, 1994). C'est ainsi que l'on a vu apparaître de nouveaux paradigmes sur la notion d'intervention optimale de l'État : favorable aux variables fondamentales, propice et favorable au marché, paradigmes en vertu desquels divers degrés de complémentarité sont préférables à la substituabilité (Srinivasan, 1997 ; Aoki, 1997 ; Stiglitz, 1998). L'étude de l'interaction entre État et marché est une contribution importante à la théorie économique et au programme général de l'économie.

Le regain d'intérêt pour l'analyse économique des institutions et l'économie politique ne s'expliquait pas seulement par les « comportements opportunistes ». Il découlait également d'une observation plus générale selon laquelle, dans les économies en développement, le simple fait de changer les règles du jeu, que ce soit eu égard à la stabilisation macroéconomique, à la politique industrielle ou à la gestion du secteur financier, n'avait pas toujours l'effet attendu. Pour qu'une modification des règles du jeu donne le résultat recherché, il faut une infrastructure institutionnelle adéquate, sans parler du fait que les acteurs économiques doivent absolument comprendre ces règles. Les politiques susceptibles de garantir une concurrence (presque) parfaite et des marchés efficaces peuvent mener une économie à l'anarchie ou encore à l'inefficacité suivant l'ensemble des institutions donné. Krueger (1993) soutient que, si le problème des économies en développement tenait uniquement à la non-réponse aux incitations, le développement devrait effectivement faire l'objet d'un champ d'étude séparé. Mais si ces pays souffrent simplement d'une pénurie de « bonnes » incitations, le développement ne peut plus être considéré que comme une application empirique de la théorie normale. L'expérience de la transition économique semble situer la vérité quelque part entre les deux : les « bonnes » incitations dans un environnement institutionnel faussé peuvent donner de mauvaises réponses.

*Les institutions de marché* : il est désormais reconnu que, dans certains cas, l'échec des efforts de stabilisation macroéconomique est attribuable au cadre trop étroit du Consensus de Washington. Dans les pays dépourvus d'une infrastructure institutionnelle adéquate, cette politique n'a tout simplement pas fonctionné, d'où le « nouveau consensus de Washington ». Même s'il adhère aux mêmes objectifs en matière de stabilité macroéconomique et de concurrence, ce texte recherche les meilleurs moyens de les atteindre, mettant l'accent tout particulièrement sur les formes de développement institutionnel requises (Stiglitz, 1998 ; Kolodko, 2000). Telle a toujours été d'ailleurs la théorie de « l'école structuraliste » (Taylor, 1994), corroborée par l'expérience de nombreuses économies en transition.



Dans sa contribution, Stiglitz (*ibid.*) attache une attention particulière au rôle du secteur financier dans le développement économique et préconise notamment un secteur légèrement moins concurrentiel, plus concentré industriellement, comptant moins de banques, mais de plus grandes dimensions. Le secteur financier sera ainsi mieux armé pour mobiliser des compétences managériales et professionnelles, de même qu'il sera plus facile à l'État de le réglementer et de le contrôler. En outre, les profits de monopole créent pour les banques une « valeur de franchise » qui les incitent à s'auto-réglementer. Ces bénéfices profitent au niveau macroéconomique, de même qu'ils contribuent à une meilleure tutelle et à un meilleur contrôle des crédits accordés au secteur productif au niveau microéconomique (pp. 18-21). Un secteur bancaire ainsi organisé remplira le rôle joué par l'État dans bien des économies en développement, c'est-à-dire l'affectation directe des crédits au secteur de production.

La structure du secteur financier peut également convenir au secteur de production, c'est-à-dire des entités de production plus grandes, verticalement intégrées, avec ou sans la participation de banques. Le premier traitement systématique d'un tel modèle a été proposé par Alexander Gerschenkron au sujet du processus d'industrialisation en Europe (1962, voir plus loin). Ce même modèle a également constitué un élément déterminant de la stratégie de développement de la plupart des « tigres » de l'Est asiatique (dont le Japon), de même qu'il a sans doute joué un rôle très important dans leur réussite. Les *zaibatsus* japonais, les *cheabols* coréens..., ont été créés avec le soutien et l'orientation de l'État. Ces organisations sont protégées d'une certaine forme de concurrence sur les marchés moins développés, outre le fait qu'elles remplissent, dans le contexte du secteur privé, quelques-unes des fonctions de l'État, comme la gestion de la politique industrielle au niveau microéconomique. Ainsi, ces grandes entités compensent partiellement le manque d'organisation des marchés, d'une part, et la faiblesse de l'État, d'autre part. Elles fournissent par ailleurs une meilleure réponse à l'ouverture ; elles se donnent les moyens de développer une capacité locale en R&D. et d'affronter la concurrence d'entreprises multinationales au moins aussi grandes qu'elles<sup>4</sup>.

Comme pour toute solution de moindre mal, le risque existe que ces grands conglomérats abusent de leur pouvoir. Ils peuvent employer à mauvais escient leur surcroît de pouvoir sur le marché, ainsi que leur pouvoir de décision interne, une situation qui peut être à l'origine d'un manque de transparence, de conflits d'intérêts, de délits d'initiés et de comportements opportunistes. En outre, les arrangements institutionnels ont tendance à subsister longtemps après avoir perdu toute utilité, alors qu'ils auraient dû être remplacés beaucoup plus tôt. L'observation



susmentionnée de Friedman (1999) au sujet du Japon le démontre bien, de même que les crises financières dans quelques-uns des pays asiatiques corroborent cette tendance.

*Le modèle de développement de l'économie « duale »* : il s'agit d'un paradigme qui semble avoir survécu tout au long de l'évolution de la théorie du développement (Srinivasan, 1998 ; Stiglitz, 1996 ; Meier, 1998). On peut comparer le processus du développement à une sorte de sablier, dans lequel les acteurs économiques passent progressivement du secteur traditionnel au secteur moderne. Le passage entre les deux est étroit, ne permet qu'une certaine interaction et autorise la coexistence au sein d'un même pays mais à deux périodes économiques différentes, avec des technologies, des services, des prix de facteurs, voire des biens et des services différents. À l'origine, la séparation entre les deux secteurs économiques était géographique, puisque l'un était à la ville et l'autre à la campagne mais, par la suite, ils en sont venus à coexister dans les métropoles des pays en développement. Cette structure duale comporte de nombreux défauts, notamment le manque d'efficacité dans l'affectation des ressources (Stiglitz, 1996). Son principal avantage tient au caractère « fragmentaire » et graduel du changement, qui donne suffisamment de temps pour mettre en place des institutions, acquérir de l'expérience, faire évoluer les mentalités et former les populations.

10

La littérature sur la transition est dominée par le débat entre partisans de la « thérapie de choc » et tenants de la méthode graduelle, un débat qui n'a que de vagues précédents dans la littérature sur le développement. L'une des grandes différences entre économie duale et réforme graduelle tient au fait que, dans le premier cas, on parle de démarche graduelle dans la mesure où le « développement » est progressivement étendu à un nombre toujours croissant de pans de l'économie tandis que, s'agissant de transition, on parle habituellement de progressivité pour désigner les changements apportés peu à peu aux différents aspects de l'ancien système, à l'échelle de l'économie tout entière. Il reste que l'étude du modèle de l'économie duale pourrait avoir des retentissements intéressants concernant l'application éventuelle d'une stratégie duale dans les économies en transition, peut-être aussi sous sa forme originale. Si elle avait lieu, cette application pourrait venir conforter au moins une approche de l'école gradualiste.

En résumé, le processus de développement est loin d'être uniforme et régulier ; il est fait de crises, de hauts et de bas, de périodes de retraite et de « restructurations » et de passages d'une stratégie ou d'un stade à l'autre. Dans certaines économies en développement, la croissance n'a pas encore « décollé ». Les économies en développement se sont souvent éloignées des « autoroutes » du développement économique ; elles ont dû s'arrêter pour changer de cap. Ces changements d'orientation leur



ont souvent coûté cher en termes de croissance, de qualité de vie et de temps perdu (Ranis, 1998 ; Ranis et Mahmood, 1992 ; Rodrik, 1996 ; Stiglitz, 1996). Ils n'avaient pourtant rien à voir, de par leur ampleur ou de par leur nature, avec les réformes que les économies en transition sont appelées à faire dans le cadre de leur passage à l'économie de marché. Dans ces conditions, nous comparerons l'expérience du développement à une sorte de trajet le long d'une route sinueuse, que chacun gravit à son rythme, décidant parfois de se retirer ou de s'arrêter sur le bas-côté ; certains s'égareront quelque temps sur des impasses, pour rejoindre ensuite la route principale. Ainsi, on pourrait considérer que les économies en transition se sont écartées de la grand-route peu après le départ pour prendre une direction différente, parfois à grande vitesse, ne découvrant que plus tard que la route qu'elles avaient choisie ne menait nulle part. Pour comble de malheur, la route qui doit les ramener à la grand-route n'est pas pavée, n'a jamais été empruntée et elle est semée d'embûches. Cette métaphore souligne deux choses : l'ampleur des changements à effectuer et le manque d'expérience dont on dispose pour les mettre en œuvre. Les pays en transition n'ayant pas tous emprunté le même chemin ou parcouru la même distance, leurs économies peuvent avoir à franchir des obstacles différents « à un stade de développement différent ». En outre, les économies en transition se distinguent également par d'autres caractéristiques. Certaines sont moins éloignées que d'autres de la grand-route, ont un trajet moins difficile à parcourir ou sont équipées de véhicules tout-terrain un peu plus adaptés.

Nombre des problèmes et stratégies de développement discutés ci-dessus sont applicables à la transition. L'étude de la transition fait d'ailleurs largement appel à la littérature sur le développement, de même qu'elle y a par la suite contribué à de multiples égards. Cependant, l'intensité et la nature des problèmes des économies en transition sont très différents, étant donné les différentes routes que celles-ci ont empruntées et compte tenu du fait qu'elles sont parties de niveaux de développement différents. De même, les solutions à leurs problèmes et leur mise en œuvre appellent des optiques différentes. Voyons à présent les caractéristiques des économies en transition au début du processus de transition, en prenant comme point de départ le processus « normal » de développement tel qu'observé dans les économies en développement.

### *L'IMPACT DE L'HÉRITAGE SOCIALISTE<sup>5</sup>*

Au moment d'aborder la transition, les anciens pays socialistes avaient en commun un ensemble de caractéristiques héritées des systèmes économiques, sociaux et politiques qui les distinguaient hier des pays ayant choisi d'atteindre le développement économique grâce au marché.



Si ces caractéristiques « socialistes » étaient dans une large mesure analogues, il existait tout de même un certain nombre de différences entre les économies en transition en ce qui concerne leur composition, leur intensité et leur influence relative sur la transition. Ces différences tenaient, d'une part, aux variantes du modèle socialiste d'une économie en transition à l'autre et, d'autre part, à d'autres conditions propres à l'une ou plusieurs d'entre elles. Les plus importants de ces facteurs sont le stade de développement économique et l'héritage au moment de l'arrivée au pouvoir des socialistes, la durée du régime socialiste, les richesses naturelles et quelques autres variables dont certaines sont mentionnées plus loin<sup>6</sup>.

Nous allons à présent comparer la structure économique et les caractéristiques des économies en transition à celles des économies en développement dans le contexte de leur développement économique. Nous relèverons les différences en matière de développement entre ces deux groupes et les utiliserons pour définir les problèmes inhérents à la transition. Nous comparerons entre eux un certain nombre de sous-ensembles de pays en transition et d'économies en développement à des stades analogues de développement pour étudier les problèmes de transition spécifiques à certains stades. Ainsi, les pays socialistes sur-industrialisés ayant atteint un niveau de développement relativement avancé doivent se concentrer sur la restructuration de leur industrie manufacturière et auront davantage besoin d'un secteur financier en bon état de fonctionnement à un moment où il est particulièrement faible. Les économies en transition à faibles revenus qui abordent la transition avec un capital humain relativement élevé et des services publics bien développés auront du mal à en faire bon usage et encore plus à les préserver et à continuer de les financer.

Compte tenu des données disponibles et d'études antérieures, on peut ranger les économies en transition en 6 catégories différentes, plus la Fédération de Russie et la Chine, par ordre décroissant de revenus, d'une part, et en fonction d'un critère géographique, d'autre part, en partant du Nord de l'Europe Centrale jusqu'en Asie du Sud-Est. Comme on le constate, ces deux variables donnent un classement pratiquement identique<sup>7</sup>. Ces catégories sont les suivantes : les pays avancés d'Europe Centrale, les pays d'Europe du Sud, les anciennes Républiques d'URSS situées en Europe (avec la Russie à part), le Caucase et l'Asie Centrale (dont la Mongolie) et les pays socialistes d'Asie du Sud-Est. De même, les économies de marché sont classées en 9 sous-ensembles en fonction de leur niveau de revenu et du continent auquel elles appartiennent. Il s'agit dans tous les cas d'économies en développement hormis les deux groupes de pays riches. La classification de toutes les économies autres que les économies en transition

correspond à celle de la Banque mondiale (1998, pp. 250-51). La décomposition en groupes de pays figure au tableau n°1, tandis que la composition de ces différents groupes fait l'objet d'un autre tableau en annexe. Ce classement a été effectué à partir des niveaux de revenus par habitant en PPA (1996).

