

PERSPECTIVES ECONOMIQUES DE L'OCI

2017

*Le développement industriel
pour une transformation structurelle*



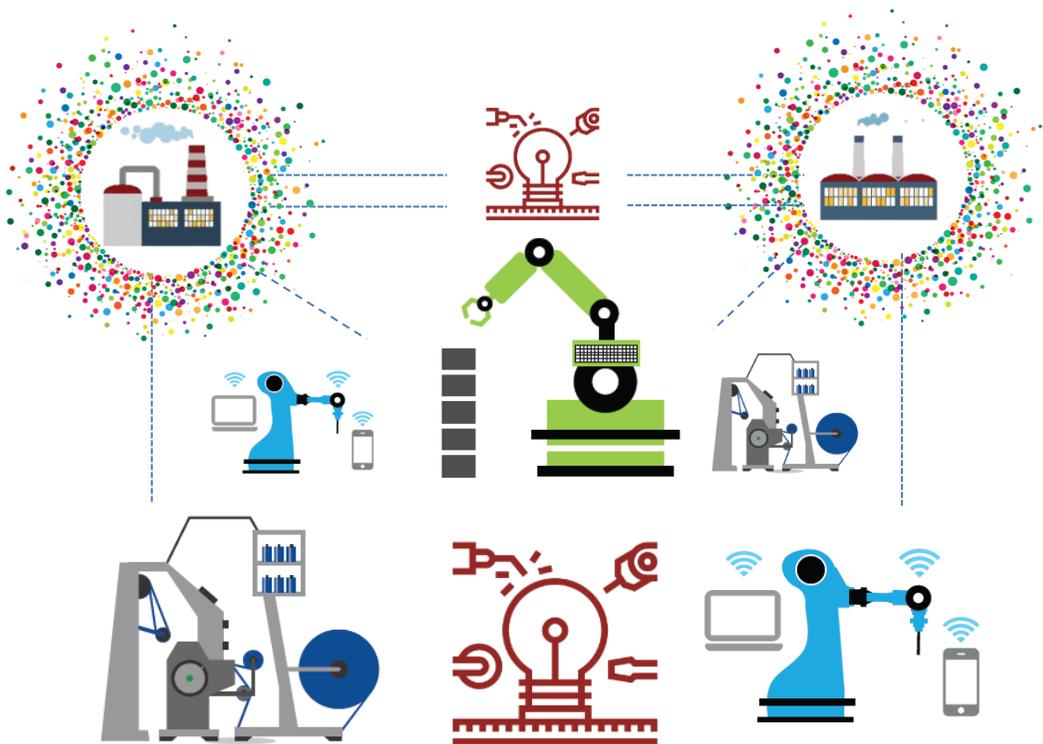
ORGANISATION DE COOPÉRATION ISLAMIQUE
CENTRE DE RECHERCHES STATISTIQUES, ÉCONOMIQUES ET
SOCIALES ET DE FORMATION POUR LES PAYS ISLAMIQUES





PERSPECTIVES ECONOMIQUES DE L'OCI 2017

Le développement industriel pour une transformation structurelle



© 2017 Centre de recherches statistiques, économiques et sociales et de formation pour les pays islamiques (SESRIC)

Kudüs Cad. № 9, Diplomatik Site, 06450 ORAN, Ankara, Turquie

Téléphone: +90-312-468 6172

Internet: www.sesric.org

E-mail: pubs@sesric.org

Le contenu de cette publication est protégé par des droits d'auteur. Les auteurs accordent l'autorisation d'afficher, copier, télécharger et imprimer les contenus présentés tant ces matériaux ne seront réutilisés, sous aucune condition, à des fins commerciales. Pour obtenir l'autorisation de copier ou réimprimer toute partie de ce document, veuillez adresser votre demande, en fournissant tous les renseignements nécessaires, au Département des publications de SESRIC.

Toutes les demandes relatives aux droits et licences doivent être adressées au Département des publications, SESRIC, à l'adresse susmentionnée.

ISBN : 978-975-6427-65-1

La conception intérieure et la couverture ont été faite par Savaş Pehlivan, Département des publications, SESRIC.

La traduction de ce rapport a été faite par Theirno Aliou Balde , Najah Elyahyaoui et M. Denis Rmouch Département des publications, SESRIC..

Pour plus d'informations, veuillez contacter le Département de la recherche, SESRIC, via: research@sesric.org

Sommaire

Acronymes.....	iv
Avant-propos.....	vii
Remerciements	viii
Résumé analytique	1
PARTIE I : LES DEVELOPPEMENTS RECENTS DE L'ECONOMIE MONDIALE	13
1 Les tendances et perspectives économiques mondiales	14
PARTIE II : RECENTS DEVELOPPEMENTS ECONOMIQUES DANS LES PAYS DE L'OCI	27
2 Production, croissance et emploi	28
2.1 Production et croissance	29
2.2 Emploi et prix.....	39
3 Commerce et finance.....	50
3.1 Commerce des biens et services	51
3.2 Investissement et finance.....	58
PARTIE III : LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL POUR UNE TRANSFORMATION STRUCTURELLE DANS LES PAYS DE L'OCI.....	69
4 Le recentrage du développement industriel pour une transformation structurelle ..	70
4.1 Transformation structurelle et rôle de la politique industrielle.....	71
4.1.1 Tendances historiques.....	73
4.1.2 Importance de la transformation structurelle	76
4.1.3 Pourquoi manufacturer	77
4.1.4 Justification de la politique industrielle.....	79
4.2 Voies vers le développement économique par l'industrialisation	81
4.2.1 La politique industrielle au Japon.....	82
4.2.2 La politique industrielle en Corée.....	84
4.2.3 La politique industrielle à Taïwan.....	86

4.3	Les interventions ratées pour la transformation des économies	88
4.3.1	Politiques industrielles en Amérique latine	89
4.3.2	La politique industrielle en Afrique	91
5	Tendances et possibilités de développement industriel dans les pays de l'OCI.....	94
5.1	État actuel du développement industriel.....	95
5.1.1	Valeur ajoutée dans le secteur manufacturier.....	97
5.1.2	Structure des industries manufacturières.....	102
5.1.3	Productivité dans le secteur manufacturier.....	108
5.2	Possibilités de diversification économique par l'industrialisation	111
5.2.1	Composition de l'industrie manufacturière dans certains pays de l'OCI 111	
5.2.2	Compétitivité dans la performance Industrielle.....	118
5.2.3	Complexité économique	121
5.3	Facteurs empêchant l'industrialisation dans les pays de l'OCI.....	123
6	Élaboration de politiques industrielles pour une transformation structurelle	126
6.1	Les expériences passées du développement industriel et politique.....	127
6.2	Promotion sélective des industries	134
6.2.1	Le profilage des secteurs prioritaires	135
6.2.2	Identification des instruments stratégiques	140
6.2.3	Conception d'outils de politique	144
6.2.4	L'intégration dans les chaînes de valeur mondiales.....	146
6.3	L'élargissement de l'espace politique pour la compétitivité internationale 147	
6.3.1	Politique commerciale.....	147
6.3.2	Politique de la concurrence.....	149
6.3.3	La politique de taux de change.....	152
7	Mesures politiques pour accélérer le développement industriel.....	154
7.1	Encourager l'entrepreneuriat et le développement des PME	155
7.2	Soutenir les entreprises novatrices à devenir des exportateurs.....	159



7.3	Comblen les déficits dans le capital humain, les infrastructures et les Institutions.....	163
7.4	Élaboration d'un mécanisme de financement industriel	166
7.5	Investissement dans la technologie et l'innovation	169
7.5.1	Renforcement des capacités technologiques.....	169
7.5.2	Politiques de l'innovation pour l'industrialisation.....	170
7.5.3	Se préparer pour l'industrie 4.0	172
7.6	Favoriser l'intégration régionale pour le développement industriel	175
	Références.....	179

Acronymes

BAD	Banque asiatique de développement
ADFIM	Association des institutions nationales de financement du développement dans les pays membres de la BID
BAD	Banque africaine de développement
BAII	Banque asiatique d'investissement dans les infrastructures
PECO	Pays d'Europe centrale et orientale
PCI	Performance de compétitivité industrielle
DOTS	Direction des statistiques commerciales
BERD	Banque Européenne pour la reconstruction et le développement
CE	Commission européenne
BEI	Banque européenne d'investissement
UE	Union européenne
IDE	Investissements directs étrangers
ZLE	Zone de libre-échange
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
FBC	Formation brute de capital
PIB	Produit intérieur brut
FBCF	Formation brute de capital fixe
RNB	Revenu national brut
GTAI	Germany Trade and Invest
CVM	Chaîne de valeur mondiale
PPTE	Pays pauvres très endettés
IADB	Banque interaméricaine de développement
TIC	Technologies de l'information et des communications
BID	Banque islamique de développement
SFI	Statistiques financières internationales
OIT	Organisation internationale du travail
FMI	Fonds monétaire international



SDI	Schéma directeur industriel
IdO	Internet des objets
DPI	Droits de propriété intellectuelle
ISI	Industrialisation par substitution aux importations
CITI	Classification internationale type, par industrie
ICMT	Indicateurs clés du marché du travail
ALC	Amérique latine et Caraïbes
PMA	Pays les moins avancés
BMD	Banques multilatérales de développement
MOAN	Moyen-Orient et Afrique du nord
MIT	Massachusetts Institute of Technology
MOOC	Formation en ligne ouverte à tous
VAM	Valeur ajoutée manufacturière
NPE	Nouvelle politique économique
APD	Aide publique au développement
ODI	Overseas Development Institute
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OCI	Organisation de coopération islamique
PPA	Parité de pouvoir d'achat
R-D	Recherche et développement
ACR	Avantage comparatif révélé
TCR	Taux de change réel
ACR	Accord commercial régional
PAS	Programme d'ajustement structure
ODD	Objectifs de développement durable
ZES	Zone économique spéciale
FSDE	Fonds saoudien pour le développement économique
SDII	Stratégie de développement industriel et d'innovation
PME	Petites et moyennes entreprises
EE	Entreprise d'État
SPAIID	Programme d'État du développement industriel et d'innovation accéléré
ASS	Afrique subsaharienne
STI	Science, technologie et innovation
TdE	Termes de l'échange
TPS-OIC	Système préférentiel du commerce de l'OCI

TSKB	Banque turque de développement industriel
EAU	Émirats Arabes Unis
ONU	Organisation des nations unis
CNUCED	Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement
PNUD	Programme des Nations unies pour le développement
CEA	Commission économique pour l'Afrique des Nations unies
ONUDI	l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel
UNSD	Division de statistique de l'ONU
USA	États-Unis d'Amérique
USD	Dollar des États-Unis (tout dollar fais référence à celui des États-Unis)
BM	Banque mondiale
IDM	Indicateurs de développement mondiaux
WEF	Forum économique mondial
PEM	Perspectives économiques mondiales



Avant-propos

Les développements et perspectives économiques récents dans le monde indiquent que les activités manufacturières et commerciales se renforcent avec les conditions de marché demeurant tranquilles et les prix des marchandises étant largement stabilisés. Le taux de croissance économique mondiale devrait se situer à 3,5 % pour fin 2017 et projeté à 3,6 % en 2018. La perspective économique positive aux États-Unis et dans la zone euro en 2017, favorisée par la forte demande intérieure, semble alimenter la croissance économique mondiale. Les activités économiques du groupe des pays en développement restent dynamiques et en moyenne, le groupe devrait enregistrer une hausse du taux de croissance économique qui passera de 4,5 % en 2017 à 4,8 % en 2018.

Cependant, même s'ils représentent une partie substantielle du groupe des pays en développement, les taux de croissance économique moyens du groupe des pays membres de l'OCI semblent être touchés par la baisse des prix de marchandises ainsi que par les conflits régionaux en cours. Le taux de croissance moyen du groupe des pays membres de l'OCI devrait être évalué à 3,2 % en 2017, un taux légèrement inférieur à la moyenne mondiale. Ceci implique la nécessité des politiques économiques et macroéconomiques plus effectives en vue de renforcer la résilience économique par le biais d'une transformation structurelle et d'une diversification économique plus cohérentes.

Au vu de cette situation, cette édition du Rapport « *Perspectives économiques de l'OCI* » porte sur les aspects du développement industriel pour la transformation structurelle dans les pays de l'OCI. En fait, les politiques industrielles pour la transformation structurelle ont jusqu'à présent suscité la controverse pour plusieurs raisons. Aujourd'hui, il y a un regain d'intérêt pour la politique industrielle pour aboutir à une plus grande compétitivité dans l'économie mondiale. Cet intérêt est, étonnement, plus fort dans les pays développés que dans les pays en développement. Afin de combler le fossé du développement économique et réduire le niveau de concentration économique, les pays de l'OCI ont besoin de recentrer leur attention sur la diversification économique dans le secteur manufacturier. En poursuivant et bénéficiant des expériences mondiales et régionales précédentes, les pays de l'OCI doivent aborder les facteurs qui empêchent de réussir l'industrialisation. À cet égard, le rapport met l'accent sur quelques mesures politiques pour accélérer le développement industriel par l'élaboration de politiques industrielles appropriées pour la transformation structurelle.

Amb. Musa Kulaklıkaya
Directeur général
SESRIC

Remerciements

Le rapport a été préparé par une équipe de recherche au SESRIC, menée par M.Kenan Bağcı et composée de M.Mazhar Hussain et Cem Tintin. M. Nabil. M. Dabour, Directeur intérimaire de la recherche et Directeur général adjoint du SESRIC, a fourni de précieux conseils et orientations tout au long de l'élaboration de ce rapport. Le travail a été réalisé sous la supervision de l'Ambassadeur Musa Kulaklıkaya, Directeur Général du SESRIC.

L'équipe remercie spécialement le Pr. Sadık Ünay de l'Université d'Istanbul, M.Jakhongir Khasanov de l'Organisation de coopération islamique (OCI), M.Attiya Nawazish Ali de la Chambre Islamique de Commerce, d'Industrie et d'Agriculture (CICIA), M.Fatih Ünlü, M.Mehmet Akif Alanbay et d'autres experts du Bureau de coordination du COMCEC pour leurs commentaires sur les versions initiales du rapport, qui ont beaucoup contribué à la qualité du rapport.

La section 1 sur les développements économiques récents dans le monde et la section 2 sur la production, la croissance et l'emploi dans les pays de l'OCI ont été préparées par M. Mazhar Hussain. La section 3 du rapport sur le commerce et la finance dans les pays de l'OCI a été préparée par M. Cem Tintin. Et la partie III du rapport qui comprend la section 4 sur le recentrage sur le développement industriel pour la transformation structurelle, la section 5 sur les tendances et possibilités du développement industriel dans les pays de l'OCI, la section 6 sur l'élaboration de politiques industrielles pour la transformation structurelle, et la section 7 sur les mesures politiques pour accélérer le développement industriel, est préparée par M. Kenan Bağcı.



Résumé analytique

LES DEVELOPPEMENTS ECONOMIQUES RECENTS DANS LE MONDE

Les tendances et perspectives économiques mondiales

Croissance

Après avoir touché le fond en 2009, l'économie mondiale a connu des taux de croissance positifs. Pendant la période entre 2012-2015, la croissance mondiale a oscillé autour de 3,4 % et 3,5 % avant de revenir à 3,1 % en 2016. Ce mélange de performance de l'économie mondiale est fortement influencé par les conditions macroéconomiques dans les économies émergentes et la baisse historique des prix des matières premières, notamment le pétrole. Après les signes récents de reprise dans la seconde moitié de 2016, on prévoit que le taux de croissance de l'économie mondiale atteindra 3,5 % d'ici la fin de l'année en cours. La perspective économique positive aux États-Unis et dans la zone euro en 2017, favorisée par la forte demande intérieure, semble alimenter la croissance économique mondiale. En conséquence, après l'élan positif en 2017, on prévoit que l'économie mondiale croîtra de 3,6 % en 2018. Malgré les signes de reprise affichés dans les pays développés, les pays en développement alimentent toujours la croissance économique mondiale. Par exemple, le taux de croissance en Chine devrait atteindre 6,6 % en 2017. Les pays en développement en Asie représenteront collectivement la région qui connaîtra la croissance la plus rapide dans le monde en 2017.

Investissement

L'investissement joue un rôle primordial dans le rétablissement et le maintien de la croissance économique. Les études montrent que les pays où le taux d'investissement est le plus élevé pourraient potentiellement soutenir un élan positif de croissance économique. En 2016, 35,9 % du PIB vont vers l'investissement dans les pays en développement, et cela ne constitue que 20,8 % du PIB dans les pays développés, ce qui explique en partie cette dynamique relativement élevée dans les pays en développement. Les parts des investissements sont mondialement en hausse en 2017 et devraient continuer ainsi en 2018. Ces chiffres donnent un aperçu plus optimiste des taux de croissances futurs.

Commerce

Le commerce international est un stimulus pour la croissance tant dans les pays développés que dans les pays en développement. La croissance des importations et exportations pourrait demeurer au ralenti à travers le monde. Parmi les pays en développement, les économies asiatiques en développement et émergentes dépassent d'autres sous-régions du monde dans les dernières années notamment à l'export. Le taux de croissance des exportations en 2017 devrait dépasser 3,5 % dans les pays développés et 3,6 % dans les pays en développement. Tout comme pour leur performance en matière d'exportations, la croissance des importations dans les pays en développement a été supérieure à celle des pays développés. Le taux de croissance des exportations en 2017 devrait dépasser 4,0 % dans les pays développés et 4,5 % dans les pays en développement.

Équilibre du compte courant

En ce qui concerne les soldes du compte courant, les pays développés ont généré des excédents au cours de la période entre 2012-2016 et cela devrait se poursuivre en 2017 et 2018. En revanche, les pays en développement ne pouvaient pas maintenir des excédents et affichent un déficit depuis 2015. Toutefois, parmi les régions en développement, les pays asiatiques en développement et émergents ont réussi à générer un excédent du compte courant. En revanche, les pays du Moyen Orient et de l'Afrique du Nord, qui ont affiché un excédent durant les trois premières années, ont été particulièrement touchés par la baisse des prix du pétrole en 2015 et ont enregistré d'énormes déficits en 2016. En 2017, l'excédent devrait être 0,7 % du PIB des pays développés alors que le déficit constituera 0,3 % du PIB des pays en développement.

Équilibre budgétaire

Les équilibres budgétaires ont commencé à s'améliorer systématiquement dans les pays développés au fur et à mesure que les politiques de resserrement ont été mises en œuvre. Les équilibres budgétaires en tant que pourcentage du PIB continuent de diminuer dans ces économies en 2017 et ils sont estimés à -2,7 % du PIB. Cela implique que les politiques de resserrement, dans la zone Euro en particulier, ont commencé à porter fruit. Les pays en développement ont également enregistré des soldes budgétaires négatifs mais sont restés relativement en meilleure position que les pays développés jusqu'en 2014. En 2016, le ratio a été de -4,8 % et devrait être de -4,4 % en 2017. Les producteurs de pétrole, qui ont connu un ratio positif d'équilibre budgétaire en 2012-13, ont été très affectés par la baisse des prix du pétrole. Leurs excédents budgétaires diminuent fortement avec la baisse des prix du pétrole depuis 2015. D'autre part, la part des pays de l'OCI dans le monde a été évalué à -4,9 % en 2016 contre 1,6 % en 2012.

Inflation

En raison de la baisse des prix des produits de bases, l'inflation mondiale a reculé à 2,8 % en 2016. Avec les politiques budgétaires légèrement expansionnistes et la remontée des prix des produits de base en fonction de la croissance de la production, les prix à la consommation



devraient augmenter en moyenne dans le monde dans les années à venir. En conséquence, le taux d'inflation augmentera à 3,5 % en 2017, et devrait se maintenir à 3,4 % en 2018. On estime aussi que la volatilité des prix ne représente pas une menace tant dans les pays développés que dans les pays en développement dans la période de reprise. Parallèlement au taux d'inflation, les prix de produits de bases (énergie, produits alimentaires et métaux) ont ralenti depuis 2012. Les prix de produits de bases ont ensuite commencé à se stabiliser en 2013 et 2014 avant de connaître une forte baisse en 2015. Par exemple, l'indice des prix d'énergie a diminué en passant de 117 en 2014 à 82 en 2016.

Chômage

En dépit de la reprise dans les activités économiques, l'emploi mondial, mesuré à 5,7 % en moyenne en 2016, reste un grand défi pour les pays. Le chômage élevé des jeunes en particulier demeure une grande préoccupation dans le monde. Le chômage des jeunes n'augmente pas seulement le taux de chômage général mais intensifie également la tension sociale dans les sociétés. De plus, il démotive la jeune génération pour l'éducation et l'amélioration des compétences. Le taux de chômage des jeunes a été enregistré à 12,8 % en 2016 ce qui est seulement 0,1 points de pourcentage de moins qu'en 2015.

LES DEVELOPPEMENTS ECONOMIQUES RECENTS DANS LES PAYS DE L'OCI

Production, croissance et emploi

Production

Les pays de l'OCI ont connu une tendance ascendante de l'activité économique et leur PIB est passé de 14,9 trillions de dollars en 2012 à 18,3 trillions de dollars en 2016. En tant que groupe, les pays de l'OCI ont produit 15,3 % de la production mondiale sur la base de la PPA et 26,3 % de celle des pays développés en 2016. En prix courants, la part des pays de l'OCI dans le PIB total mondial est de 8,4 % seulement. Compte tenu du fait que les différents pays tels que les États-Unis et la Chine ont une part supérieure à celle des pays de l'OCI en tant que groupe (15,5 % et 17,8 % respectivement en 2016), on peut affirmer que la contribution de l'OCI à la production mondiale est en dessous de leur potentiel.

Le PIB moyen par habitant dans les pays de l'OCI a constamment augmenté pour atteindre 10 729 dollars en 2016, comparativement à 9 430 dollars des États-Unis en 2012. L'écart entre les niveaux de PIB moyen par habitant des pays membres de l'OCI et ceux des pays non-OCI s'est élargi au fil des ans. Le différentiel de PIB moyen par habitant entre les pays de l'OCI et les pays en développement non-OCI a été enregistré à 612 dollars des États-Unis en 2016.

Croissance

La croissance du PIB des pays de l'OCI a ralenti pour se situer à 3,7 % en termes réels en 2016, comparé à 5,4 % en 2012. Bien que cela soit conforme au ralentissement persistant généralisé de l'activité économique, qui a commencé à se faire sentir en 2011, les perspectives de croissance dans les pays de l'OCI demeurent sombres à l'heure de la baisse des prix du pétrole

conduisant à une détresse macro-économique et aux révisions à la baisse des prévisions de croissance pour les pays exportateurs de pétrole tels que l'Arabie saoudite, l'Iraq, l'Iran, le Nigéria et les Émirats arabes unis. Le taux de croissance moyen dans les pays de l'OCI va probablement diminuer en 2017 avec un taux de croissance moyen prévu autour de 3,2 %. Ce ralentissement devrait s'inverser en 2018 avec un taux de croissance de 3,9 %.

Le taux de croissance moyen du PIB réel par habitant dans les pays de l'OCI a été positif au cours de la période 2012-2016. Cependant, en matière de croissance du PIB réel, la même tendance à la baisse est également observée pour le taux de croissance du PIB réel par habitant dans les pays de l'OCI. La moyenne du taux de croissance du PIB réel par habitant a été de 1,8 % en 2016 et devrait encore diminuer jusqu'à 1,4 % en 2017 avant de remonter à 2,2 % en 2018.

Production par secteurs

L'analyse de la valeur ajoutée par grands secteurs dans le PIB total de l'OCI et les pays en développement non-OCI montre une structure similaire. En matière de parts moyennes de valeur ajoutée des quatre secteurs principaux aux PIB de l'OCI en 2015, le secteur des services a enregistré la plus importante part avec 52,8 % suivi par le secteur industriel (manufacturier et non-manufacturier) avec 36,7 %, alors que la part du secteur de l'agriculture, la pêche et la foresterie a été relativement peu développée (11,0 %). Par contre, alors que le secteur des services est en expansion au fil des ans, les parts des autres secteurs suivent avec une tendance à la baisse.

PIB par postes principaux de dépenses

Quand les parts des postes importants de dépenses dans le PIB total sont considérées, la consommation publique et finale des ménages a continué d'être la plus élevée dans le PIB total au fil des ans. En 2015, la consommation des ménages dans les pays de l'OCI représentait la plus grande part (58,9 %), suivie de la formation brute de capital (26,8 %) et la consommation finale des administrations publiques (15,2 %). Ces chiffres montrent une augmentation de la part des deux types de consommation par rapport à l'année précédente. Cependant, la part des exportations nettes dans le PIB total des pays membres de l'OCI a diminué de 7,9 points de pourcentage depuis 2000, alors que la part de la formation brute de capital a augmenté de 6 points de pourcentage au cours de la même période.

Chômage

Selon les dernières données disponibles, les pays de l'OCI ont enregistré des taux de chômage moyens sensiblement plus élevés comparés au monde, aux pays développés et aux pays en développement non membres de l'OCI au cours de la période 2000-2017. Au cours de cette période, le taux de chômage total dans les pays de l'OCI a varié entre 7,4% et 9,1%. Le taux de chômage moyen dans les pays non membres de l'OCI est resté sensiblement plus faible (environ 2 à 3 %) que la moyenne de l'OCI tout au long de la période considérée, ce qui devrait se maintenir à 5,1 % en 2016. Les taux de chômage des hommes participants à la population active sont généralement plus bas que ceux des femmes dans tous les groupes de pays. En dépit de l'amélioration notable depuis 2005, le chômage des femmes dans les pays de l'OCI



demeure le plus élevé avec 9,3 % en 2016. Dans le même temps, le chômage des hommes dans les pays de l'OCI devrait diminuer à 6,6 % en 2016. Les chiffres de chômage chez les jeunes dans les pays de l'OCI sont même moins prometteurs. À partir de 2017, le chômage des jeunes dans les pays de l'OCI devrait se stabiliser à 16,2 %, alors qu'il chutera à 13,3 % dans les pays développés et se maintiendra à 11,5 % dans les pays non membres de l'OCI.

Productivité du Travail

Au niveau mondial, la productivité du travail a connu une tendance à la hausse au cours de la période 2010-2015. Le rendement par travailleur dans les pays de l'OCI a augmenté de 19 400 dollars des États-Unis en 2000 jusqu'à 26 500 dollars des États-Unis en 2016. Cette tendance à la hausse n'a été affectée que par la crise financière en 2008 au cours de l'ensemble de la période à l'étude. L'écart de productivité du travail entre les pays développés et les pays en développement est resté substantiel au cours de cette période. Un travailleur moyen du groupe des pays non membres de l'OCI produit 20,4 % du rendement produit par un travailleur moyen dans les pays développés, alors qu'un travailleur moyen dans les pays de l'OCI produit seulement 28,8 % du rendement produits par un travailleur moyen dans les pays développés.