Comme le montre ce tableau n°1, le groupe des économies en transition ayant le niveau de revenu le plus élevé au sein du groupe des pays d'Europe Centrale affiche un niveau de revenu légèrement supérieur à celui des deux groupes d'économies en développement ayant le revenu le plus élevé en Amérique Latine et en Afrique, mais bien inférieur à celui des deux groupes de pays riches et même à celui d'un groupe de pays à revenus plus modestes constitué essentiellement de pays d'Europe du Sud. Les deux catégories suivantes d'économies en transition, ainsi que la Fédération de Russie et la Chine, ont des

**Tableau n° 1**  
**Produit intérieur brut : 1996**

Nom du pays	PIB (en milliards de \$US)	PIB par habitant en PPA (\$US)	PIB par habitant (\$US)	PIB en PPA/ PIB	Croissance du PIB 1995-1996 (en % annuel)
<i>Économies en transition</i>					
Europe Centrale	54,3	8692	5 215	1,76	4,5
Europe du Sud-Est	21,4	4 462	2 235	2,65	-2,0
Pays d'ex-URSS en Europe	13,7	3 478	1 708	2,33	-2,5
Fédération de Russie	440,6	4 269	2 982	1,43	-4,9
Pays d'ex-URSS Asie et Mongolie	7,3	2 014	706	3,18	1,6
Asie du Sud-Est	12,6	1 410	352	4,13	8,1
Chine	815,4	3 364	671	5,01	9,9
<i>Autres économies</i>					
Revenus élevés	940,3	21 398	25 607	0,88	3,1
Revenus moyens	323,3	13 676	11,917	1,16	3,7
Amérique Latine, revenus intermédiaires à élevés	164,6	7 967	4 264	2,07	3,1
Amérique Latine, revenus faibles à intermédiaires	13,0	3 420	1 551	2,59	2,6
Asie de l'Est	119,8	5 539	2 279	2,61	6,0
Asie du Sud	28,8	1 503	428	3,89	4,8
Inde	356,0	1 606	377	4,26	7,5
Afrique, revenus élevés	28,9	7 416	3 517	2,20	4,4
Afrique, revenus faibles	4,7	1 233	366	3,69	5,2

Source pour tous les tableaux et graphiques (sauf indication contraire) : Banque mondiale. 1997. *World Social Indicators*. (Volume et cédérom; Banque mondiale. 1997. *World Development Indicators*. Washington DC. Les graphiques sont fondés sur les tableaux avec des chiffres correspondants. On trouvera dans la version plus longue de cet article, Ofer, (1999), un ensemble plus complet de tableaux et de graphiques.



niveaux de revenus analogues à ceux de groupes d'économies en développement à faibles revenus d'Amérique Latine et d'Asie de l'Est<sup>8</sup>.

Enfin, le groupe des pays en transition d'ex-URSS situés en Asie Centrale (qui inclut également le Caucase) a des niveaux de revenus analogues à ceux des pays moins développés d'Asie du Sud, d'Inde et d'Afrique. Les comparaisons de revenus sont effectuées en parités des pouvoirs d'achat (PPA) afin de tenir compte des niveaux de vie réels et éviter les distorsions de taux de change officiels. Le tableau n°1 montre que les groupes comparés ont des rapports analogues entre deux mesures du PIB par habitant<sup>9</sup>. En 1996, de nombreuses économies en transition (à l'exception des pays d'Europe Centrale et d'un ou deux États baltes) n'avaient toujours pas retrouvé leurs niveaux de PIB d'avant la transition. Si cette réalité est certes prise en compte dans la discussion des comparaisons, on ignore au juste la part de cette baisse véritablement « récupérable » en termes de production et celle qu'il convient de considérer comme perdue. Nous avons préféré cette méthode de comparaison par groupes de pays à celle des régressions, car elle permet de prendre en considération les caractéristiques et les schémas de développement.

14

Nous allons à présent passer en revue les principales déviations des économies en transition par rapport aux schémas « normaux », et ce à deux niveaux : les déviations communes à l'ensemble des économies en transition par rapport aux économies marchandes en général et les écarts entre certains groupes d'économies en transition et d'économies en développement, à niveau de développement analogue. Nous commencerons par les déviations d'ordre général, pour continuer avec les écarts entre certains groupes d'économies en transition. Les données dont nous disposons sur quelques-unes des différences structurelles font l'objet des tableaux n°1 à 4 et des graphiques n°1 à 6. Il existe d'autres différences, qualitatives celles-là et, dans certains cas, d'autres références sont citées. Nous passerons successivement en revue l'économie, les infrastructures de marché, le gouvernement, la société et le mode d'organisation politique.

### *Des économies différentes*

Les économies en transition sont avant tout des économies sur-industrialisées, axées sur une industrie lourde que leur infrastructure matérielle ne permet pas de soutenir, l'autarcie fonctionnelle et un commerce extérieur faussé. Elles sont caractérisées par une structure démographique plus mûre, un niveau plus élevé de capital humain et de services sociaux y afférant. Elles ont également un plus grand nombre de supports d'information.

*Structure économique*

Les économies en transition ont opté pour une stratégie d'industrialisation extrême, mettant l'accent en particulier sur l'industrie lourde (métallurgie et machines). La littérature parle de « sur-industrialisation », laissant entendre qu'une certaine désindustrialisation s'impose peut-être. Ce phénomène ressort très nettement de la composition de la population active (tableau n°2). En 1996, l'industrie employait encore près de 40 % de la population active dans les trois premiers groupes d'économies en transition et en Fédération de Russie, soit plus que dans tout autre groupe de pays en développement ou riches. Dans la catégorie des pays d'ex-URSS situés en Asie Centrale, le pourcentage de la population active employé dans l'industrie approchait les 30 %, soit plus que dans tous les autres groupes de pays en développement. Dans la plupart des catégories d'économies en transition, cette concentration de la main-d'œuvre dans l'industrie s'est faite aux dépens de l'agriculture et des services même si, dans certaines économies avancées, la part de la main-d'œuvre employée dans l'agriculture reste non négligeable. La plupart des économies en transition ont un niveau d'urbanisation supérieur à celui des économies en développement auxquelles elles sont comparées, et ce même si la suppression des services devrait avoir un effet inverse (tableau n°2, dernière colonne). Si nous avons pu ventiler la répartition de la main-d'œuvre dans les services entre services publics et privés, nous aurions très probablement constaté dans les économies en transition un sur-emploi dans les services publics et un sous-emploi dans les autres secteurs par rapport aux économies en développement<sup>10</sup>. Les données correspondantes sur la ventilation du PIB par activité (Ofer 1999, tableau n°3) sont moins nettes, et la faible part de l'industrie et du secteur manufacturier reflète des prix relatifs plus bas après la transition. Le fossé observé dans les économies en transition entre la part de la main-d'œuvre et de la production dans l'industrie pourrait également être due à une baisse de la productivité du travail après la transition liée à un chômage déguisé avant la restructuration. Dans toutes les économies en transition sauf dans les pays asiatiques d'ex-URSS, la part importante de l'industrie manufacturière dans les importations comme dans les exportations constitue un autre signe de sur-industrialisation (Ofer 1999, tableau n°4), de même que le niveau très élevé de consommation d'électricité (tableau n°2). L'« autarcie fonctionnelle » des économies avant la transition a favorisé des distorsions de prix extrêmes à l'interne et provoqué un retard de la technologie nationale sur le reste du monde (Bosworth et Ofer, 1995).

**Tableau n°2**  
**Structure de la population active, 1996**

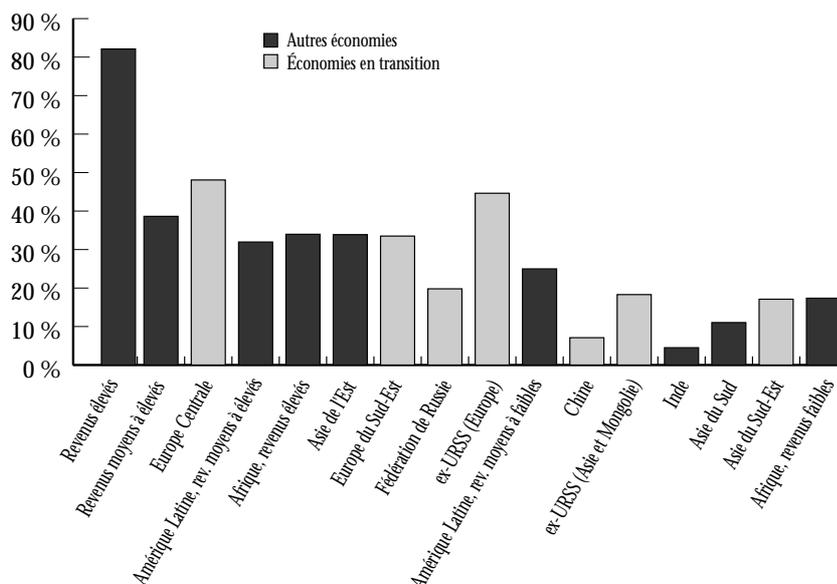
Nom du pays	Population économiquement active (%)				% de femmes dans l'industrie*	Population urbaine (%)
	Agriculture	Industrie	Services	Femmes		
<i>Économies en transition</i>						
Europe Centrale	14,2	39,6	46,0	46	33	63,6
Europe du Sud-Est	20,1	40,4	39,5	45	34	63,3
ex-Union soviétique (Europe)	20,1	38,7	41,2	49	33	68,5
Fédération de Russie	13,6	41,6	44,8	49	35	73
ex-Union soviétique (Asie et Mongolie)	30,3	28,3	41,2	46	23	51,2
Asie du Sud-Est	74,9	10,1	15,0	48	8	21,5
Chine	72,2	15,2	12,7	45	13	30
<i>Autres économies</i>						
Revenus élevés	5,1	28,0	62,9	42	17	77,5
Revenus moyens	13,7	30,4	51,7	39	20	64,8
Amérique Latine, revenus élevés à moyens	16,4	25,8	56,2	34	18	75,7
Amérique Latine, revenus moyens à faibles	37,9	20,5	42,0	33	17	53,3
Asie de l'Est	49,4	16,2	32,3	40	14	38,6
Asie du Sud	60,4	13,0	21,6	36	12	22,3
Inde	63,8	16,4	19,8	32	15	27
Afrique, revenus élevés	40,4	24,3	35,4	40	18	42,2
Afrique, revenus faibles	74,0	7,6	18,4	44	3	30,9

\* Sur la population active féminine totale.

### *Population et capital humain*

Dans les économies en transition, la transition démographique est plus avancée que dans les économies en développement, à niveaux de revenus comparables. Ainsi, la proportion d'enfants y est moins élevée et celle de personnes âgées plus importante. Le rapport de dépendance (nombre de personnes à charge par adulte en âge de travailler) est inférieur à ce qu'il est dans les économies en développement comparables. En fait, la structure démographique des trois premiers groupes d'économies en transition et de la Fédération de Russie est au moins aussi « avancée » que celles des deux catégories de pays riches. Même les pays asiatiques d'ex-URSS, le plus souvent musulmans, ont une structure démographique plus mûre que les groupes de pays africains. Ces différences se traduisent également

**Graphique n°1**  
**Commerce**  
(en % du PIB en PPA)

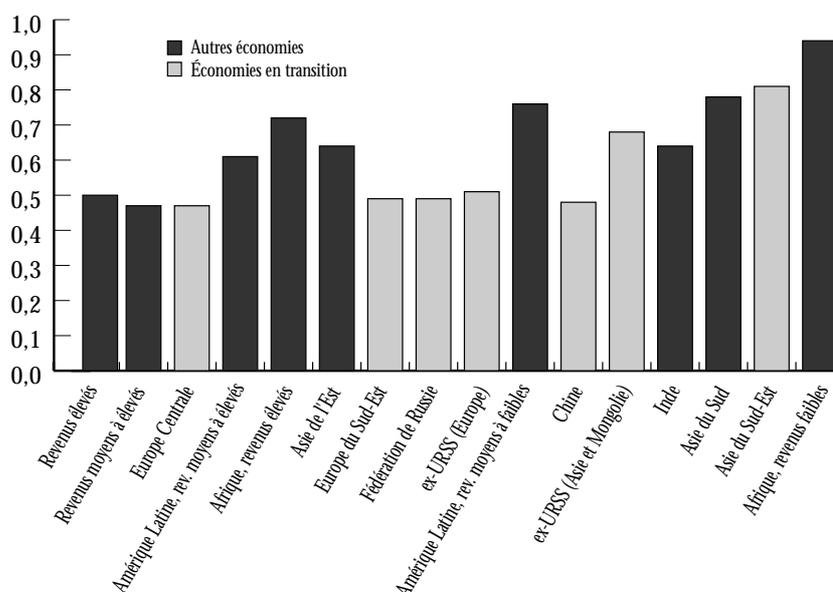


Note : « commerce » = importations+exportations

Sources : Ofer, (1999), tableau n° 4. Voir les sources du tableau n° 1 ci-dessus.

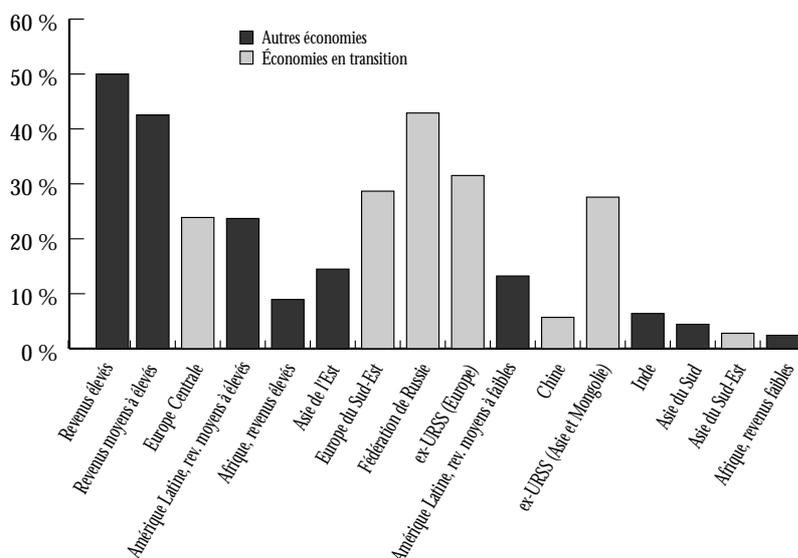
par des taux d'accroissement démographique inférieurs (et souvent négatifs) dans les économies en transition par rapport à ce qu'ils sont dans les économies en développement. Les taux d'accroissement de la population dans les économies en transition reflètent également les pressions inhérentes à la transition. La structure démographique plus « avancée » dans les économies en transition, héritée de l'« ancien régime », s'explique par la pression intense exercée jadis sur ces pays pour les inciter à se moderniser, par des taux d'emploi et d'instruction élevés au sein de la population féminine et par les mauvaises conditions en matière de logement et de services à domicile. En théorie, une telle situation devrait entraîner une baisse de la demande de paiements de transfert et de services sociaux. Or, il faut savoir que dans les économies en transition, on part assez tôt à la retraite, ceci compensant cela. En outre, le versement des retraites et les services doivent désormais être assurés pour l'ensemble de la population étant donné la disparition, dans la plupart des économies en transition, des communautés rurales, traditionnelles et auto-suffisantes.

**Graphique n°2**  
**Taux de dépendance**



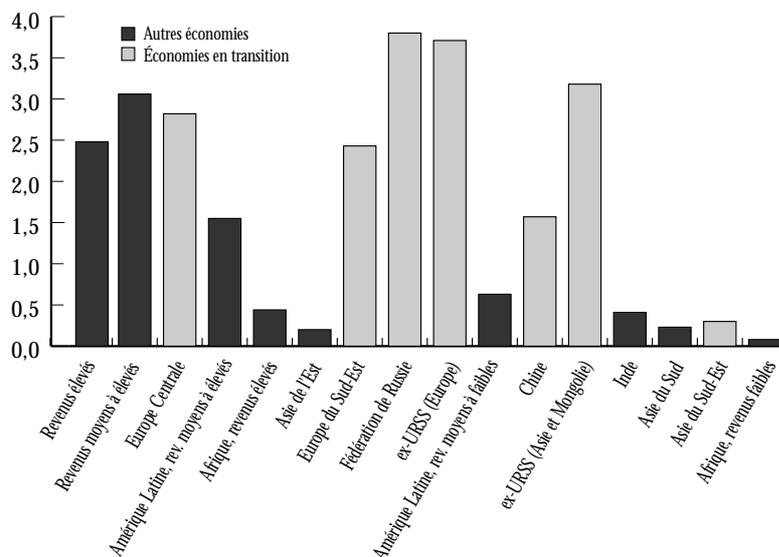
Les économies en transition ont toujours consacré une part plus importante de leurs moyens à l'éducation (graphique n°3 et Ofer, 1999, tableau n°6) et à la santé (graphique n°4 et Ofer 1999, tableau n°7). On le constate également à la part des dépenses totales et/ou publiques dans le PNB (voir le tableau n°6). Nous avons déjà fait état du niveau élevé de l'emploi dans ces secteurs. Les taux de scolarisation dans le secondaire et dans le tertiaire sont plus élevés dans les économies en transition que dans les économies en développement et, jusqu'à un certain point, le nombre moyen d'années de scolarité y est également supérieur, surtout chez les femmes (les données sur ce point sont moins complètes). Dans le secteur de la santé, on compte beaucoup plus de médecins et de lits d'hôpital par millier d'habitants, de même que l'on a des taux de vaccination légèrement supérieurs (sauf en Russie), une meilleure espérance de vie à la naissance (même en 1996) et des taux de mortalité infantile nettement plus bas. Si l'on prend l'Indice de développement humain (IDH) calculé par les Nations Unies, qui inclut les niveaux d'instruction et de santé, ainsi que le PIB par habitant, la plupart des économies en transition se classent mieux qu'avec leur PNB par habitant (ONU, 1997, tableaux n°2.10 et 2.11, pp. 40-41).

**Graphique n°3**  
**Taux brut de scolarisation dans le tertiaire (%)**



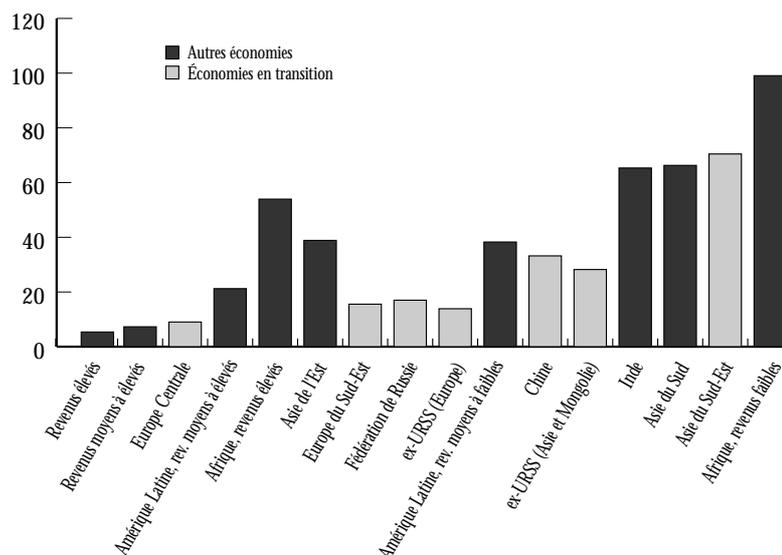
**Graphique n°4**  
**Nombre de médecins**  
**(par millier d'habitants)**

19



Sources : Ofer (1999), tableau n° 7. Voir aussi les sources du tableau n° 1 ci-dessus.

**Graphique n°5**  
**Taux de mortalité infantile**  
 (pour 1 000 naissances vivantes)



Sources : Ofer (1995), tableau n° 7.

L'importance de leurs investissements dans le capital humain confère aux économies en transition un net avantage potentiel sur les économies en développement, du moins à moyen et à long terme, d'autant que ce facteur prend désormais plus d'importance dans la croissance économique. Mais l'existence de ces services pose à certaines économies en transition un double problème. Premièrement, ils souffrent, sur le plan du contenu autant que de la méthodologie et de la technologie, d'un certain nombre de carences graves auxquelles il faudrait remédier pour répondre aux besoins d'une société moderne et d'une économie de marché. En matière d'éducation, certaines disciplines capitales comme l'économie et la gestion en économie de marché, n'existaient pas dans l'ancien système. De même, le secteur de la santé n'a pas évolué aussi vite que les besoins en matière sanitaires. L'ancien paradigme des soins de santé axés sur les maladies infectieuses continue de prédominer, et ce en dépit de l'inquiétante progression de l'incidence du cancer, des pathologies circulatoires et cardiaques et des maladies et affections liées aux technologies modernes. Cette constatation est valable pour les domaines de la santé publique, de la prévention et des soins aigus. Dans les deux secteurs, mais particulièrement dans celui des soins de santé, on manque de technologie moderne. Deuxièmement, pendant les premières phases de la transition et peut-être aussi à plus long terme, le fait pour l'État de devoir continuer à offrir ces

services représente un lourd fardeau budgétaire. On ne sait pas au juste si toutes les économies en transition, en particulier les plus pauvres d'entre elles, seront en mesure de préserver le riche capital humain qui leur a été légué par l'ancien système<sup>11</sup>.

### *Infrastructures*

Le niveau des infrastructures matérielles telles que les transports, l'énergie et les services d'utilité publique est au moins aussi élevé dans les économies en transition que dans les économies en développement comparables. Cependant, il est probablement insuffisant par rapport à leur niveau d'industrialisation et à la complexité de l'économie. Les médias et les réseaux de télécommunications sont plus développés dans les économies en transition, ainsi qu'on peut le voir au tableau n°3. En 1996, on y recensait en effet davantage de quotidiens, de téléviseurs, de lignes téléphoniques et de serveurs Internet (!) par millier d'habitants. Hormis pour les téléphones, les pays d'Europe Centrale sont au même niveau (voire devant lui) que le deuxième groupe de pays riches, moins aisé que le premier. L'avantage en la matière des économies en transition à faibles revenus est particulièrement impressionnant et résulte d'un niveau élevé d'instruction (et d'urbanisation).

**Tableau n°3**  
**Information et communications**

Nom du pays	Quotidiens (pour 1 000 habitants)	Téléviseurs (pour 1000 habitants)	Lignes téléphoniques (pour 1 000 habitants)	Serveurs Internet (pour 10 000 habitants) 1997
<i>Économies en transition</i>				
Europe Centrale	206	405	254	39,7
Europe du Sud-est	436	279	254	7,8
ex-Union soviétique (Europe)	156	394	232	12,8
Fédération de Russie	267	386	175	5,5
ex-Union soviétique (Asie) et Mongolie	28	234	85	0,3
Asie du Sud-Est	6	95	11	0,0
Chine	23	252	45	0,2
<i>Autres économies</i>				
Revenus élevés	338	511	520	214,2
Revenu élevés à moyens	176	411	427	17,0
Amérique Latine, revenus élevés à moyens	121	255	141	5,0
Amérique Latine, revenus moyens à faibles	45	150	62	0,9
Asie de l'Est	54	151	62	4,5
Asie du Sud	15	29	10	0,1
Inde		64	15	0,1
Afrique, revenus élevés	49	95	79	7,3
Afrique, revenus faibles	5	29	5	0,1

Source : Ofer, (1999), tableau n° 8.



### *Une infrastructure institutionnelle inadaptée à une économie de marché*

Les économies à planification centrale et, par la suite, les économies en transition n'ont pas les institutions, les outils et le savoir-faire requis pour assurer la gestion macroéconomique, la stabilisation, la maîtrise de l'inflation et une bonne utilisation des instruments monétaires et financiers. Ces carences sont sensibles depuis le niveau de la Banque centrale et du système bancaire jusqu'à celui de la petite entreprise. La pénurie d'outils de gestion macroéconomique touche également le régime des changes et la gestion des transactions internationales, les mouvements de capitaux, la dette extérieure et les réserves. À titre d'exemple frappant, les agents économiques ont encore la possibilité de revenir aux anciens modes de paiement, de non-paiement et d'arriérés, au troc et aux instruments de crédit de substitution (Hendley, Ickes et Ryterman, 1998 ; Commander et Mumssen, 1998) comme on l'a vu récemment en Russie et dans d'autres économies en transition. L'ancien entre espèces et monnaie scripturale, ainsi que l'ancien système de paiements ont refait leur apparition. On pourrait voir là un rejet par le secteur réel non encore restructuré de l'« organisme financier de marché » nouvellement greffé. De même, au plan budgétaire, les économies en transition n'avaient pas de code fiscal axé sur le marché, de tradition du paiement de l'impôt ou de processus budgétaire organisé. C'est ainsi qu'il leur a été impossible de partir du bon pied ; leurs institutions et traditions elles-mêmes ont fait obstacle à la transition. Dans l'ancien système, il n'existait aucun réseau financier de marché capable de gérer la création de l'épargne et de la canaliser vers les investissements et le financement à court terme de la production. Il n'existait pas de marché des capitaux ou de l'immobilier et, en particulier, pas de système bancaire susceptible de distribuer et de suivre les fonds de roulement ou les prêts à moyen et à long terme. Dans une étude comparative détaillée des économies en transition et des économies en développement (Rapport sur la transition, 1998, chapitre V), la BERD a constaté qu'à niveau de revenu donné (également mesuré par le PIB par habitant en PPA), les services financiers et bancaires mis à la disposition du secteur privé en 1996 étaient nettement moins vastes dans les économies en transition que dans les économies en développement. Comme on pouvait s'y attendre, le graphique n° 5.1 (*ibid.* p. 94) montre que le crédit bancaire au secteur privé (en pourcentage du PIB) était, dans la plupart des économies en transition, bien en-deçà de la droite de régression, et ce dans tous les pays sauf en République tchèque, en Bulgarie et en Croatie. Les autres économies en transition d'Europe Centrale affichaient des ratios de crédit privé de 20 à 30 % du PIB, ce pourcentage étant inférieur à 10, voire proche de zéro dans la plupart des autres pays pour lesquels on



disposait de données. Si la majorité des économies en transition d'Europe Centrale avaient déjà des écarts de taux d'intérêts normaux, les chiffres étaient très élevés dans la plupart des pays d'ex-URSS (*ibid.* graphique n° 5.3, p.95). Comme nous l'avons déjà indiqué, les économies en transition avaient des besoins de crédit bien supérieurs à la normale compte tenu de leur structure industrielle plus « moderne » et de la nécessité de la restructurer. Cette pénurie a été exacerbée par un déficit qualitatif des normes en matière de gestion de crédit, l'accumulation de créances douteuses et les crises bancaires (*ibid.* chapitres VII-VIII et références). D'ailleurs, plusieurs économies en développement ont elles aussi connu de telles crises récemment (ainsi, en 1997-1998, certains pays d'Asie de l'Est et le Brésil). Le Japon traverse actuellement un long processus de réforme de son système bancaire. Il est révélateur de constater que, dans la plupart des économies en développement, la reprise a été relativement rapide, tandis que dans les pays d'ex-URSS, notamment la Russie, une grande partie du secteur bancaire s'est totalement effondrée.