Inflation

Au cours de la période considérée, l'inflation avait baissé dans le monde, reflétant principalement l'impact de la baisse des prix de pétrole et d'autres matières premières, et affaiblissant la demande dans quelques économies avancées. Dans les pays de l'OCI, le taux d'inflation moyen pour 2016 était plus élevé que la moyenne mondiale. Contrairement aux tendances mondiales, l'inflation dans les pays de l'OCI demeure stable autour de 6,0 %. L'indice moyen des prix à la consommation a considérablement augmenté de 27,8 % dans les pays de l'OCI au cours de la période 2012-2016. Cela est bien au-dessus de l'augmentation moyenne enregistrée dans les pays en développement non membres de l'OCI (22,5 %) ainsi que dans le monde (11,4 %) au cours de la même période.

Équilibre budgétaire

Au vu des politiques de resserrements mises en œuvre notamment dans les pays développés et le net recul des prix des matières premières, notamment le pétrole, les équilibres budgétaires connaissent une tendance variée dans le monde. Au cours de la période à l'étude, les pays membres de l'OCI dans l'ensemble ont connu une forte baisse de leur équilibre budgétaire après 2013. En 2016, les pays de l'OCI ont enregistré un équilibre budgétaire de -6,0 % du PIB. Cette importante augmentation du déficit fiscal dans les pays de l'OCI est en grande partie due à la baisse considérable des prix du pétrole, ce qui, par conséquent, mène à la détérioration de la situation budgétaire des pays de l'OCI exportateurs de pétrole. Le déficit budgétaire devrait toutefois s'améliorer à -4,0 % en 2017, avant de reculer plus tard à -3,0 % en 2017.

Commerce et finance

Commerce des marchandises

Les exportations totales des matières premières des pays de l'OCI sont en baisse depuis 2014. En 2016, le total des exportations des pays de l'OCI a continué de baisser pour atteindre son plus bas niveau depuis 2009 avec 1,4 trillion de dollars. En conséquence, la part des pays de l'OCI dans le total des exportations des pays en développement a chuté de 22,4 % au cours de la même année, comparativement à 30,1 % en 2012, et stagne en dessous de son niveau d'avant la crise de 32,1 % observé en 2008. La part collective des pays de l'OCI dans le total des exportations mondiales de matières premières a également suivi une tendance similaire entre 2012 et 2016, et a diminué à 8,8 % en 2016, soit le ratio le plus faible observé depuis 2005.

D'autre part, le total des importations de matières premières des pays de l'OCI a connu une plus forte remontée de l'après-crise et a augmenté de 1,2 trillion de dollars en 2009 à 1,9 trillions de dollars en 2014 (graphique 3.1, à droite). Cependant, les pays de l'OCI ont également connu une baisse des importations dans la période 2015-2016, ce qui a été mesurée à 1,6 trillions de dollars en 2016. D'autre part, la part des pays de l'OCI dans le monde a été enregistrée à 10 % en 2016 contre 7,3 % en 2006. De même, leur part dans le total des importations de matières premières des pays en développement a été estimée à 26,7 % en 2016, diminuant ainsi de son niveau de l'année précédente (27,4 %).

Commerce des services

Les pays de l'OCI en tant que groupe ont continué d'être des importateurs nets de services. Ils ont collectivement importé 324 milliards de dollars de services en 2016 et ont importé 491 milliards de dollars au cours de la même année. Durant la période 2009-2014, le volume du commerce des services des pays de l'OCI a augmenté de façon constante, cependant, les années 2015 et 2016 ont connu une chute des exportations et importations de services. De même, les parts de l'OCI dans les importations et exportations des services des pays en développement ont baissé à 21,0 % et 25,3 % en 2016. Néanmoins, la part collective des pays membres de l'OCI dans le total des exportations mondiales de services a augmenté de 6,1 % en 2005 à 6,6 % en 2016 et leur part dans le total des importations mondiales est également passée de 8,7 % à 10,3 % pour la même période.

Commerce des marchandises au niveau intra-OCI

Les pays de l'OCI ont enregistré un total de 450 milliards de dollars de commerce des marchandises en 2016. Dans la période de l'après crise, le commerce intra-OCI a enregistré une forte reprise en comparaison avec le commerce des pays de l'OCI avec le reste du monde. Par conséquent, en 2016, le commerce intra-OCI a représenté 19,4 % du total du commerce des marchandises dans les pays de l'OCI. Les exportations intra-OCI s'élevaient à 263 milliards de dollars en 2016, contre 287 milliards de dollars en 2015. Les importations intra-OCI, en revanche, ont été comptabilisées à 276 milliards de dollars en 2016, enregistrant une forte chute par rapport à leur valeur de 352 milliards de dollars observée en 2013.



Les flux et stocks d'IDE

Les entrées mondiales totales d'IDE s'élevaient à 1,75 trillions de dollars en 2016, dont 35,9 % ont été attirées par les pays en développement. En revanche, les flux d'IDE vers les pays de l'OCI restent toujours bien en deçà de son potentiel. En 2016, les pays de l'OCI ont pu attirer seulement 96,3 milliards de dollars d'IDE, contre 103,8 milliards de dollars en 2015. Les parts des pays de l'OCI dans les pays en développement et les flux mondiaux d'IDE ont été enregistrés à 14,5 % et 5,6 % en 2016, respectivement. Des 26,7 trillions de dollars du stock intérieur total d'IDE en 2016, les pays de l'OCI ont reçu 6,6 % seulement. Dans le même ordre d'idée, en 2015, les flux d'IDE intra-OCI sont restés en deçà de son potentiel, et les quelques pays de l'OCI, y compris l'Égypte, la Turquie, le Mozambique et le Maroc, ont attiré plus de 1 milliard de dollars d'IDE d'autres pays de l'OCI.

Le développement du secteur financier

Le niveau de développement du secteur financier dans les pays de l'OCI reste faible. Comme un signe de financiarisation, le volume moyen de la masse monétaire par rapport au PIB des pays de l'OCI a été de 68,2 % en 2016, comparativement à 112,7 % dans les pays en développement non membres de l'OCI et 116,4 % dans le monde. Dans la même année, le crédit intérieur moyen fourni par le secteur financier dans les pays de l'OCI a été égal à 62,7 % du PIB alors qu'il était de 120,5 % dans les pays en développement non OCI et de 176,9 % dans le monde.

Dettes et réserves extérieures

La dette extérieure totale des pays de l'OCI a continué d'augmenter et a atteint 1,52 trillions de dollars en 2015. À cet égard, la valeur moyenne de la dette par rapport au PIB des pays endettés de l'OCI a augmenté de 23,7 % en 2015 par rapport à 20,8 % en 2010. Au cours de la même période, le montant total de la dette extérieure des pays de l'OCI en tant que pourcentage du total de la dette des pays en développement a légèrement diminué, passant de 25,0 % à 22,9 %. Les réserves sont généralement considérées comme un instrument important pour protéger l'économie contre les chocs externes brusques. Les réserves monétaires totales mondiales, y compris l'or, ont atteint 11,6 trillions de dollars en 2016, dont 1,5 trillion appartient aux pays de l'OCI. La part des pays de l'OCI dans le total des réserves des pays en développement a diminué, passant de 23,5 % en 2013 à 22,4 % en 2016.

APD et envois de fonds

En 2015, les flux nets d'APD de tous les donateurs aux pays en développement ont atteint 97,4 milliards de dollars. Dans la même année, les pays de l'OCI avec une somme de 49,4 milliards de dollars, représentent 50,7 % du total des flux d'APD destinées aux pays en développement. En 2015, les 5 premiers pays de l'OCI ont reçu 36,4 % du total des flux d'APD vers les pays de l'OCI alors que les 10 premiers ont reçu 57,5 % de l'aide. Les envois de fonds personnels reçus par les pays membres de l'OCI sont passés de 92,7 milliards de dollars en 2009 à 140,6 milliards de dollars en 2014, mais ont diminué à 134,9 milliards de dollars en 2015. Les flux d'envois de fonds reçus par les pays non membres de l'OCI ont continué à s'améliorer pendant la période examinée et ont augmenté de 196 milliards de dollars en 2009 à 305 milliards de dollars en 2015.

LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL POUR UNE TRANSFORMATION STRUCTURELLE

Le recentrage du développement industriel pour une transformation structurelle

Les économies d'un nombre important des pays de l'OCI sont caractérisées par une grande dépendance aux produits primaires. Les prix des produits primaires ont été assez volatiles, ce qui détériore la gestion macroéconomique et les perspectives du développement économique. Pour les économies de ce type, il est extrêmement important de diversifier la production manufacturière afin de réduire les risques macroéconomiques liés à la dépendance aux produits primaires.

Dans certains autres pays, il est question de 'déindustrialisation précoce', au titre de laquelle la part du secteur manufacturier dans le PIB et le total de l'emploi commence à baisser beaucoup plus tôt que dans les économies avancées d'aujourd'hui. Ceci peut être une vraie menace à la croissance dans certains pays de l'OCI, limitant le potentiel de croissance des industries manufacturières pour l'apprentissage technologique et l'innovation, le développement économique, la création d'emploi et la création d'une classe moyenne.

A cet égard, il y a un besoin de recentrage sur le développement industriel pour la transformation structurelle dans les pays de l'OCI. La transformation structurelle implique un mouvement de l'emploi et des autres ressources productives des activités économiques moins productives vers celles qui sont hautement productives, et caractérisées par la baisse de la part relative du secteur primaire dans le PIB et l'augmentation de la part de l'industrie, qui comprend non seulement l'industrie manufacturière mais également les mines, les carrières, la construction et les services publics.

Historiquement, les activités économiques dans le secteur manufacturier ont connu une croissance de productivité plus élevée par rapport à celles du secteur agricole. Il est également démontré qu'au cours des deux derniers siècles, la croissance économique a été associée à une diminution des parts relatives à l'emploi et à la valeur ajoutée de l'agriculture. Même après 1991, on observe que la part de l'agriculture dans la valeur ajoutée totale diminue constamment dans les pays en développement, notamment les pays de l'OCI.

La mise en œuvre des politiques industrielles pour la transformation structurelle a suscité la controverse pour plusieurs raisons. Pratiquement, il existe des exemples réussis de pays, notamment dans l'Asie de l'Est, où la politique industrielle est associée à une transformation structurelle et à une diversification économique réussies. Il y a également beaucoup de cas où les interventions gouvernementales n'ont pas abouti aux résultats souhaités en matière de développement industriel. Dans l'ensemble, l'expérience internationale a indiqué que les politiques excessivement introverties freinent le développement à long terme, car les économies nationales se sont vu refuser une grande source d'informations, de la technologie et, surtout, la concurrence.



Aujourd'hui, il y a un regain d'intérêt pour la politique industrielle pour l'atteinte de plus de compétitivité dans l'économie mondiale. Cet intérêt est, étonnement, plus fort dans les pays développés que dans les pays en développement. Afin de combler le fossé du développement économique et réduire le niveau de concentration économique, les pays de l'OCI ont besoin de recentrer leur attention sur la diversification économique dans le secteur manufacturier. Ils doivent se fixer pour objectif d'être compétitifs dans une variété de produits aux plus hauts niveaux possibles de qualité. Ils doivent également mettre en œuvre les politiques pour élargir de façon rapide la portée de ces capacités et créer des groupements d'entreprises (ou clusters) génératrices d'emplois nouveaux pour utiliser la capacité productive des jeunes et de la main d'œuvre qualifiée.

Tendances et possibilités de développement industriel dans les pays de l'OCI

Les pays membres de l'OCI ont été caractérisés par une hétérogénéité élevée en matière du niveau de développement, de ressources et de potentiels de croissance. Tandis qu'il y a d'énormes potentiels dans certains aspects de l'amélioration de la coopération multilatérale et du développement, il y a aussi souvent de sérieux défis dans la promotion des relations économiques entre les pays membres de l'OCI.

Au cours des dernières décennies, le processus de développement industriel dans les pays de l'OCI, en tant que groupe, a été plutôt lent. La part des pays de l'OCI dans la valeur ajoutée manufacturière (VAM) mondiale est en constante augmentation en même temps que la part dans le PIB mondial. La part des pays de l'OCI dans la VAM totale n'était que de 4,9 % en 1990, ce qui a augmenté à 5,8 % en 2000 et 7,7 % en 2016. Malgré l'augmentation constante, et compte tenu des potentiels existants en matière du capital humain, de ressources énergétiques, et de potentiel commercial, le niveau actuel de contribution à la valeur ajoutée manufacturière mondiale est loin d'être satisfaisant.

En dépit de la diversité des performances de croissance entre les pays de l'OCI, la VAM totale dans tous les pays de l'OCI a continué d'être dominée par quelques pays membres seulement. Avec une part de 23,8 %, l'Indonésie compte à elle seule près d'un quart de toutes les VAM des pays de l'OCI, suivie de la Turquie (15,6 %), l'Arabie saoudite (8,6 %), la Malaisie (8,4 %) et l'Iran (6,4 %). Les cinq premiers pays de l'OCI représentent 62,8 % du total des VAM dans les pays de l'OCI.

En ce qui concerne la contribution des principaux secteurs manufacturiers à l'emploi total, le secteur de l'alimentation et des boissons emploie la plus grande part de la population active dans l'industrie manufacturière avec une part de 16,9 % et cette part a augmenté depuis 2004. En termes de production totale, les trois premiers secteurs (aliments et boissons ; coke, produits pétroliers raffinés et combustible nucléaire ; et produits chimiques) représentent 47,7 % de l'ensemble de la production dans le secteur manufacturier et leurs parts augmentent au fil du temps. Les mêmes secteurs représentaient, ensemble, 44,4 % du total des VAM dans les pays de l'OCI en 2014.

Visiblement, il y a une forte croissance de VAM dans les pays de l'OCI depuis plus de deux décennies, mais la part du secteur manufacturier dans l'emploi total et la valeur ajoutée totale est encore faible. Il y a une forte augmentation du déficit commercial dans les produits manufacturiers, en raison de l'insuffisance de la capacité de production du secteur manufacturier dans les pays de l'OCI. Cependant, une économie bien diversifiée nécessite une industrie manufacturière solide et sophistiquée afin d'améliorer et maintenir sa compétitivité dans l'économie mondiale. De plus, selon l'indice des performances de compétitivité industrielles (2002) de l'ONUDI (PCI), les pays de l'OCI restent largement moins compétitifs en performance industrielle que les autres groupes de pays.

Élaboration des politiques industrielles pour une transformation structurelle

Une étape importante dans la réalisation de la diversification économique et le développement industriel est une politique industrielle bien conçue. Lors de la conception de la politique, il est indispensable de comprendre les enjeux derrière les expériences de réussites et d'échecs des précédentes tentatives d'industrialisation, l'identification de secteurs et d'industries où chaque pays peut investir avec les ressources, capacités et selon les accords multilatéraux et d'autres conditions extérieures. Il est également important d'utiliser d'autres instruments de politique économique afin de compléter et d'appuyer les processus de développement industriel.

Les politiques industrielles peuvent être élaborées pour soutenir les secteurs spécifiques seulement (politiques sélectives) ou pour améliorer le climat général des affaires et des investissements en soutenant l'opération des marchés en général (politiques horizontales). Si on est porté vers les politiques sélectives, les gouvernements doivent faire attention à l'identification des secteurs prioritaires pour le soutien. Ces secteurs devraient être étroitement liés aux domaines existants de production et utiliser l'ensemble des capacités et compétences existantes de l'économie. Les gouvernements doivent également permettre la 'découverte de produit' par le secteur privé et l'émergence de nouveaux produits compétitifs.

Examiner de plus près les modèles existants d'avantages comparatifs dans les pays de l'OCI révèle que la plupart des pays de l'OCI ont un avantage comparatif dans les secteurs et les produits qui sont moins adaptés pour le développement et la diversification de produits. Ces secteurs sont en grande partie agricoles, minéraux et des produits primaires, avec peu de transformation et de contenu technologique, le cas échéant. Par conséquent, la politique industrielle doit soutenir les pays pour découvrir et réaliser leurs avantages comparatifs dynamiques. En admettant l'importance des politiques industrielles horizontales, les politiques sélectives sont autant importantes dans le processus de développement d'un avantage comparatif dynamique.

En plus de politiques qui favorisent certaines industries et entreprises, il y a aussi des mesures de politique industrielle qui sont communes à la plupart des secteurs et entreprises de l'économie nationale et il n'y a pas de traitement spécial au niveau du secteur ou de l'entreprise. Les options de politique commerciale diminuent après la formation de l'OMC, mais elles restent encore des alternatives pour les pays en développement. Une condition préalable



pour que les politiques commerciales favorisent l'industrialisation est qu'elles soient fortement sélectives. Toutefois, les politiques industrielles sélectives ne cadrent pas avec les politiques concurrentielles, alors que les instruments de politique industrielle opérationnelle peuvent être en complément avec les politiques concurrentielles. La politique industrielle ne doit donc pas privilégier les titulaires mais plutôt promouvoir l'entrée sur les marchés pour faciliter la découverte des avantages productifs. De plus, un taux de change compétitif et une politique industrielle active favoriseront la diversification économique et la croissance de la productivité. Les décideurs doivent également comprendre le commerce international et les contraintes à l'aide d'accords multilatéraux avec plusieurs lois compliquées.

Quelle que soit la stratégie adoptée, le processus de mise en œuvre doit être géré avec soin. Un problème commun est que les politiques industrielles sont trop facilement récupérées par des groupes politiquement puissants qui ensuite les manipulent pour leurs propres besoins au détriment de la transformation structurelle. La mise en œuvre effective de la politique industrielle sélective nécessite le fait d'avoir un mécanisme en place de suivi et d'évolution.

Mesures politiques pour accélérer le développement industriel

Le développement industriel nécessite des stratégies inclusives qui réunissent tous les acteurs potentiels qui peuvent contribuer au processus de développement. Des particuliers aux institutions financières, la plupart des segments d'une société peuvent être utilisés dans le cadre de ce processus. Cependant, dans tous les cas, les gouvernements auront un rôle de facilitateur, parce qu'ils auront le contrôle sur les capacités, les ressources et les exigences pour une transformation réussie. Ils auront le pouvoir d'inciter les gens à s'engager dans les activités entrepreneuriales, les PME innovantes à pénétrer les marchés étrangers, identifier les lacunes dans le capital humain, les infrastructures et les institutions, et à combler ces lacunes, d'établir des institutions de financement spécial et des mécanismes financiers pour financer des projets de développement industriels, de renforcer la technologie et la capacité d'innovation de leur pays et de s'engager dans le partenariat régional pour tirer profit des potentiels de plus de marchés.

L'innovation est une dimension vitale de la compétitivité industrielle et nécessite un comportement de prise de risque. La tolérance des entrepreneurs est justement une grande prise de risque. Ils se lancent dans un processus de découverte de coûts pour savoir si les nouveaux produits peuvent être produits à des coûts bas et vendus à des prix compétitifs. Cependant, il est important d'intégrer le développement de l'entrepreneuriat dans les stratégies d'industrialisation. Les petites entreprises peuvent également être une source de dynamisme. Toutefois, elles rencontrent plusieurs défis et contraintes. Puisque ces défis diffèrent d'un pays à l'autre, il est important de les identifier avant d'élaborer des politiques et intégrer les solutions dans les programmes de développement industriel. Il est également primordial de soutenir les PME innovantes pour devenir des exportatrices.

Plusieurs gouvernements ont des plans ambitieux de développement industriel qui ciblent un nombre important d'industries stratégiques. Réaliser ces objectifs exige l'allocation de

ressources financières adéquates à ces industries et la fourniture des crédits à des taux favorables. Dans certains cas, les banques de développement jouent un rôle important dans l'allocation des ressources aux industries stratégiques. Plusieurs pays se confrontent également à des défis en matière de capital humain, infrastructure et capacité institutionnelle. Il serait impossible de réaliser le développement industriel sans remédier aux lacunes dans ces domaines.

Pour atteindre le développement industriel, il est fondamental de renforcer les capacités technologiques pour être en mesure d'utiliser les dernières technologies, concevoir des politiques novatrices pour promouvoir les activités d'innovation internes, et se préparer pour les possibilités et les défis à venir. Dans l'ensemble, il est nécessaire de créer une synergie entre le commerce et les politiques d'investissement des pays membres, portant une attention particulière aux mesures qui stimulent les chaînes de valeur de produits dans le développement industriel.



PARTIE I : LES DEVELOPPEMENTS RECENTS DE L'ECONOMIE MONDIALE





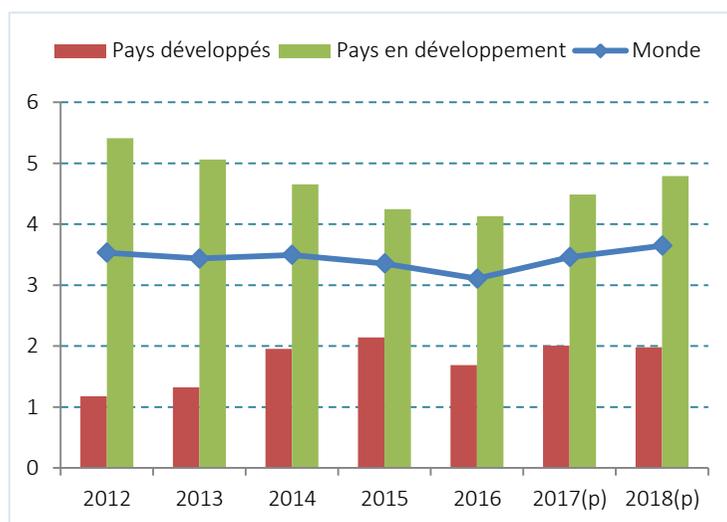
CHAPITRE UN

Les tendances et perspectives économiques mondiales



Après avoir touché le fond en 2009, l'économie mondiale a connu des taux de croissance positifs. Jusqu'ici, la reprise dans l'économie mondiale provient principalement des taux de croissance économique positifs réalisés dans des pays en développement. Bien que la reprise économique mondiale se soit poursuivie jusqu'en 2009, le taux de croissance a ralenti dans les dernières années (graphique 1.1) Pendant la période considérée, la croissance mondiale a oscillé autour de 3,4 % et 3,5 % avant de revenir à 3,1 % en 2016. Ce mélange de performance de l'économie mondiale est fortement influencé par les conditions macroéconomiques dans les économies émergentes et la baisse historique des prix des matières premières, notamment le pétrole. Toutefois, l'activité économique mondiale s'accélère avec le rythme de croissance qui se redresse particulièrement dans les économies avancées et le renforcement consécutif des prix de marchandises (FMI, 2017). Après les signes récents de reprise dans la seconde moitié de 2016, on prévoit que le taux de croissance de l'économie mondiale atteindra 3,5 % d'ici la fin de l'année en cours. La perspective économique positive aux États-Unis et dans la zone euro en 2017, favorisée par la forte demande intérieure,

Graphique 1.1: Croissance du PIB dans le monde



Source: FMI, Perspectives de l'économie mondiale, avril 2017 (p: prévision).

semble alimenter la croissance économique mondiale. En conséquence, après l'élan positif en 2017, on prévoit que l'économie mondiale croîtra de 3,6% en 2018 (graphique 1.1). Généralement, les pays en développement ont alimenté les taux de croissance économique mondiale depuis 2012, mais les taux de croissance dans ces pays sont en constante régression. Alors que les économies développées sont restées peu dynamiques, la performance de leur croissance globale a commencé de s'améliorer. Néanmoins, les pays en développement devraient progresser de 4,1 % en 2016, ce qui est environ 2,5 pour cent plus que les pays développés, et continuent de soutenir la croissance dans les économies mondiales. Les pays en développement devraient connaître une augmentation du taux de croissance moyen qui passera de 4,5 % en 2017 à 4,8 % en 2018.

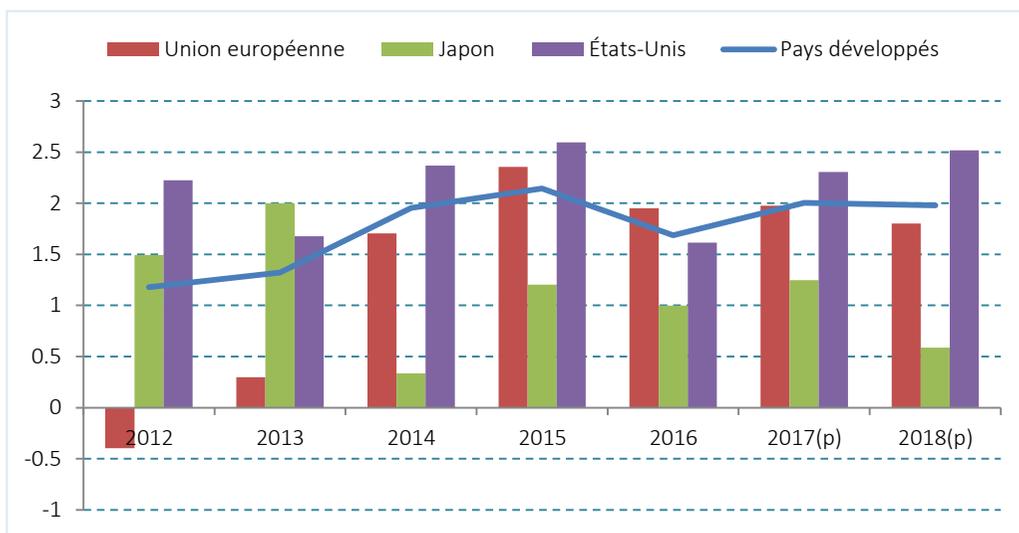
▪ Reprise de croissance dans les pays en développement

La croissance économique dans les pays en développement a connu une tendance positive depuis 2012 et a été estimée autour de 1,7 % en 2016. Bien que ce taux soit inférieur de 0,5 pour cent au taux de croissance en 2015, il a été projeté que les pays développés

commenceront à croître en 2017 avec un taux de croissance élevé de 2,0 %. Dans la plupart des économies développées, le rythme de l'activité économique est prévu de s'accélérer en 2017 et 2018.

Le graphique 1.2 montre que l'Union européenne a connu des taux de croissance positifs après avoir enregistré un taux de croissance négatif de 0,4 % en 2012. Soutenue principalement par l'orientation budgétaire légèrement expansionniste et la situation financière positive, l'activité économique se consolidera dans l'Union européenne avec un taux de croissance de 2,0 % en 2017. La perspective positive pour 2017 permettra de renforcer la confiance en l'Union européenne et prévoit d'avoir un effet positif sur la croissance économique mondiale. Néanmoins, la croissance devrait se ralentir dans quelques économies européennes comme l'Allemagne, l'Italie et l'Espagne. Cependant, les perspectives à moyen terme pour la zone Euro dans l'ensemble sont restées faibles (FMI, 2017). Les exportations nettes qui sont meilleures que prévu sont censées soutenir la croissance de la production à plus de 1,0 % au Japon en 2017. Cependant, l'économie devrait se contracter de 0,7 % en 2018.

Graphique 1.12 Croissance du PIB dans les pays développés



Source: FMI, Perspectives de l'économie mondiale, avril 2017 (p: prévision).