Enfin, en dépit de ces faiblesses du secteur financier, le pourcentage de banques appartenant à des étrangers n'était supérieur à la « normale » que dans quatre économies en transition, soit en Hongrie, en Arménie, en Lettonie et en Lituanie. Dans ces deux derniers cas toutefois, les banques russes détenaient un nombre d'actions considérable. Si le pourcentage de parts détenues par des banques étrangères tourne normalement autour de 25 % dans les pays dont le revenu par habitant dépasse les 4000 dollars, rares étaient les économies en transition qui affichaient un taux de plus de 10 % en 1996 (*ibid.* graphique n° 5.4, p. 95).

De même, au niveau microéconomique, les économies en transition souffraient de multiples carences. L'infrastructure disponible pour tous les aspects de la réalisation de contrats et de transactions n'était que rudimentaire. Il n'existait aucun cadre juridique pour l'élaboration, la négociation et l'exécution de contrats, et aucune culture de négociation ou tradition de confiance entre les entreprises. Jadis en effet, la vente, la commercialisation et l'achat relevaient d'actes administratifs, presque automatiques et les réseaux d'échanges spontanés étaient rares. Certes, sous « l'ancien régime », on avait constaté une activité de transaction « informelle » assez importante dans le cadre de l'économie parallèle, s'agissant notamment de la signature et du respect de contrats. On peut se demander jusqu'à quel point ce genre d'activité cadre avec le concept de libre transaction « à découvert » dans un système de marché ouvert. On peut même penser que les pratiques « cachées » ont survécu à la transition sous la forme de différentes activités illégales. Après la transition, la faiblesse des mécanismes de réglementation et d'application de la loi est venue s'ajouter à l'absence de culture d'entreprise, au développement de relations



commerciales agressives et à la propagation d'une sorte de criminalité d'entreprise. Les économies en transition avaient encore moins d'expérience de la finance et du commerce à l'échelle internationale.

Parallèlement à l'absence d'un réseau commercial développé, il faut mentionner également le peu de petites et moyennes entreprises dans les économies en transition. Or, les petites entreprises constituent l'épine dorsale d'une économie de marché et alimentent une grande partie du réseau d'échanges et de services aux entreprises. Elles servent de pépinières au développement d'une culture de transaction, à la mise au point de nouveaux produits et de services, ainsi qu'à la commercialisation. Elles éduquent la population aux mécanismes d'une économie de marché. Si la croissance dans les économies en développement a été tirée par de petites entreprises qui se sont développées en faisant l'expérience du marché, les économies en transition ne comptaient jadis presque aucune PME. Elles n'avaient qu'une expérience très limitée de la gestion et de l'administration d'entreprises modernes dans un environnement de marché et sous le régime de la propriété privée. Les entreprises appartenant à l'État étaient habituellement gérées par des méthodes bureaucratiques. En outre, les entreprises privatisées ont fait leur entrée sur un marché sur lequel n'existait pour ainsi dire presque aucune société privée susceptible de leur servir d'exemples ; d'ailleurs, même les économies très développées ont connu des fortunes diverses dans leurs efforts de privatisation. À cet égard, les économies en développement, même dotées de vastes secteurs publics à privatiser et ayant connu des « retards » relativement prolongés avant la réforme, ont plus d'expérience et de savoir-faire que les économies en transition. La plupart des économies en développement, quel que soit leur stade de développement, étaient en avance sur les économies en transition. Toutes se sont dotées d'institutions axées sur le marché chargées de remplir les fonctions susmentionnées et ont acquis l'expérience de leur gestion. Les économies en développement à faibles revenus, essentiellement d'anciennes colonies, ont hérité d'institutions marchandes fondamentales, au niveau macroéconomique comme au niveau microéconomique qu'elles continuent de gérer en toute indépendance depuis cinquante ans. Même les économies en développement dotées d'économies duales et caractérisées par la présence d'un vaste secteur traditionnel ou une forte intervention de l'État se sont dotées d'institutions de marché et ont acquis une expérience du marché dans leur secteur moderne. En outre, de vastes pans du secteur traditionnel étaient administrés selon des principes proches des règles du marché, en particulier par le truchement d'une série de petites entreprises. Même si leurs économies n'étaient pas encore entièrement monétisées, ces pays en développement s'acheminaient peu à peu dans cette direction.

Quelques-unes de ces constatations sont étayées par des chiffres

(tableau n°4), ainsi les comparaisons de l'« Indice de liberté économique » mis au point par la Heritage Foundation (1999, pp. 30-34). Cet indice est calculé à partir de dix indicateurs allant du commerce et de l'intervention de l'État jusqu'à l'impôt, en passant par les droits de propriété bancaire, la régulation (apparaissant également au tableau n°4) et le marché noir. Les chiffres du tableau n°4 concernent 1997 (par souci de cohérence temporelle). Tous les groupes d'économies en transition ont un score de 3 ou plus (la Chine et l'Asie du Sud-Est obtiennent respectivement 4 et 5) pour les deux indicateurs (seule l'Europe Centrale obtient 2,7 pour les droits de propriété et la régulation). Ces notes médiocres (1 est la meilleure note) sont largement inférieures à celles même des pays les plus pauvres d'Asie (du Sud), d'Amérique Latine et d'Afrique. Tous les autres groupes de pays à revenus élevés se situent pour la plupart des scores entre 2 et 3. Le contraste est encore plus net quand on compare ces notes aux niveaux industriels des groupes de pays concernés. Compte tenu de leur niveau d'industrialisation et de « modernisation » plus élevé, les économies en transition ont beaucoup plus besoin que les économies en développement d'un socle institutionnel adapté, l'état de ce dernier étant évalué en fonction de l'indice de liberté économique et de ses composantes.

**Tableau n°4**  
**Liberté et risque politiques, droits de propriété**

Groupe de pays	Indice de liberté économique : classement	Droits de propriété et régulation	Risque politique	Droits politiques	Libertés publiques
<i>Économies en transition</i>					
Europe Centrale	2,8	2,5	14,4	1,4	2,3
Europe du Sud-Est	3,6	3,8	9,1	2,7	3,3
ex-Union soviétique (Europe)	3,2	3,2	8,2	2,7	3,3
Fédération de Russie	3,7	3,5	8,3	3,0	4,0
ex-Union soviétique (Asie) et Mongolie	3,8	3,9	5,5	5,3	5,0
Asie du Sud-Est	4,9	5,0	7,4	7,0	6,5
Chine	3,8	4,0	16,0	7,0	7,0
<i>Autres économies</i>					
Revenus élevés	2,1	1,9	22,7	1,1	1,5
Revenu moyens à élevés	2,6	2,4	19,6	1,3	2,0
Amérique Latine, revenus moyens à élevés	2,9	2,8	12,8	2,1	2,8
Amérique Latine, revenus moyens à faibles	3,1	3,5	8,0	2,9	3,2
Asie de l'Est	2,7	2,9	13,9	3,6	4,0
Asie du Sud	3,2	3,8	8,3	3,0	4,5
Inde	3,7	3,5	13,2	2,0	4,0
Afrique, revenus élevés	2,9	2,5	11,9	2,2	2,6
Afrique, revenus faibles	3,5	3,8	4,0	4,8	4,7

Sources : Indices de liberté économique et des droits de propriété : Heritage Foundation, (1999). Classements du risque politique : *Euro money*, septembre 1997. Classement des droits politiques et des libertés publiques : Freedom House, *Freedom in the World*, 1996-1997 (Ofer, 1999, tableau n° 9).



### *Un gouvernement en transition*

Dans les économies en transition, l'État était mal préparé à la tâche nouvelle qui était la sienne, c'est-à-dire la gestion d'une économie de marché, puisqu'il avait surtout une longue expérience de la planification centrale. En fait, cette première leçon fut pour lui la plus difficile à apprendre. Non seulement il lui a fallu se départir de nombre de ses anciennes fonctions, mais aussi revoir son principal mode de fonctionnement, en passant de la directivité à l'incitation et à la simple régulation. Or, il lui manquait les connaissances, l'expérience et la culture nécessaires pour parvenir à cet objectif. En effet, sous l'ancien régime, les gouvernements autocratiques imposaient leur volonté par la discipline et la crainte. Les gouvernements démocratiques nouvellement élus ont eu énormément de difficultés à substituer l'État de droit à la discipline d'antan. L'entreprise s'est avérée plus difficile encore dans beaucoup d'économies en transition de création récente, en ex-Union soviétique, en ex-Yougoslavie et en Tchécoslovaquie, où il n'existait déjà pas vraiment de gouvernement central avant la transition et où la plupart des fonctions étatiques étaient exécutées depuis le centre (Moscou, Belgrade ou Prague). Dans tous ces pays, l'héritage gouvernemental était peut-être plus faible encore que dans les anciennes colonies il y a cinquante ans. Nombreux sont ceux qui ont considéré que la nouvelle liberté individuelle était illimitée, s'agissant notamment de l'obligation d'obéir à l'État et de respecter la loi. Le cynisme croissant, la corruption et les activités officieuses vers la fin de « l'ancien régime » n'ont pas disparu depuis la transition, sans parler d'une bureaucratie gigantesque, désemparée, mal rémunérée et, partant, frustrée et facilement corrompible. En résumé, la tâche herculéenne de la transition a été confiée à des gouvernements très faibles.

Dans un récent article, Tanzi (1998) présente les derniers chiffres de 1998 concernant la perception de la corruption dans 85 pays. Toutes les économies en transition se classent derrière les pays riches, et toutes sauf deux sont en-dessous de la moyenne. La Russie arrive en bas de classement, en 76<sup>e</sup> position ! Cependant, aucun autre pays de la CEI n'y figure, hormis l'Ukraine, qui obtient une note légèrement supérieure et le Belarus. On peut aisément supposer que la plupart des autres pays n'auraient guère fait mieux, ce que confirment d'ailleurs une étude menée sur l'ampleur de l'économie souterraine dans les économies en transition (Johnson, Kaufmann et Shleifer, 1997, p. 183) et une autre sur les réformes juridiques dans les économies en transition (Rapport sur la transition, 1998, pp. 42)<sup>12</sup>. Le seul avantage apparent des économies en transition sur les économies en développement concerne la qualité du capital humain dans l'administration publique, une conclusion à laquelle on aurait pu s'attendre étant donné l'avantage général des écono-



mies en transition en matière d'instruction (graphique n° 3 et Ofer, 1999, tableau n° 6). Mais les habitudes de travail héritées de « l'ancien régime » viennent souvent saper cet avantage.

Les économies en transition n'ont ni les traditions démocratiques, ni le savoir-faire voulu pour gérer des processus politiques démocratiques, organiser des partis politiques et faire fonctionner un parlement. On trouve dans la littérature un débat sur la relation entre démocratie et développement économique, débat qui n'est pas encore tranché (Srinivasan, 1998 et références). Cependant, tous les auteurs s'accordent à reconnaître qu'un pays doit disposer d'un État fort, efficace et crédible, démocratique ou non. La transition est plus difficile pour ces pays étant donné leur manque d'expérience des processus politiques démocratiques. Malheureusement, la situation n'est guère meilleure dans les économies en développement, en dépit (ou à cause) de leur passé colonial et de près de 50 ans d'« apprentissage sur le tas ». C'est uniquement en Asie de l'Est que l'on trouve un groupe de gouvernements relativement efficaces, bien qu'ils soient loin d'être parfaits. Dans une réponse à Joseph Stiglitz qui préconisait dans son discours-programme lors d'une conférence de la Banque mondiale un renforcement du rôle du gouvernement, Michael Bruno s'est posé la question de savoir, compte tenu de son expérience au gouvernement des États-Unis, si Stiglitz aurait été du même avis s'il avait travaillé pour l'administration dans une économie en développement (Stiglitz, 1996, p. 24). La stabilité du gouvernement en Chine serait l'une des explications du succès relatif des réformes de marché dans ce pays.