L'économie des États-Unis a connu des tendances de croissance positives au fil des années. L'économie des États-Unis s'est rétablie rapidement à un taux de 2,4 % et 2,6 % en 2014 et 2015, respectivement. En 2016, en revanche, le taux de croissance s'est réduit à 1,6 %. En 2017, l'économie des États-Unis devrait croître de 2,3 %, et en 2018, elle augmentera davantage et la croissance de la production va atteindre 2,5 %. Cette tendance positive de croissance non seulement bénéficiera la production économique mondiale mais aidera aussi à la reprise de l'Union européenne, le principal partenaire commercial des États-Unis.



Les économies en développement continuent de mener la croissance mondiale

Contrairement aux pays développés, les pays en développement connaissent une croissance plus solide depuis 2012. Bien que les pays en développement soient plus ouverts aux sujets des difficultés économiques à travers le commerce et les canaux financiers, la reprise dans les pays développés rend la croissance moins volatile dans les pays en développement. Les taux de croissance en Chine et dans les pays en développement d'Asie ont été de 6,7 % et 4,4 % respectivement en 2016 (graphique 1.3). Par exemple, le taux de croissance en Chine devrait atteindre 6,6 % en 2017. Les pays en développement d'Asie ont également progressé à un rythme similaire où le taux de croissance est estimé d'être environ 6,4%.

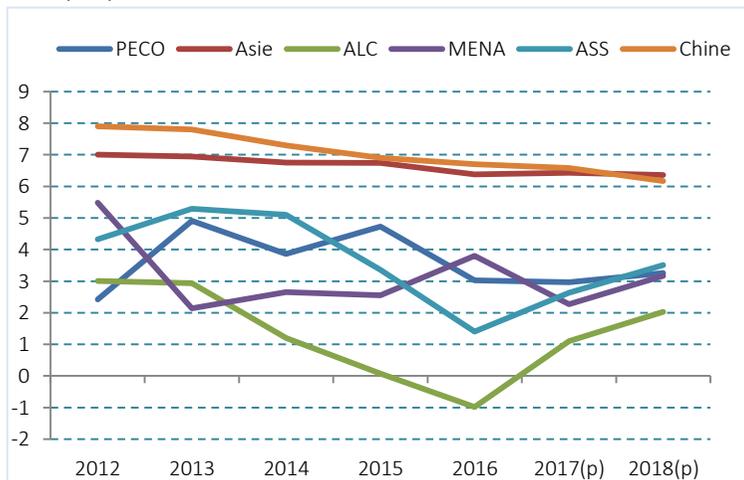
La croissance économique en Amérique Latine et les Caraïbes a ralenti, passant de 0,1 % en 2015 à -1,0 % en 2016. Cependant, la tendance négative s'est interrompue et la croissance a commencé à monter en 2017 et est estimée d'atteindre 1,1 % en 2017. Les pays du Moyen Orient et de l'Afrique du Nord montrent une tendance similaire. Après des fluctuations, le taux de croissance de la production dans la région devrait diminuer de 3,8 % en 2016 à 2,3 % en 2017 avant de remonter à 3,2 % en 2018.

La croissance robuste dans l'Afrique subsaharienne a connu une forte baisse depuis 2012. Généralement, dû au fait que la région s'ouvre de moins en moins aux réseaux économiques mondiaux, les pays de cette région sont moins exposés aux chocs externes. Néanmoins, la forte baisse des prix des marchandises l'année précédente a réduit la croissance à un taux de 1,4 % en 2016. Les projections pour 2017 et 2018 révèlent que les pays de l'Afrique subsaharienne

enregistreront un taux de croissance d'environ 2,6 % et 3,5 %, respectivement.

Les pays de l'Europe centrale et orientale semblent être affectés par la performance mitigée de l'activité économique mondiale. Leur production a crû de 3,0 % en 2016 par rapport à 4,7 % en 2015. Pour 2017 et 2018, la croissance de l'activité économique devrait s'établir autour de 3,0 % et 3,3 % dans ces pays.

Graphique 1.3: Croissance du PIB dans les pays en développement



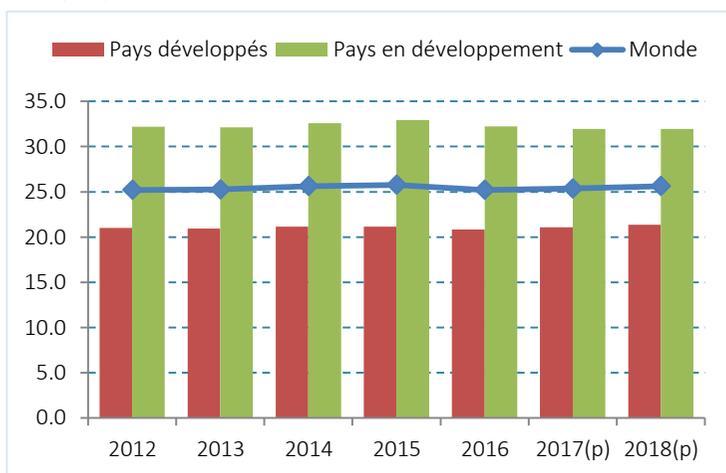
Source: FMI, Perspectives de l'économie mondiale, avril 2017 (p: prévision) PECO. Europe centrale et orientale ; Asie : Pays en développement d'Asie; ALC: Amérique latine et Caraïbes ; MOAN: Moyen-Orient et l'Afrique du Nord; AS: Afrique subsaharienne.

▪ Les pays en développement investissent plus

L'investissement est l'un des plus importants éléments permettant de rétablir et maintenir la croissance économique. Plusieurs pays en développement ont notamment besoin d'investir plus pour maintenir leur rythme positif de croissance économique. L'investissement dans la recherche et le développement, l'éducation et l'infrastructure a une incidence de croissance économique à long terme sur l'économie. Le graphique 1.4 montre la part de l'investissement dans le PIB dans les pays développés et en développement ainsi que la moyenne mondiale.

Depuis 2012, la part de l'investissement dans le PIB est restée stable autour de 25 %. En même temps, les pays en développement ont enregistré des taux d'investissement relativement très élevés. En 2016, l'investissement dans les pays en développement a enregistré à peu près un troisième de la totalité de leur PIB. Le taux devrait rester autour de ce chiffre pour 2017-18. En tant que pays ayant des entreprises, institutions et infrastructures opérationnelles, les pays

Graphique 1.4: Part des investissements dans le PIB



Source: FMI, Perspectives de l'économie mondiale, avril 2017 (p: prévision).

développés ont dépensé moins sur l'investissement et la part d'investissement dans la production de ces pays a constitué seulement 20,8% du PIB en 2016. En 2017 et 2018, elle devrait atteindre 21,1% et 21,4% respectivement. La part d'investissement dans la production mondiale devrait augmenter légèrement à 25,5% et 25,6% en

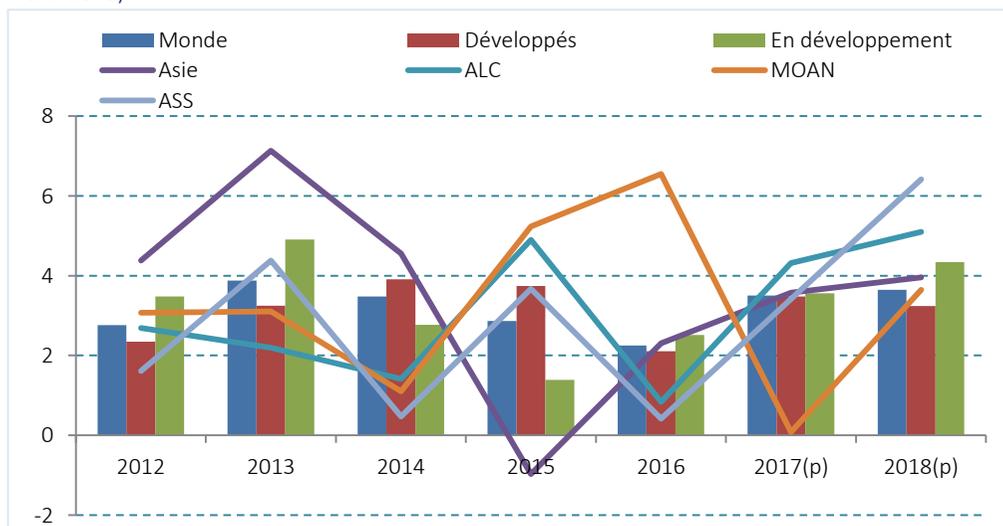
2017 et 2018, respectivement.

▪ La croissance des exportations et des importations ralenties

La croissance des exportations mondiales de marchandises et services s'est repliée à 2,3 % en 2016 après des taux de croissance de 3,9 % en 2014 et 3,7 % en 2015 (graphique 1.5). La croissance des exportations est de 2,5 % dans les pays en développement alors qu'elle est de 2,1 % dans les pays développés. Les pays du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord ont enregistré un taux positif de 6,6 % en 2016, ce qui est le plus élevé du groupe. En revanche, les pays de l'Afrique subsaharienne ont enregistré la plus forte baisse en matière de croissance des exportations par rapport à l'année précédente.



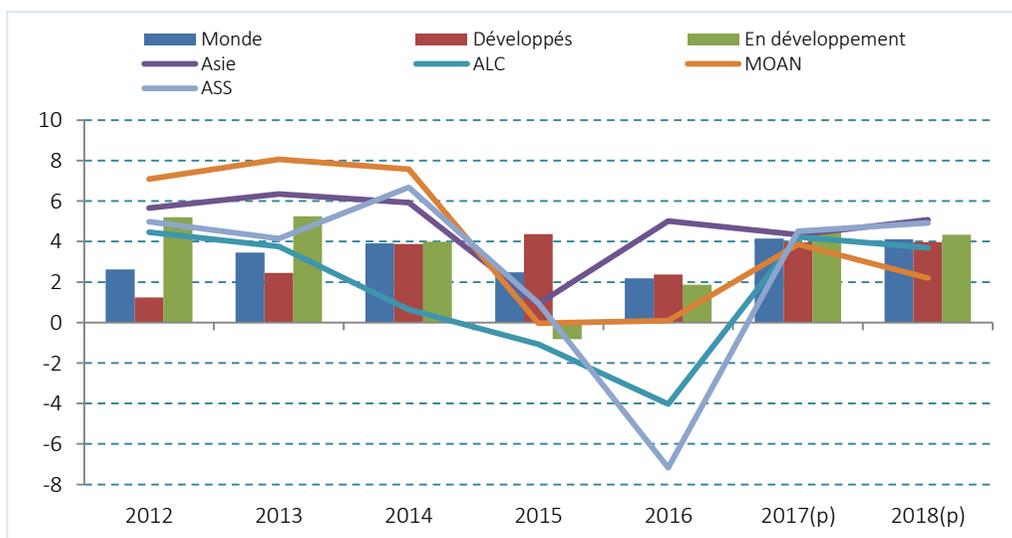
Graphique 1.5: Le volume des exportations de biens et de services (% de variation annuelle)



Source: FMI, Perspectives de l'économie mondiale, avril 2017 (p: prévision). Asie: Les pays en développement et émergents de l'Asie; ALC: Amérique latine et Caraïbes ; MOAN: Moyen-Orient et l'Afrique du Nord; AS: Afrique subsaharienne

Les prévisions indiquent qu'en 2017 et 2018, la croissance des exportations mondiales continuera d'augmenter de 3,5 et 3,6 % respectivement. Avec la réapparition attendue de la croissance dans les pays développés en 2017, la croissance des exportations dans ces pays devrait atteindre 3,5 % contre 2,1 % en 2016. Parmi les pays en développement, les économies émergentes des pays en développement de l'Asie, qui ont des parts importantes dans le commerce des produits manufacturiers, et les économies de l'Amérique latine et des Caraïbes devraient afficher des résultats relativement satisfaisants en 2017 avec une croissance d'exportation de 3,6 % et 4,3 %, respectivement. Les projections révèlent que le volume de la croissance des exportations dans les pays du Moyen-Orient et l'Afrique du Nord déclinera sensiblement à 0,1 % en 2017 avant de rebondir pour atteindre 3,6 % en 2018. Ces chiffres indiquent que toutes les régions du monde connaîtront une croissance importante du volume des exportations en 2018.

Des tendances semblables sont aussi observées au niveau des biens et de services (graphique 1.6). Après un taux de 3,9 % en 2014, la croissance du volume des importations de biens et de services dans le monde s'est repliée à 2,5 % en 2015. En 2016, une nouvelle diminution est ressentie. La croissance des importations a été seulement de 2,2 %, ce qui est principalement dû à la baisse importante qui a affecté les pays en développement en Afrique. Avec le début de la reprise mondiale en 2017, la croissance du volume des importations mondiales de biens et services devrait atteindre 4,1 % en 2017 et 2018.

Graphique 1.6: Le volume des importations de biens et de services (% de variation annuelle)

Source: FMI, Perspectives de l'économie mondiale, avril 2017 (p: prévision). Asie : Les pays en développement et émergents de l'Asie ; ALC: Amérique latine et Caraïbes ; MOAN: Moyen-Orient et l'Afrique du Nord; AS: Afrique subsaharienne.

De même que leur rendement à l'exportation, les pays en développement ont dépassé les pays développés au niveau des importations jusqu'en 2015. Ensuite, leur taux de croissance d'importations s'est replié (-0,8 %) avant de s'accélérer pour une croissance positive en 2016. Les pays des régions de l'Afrique subsaharienne et de l'Amérique Latine et Caraïbes ont connu la plus forte baisse en termes d'importations en 2016. Comme l'une des régions dont la croissance est la plus rapide dans le monde, les économies émergentes des pays en développement d'Asie continueront d'être la région qui occupe la première place en termes d'importations en 2017 et 2018. La part de ces groupes régionaux de pays dans la totalité des importations a augmenté après 2016, et il est prévu que la croissance des importations dans ces trois régions sera nettement supérieure à celle des autres groupes de pays dans le monde. Les pays du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord semblent converger en termes de taux de croissance des importations en 2017.