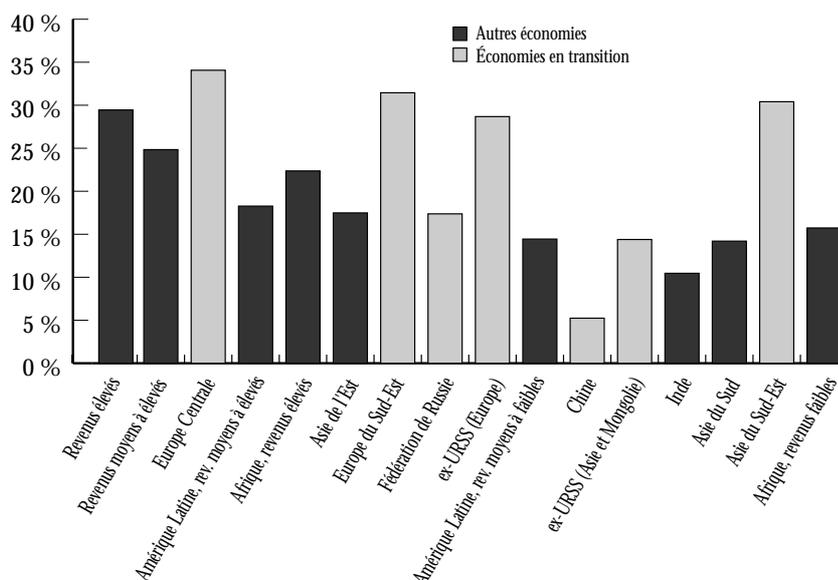
Une deuxième différence, d'ailleurs liée à la première, entre économies en transition et économies en développement concerne l'ampleur du secteur public et à sa capacité à s'auto-financer. Les économies en transition ont abordé la réforme avec des budgets publics beaucoup plus importants et notamment des recettes automatiquement perçues auprès des entreprises appartenant à l'État et un commerce contrôlé depuis le centre. Depuis la transition à la démocratie, ce mécanisme de perception des recettes s'est effondré, et les économies en transition ont eu énormément de difficultés à mettre en place, à partir de rien ou presque, un système d'imposition fondé sur le marché. Il leur a été difficile en effet de préserver, en économie de marché, leurs anciens niveaux de dépenses publiques. Si certaines dépenses militaires, investissements et subventions à la production ont pu être supprimés, un certain nombre d'engagements de l'État en matière de sociale ont été encore renforcés par les parlements nouvellement élus. Pour décrire la situation budgétaire consécutive à cette décision, Janos Kornai parle d'« État-providence prématuré » (1997) et recommande des solutions particulières (voir ci-dessous). Même si les économies en transition ont pu réduire les



dépenses de l'État, les budgets publics sont restés relativement élevés dans tous les groupes d'économies en transition (graphique n° 6 et Ofer, 1999, tableau n° 10). Toutes les catégories de pays européens et de la CEI affichaient des niveaux de dépenses et de consommation gouvernementales supérieurs à ceux enregistrés dans les catégories d'économies en développement auxquelles elles étaient comparées. Les écarts entre économies en transition et économies en développement sont plus importants en matière de dépenses publiques, du fait de prestations sociales plus élevées dans les économies en transition. À quelques exceptions près, il en va de même pour les dépenses publiques d'éducation et de santé (Ofer, 1999, tableau n° 10). Les recettes fiscales sont plus élevées dans les deux premiers groupes d'économies en transition, bien que l'écart entre économies en transition et pays les plus nantis soit moins important que pour les dépenses. Les disparités sont nettement plus réduites entre groupes comparables à niveaux de revenus plus faibles : ainsi, les pays d'Asie Centrale ne perçoivent pas plus d'impôts que les économies en développement à faibles revenus, et la Russie a connu des difficultés particulières s'agissant de la perception de ses impôts. Si d'autres sources de revenus, datant de l'« ancien régime », permettent de combler une partie du déficit entre dépenses et recettes fiscales, les économies en transition à plus faibles revenus ont des déficits budgétaires supérieurs à ceux des groupes d'économies en développement auxquels elles sont comparées. Si les économies en développement ont développé leurs capacités budgétaires de manière graduelle, parallèlement à la croissance économique et à la montée en puissance des institutions, les économies en transition ont dû faire face, du jour au lendemain, à une réduction de leurs revenus, à de lourdes obligations fiscales et à la nécessité de se doter d'un nouveau système de recettes.

Le magazine *Euromoney* (septembre 1997, pp. 12-15) calcule un indice de « classement du risque » qu'il a appliqué à un certain nombre de pays, avec notamment une mesure du « risque politique » qui note la stabilité politique interne et externe, ainsi que la qualité du système budgétaire. Le classement moyen de l'ensemble des groupes de pays fait l'objet du tableau n° 4 (colonne 3) s'agissant du « risque politique ». Les États-Unis arrivent en tête, avec un score de 25, devant tous les pays auxquels ils sont comparés. Parmi les économies en transition, seuls les pays d'Europe Centrale (et la Chine) dépassent le chiffre de 10. La plupart des autres économies en transition sont entre 8 et 9, comme les groupes d'économies en développement aux revenus les plus faibles (seuls les pays les plus pauvres d'Afrique sont dans une situation encore plus défavorable). Le tableau n°4 présente également des données comparatives sur le niveau des « droits politiques » et des « libertés publiques » calculé par Freedom House (1998). Avec des scores de 1 à

**Graphique n°6**  
**Recettes fiscales**  
(en % du PIB)



Source : Ofer, (1999), tableau n°10. Voir sources au tableau n°1.

10 (dans le pire des cas), les économies en transition enregistrent des notes assez semblables, voire supérieures, à celles des groupes d'économies en développement auxquelles elles sont comparées. Si ce résultat est relativement positif, on voit mal le lien entre ces chiffres et l'efficacité de la transition économique, du moins à court terme (Srinivasan, 1998).

*Différences au niveau de la société  
ou du mode d'organisation politique*

Dans la plupart des économies en transition, le niveau du « capital social » est relativement bas (Srinivasan, 1997), de même que la culture politique et démocratique y est moins développée. Cette situation résulte à l'évidence de longues périodes de régimes autocratiques et de monopole de l'État sur les activités sociales, ainsi que de l'absence de libertés individuelles et de confiance interpersonnelle. Dans ces conditions, il était plus difficile jadis aux organisations sociales (comme les ONG, par exemple) de soutenir ou d'assumer diverses fonctions gouvernementales. Il semblerait que la population, dans les économies en transition, ait moins de difficultés à accepter et à comprendre les nouvelles institutions et normes de marché (ainsi, la motivation du

profit) que le concept d'organisations sociales à but non lucratif. L'État pourrait, de ce fait, être amené à intervenir plus fermement dans l'application de la loi ; malheureusement, les gouvernements des économies en transition sont désormais moins bien placés pour assumer ce rôle. Par ailleurs, il existe très vraisemblablement d'autres différences culturelles importantes entre groupes de pays, en fonction du continent dont ils font partie ou de leur héritage religieux (Fukuyama, 1995). Hillman (1999), cependant, fait porter un lourd fardeau culturel à l'héritage socialiste lui-même. Sans aller jusqu'à accepter pleinement sa théorie d'une « mentalité d'esclave léguée par le communisme », on peut reconnaître que ce facteur peut avoir eu, ne serait-ce qu'un certain effet sur le comportement et la motivation de personnes ayant vécu aussi longtemps sous un tel régime.

#### *La période de transition*

La transition a provoqué à court terme un ensemble de difficultés qui sont venues s'ajouter aux problèmes d'ajustement à long terme, surtout dans les premières années. Le problème le plus fréquent consécutif à la disparition des institutions de l'ancien régime a été qualifié et modélisé par Blanchard sous l'appellation de « désorganisation » (1997, pp. 35-45), suite à une importante littérature sur le sujet dans les années précédentes (voir notamment Murrell, 1991, 1995; Kornai, 1995; Kolodko, 2000; Bosworth et Ofer, 1995, chap. III). Cette désorganisation a frappé l'économie, le mode d'organisation politique et la société dans son ensemble. Elle est due au fait que des institutions embryonnaires se sont soudainement retrouvées confrontées à des situations économiques, politiques et sociales extrêmes. Les réseaux d'approvisionnement internes et externes se sont effondrés alors que des agents économiques nouveaux et inexpérimentés tentaient de conclure des marchés. On a voulu remédier aux distorsions de prix alors même que les mécanismes de marché n'étaient pas encore pleinement développés. Certains ont pensé tirer parti de ces distorsions et du processus de privatisation à des fins personnelles, profitant de la faiblesse de l'appareil répressif et des sanctions légales. Les gouvernements se sont montrés particulièrement inefficaces, alors qu'ils auraient dû intervenir beaucoup plus fermement. Il convient de mentionner également le danger de détérioration des infrastructures matérielles et des services publics tels l'éducation et la santé, danger lié non seulement à ladite « désorganisation » mais aussi au manque de crédits. Le risque de dommages irréversibles en la matière était réel. On peut en dire autant du secteur financier, qui commençait à peine à se restructurer. Cette situation a également provoqué des déséquilibres au niveau macroéconomique et dans le secteur public, favorisé l'inflation, ainsi qu'un effondrement de l'épargne et du méca-



nisme de perception de l'impôt, la détérioration des services publics et un arrêt des investissements. L'ampleur de la désorganisation et la durée du phénomène ont varié selon les pays en fonction de l'équilibre relatif des pouvoirs entre forces perturbatrices et opportunistes, d'une part et la résistance du gouvernement et autres organismes de réglementation, d'autre part. Cet équilibre des forces a donc varié d'une économie en transition à l'autre en fonction de la nature exacte de l'« ancien régime », du stade de développement économique atteint et de l'ensemble des « conditions initiales » discutées ci-après.

La « désorganisation » qui a marqué les débuts de la transition est propre aux économies en transition et elle s'est rarement produite avec une telle intensité dans les économies en développement. C'est la raison pour laquelle il s'est engagé dans la littérature un débat sur la manière de mener la réforme, c'est-à-dire par une « thérapie de choc » ou, au contraire, progressivement. La question était nouvelle, n'ayant été que peu abordée jusque-là dans la littérature sur le développement économique (Bruno, 1993). Le rôle déterminant de l'héritage légué par l'ancien système a été mis en avant par les spécialistes du système soviétique, mais pour ainsi dire totalement négligé par les autres économistes (Murrell, 1995). Si Erickson s'est dit d'avis que cet héritage appelait une thérapie de choc (1991), Murrell, par contre, a élaboré une démarche évolutive dans le cadre d'une transition graduelle (1992). Avec le temps, le débat entre partisans de la thérapie de choc et tenants de la progressivité s'est également complexifié. C'est ainsi que les auteurs ont commencé à distinguer entre les deux optiques, indiquant les secteurs de l'économie à soumettre au traitement de choc et ceux pour lesquels il était préférable d'adopter une réforme graduelle. Ils se sont par ailleurs mis à évoquer la chronologie des réformes et, plus récemment aussi, l'interaction entre tous ces éléments et les conditions spécifiques à chaque économie en transition, s'interrogeant notamment sur le train de mesures à adopter en fonction des conditions en question (Dewatripont et Roland, 1996).

La distinction entre ce qui convient aux économies en transition européennes par rapport à ce qui convient à la Chine est apparue plus tôt, tout simplement parce qu'il existait déjà deux modèles différents de transition reconnus et qu'il fallait en discuter (McKinnon, 1994, Sachs et Woo, 1993). Ce n'est que récemment, lorsque les disparités entre les différentes économies en transition européennes se sont creusées (en fonction du degré de réussite de chacune d'entre elles) et que le modèle de réforme classique a semblé avoir fait la preuve de son échec dans certains cas, essentiellement en Russie, que l'on a commencé à s'intéresser de plus près à cette interaction (de Melo *et al.*, 1997 ; Ickes, 1996). Une nouvelle école de pensée étudie à présent les situations d'équilibres multiples dans lesquelles la « masse critique » positive (ou négative)



suffit à faire basculer un équilibre instable du « bon » (ou du mauvais) côté. Cette « masse critique » est généralement définie comme un ensemble de « préalables institutionnels suffisamment solides ». Un certain nombre des modèles proposés reposent sur une « dynamique numérique », où le léger avantage numérique des « bons » ou des « méchants » peut décider du sort du système dans son ensemble (Johnson, Kaufmann et Shleifer, 1997). D'autres modèles permettent au gouvernement de progresser pas à pas, selon ses ressources et ses capacités institutionnelles à un moment donné, s'il n'a pas la possibilité de prendre le contrôle de toute l'économie en une seule fois (Rodrik, 1996 ; Dewatripont et Roland, 1992 ; 1996 ; Roland, 1999, présentation aux réunions de l'AEA à New-York). Litwack et Qian (1998) reprennent une argumentation et un modèle analogues pour expliquer la motivation et l'impact des « zones (spéciales) de libre-échange » dans les économies en transition en général et en Chine en particulier. Nous y reviendrons un peu plus loin. Pour l'instant, indiquons simplement que ces modèles « progressifs » rappellent la dynamique et l'évolution du développement économique des modèles d'économie duale (voir Meier, 1998 ; Stiglitz, 1999). Il s'agit ici de procéder graduellement, en s'attaquant peu à peu à des pans de l'économie de plus en plus vastes, et non de réformer progressivement différents aspects de « l'ancien système » à l'échelle de l'économie tout entière.

### *Un classement des économies en transition*

Compte tenu de la description que nous venons de faire des économies en transition, ainsi que des différences de conditions initiales, on pourrait classer les économies en transition à partir du modèle susmentionné des équilibres multiples. Ce classement est fonction de l'intensité de trois catégories d'influences s'exerçant sur la transition. On a d'abord l'héritage institutionnel de l'« ancien système », puis le niveau des infrastructures institutionnelles nécessaires au fonctionnement d'une économie de marché et de la démocratie et, enfin, le degré de « sur-modernisation » structurelle. Ce dernier concept désigne l'avance de la structure industrielle, de l'urbanisation et du secteur public par rapport au schéma de développement normal. Mais qui dit forte sur-modernisation dit main-d'œuvre plus qualifiée et meilleurs services publics, en d'autres termes, un « État-providence prématuré ». Si cette situation peut être maintenue moyennant une charge fiscale raisonnable, elle peut servir de socle à la recherche de modes de production plus avancés. L'héritage est un facteur qui fait entrave au changement, tandis que l'infrastructure institutionnelle peut créer des conditions initiales propices à la transition ; enfin, la sur-modernisation structurelle rend plus complexe le processus d'ajustement structurel et technologique, mais



recèle en même temps un potentiel de croissance future. L'équilibre entre ces trois influences détermine la stratégie optimale en matière de transition et permet d'en prédire la réussite. Pour reprendre la métaphore du chemin, l'héritage correspond à la distance parcourue loin de la grand-route, à niveau de développement donné, l'infrastructure institutionnelle, à la qualité du véhicule dont on dispose pour faire le trajet et la sur-modernisation, au stade de développement auquel intervient la transition : si celui qui va trop loin se rallonge, il se donne aussi les moyens de rejoindre le peloton de tête.