▪ L'excédent de la balance courante est prévu de demeurer stable dans les pays développés

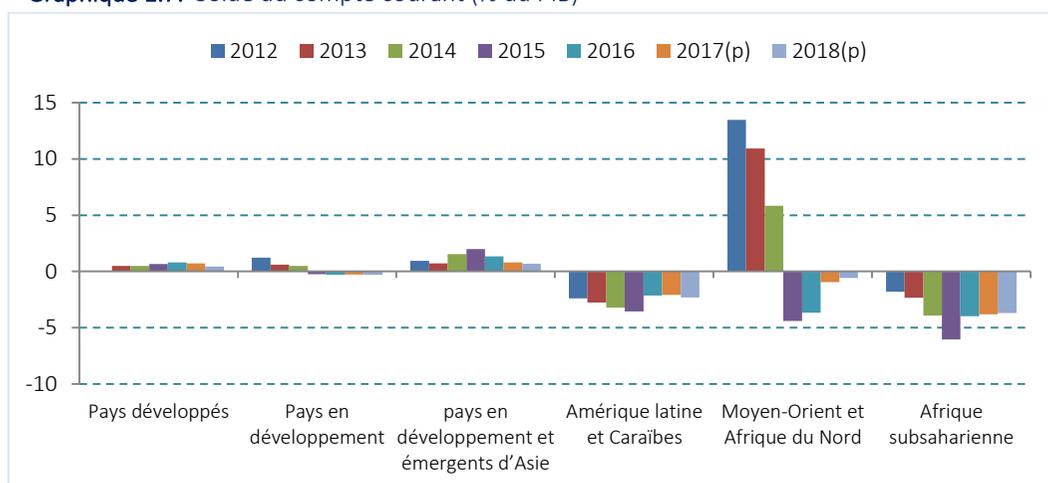
Les balances courantes peuvent seulement être considérées comme l'épargne moins l'investissement d'un pays. Le graphique 1.7 démontre que les balances courantes ont changé dans toutes les régions et les groupes de pays au cours de la période considérée. Les pays en développement et émergents de l'Asie ont systématiquement enregistré des excédents courants. Les pays de l'Amérique Latine et Caraïbes et l'Afrique subsaharienne ont enregistré des déficits courants lors de la période 2012-2016. Il est également prévu que ces pays ne seront pas en mesure de changer leurs déficits courants en excédents en 2017 et 2018. En revanche, les pays du Moyen Orient et de l'Afrique du Nord, qui ont affiché un excédent durant les trois premières années, ont été particulièrement touchés par la baisse des prix du pétrole en 2015 et



en 2016. En revanche, les pays développés ont enregistré un léger excédent courant alors que les pays en développement ont enregistré un déficit du compte courant et cette tendance se poursuivra en 2017.

L'amélioration du déficit du compte courant est prévue dans les régions de l'Afrique subsaharienne, et du Moyen-Orient et Afrique du Nord en 2017 et 2018. La région du Moyen-Orient et Afrique du Nord, qui comprend les principaux pays producteurs de pétrole, a connu une augmentation des prix de pétrole pendant les premières années, et leur excédent courant a été ainsi gonflé. Cependant, avec la baisse des prix du pétrole et l'exposition croissante aux importations, les excédents du compte courants de ces pays comme pourcentage du PIB ont été constamment en baisse. Le surplus a complètement disparu en 2015 quand leur déficit a atteint le taux de 4,4 %. Néanmoins, depuis lors, il y a eu une amélioration, et le déficit du

Graphique 1.7: Solde du compte courant (% du PIB)



Source: FMI, Perspectives de l'économie mondiale, avril 2017 (p: prévision).

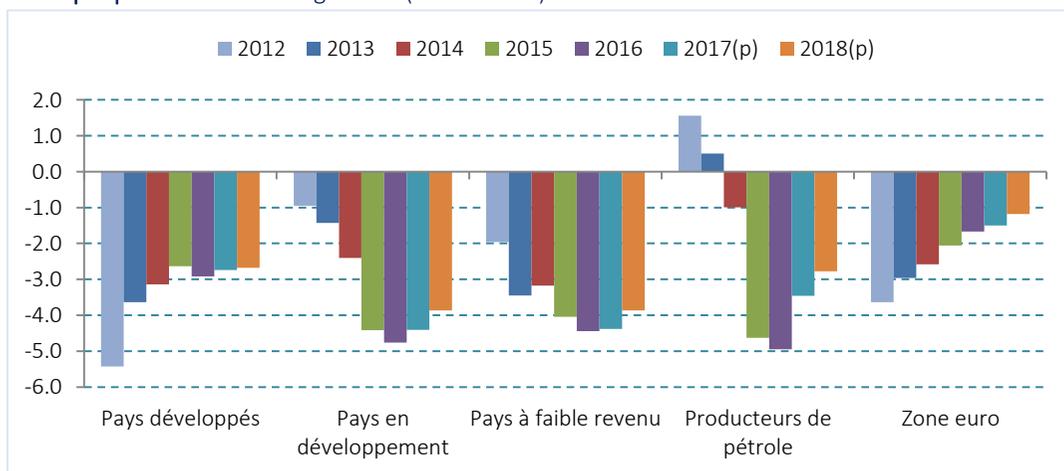
compte courant de ces pays s'améliorera pour atteindre 0,6 % en 2018. En revanche, il est prévu que les pays développés maintiendront l'excédent du compte courant autour de 0,7 % et 0,4 % en 2017 et 2018, respectivement.

▪ Les équilibres budgétaires se sont améliorés considérablement dans la zone Euro

Les projections montrent que les politiques de resserrement budgétaire ont eu l'effet attendu dans les pays développés (graphique 1.8). Les équilibres budgétaires en tant que pourcentage du PIB continuent de diminuer dans ces économies en 2016 et ils devraient enregistrer -2,9 % du PIB. En 2017, une nouvelle baisse est attendue où le taux devrait atteindre -2,7 % du PIB. Les pays en développement ont également enregistré des équilibres budgétaires négatifs mais sont restés relativement en meilleure position que les pays développés jusqu'en 2014. En 2016, le ratio a été de -4,8 % et devrait être de -4,4 % en 2017. Les producteurs de pétrole, qui ont connu un ratio positif d'équilibre budgétaire en 2012-2013, ont été très affectés par la baisse des prix du pétrole. Leurs excédents budgétaires diminuent fortement avec la baisse des prix du

pétrole depuis 2015. D'autre part, l'excédent budgétaire a été enregistré à -4,9 % en 2016 contre 1,6 % en 2012. Les pays européens souffrent encore de déséquilibres budgétaires et le resserrement budgétaire semble éroder les déficits peu à peu. Cependant, la situation budgétaire s'est améliorée visiblement depuis 2012 puisque le taux a enregistré un rebond passant de -3,6 % en 2012 à -1,7 % en 2016. En 2017, une amélioration supplémentaire a été attendue vu que le déficit budgétaire a été projeté à 1,5 % du PIB. Les pays à faible revenu sont prévus de continuer d'enregistrer des déficits budgétaires systématiques. Au cours de 2017-2018, le déficit diminuera légèrement de 4,4 % à 3,9 %.

Graphique 1.8: Soldes budgétaires (en % du PIB)



Source: Moniteur des finances publiques du FMI 2017, (p: prévision).

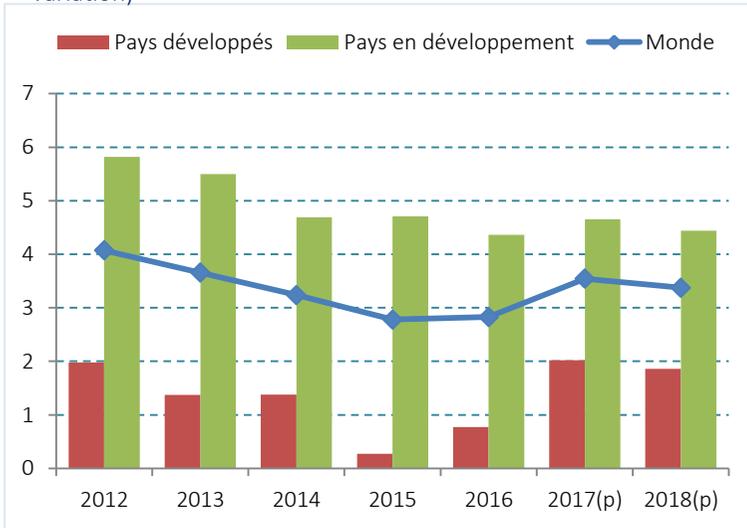
■ L'inflation ralentit dans le monde

En raison de la baisse des prix des produits de bases, l'inflation mondiale a reculé à 2,8 % en 2016. Avec les politiques budgétaires légèrement expansionnistes et la remontée des prix des produits de base en fonction de la croissance de la production, les prix à la consommation devraient augmenter en moyenne dans le monde dans les années à venir. En conséquence, le taux d'inflation augmentera à 3,5 % en 2017, et devrait se maintenir autour de 3,4 % en 2018.

Comme le montre le graphique 1.9, la volatilité des prix ne sera pas une principale préoccupation pour les pays en développement. En même temps, dans presque toutes les économies avancées, les taux d'inflation devraient s'élever plus en 2017 par rapport à 2016. Par conséquent, le taux d'inflation devrait être de 2,0 % et 1,9 % en 2017 et 2018, respectivement. Dans les pays en développement, le taux d'inflation a diminué de 5,8 % en 2012 à 4,4 % en 2016. L'inflation prévue est de 4,7 % et 4,4 % pour 2017 et 2018, respectivement.



Graphique 1.9: Inflation, prix moyens à la consommation (% variation)



Source: FMI, Perspectives de l'économie mondiale, avril 2017 (p: prévision).

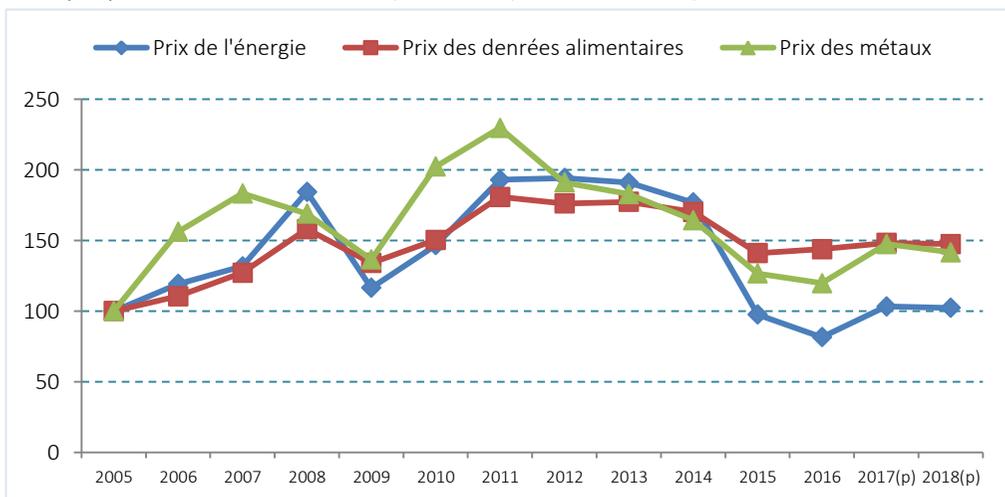
Les prix de produits de bases ont ensuite commencé à se stabiliser en 2013 et 2014 avant de connaître une forte baisse en 2015.

L'indice des prix d'énergie a diminué en passant de 117 en 2014 à 82 en 2016. En 2017, il a été prévu que l'indice des prix d'énergie sera autour de 103. Les prix des métaux se sont fortement accélérés entre 2009 et 2011. Ensuite, l'indice des prix des métaux a diminué, passant de 230 en 2011 à 120 en 2016. En 2017-2018, la tendance négative se maintiendra et l'indice augmentera pour atteindre 147 en 2017. Les prix des produits alimentaires (y compris les

▪ **Les prix des matières premières ont considérablement diminué**

Les prix de la plupart des matières premières ont connu une augmentation entre 2009 et 2011 en raison de la demande accrue. En 2011, la tendance positive dans les prix des matières premières a été rompue et les prix ont commencé à diminuer progressivement. Les

Graphique 1.10: Prix des matières premières (indice 2005=100)



Source: FMI, Perspectives de l'économie mondiale, avril 2017 (p: prévision).

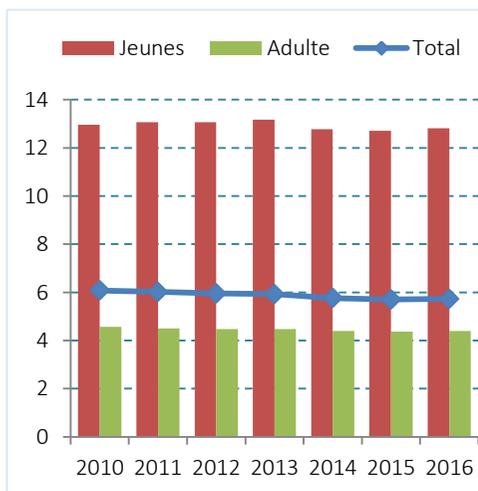
produits agricoles) ont suivi une tendance similaire à celle des prix de l'énergie et des métaux. La tendance ascendante des prix de produits alimentaires s'est arrêtée en 2011. L'indice a chuté nettement après, passant de 181 à 144 en 2016. Au cours de la période entre 2017-2018, il est prévu que cet indice remontera légèrement. Au vu de la croissance positive dans les économies développées et la baisse des prix des produits alimentaires, la période de 2017-2018 sera atténuée tant pour les consommateurs que pour les producteurs dans les pays en développement et les pays développés.

■ Le chômage est resté stable dans le monde

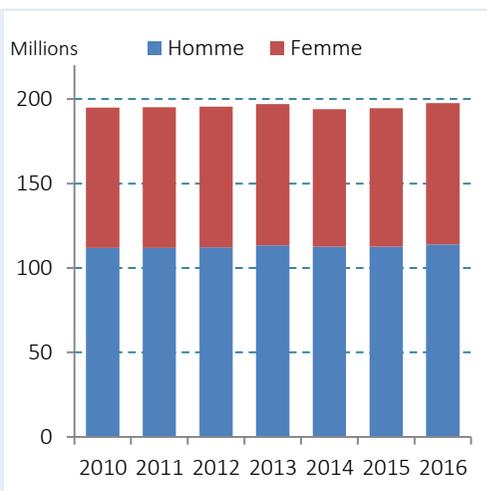
Selon le rapport de 2017 sur les *Tendances mondiales de l'emploi* de l'OIT, le taux mondial total de l'emploi s'est chiffré en moyenne à 5,7 % en 2016 (graphique 1.11). En général, l'OIT projette que le taux d'emploi sera de 5,8 % en 2017, ce qui correspond à 200 millions de chômeurs. Le taux de chômage chez les adultes a été de 4,4 % en 2016 et est prévu de rester au même niveau en 2017. Cependant, le chômage élevé des jeunes en particulier demeure une grande préoccupation dans le monde. Le chômage des jeunes n'augmente pas seulement le taux de chômage général mais intensifie également la tension sociale dans les sociétés. De plus, il démotive la jeune génération pour l'éducation et l'amélioration des compétences. Le taux de chômage des jeunes a été enregistré à 12,8 % en 2016 ce qui est seulement 0,1 points de pourcentage de moins qu'en 2015.

Pour les groupes de femmes et d'hommes, le nombre de chômeurs hommes a augmenté de 112 millions en 2010 à 114 millions en 2016. Alors que le chômage des femmes montre une certaine stabilité durant la période entre 2010 et 2016. Le nombre de femmes au chômage a été de 83,7 millions en 2016 contre 83,1 millions en 2010.

Graphique 1.11a: Chômage dans le monde (%)



Graphique 1.11b: Nombre total des chômeurs dans le monde

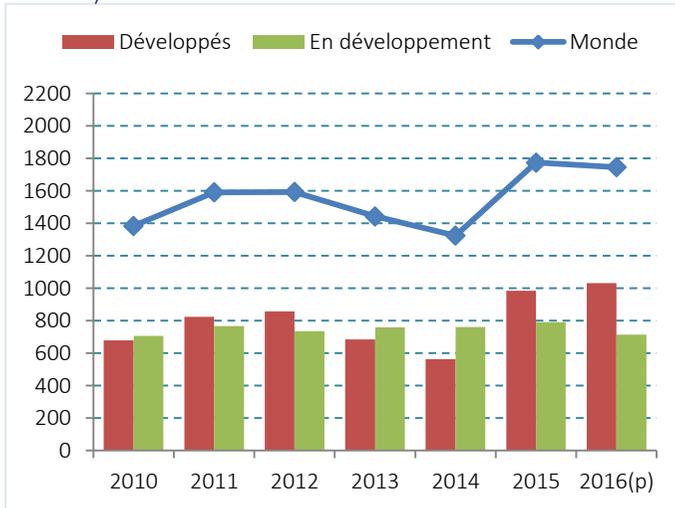


Source: OIT (2014), *Tendances mondiales de l'emploi* 2017.



Le ralentissement des entrées d'investissement direct étranger

Graphique 1.12: Entrées d'IDE dans le monde (en milliards de dollars)



Source: CNUCED, World Investment Report 2017 (Rapport sur l'investissement dans le monde), (p: prévision).

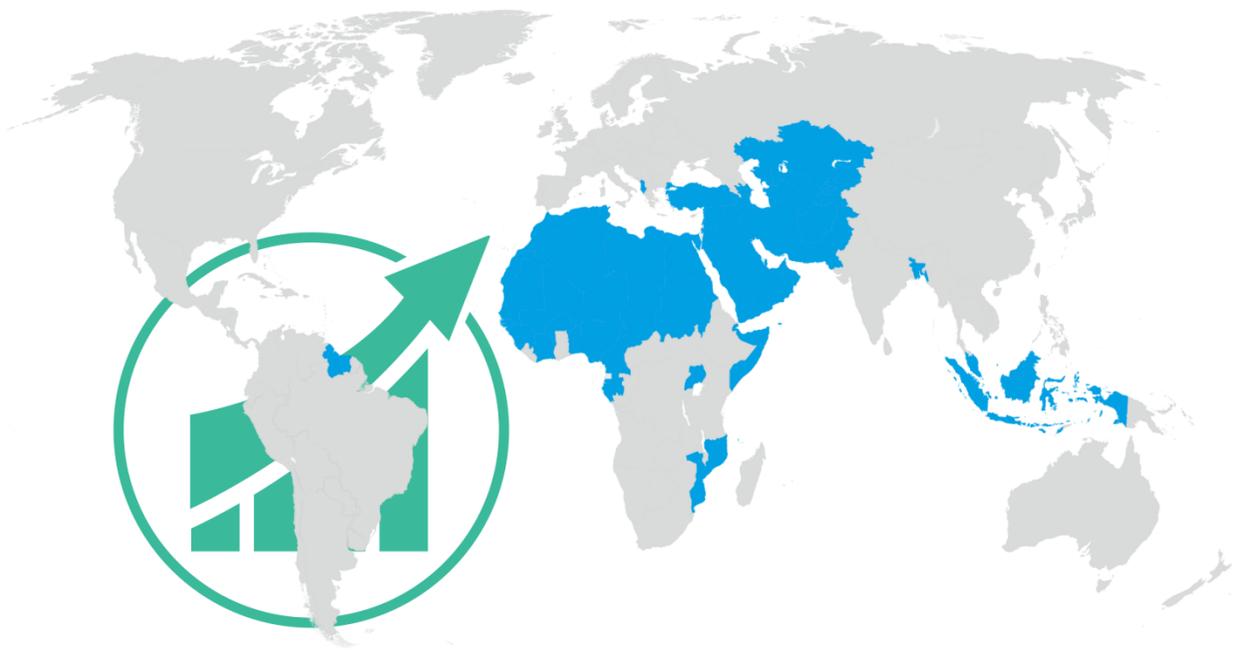
le monde (graphique 1.12). Les entrées d'investissement direct étranger (IDE) total mondial s'élevaient à 1,75 trillions de dollars en 2016, marquant une légère baisse par rapport à 1,77 trillions de dollars de l'année précédente. En général, les pays développés ont continué d'être la première destination des investisseurs, enregistrant 59 % de l'IDE mondial en 2016.

L'investissement direct étranger (IDE) peut être une bonne source de capital pour la croissance économique et peut servir de moyen de transfert des dernières technologies aux pays en développement. Durant la période entre 2010 et 2016, les flux d'IDE ont connu une tendance relativement contrastée à travers

PARTIE II : RECENTS

DEVELOPPEMENTS ECONOMIQUES

DANS LES PAYS DE L'OCI





CHAPITRE DEUX

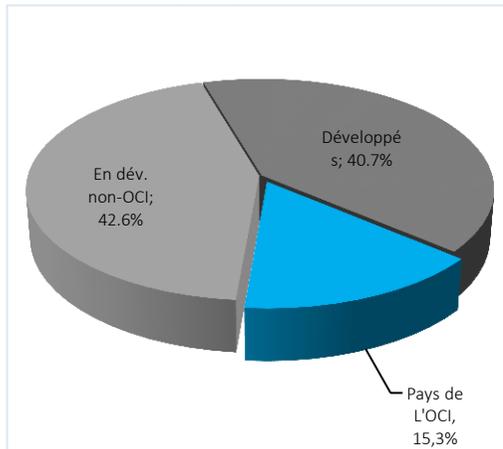
Production, croissance et emploi



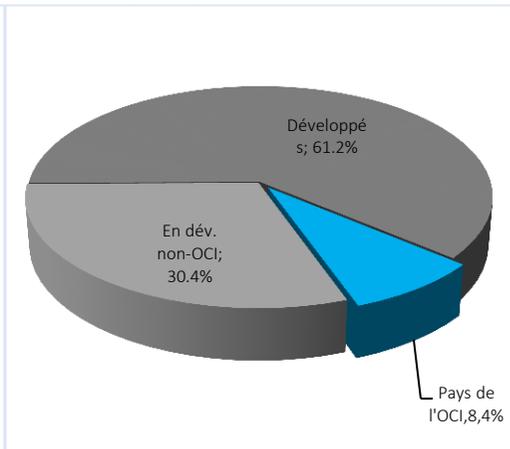
2.1 Production et croissance

Le groupe des pays de l'OCI est bien doté en matière de ressources économiques potentielles dans différents domaines et secteurs tels que l'agriculture, l'énergie, l'exploitation minière, les ressources humaines, et en tout ils forment une grande région commerciale stratégique. Pourtant, ce potentiel ne se manifeste pas sous forme d'un niveau raisonnable de développement humain et économique dans de nombreux pays de l'OCI pris individuellement et dans les pays de l'OCI en tant que groupe. En 2016, ayant représenté 23,4 % de la population totale mondiale, les pays membres de l'OCI ont produit au plus 15,3 % du PIB total mondial - exprimé en dollar américain (\$) courant et fondé sur la parité du pouvoir d'achat (PPA) (graphique 2.1a). Cependant, lorsqu'elle est mesurée en prix courants, la part des pays membres de l'OCI représentent seulement 8,4 % de la production mondiale en 2016 (graphique 2.1b).

Graphique 2.1a: Produit intérieur brut, \$ PPA courants (2016)



Graphique 2.1b: Produit intérieur brut, \$ courants (2016)

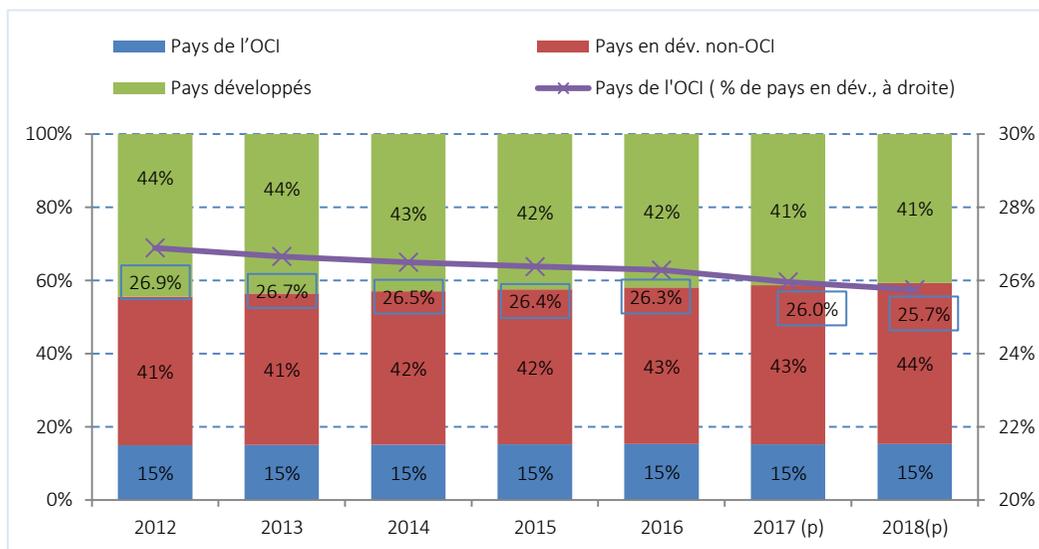


Source: FMI, base de données des Perspectives de l'économie mondiale, Avril 2017

Au cours des 5 dernières années, le groupe des pays de l'OCI n'a augmenté sa part dans la production mondiale que de 0,3 point de pourcentage pour atteindre 15,3 % en 2016 (graphique 2.2). Compte tenu du fait que les différents pays tels que les États-Unis et la Chine ont une part supérieure à celle des pays de l'OCI en tant que groupe (15,5 % et 17,8 % respectivement en 2016), on peut affirmer que la contribution de l'OCI à la production mondiale est en dessous de leur potentiel. En revanche, la part des pays de l'OCI dans le PIB total des pays en développement a diminué de façon constante et a été enregistrée à 26,3 % en 2016, soit une diminution de 0,6 point de pourcentage au cours de la période de 5 ans à l'étude (graphique 2.2).

La diminution de la part des pays de l'OCI dans le PIB total des pays en développement indique que les économies de l'OCI ont été moins performants que les pays en développement non OCI dans l'accroissement leur production. Bien que les projections pour 2016 et 2017 indiquent que le PIB de l'ensemble des pays de l'OCI continuera d'augmenter, il est prévu que la part des pays

Graphique 2.2: Produit intérieur brut, \$ PPA courants



Source: FMI, base de données des Perspectives de l'économie mondiale, avril 2017.