Il existe un certain nombre de catégories schématiques et peut-être quelques cas intermédiaires. Dans le premier groupe, on trouve un ensemble de pays porteurs d'un héritage relativement modéré, qui possèdent une infrastructure institutionnelle développée (legs de la période socialiste et des régimes antérieurs) et un niveau de sur-modernisation modéré à élevé. Il s'agit des pays d'Europe Centrale. La plupart avaient déjà une certaine expérience de la réforme économique avant la transition et avaient autorisé un système économique plus souple. Ils sont dotés d'un ensemble relativement récent et assez développé d'institutions marchandes et démocratiques, et leur sur-modernisation est quelque peu compensée par une structure des échanges plus élaborée, à l'intérieur comme à l'extérieur du bloc socialiste. En outre, ces pays souhaitent vivement s'« occidentaliser ».

Le deuxième groupe, composé de pays de l'ex-URSS (dont la Russie), regroupe des pays porteurs d'un lourd héritage, dépourvus de toute infrastructure institutionnelle et caractérisés par une forte sur-modernisation, une production industrielle « socialiste » et une structure des échanges comparables à celles que nous avons évoquées plus haut. Il convient de préciser que, hormis la Russie, les pays de ce groupe n'ont même pas eu de gouvernement national pendant longtemps. Les pays baltes, que nous avons assimilés aux pays d'ex-URSS étant donné leur niveau de revenu, sont à mi-chemin entre ces deux premiers groupes. Ils ont porté un lourd héritage (quoique moins longtemps), leur infrastructure institutionnelle est légèrement plus développée, leur motivation beaucoup plus forte que celle des autres pays d'ex-URSS et leur niveau de sur-modernisation un peu moins élevé. En fait, ils fournissent à l'Union soviétique des denrées alimentaires de meilleure qualité et des produits industriels un peu plus élaborés.

Il existe un troisième groupe de pays des Balkans qui constitue en réalité un cas intermédiaire. Composé entre autres de la Bulgarie et de la Roumanie, il est caractérisé par un lourd héritage, quoique porté pendant une période relativement brève, une infrastructure institutionnelle moins développée et, notamment dans le cas de la Roumanie, un taux de sur-modernisation important. La Croatie, par contre, n'a qu'un héritage



et un niveau de sur-modernisation peu importants, et des conditions initiales relativement favorables.

Le quatrième groupe d'économies en transition, composé celui-là des anciennes Républiques soviétiques du Caucase et d'Asie Centrale, pâtit d'un héritage terriblement lourd, voire d'une absence totale de gouvernement dans certains cas, n'a aucune tradition quelle qu'elle soit d'infrastructure institutionnelle et une situation peu favorable, quoique diverse, en matière de sur-modernisation. Ces anciennes républiques ont un niveau d'industrialisation modéré, bien souvent lié à des ressources minérales (essentiellement, pétrole, gaz et métaux précieux) ou à des cultures agricoles industrielles (coton et sucre). Elles fournissent énormément de denrées agricoles et de matières premières à l'ex-URSS et, à cet égard, conservent une structure qui rappelle davantage celle des économies en développement. Les besoins de restructuration dans le secteur manufacturier étant moins importants, ces pays peuvent opter pour un processus d'industrialisation et de modernisation relativement normal, comme dans les autres économies en développement. Dans ces dernières, l'expansion du secteur industriel privé peut s'effectuer jusqu'à un certain point dans les branches traditionnelles grâce, dans un premier temps, à la main-d'œuvre agricole, avant la restructuration et la privatisation complètes des entreprises appartenant à l'État. Dans la plupart des cas, l'agriculture est en grande partie déjà industrialisée, ce qui supprime une grande partie du secteur traditionnel de l'économie « duale » en développement. Ces pays constituent par ailleurs un cas extrême d'« État-providence prématuré » : dotés d'une main-d'œuvre hautement qualifiée et de bons services publics, ils sont incapables de les payer. Ils peuvent aussi différer les efforts qu'ils envisagent de déployer pour se doter d'un régime démocratique à part entière. Dans une certaine mesure, ils peuvent tenter de suivre une variante du modèle de transition chinois ou asiatique. Enfin, la Chine et les autres économies en transition d'Asie du Sud, encore faiblement développées, ont un héritage moins lourd à porter, de même qu'elles souffrent moins de sur-modernisation et bénéficient d'une structure industrielle plus normale pour démarrer ou poursuivre leur « transition », voire leur développement.

Nous savons à présent que des conditions initiales favorables, ainsi que la nature des politiques adoptées et un peu de chance ont permis aux membres du premier groupe de pays, aux États baltes « intermédiaires » et à un ou deux autres pays balkaniques, notamment la Croatie, de sauter le pas. Nous savons également que les pays d'ex-URSS, à quelques exceptions près, n'ont pas tout à fait franchi ce pas ou, du moins, ont hésité à le faire. L'équilibre des forces auquel nous avons fait référence ci-dessus a orienté la transition vers un équilibre de plus bas niveau et obligé les décideurs à rechercher des stratégies de rechange.

*DÉVELOPPEMENT ET TRANSITION, POINTS COMMUNS ET DIFFÉRENCES : QUELQUES ÉLÉMENTS DE CONCLUSION*

L'évolution récente du développement économique et la mise au point d'une théorie du développement, avec ses répercussions sur le plan des politiques, semblent indiquer quelques grands enseignements en matière de transition et de développement. Premièrement, les pays en développement doivent tirer le plus grand parti possible de la dynamique de l'économie mondiale sur le plan du commerce (croissance tirée par les exportations), de l'investissement direct étranger et du transfert de technologie (Coe et Helpman, 1995; Romer, 1993). Les normes fixées par les marchés mondiaux doivent servir de références à l'efficacité interne et guider la « politique industrielle ». Les succès à l'exportation peuvent constituer un fondement solide au développement industriel national. La nouvelle politique commerciale, cependant, admet également la nécessité d'interventions mesurées dans les premiers moments de la vie d'industries nouvelles. Pour parvenir à cet objectif, on peut notamment passer par de grandes entreprises industrielles ou « industrio-financières ». Par ailleurs, la rapidité et l'ampleur des mouvements internationaux de capitaux supposent certaines restrictions, du moins dans les économies aux institutions plus faibles (Tobin, 1998).

Tandis que la communauté internationale assimilait ces différents enseignements, l'économie mondiale a continué de se développer et, notamment, de se concentrer beaucoup plus sur le commerce et l'investissement dans la distribution et dans les services, la technologie de l'information, la finance, les affaires et les services professionnels. Après avoir été non échangeables, ces différents services sont devenus des produits négociables, et c'est aujourd'hui dans ce domaine que les pays industrialisés disposent d'un avantage comparatif.

À l'heure actuelle, les pays qui aspirent à rejoindre le peloton de tête doivent orienter leur production dans cette direction, en particulier les économies en transition qui souffrent, à des degrés divers, d'un désavantage comparatif en matière de distribution et de réseaux, ainsi que dans les services financiers et autres services aux entreprises. Par ailleurs, ces services sont plus demandés dans les économies en transition que dans les économies en développement, compte tenu de la présence, dans les premières, d'un secteur de production très développé. Alors que jadis les pays devaient se doter eux-mêmes de ces services, ils peuvent aujourd'hui les importer ou, mieux encore, se les procurer par investissement direct étranger (IDE) sur le marché mondial. L'IDE dans la finance, la distribution et autres services aux entreprises a joué un rôle déterminant dans la transition des pays qui ont su profiter de l'occasion. Or, cette forme d'IDE fait défaut, une situation désastreuse dans les pays qui font obstacle aux flux potentiels d'IDE.



Deuxièmement, on est de plus en plus conscient du rôle du capital humain dans la croissance économique moderne. Ce capital apporte à la croissance une contribution directe beaucoup plus importante qu'auparavant. L'expérience et la théorie le confirment, de même que le caractère et le rythme des évolutions technologiques (avec notamment la « nouvelle économie »). En outre, on constate que l'investissement (pour qu'il ne fasse pas de discriminations) en matière d'éducation favorise la participation active de toutes les couches sociales à la vie de la société, réduit les inégalités, la pauvreté et les tensions sociales et, ce faisant, renforce la stabilité politique et, indirectement, la croissance économique.

Ici aussi, l'avantage particulier des économies en transition sur les économies en développement mérite d'être souligné. La croissance économique future, qui sera concentrée dans divers « domaines de savoirs », sera encore plus liée qu'hier au capital humain, un secteur dans lequel les économies en transition sont bien positionnées. En restructurant leurs industries en ce sens (dans certains cas, par la reconversion de leur industrie militaire), elles pourraient plus facilement se placer à la pointe de cette évolution mondiale. Toutefois, les économies en transition sont à présent confrontées au problème que connaissent les économies en développement depuis toujours : comment mobiliser suffisamment de moyens publics dans un environnement de marché pour préserver et améliorer leur avantage dans ce domaine. La plupart des économies en développement reconnaissent depuis longtemps déjà l'importance de l'éducation, mais elles n'ont jamais réussi à mobiliser assez de ressources publiques, financières et institutionnelles pour parvenir à cet objectif. Le deuxième problème des économies en transition consiste à adapter le contenu de leurs programmes d'enseignement et leurs méthodes pédagogiques à des besoins nouveaux. Si, dans la plupart des cas (sauf en économie et en gestion), les économies en transition ont une bonne base générale de capital humain, elles souffrent de cruelles lacunes dans certains domaines clés spécifiques. Sur le plan de l'égalité et de la cohésion, les économies en transition sont confrontées à un grave problème d'aggravation des inégalités, et ce en dépit de leur niveau élevé de capital humain, de même qu'elles n'ont presque aucun capital social adapté à une société libre. Si elles réussissaient à préserver leurs infrastructures pédagogiques, elles parviendraient un jour à un niveau d'égalité normal. La constitution d'un capital social et le développement de la solidarité sociale nécessiteront plus de temps.

Troisièmement, on est désormais beaucoup plus conscient de l'importance pour un pays de disposer d'institutions de marché et d'infrastructures réglementaires bien développées, ainsi que d'un gouvernement qui fonctionne. Telle est d'ailleurs l'essence du « nouveau



consensus de Washington » et le sujet d'une grande partie des ouvrages récents consacrés au développement. Ce nouvel axe de recherche accorde une place particulière à la structure, à la fonction et au développement du secteur financier. Un secteur financier en bon état de marche peut, en effet, se substituer partiellement au gouvernement s'agissant de développement économique. À l'inverse, un secteur financier qui fonctionne mal peut déstabiliser une économie et favoriser les comportements opportunistes de toutes sortes (McKinnon, 1991 ; Transition Report, 1998 et références). Nous avons déjà fait état du désavantage comparatif des économies en transition dans le domaine des institutions et des services de marché et de leurs besoins en la matière par rapport à ceux des économies en développement. Malheureusement pour les deux groupes de pays, les services gouvernementaux s'importent ou se transfèrent difficilement. Dans la plupart des cas, ils ne sont toujours pas commercialisables et ne peuvent être assurés qu'à l'échelle nationale, avec peut-être une certaine « assistance technique ». Enfin, les opinions divergent davantage sur la nature et l'étendue de l'intervention de l'État dans les activités microéconomiques par la « politique industrielle » et la régulation du secteur « réel ». Il est intéressant de constater que la nécessité d'une intervention mesurée est de plus en plus reconnue, quoique timidement, et ce même par ceux qui jadis s'opposaient à cette idée. L'exemple le plus frappant est ici celui de Joseph Stiglitz (1998) que nous avons souvent cité. Comme indiqué précédemment, cette évolution des mentalités s'explique par le succès des « tigres » économiques d'Asie et de Chine et par le vécu des économies en transition ces dix dernières années.

L'expérience des économies en transition au cours de la décennie qui vient de s'écouler a largement contribué au virage constaté dans la littérature sur le développement, s'agissant des réformes institutionnelles, de la privatisation des entreprises et du gouvernement d'entreprise, de la relation entre marchés et gouvernements, de l'économie politique et de la restructuration des gouvernements, des comportements opportunistes et de la corruption. L'expérience des économies en transition a subi l'influence d'un développement asymétrique pendant la période communiste, de même qu'elle a été marquée par la nécessité de procéder, en peu de temps, à un bouleversement multidirectionnel. Au lendemain de l'ère de la planification centrale, rares sont les économies en transition dans lesquelles on a vu apparaître spontanément une infrastructure de marché et les institutions et services y afférents. La plupart des gouvernements, dont certains venaient pour ainsi dire de voir le jour, ont échoué dans leurs efforts de transition. La nécessité de restructurer de vastes secteurs de production « modernes » et la pénurie aiguë de services marchands ont rendu la tâche d'autant plus difficile et



urgente. Si, dans les économies en développement, le secteur productif s'est développé plus ou moins en parallèle avec celui des institutions de marché, les économies en transition étaient déjà dotées, au moment de la réforme, d'un secteur productif moderne mais n'avaient par contre aucune infrastructure de marché, voire de gouvernement. Au terme d'une longue période d'« autarcie fonctionnelle » et de distorsion des prix, il était d'autant plus vital pour ces pays de pouvoir bénéficier de l'« orientation » du marché. C'est ainsi que les économies en transition ont dû subir une réforme inégale, totale et massive. Les économies en transition ont surtout besoin d'institutions de marché, mais les obstacles auxquels elles se heurtent pour s'en doter sont plus élevés qu'ailleurs. Un exemple parfait à cet égard est celui du secteur financier. Si dans les économies en développement certains préconisent que le secteur financier soit développé lentement pour préserver la stabilité macroéconomique, cette option n'en est peut-être pas une dans les économies en transition compte tenu des fonds importants dont elles ont besoin pour restructurer et financer un secteur moderne.

Dans ces conditions, diverses formes d'intervention de l'État ont été tentées ou préconisées, mais l'équilibre particulier de « faiblesse mutuelle » des marchés et des gouvernements a suscité le débat sur la progressivité des réformes et posé un dilemme aux observateurs comme aux décideurs. Les économies en transition plus avancées, dotées d'une base institutionnelle plus solide et d'une structure moins faussée, auraient peut-être pu réussir leur changement. Elles avaient l'avantage de bénéficier d'une assistance extérieure plus importante (graphique n° 1 ; Ofer, 1999, tableau n° 4 et BERD, 1998, chapitres 4-5). Les économies en transition moins développées, situées essentiellement en Asie Centrale, ont un défi beaucoup plus important à relever sur le plan institutionnel, même si l'on peut penser qu'elles vont très vraisemblablement prendre un chemin de développement plus ou moins « normal », semblable à celui des économies en développement à niveau de développement comparable<sup>13</sup>. Entre les deux, on trouve un autre groupe d'économies en transition, constitué en majorité d'anciennes républiques soviétiques européennes et de quelques autres pays, qui est celui qui aura le plus grand défi à relever ; c'est en effet dans ces pays que la transition est en grande partie dans l'impasse et que l'on est actuellement à la recherche de stratégies nouvelles. Dans une autre contribution (et dans la version plus longue du présent article), nous avons développé le cas de ces pays, en prenant la Russie comme exemple ; cependant, notre discussion vaut pour toutes les économies en transition à des degrés divers.

Enfin, il se pose la question de l'applicabilité du modèle de l'économie duale au processus de transition. Dans la plupart des économies en développement, en effet, la modernisation et l'industrialisation se sont



faites selon un processus dual, puisqu'un petit secteur moderne initialement créé a peu à peu été étendu à des pans croissants de l'économie. Pendant ce temps, le secteur traditionnel « faisait des essais » et acquérait l'expérience, à une échelle plus réduite et avec moins de pressions concurrentielles, des schémas et institutions de l'économie de marché. Les économies en transition, par contre, ont abordé leur transition avec une structure fortement dichotomique avec, d'un côté, un secteur de production parfaitement « moderne », vaste mais dépourvu d'institutions et de services marchands pour l'accompagner. D'où la tendance à préconiser dans ces pays la thérapie de choc. Certaines économies en transition du moins, notamment les anciennes Républiques soviétiques, semblent avoir échoué dans cette démarche. La littérature sur l'« économie virtuelle », le troc, les arriérés et la crise russe de 1998 fait état des problèmes rencontrés (Gaddy et Ickes, 1998 ; Guriev et Ickes, 2000). Cette expérience peut donner à penser que certaines économies en transition auraient intérêt à faire le choix d'une stratégie duale. Ici aussi, les secteurs traditionnels coexisteraient avec des secteurs modernes mais, contrairement aux économies en développement, les premiers seront constitués de segments d'entreprises hier soumises à la planification centrale ayant davantage de difficultés à se restructurer. L'idée de l'économie duale vient également d'une ancienne proposition de réforme des économies en transition, notamment lorsqu'il s'agit de pays aussi vastes que l'Union soviétique. Vers la fin de 1988, George Soros a lancé un projet intitulé « Secteur ouvert » (1990, pp. 18-20) qui prévoyait la création, selon des critères fonctionnels plutôt que géographiques, d'un « club » d'entreprises prêtes à se conformer aux règles d'une économie de marché. Des négociations extrêmement sérieuses sur le projet furent conduites entre une délégation menée par Soros et une autre envoyée par le gouvernement russe de Rjgov. Le principal obstacle a été de fixer la « frontière » entre les deux secteurs. Le projet a été abandonné au printemps de 1989<sup>14</sup>.

Pour résumer ou caractériser les différences entre économies en transition et économies en développement, ainsi que les problèmes auxquels elles sont confrontées, on peut reprendre la terminologie proposée par Paul Romer dans un article de 1993 : les économies en transition sont dotées d'un nombre d'objets beaucoup plus grand, matériels aussi bien qu'humains, mais nombre de ces objets incarnent les mauvaises idées. Celles-ci imprègnent également l'infrastructure institutionnelle léguée, ce qui limite radicalement la capacité d'absorption d'idées extérieures. Romer semble faire une distinction entre la notion d'idées et celle de capacité d'absorption. Dans le cadre d'une transition entre économie dirigée et économie de marché, les principales idées manquantes sont celles d'une infrastructure institutionnelle de marchés,



comme les droits de propriété, le droit et la culture des contrats et l'application des contrats... Quand on est entouré d'idées fausses, il est plus difficile d'assimiler les bonnes, plus difficile que lorsqu'on part d'un stock plus réduit de bonnes idées. Il est plus important pour les économies en transition de se concentrer d'abord sur la nécessité d'importer les idées susceptibles de favoriser une meilleure capacité d'absorption. Lorsque ce goulot d'étranglement se sera quelque peu élargi, l'abondance relative des objets, particulièrement en matière de capital humain, pourra peut-être même faciliter et accélérer l'importation d'idées et la capacité d'en produire de nouvelles.

Étant donné que les économies en développement et les économies en transition partagent un objectif commun, elles doivent, à terme, se doter d'institutions analogues et mettre en œuvre des politiques essentiellement semblables. Mais dans la mesure où elles ont hérité de patrimoines différents, la combinaison des instruments de politique économique à mettre en œuvre, leur forme exacte, leurs principaux axes, leur cadence et leur chronologie pourront varier selon les cas. Par exemple, si la libéralisation des marchés et l'ouverture à l'économie mondiale se sont avérées être d'importants moteurs de la croissance, les économies en développement ont surtout besoin de simples transferts de technologie, tandis que les économies en transition ont surtout besoin (et de toute urgence) d'importer des services de marché et de gouvernement d'entreprise modernes. Il faut les aider à restructurer leur secteur de production, déjà très développé. L'évolution récente de la production mondiale et les échanges dont ces services font l'objet ne pourraient mieux tomber. Dotées d'un niveau plus élevé de capital humain, les économies en transition sont également mieux placées que les économies en développement pour absorber de nouveaux services de marché, ainsi que les technologies de la « nouvelle économie ». Elles doivent s'efforcer d'adapter ce capital humain aux technologies et à la culture du marché et assurer un financement stable pour préserver les infrastructures pédagogiques (et sanitaires) dont elles ont hérité. Si la structure économique asymétrique des économies en transition appelle une transition plus rapide, l'énormité de la tâche dans les pays les plus faibles pourrait justifier l'adoption d'un modèle de transition graduel à double secteur, comme dans bon nombre d'économies en développement. La nature du secteur « traditionnel » serait différente mais le mécanisme de base pourrait aider ces pays à surmonter le piège d'un équilibre de « bas niveau ». Le principal obstacle à une croissance durable, dans bien des économies en développement ou en transition, concernera la médiocrité des institutions gouvernementales et la prévalence des comportements de recherche de rente, d'opportunisme et de corruption. Les économies en transition souffrent également d'un profond déficit en capital social. D'une certaine manière, ce défaut de gouvernance

est plus néfaste dans les économies en transition, encore une fois du fait du développement de leur secteur de production. L'émergence de la gouvernance et la crise institutionnelle dans bien des économies en transition ont incité les économistes et les spécialistes de sciences politiques à se concentrer plus qu'avant sur ces aspects et sur leur influence sur une croissance économique soutenue. D'une certaine manière, la transition pourrait ainsi contribuer à l'étude du développement économique.

### ANNEXE

**Tableau n°1**  
**Groupes de pays**

#### *Économies en transition*

##### **Europe Centrale**

République tchèque  
Hongrie  
Pologne  
République slovaque  
Slovénie

##### **Europe du Sud-Est**

Bulgarie  
Croatie  
Roumanie

##### **Ex-URSS (Asie et Mongolie)**

Arménie  
Azerbaïdjan  
Géorgie  
Kazakhstan  
République kirghize  
Mongolie  
Tadjikistan  
Turkménistan  
Ouzbékistan

#### *Autres économies*

##### **Revenus élevés**

Australie  
Autriche  
Belgique  
Canada  
Danemark  
Finlande  
France

##### **Ex-URSS (Europe)**

Belarus  
Estonie  
Lettonie  
Lituanie  
Moldavie  
Ukraine

##### **Fédération de Russie**

##### **Asie du Sud-Est**

RDP du Laos  
Vietnam  
**Chine**  
Chine

##### **Asie de l'Est**

Indonésie  
Malaisie  
Papouasie-Nouvelle-Guinée  
Philippines  
Thaïlande  
**Asie du Sud**  
Bangladesh

Allemagne  
 Hong-Kong, Chine  
 Islande  
 Irlande  
 Israël  
 Italie  
 Japon  
 Pays-Bas  
 Nouvelle-Zélande  
 Norvège  
 Portugal  
 Singapour  
 Suède  
 Suisse  
 Royaume-Uni  
 États-Unis  
**Revenus élevés à faibles**  
 Grèce  
 Corée, Rép. de  
 Portugal  
 Espagne  
**Amérique Latine,  
 revenus élevés à élevés**  
 Argentine  
 Brésil  
 Chili  
 Colombie  
 Costa Rica  
 Mexico  
 Panama  
 Trinidad-et-Tobago  
 Uruguay  
 Venezuela  
**Amérique Latine,  
 revenus moyens à faibles**  
 Belize  
 République dominicaine  
 Équateur  
 El Salvador  
 Guatemala  
 Haïti  
 Honduras  
 Jamaïque  
 Nicaragua  
 Paraguay  
 Pérou

Népal  
 Pakistan  
 Sri Lanka  
 Inde  
**Inde**

**Afrique, revenus plus élevés**  
 Botswana  
 Gabon  
 Maurice  
 Namibie  
 Afrique du Sud  
**Afrique, revenus plus faibles**  
 Angola  
 Bénin  
 Burkina Faso  
 Burundi  
 Cameroun  
 République centrafricaine  
 Tchad  
 Congo, Rép. dém.

Congo, Rép.  
 Côte d'Ivoire  
 Éthiopie  
 Ghana  
 Guinée  
 Guinée-Bissau  
 Kenya  
 Lesotho  
 Madagascar  
 Malawi  
 Mali

Mauritanie  
 Mozambique  
 Niger  
 Nigeria  
 Rwanda  
 Sénégal  
 Sierra Leone  
 Togo  
 Ouganda  
 Zambie  
 Zimbabwe



## NOTES

1. La même notion de chemin inexploré a été utilisée plus récemment par Shleifer et Triesman dans leur ouvrage « *Without a Map* ».
2. Cette section repose sur un certain nombre d'études récentes du développement économique : Krugman, 1995; Srinivasan, 1996, 1997, 1998; 1999; Meier, 1998; Bardhan, 1995; Berry et Stewart, 1999; La Banque mondiale, 1993 et certaines références précises dans ces textes.
3. Srinivasan (1998) et d'autres croient que c'est l'ouverture et pas l'intervention de l'État, sous quelque forme que ce soit, qui a été le principal facteur à l'origine du succès économique des « tigres ».
4. Cet argument est pleinement reconnu par la « nouvelle » théorie des échanges.
5. Cette section est fondée sur les rapports annuels de la BERD (*Transition Report*, 1997, 1998), sur le Rapport sur le développement dans le monde 1996, de Melo *et al.*, (1997), Bosworth et Ofer, (1995) et sur certaines références dans ces textes.
6. Il existe une vaste littérature sur les « conditions initiales ». Voir notamment le Rapport sur le développement dans le monde, (1996) ; De Melo *et al.*, (1997) ; Bosworth et Ofer, (1995).
7. Ce classement géographique correspond également à l'Indice de transition mis au point par la Banque européenne de reconstruction et de développement (BERD) pour les économies en transition européennes. Voir le diagramme dans le *Transition Report*, (1998), tableau n° 2.3, p. 29.
8. La République de Moldavie, qui fait partie du groupe des pays d'ex-URSS situés en Europe, affichait en 1996 un revenu par habitant de 1 410 \$, plus proche de celui des pays d'ex-URSS situés en Asie Centrale.
9. Sur la base des taux de change officiels, le premier groupe d'économies en transition apparaît encore plus faible lorsqu'on le compare aux pays riches, mais un peu moins faible par rapport aux pays à revenus élevés d'Amérique Latine. En outre, la Russie avait en 1996 une monnaie locale fortement surévaluée, des engagements importants au titre de l'État-providence et des services publics et des niveaux par conséquent élevés d'impôts perçus.
10. On peut le déduire du pourcentage du PIB consacré à l'éducation et à la santé, plus élevé dans les économies en transition que dans les économies en développement. Voir le tableau n° 10 ci-dessous.
11. Voir une discussion plus détaillée de l'état des services publics dans les économies en transition dans le RDM (1996), chapitres 4 et 9 ; Barr (1994), chapitres 9 et 10 ; Kornai (1997) ; Chernichovsky, Ofer et Potachnik (1996).
12. Le Belarus arrive en tête de la CEI, pour la corruption comme pour l'étendue de l'économie souterraine, vraisemblablement du fait de l'absence de réformes et du maintien de certains éléments du système et de la discipline d'autrefois.
13. Voir Yelena Kalyuzhnova (1998) ; David Jay et Armis Bauer (1998) ; Boris, Rumer, (Ed.), (1996) ; FMI (1998) ; Richard Pomfret (1999).
14. Voir également Litwack et Qian, 1998 et Romer, 1993.

## BIBLIOGRAPHIE

- AOKI M., K. MURDOCH and M. OKUNO-FUJIWARA (1997). « Beyond the East Asian Miracle: Introducing the Market Enhancing View. » Chapter 1 in Aoki, M., K. Murdoch and M. Okuno-Fujiwara (Eds.), *The Role of Government in East Asian Development*. Oxford, Clarendon Press.
- BAGWATI G. and V. K. RAMASWAMI (1963). « Domestic Distortions, Tariffs and the Theory of Optimum Subsidy », *Journal of Political Economy*, Vol. 71, pp. 44-50.
- BALASSA B. (1977). *Policy Reforms in Developing Countries*. Oxford, Pergamon Press.
- BERRY A. and F. STEWART (1999). « The Evolution of Development Economics and Gustav Ranis's Role. » In Saxonhouse Gary and T. N. Srinivasan (eds.), *Development Duality, and the International Economic Regime*. Ann Arbor, Michigan University Press, pp. 9-54.

- BERTERO E. (1997). « Restructuring financial systems in transition and developing economies: an approach based on the French Financial System » *Economics of Transition*. Vol. 5 (2), pp. 367-94.
- BARDHAN P. (1996). « Research on Poverty and Development Twenty Years after Redistribution with growth ». In the World Bank. 1996. *Annual World Bank Conference on Development Economics*. Oxford University Press.
- BARR N. (Ed.). (1994). *Labor Markets and Social Policy in Central and Eastern Europe: The Transition and Beyond*. Oxford, A World Bank Book, Oxford University Press.
- BLANCHARD O. (1997). *The Economics of Post-Communist Transition*. Oxford, Clarendon Press.
- BONIN J. and P. WACHTEL (1999). « Financial Sector Development in Transition Economies: A Retrospective on the First Ten Years ». Paper presented at the 5<sup>th</sup> Dubrovnik conference on transition, June.
- BOSWORTH B. and G. OFER (1995). *Reforming Planned Economies in an Integrating World Economy*. The Brookings Institution. Washington DC.
- BROWN D., S. GURIEV and N. VOLCHKOVA (1999). « Financial-Industrial Groups in Russia: Virtue or Vice », *Russian Economic Trends*, n° 3.
- BRUNO M. (1993). *Crisis, Stabilization and Economic Reform: Therapy by Consensus*. Oxford, Clarendon Press.
- BUCH C., M. (1997). « Opening up for foreign banks; how central and Eastern Europe can Benefit. » *Economics of Transition*. Vol. 5 (2), pp. 339-366.
- CHERNICHOVSKY D., G. OFER E. POTACHNIK (1996). « Health Sector Reform in Russia: The Heritage and the Private/Public Mix ». *Moct-Most*, Vol. 6, pp. 125-52.
- COMMANDER S. and C. MUMSSEN (1998). « Understanding Barter in Russia. » EBRD, Mimeo.
- DEWATRIPONT M. and G. ROLAND (1996). « Transition as a Process of Large Scale Institutional Change ». *Economics of Transition*. Vol. 4, n° 1, pp. 1-30.
- . (1992). « Economic Reforms and dynamic political constraints » *Review of Economic Studies*, Vol. 59 n° 4, pp. 703-30.
- ERICKSON E. R. (1991). « The Classical Soviet-Type Economy: Nature of the System and Implications for Reform », *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5, n° 4, pp. 59-76.
- EUROPEAN BANK OF RECONSTRUCTION AND DEVELOPMENT (EBRD). (1997). *Transition Report 1997: Enterprise Performance and Growth*. London. (TR 1997).
- . (1998). *Transition Report 1998: Financial sector in Transition*. London. (TR 1998).
- Euromoney* (1997). (September).
- FREEDOM HOUSE (1998). *Freedom in the World, 1996-1997*.
- FUKUYAMA F. (1995). *Trust*. New York, The Free Press.
- GERSCHENKRON A. (1962). Chs. 1,2,6, 14, in *Economic Backwardness in Historical perspective*. Cambridge, Harvard University Press.
- HAVRYLYSHYN O. and R. VAN ROODEN (1999). « Institutions Matters in Transition, but so do Politics ». Paper presented at the 5<sup>th</sup> Dubrovnik conference on transition, June.
- HELLMAN J. S., G. JONES, D. KAUFMANN (2000). « Seize the State, Seize the Day', State Capture, Corruption, and Influence in Transition », The World Bank, Mimeo.
- HENDLEY K., B. W. ICKES and R. RYTERMAN (1998). « Remonetising the Russian Economy » the World Bank, Mimeo.
- HILLMAN A.L. (1999): « In Transit to the Promised Land: Ten Years in the Wilderness without Moses », paper presented at the 5<sup>th</sup> Dubrovnik conference on transition, June.
- HOLMES K. R., B. T. JOHNSON and M. KILPATRICK (1999). *Index of Economic Freedom*. The Heritage Foundation. Washington DC.
- IMF. (1997). *IMF Bulletin*, 20.
- IMF. (1998). « Republic of Kazakhstan: Recent Economic Developments », *Staff Country report* n° 98/84. Washington D. C.
- ICKES B. (1996). « Comment on Aslund-Boone-Johnson », *Brookings Papers on Economic Activity*, n° 1, pp. 298-305.



- JOHNSON J. (1997). « Russia's Emerging Financial-Industrial Groups » *Post-Soviet Affairs*, Vol. 13, n° 4., pp. 333-365.
- KASER M. (1997). *The Economies of Kazakhstan and Uzbekistan*. London, Royal Institute of International Affairs.
- KEREN M. and G. OFER (2000). « FDI and the Restructuring of Industrial Trade Networks » Mimeo.
- KOLODKO G. W. (2000). *From Shock to Therapy: The Political Economy of Postsocialist Transformation*, Oxford University Press, Oxford.
- KORNAL J. (1995). « Transformational Recession: A General Phenomenon Examined through the Example of Hungary's Development », in the Author's *Highway and Byways*, MIT press, Cambridge Mass., pp. 161-208.
- . (1997). « Reforms of the Welfare Sector in Post-Communist Countries: A normative Approach » in Nelson, Tilly and Lee Walker (Eds.). *Transforming Post-Communist Political Economies*, (National Research Council) National Academy Press, Washington DC., pp. 272-98.
- KRUEGER A. O. (1993). *Political Economy of Policy Reform in Developing Countries*, Cambridge MA, MIT Press.
- KRUGMAN P. (1995). *Development, Geography and Economic Theory*, Cambridge, MIT Press.
- LITWACK J. and Y. QIAN (1998). « Balanced or Unbalanced Development: Special Economic Zones as Catalysts for Transition », *Journal of Comparative Economics*, Vol. 26, pp. 117-41.
- Lucas R.E. (1988). « On the mechanics of economic development », *Journal of Monetary Theory*, vol. 22, n° 1, July, pp. 3-42.
- Mc KINNON I. R. (1991). *The Order of Economic Liberalization to a Market Economy*. Baltimore, The John Hopkins University Press.
- . (1994). « Gradual Versus Rapid Liberalization in Socialist Economies: The Problem of Macroeconomic Control », in Bruno and Pleskovic.
- MEIER G. M. (1998). « The old Generation of Development Economists and the New » Mimeo.
- DE MELO M., C. DENIZER, A. GELB and S. TENEV (1997). « Circumstances and Choice: The Role of Initial Conditions and Politics in Transition Economies », The World Bank, *Policy Research Working Paper* 1866.
- MURRELL P. (1991). « Can Neoclassical Economics Underpin the Reforms in Centrally Planned Economies? », *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5, n° 4, pp. 59-76.
- . (1992). « Evolutionary and Radical Approaches to Economic Reform », *Economics of Planning*, Vol. 25 (1) pp. 79-95.
- . (1995). « The Transition According to Cambridge Mass » *Journal of Economic Literature*, Vol. 35, n° 1, pp. 164-78.
- OFER G. (1991). « Distribution ». In IMF, World Bank, OECD, EBRD, *A Study of the Soviet Economy*. Paris. Ch. V.2, pp. 31-54.
- OFER G. (1999). « Transition and Development: Emerging but Merging? », paper presented at the 5<sup>th</sup> Dubrovnik conference on transition, June, (the longer version of this paper).
- POMFRETR. (1999). « Living Standards in Central Asia », *Moct-Most*, volume 9, 4, 1999: 395-421.
- RANIS G. and S. A. MAHMOOD (1992). *The political economy of Development Policy Change*. Basil-Blackwell, Oxford.
- . (1998). « The comparative Development Experience of Mexico, the Philippines and Taiwan from a political Economy Perspective. » *Growth and Change*, Vol. 28, pp. 393-437.
- RODRIK D. (1996). « Understanding Economic Policy Reform », *Journal of Economic Literature*, Vol. 34 (March), pp. 9-41
- ROMER P. (1993). « Idea Gaps and Object Gaps in Economic Development », *Journal of Monetary Economics*, Vol. 32, pp. 543-73.
- SACHS J. and W. T. WOO (1993). « Structural Factors in the Economic Reforms of China, Eastern Europe and the Former Soviet Union. » *Economic Policy*, Vol. 18 (April), pp. 101-45.
- SOROS G. (1990). *Underwriting Democracy*. New York, The Free Press.

- SRINIVASAN T. N. (1998). « Evolution of Development Theory and Strategy: Changing Perspectives of the Role of the Market, State and Foreign Trade. », Mimeo, August.
- . (1997). « As the Century Turns: Analytics, Empirics, and Politics of Development. » In Gustav Ranis, Yun-Peng Chu and Sheng-Cheng Hu (Eds.), *The Economics and Political Economy of Comparative Development into the 21st Century*. Edward Elgar.
- . (1996). « The Generalized Theory of Distortions and Welfare: Two Decades Later » In R. Freenstra, G. Grossman and D. Irwin (Eds.), *The Political Economy of Trade Policy: Essays in Honor of Jagdish Bagwati*. Cambridge, MIT Press.
- . (1998). « Democracy, Markets, Governance and Development. » *Review of Development and Change*. Vol. 3, n° 2, pp. 177-211.
- . (1999). « Trade Orientation, Trade Liberalization and Economic Growth » in Saxonhouse Gary and T. N. Srinivasan (Eds.) *Development Duality, and the International Economic Regime*. Ann Arbor, Michigan University Press, pp. 155-196.
- Renaissance Capital. (2000). « The Russian Banking Sector: Countdown to crisis », October, Moscow.
- SHLEIFER A. and D. TRIESMAN (2000). *Without a Map: Political Tactics and Economic Reform in Russia*. Cambridge Mass., MIT Press.
- STIGLITZ Joseph. (1999). « More Instruments and Broader Goals: Moving Toward the Post-Washington Consensus » in: Gudrun Kochendorfer and Boris Pleskovic (eds.), *Development Issues in the 21st Century*. Villa Borsig Workshop Series 1998. DSE and the World Bank. pp. 11-39.
- . (1999). « Duality and Development: Some reflections on Economic Policy. » In Saxonhouse Gary and T. N. Srinivasan (Eds.) *Development, Duality, and the International Economic Regime*. Ann Arbor, Michigan University Press, pp. 55-84.
- . (1996). « The Role of Government in Economic Development, » in Michael Bruno and Boris Pleskovic (Eds.) *Annual World Bank Conference on Development Economics*. Washington D. C., The World Bank, pp. 11-27.
- TAYLOR L. (1994). « The Market Met its Match: Lessons for the Future from the Transition's Initial Years. » *Journal of Comparative Economics*. Vol. 19, pp. 64-87.
- TANZI V. (1998). « Corruption Around the World: Causes, Consequences, Scope and Cures » *IMF Staff Papers* Vol. 45, n° 4 (December), pp. 559-94.
- VOLCHKOVA N. (2000). « Does FIG's Membership affect Firm's Investment Activity: Evidence from Russia », *CEFIR Working Paper*, Moscow.
- WILLIAMSON J. (1994). (Ed.) *The Political Economy of Policy Reform*. Washington DC Institute for International Economics.
- WILLIAMSON O. (1994). « The Institutions and Governance of Economic Development and Reform » in *Annual World Bank Conference on Development Economics*. Washington DC, The World Bank, pp. 171-208.
- WOLFENSOHN J. D. (1999). « A proposal for Comprehensive Development Framework » (A Discussion Draft), Mimeo Washington DC.
- THE WORLD BANK (1993). *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*. New York, Oxford University Press.
- . (1996). *World Development Report 1996. From Plan to Market*. Oxford University Press.
- . (1997). *World Development Report 1997. The State in a Changing World*. Oxford University Press.
- . (1998/1999). *World Development Report. Knowledge for Development*. Oxford University Press.
- . (1997). *World Development Indicators, 1997*. Washington DC.
- . (1997). *World Social Indicators 1997*. Volume and CDROM, Washington DC.
- YUDAIEVA K., K. KOZLOV, N. MALENTIEVA and N. PONOMAREVA (2000). « Does Foreign Ownership Matters? Russian Experience » Mimeo, New Economic School, Moscow.