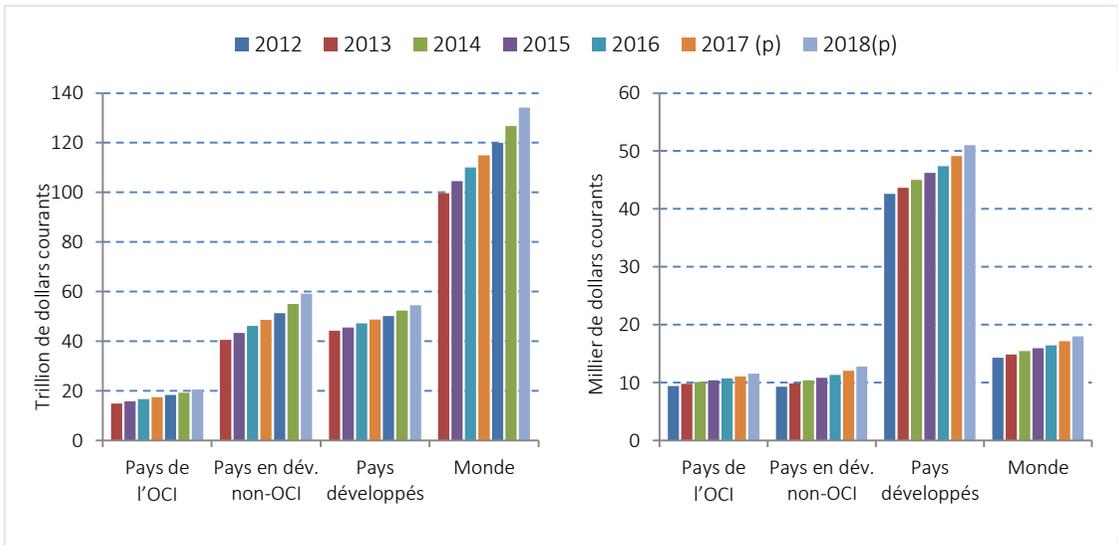
de l'OCI dans la production mondiale se maintiendra autour de 15,2 % en 2017 et 15,3 % en 2018. Cependant, il est estimé que la part des pays de l'OCI dans la production totale des pays en développement diminuera jusqu'à atteindre 26,0 % en 2017 et 25,7 % en 2018 (graphique 2.2).

■ Production : La part des pays de l'OCI dans le PIB mondial est demeurée à 15,3 % en 2016

Le PIB mondial - exprimé en USD (dollar des États Unis) et basé sur la PPA - a connu une tendance croissante au cours de la période 2012-2016, pour atteindre 119,9 trillions de dollars en 2016 comparativement à 99,6 trillions de dollars en 2012 (graphique 2.3, à gauche) Au cours de la même période, les pays de l'OCI ont également enregistré une tendance ascendante de l'activité économique et leur PIB est passé de 14,9 trillions de dollars en 2012 à 18,3 trillions de dollars en 2016. Au cours de la même période, les pays non membres de l'OCI ont connu une augmentation plus rapide de leur production dans le PIB total, atteignant 51,4 trillions de dollars en 2016, un niveau qui est nettement supérieur à leur performance de 2012 qui était de 40,5 trillions de dollars. Malgré une légère croissance de 15,3 % de la part des pays de l'OCI dans le PIB total mondial, leur part dans le PIB total du groupe des pays en développement a diminué de façon constante et a été enregistrée à 26,3 % en 2016, soit une diminution de 0,6 point de pourcentage au cours de la période de 5 ans à l'étude. Au cours de la même période, le PIB moyen par habitant dans les pays de l'OCI a constamment augmenté jusqu'à atteindre 10 729 dollars en 2016, comparativement à 9 430 dollars en 2012 (graphique 2.3, à droite). L'écart entre les niveaux de PIB moyen par habitant des pays membres de l'OCI et ceux des pays non-OCI s'est élargi au fil des ans. En 2012, le PIB moyen par habitant dans les pays de l'OCI était plus élevé que celui des pays en développement non membres de l'OCI. Néanmoins, la situation s'est inversée à partir de 2013 et le différentiel de PIB moyen par habitant entre les pays de



Graphique 2.3: Le PIB total (à gauche) et le PIB par habitant (à droite), sur la base de la PPA



Source: Calculs du personnel de SESRIC, fondés sur la FMI, base de données des Perspectives de l'économie mondiale, avril 2017 (p : prévision).

l'OCI et les pays en développement non-OCI a été enregistré à 612 dollars en 2016. Les dernières projections montrent que cet écart devrait s'aggraver dans les années à venir. Au cours de la même période, le PIB moyen par habitant dans les pays de l'OCI s'est également écarté de la moyenne mondiale puisque l'écart est passé de 4 877 dollars en 2012 à 5 705 dollars en 2016.

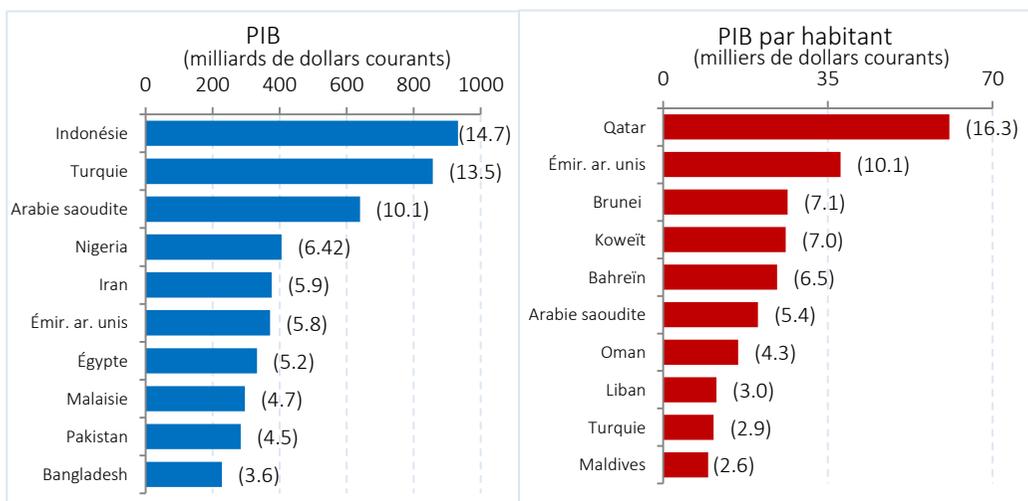
- **PIB par habitant :** L'écart entre le PIB moyen par habitant dans les pays de l'OCI et le monde a continué de se creuser

En outre, il est constaté que le PIB total des pays de l'OCI est toutefois produit par quelques pays membres. En 2016, les 10 premiers pays de l'OCI en matière de volume du PIB ont produit 74,4 % de l'ensemble de la production des pays de l'OCI (graphique 2.4, à gauche). Au prix courant, l'Indonésie a la plus grande part dans le PIB de l'OCI (14,7 %), suivie par la Turquie (13,5 %), l'Arabie saoudite (10,1 %) et le Nigeria (6,4 %). La performance économique globale du groupe des pays membres de l'OCI est très dépendante de l'évolution de ces dix pays. En effet, le carburant est la principale source de revenus à l'exportation pour 4 de ces 10 pays de l'OCI, à savoir l'Arabie saoudite, le Nigeria, l'Iran et les Émirats arabes unis.

Parmi les pays de l'OCI, le Qatar dispose du PIB par habitant le plus élevé en 2016, suivi par les Émirats arabes unis et le Brunei (graphique 2.4, à droite). Le PIB par habitant du Qatar était 6 fois plus élevé que la moyenne du groupe des pays de l'OCI, une situation qui reflète un haut niveau de la disparité des revenus entre les pays de l'OCI. Parmi les 10 premiers pays de l'OCI en matière de PIB par habitant, 6 sont originaires de la région du Moyen-Orient. En 2016, le Qatar a été classé 6ème au monde en termes de niveaux de revenus par habitant.

- **Croissance du PIB :** Les taux de croissance dans les pays de l'OCI ont continué de décélérer depuis 2012

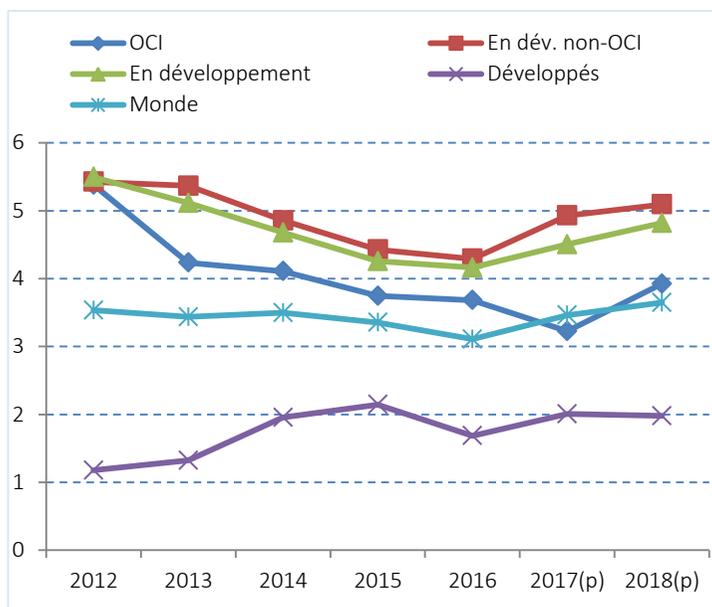
Graphique 2.4: Les 10 premiers pays de l'OCI en matière de PIB et de PIB par habitant (2016)



Source: FMI, base de données des Perspectives de l'économie mondiale, avril 2017 et la base de données BASEIND de SESRIC. Les chiffres entre parenthèses sur le côté gauche (à droite) indiquent la part (ratio) de la croissance du PIB (PIB par habitant) du PIB global (de la moyenne du PIB par habitant) du groupe des pays de l'OCI.

La croissance du PIB des pays de l'OCI a ralenti pour se situer à 3,7 % en termes réels en 2016, comparativement à 5,4 % en 2012 (graphique 2.5). Bien que cela soit conforme au ralentissement persistant généralisé de l'activité économique, qui a commencé à se faire sentir en 2011, les perspectives de croissance dans les pays de l'OCI demeurent sombres à l'heure de la baisse des prix du pétrole conduisant à une détresse macro-économique et aux révisions à la baisse des prévisions de croissance

Graphique 2.5: Croissance du PIB dans le monde



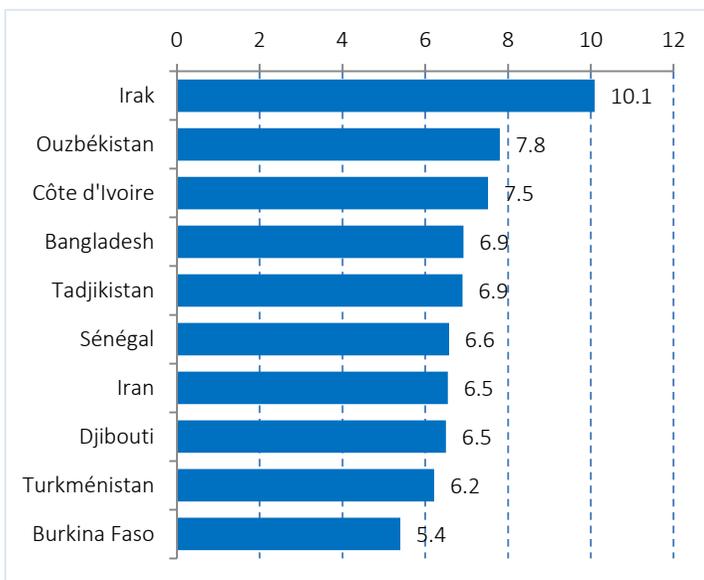
Source: Calculs effectués par le personnel du SESRIC basés sur le FMI, base de données des Perspectives de l'économie mondiale, avril 2017.



pour les pays exportateurs de pétrole tels que l'Arabie saoudite, l'Iraq, l'Iran, le Nigéria et les Émirats arabes unis. Selon les estimations du FMI (2016), les prix du pétrole ont chuté de près de 50 % en 2015 par rapport à 2014 (en moyenne annuelle) et les marchés prévoient une baisse moyenne de 10 % en 2016. Selon les prévisions que les prix du pétrole pourraient rester bas pendant une période de temps prolongé, de nombreux pays de l'OCI exportateurs de pétrole ont initié des mesures telles que la réduction des subventions et l'arrêt des investissements dans des projets d'infrastructure pour ajuster les dépenses du gouvernement. D'autre part, la performance économique des pays en développement non membres de l'OCI a été jusqu'à présent très influencée par le rythme de croissance dans les deux principales économies asiatiques, notamment la Chine et l'Inde. Toutefois, la moyenne des taux de croissance du PIB réel dans les pays en développement non membres de l'OCI a été au-dessus de la moyenne de l'OCI au cours de la période 2012-2016. Par ailleurs, le taux de croissance moyen dans les pays de l'OCI va probablement diminuer en 2017 avec un taux de croissance moyen prévu autour de 3,2 %. Ce ralentissement devrait s'inverser en 2018 avec un taux de croissance de 3,9 %. Néanmoins, ces chiffres ne sont pas meilleurs que les taux de croissance moyens prévus pour le groupe des pays en développement non membres de l'OCI (4,9 % pour 2017 et 5,1 % pour 2018) (graphique 2.5).

Au niveau individuel des pays, l'Iraq, avec un taux de croissance de 10,1 % en 2016, a enregistré la plus forte croissance économique dans le groupe des pays de l'OCI, suivi de l'Ouzbékistan (7,8 %), la Côte d'Ivoire (7,5 %), le Bangladesh (6,9 %) et le Tadjikistan (6,9 %). D'autre part, la

Graphique 2.6: Les 10 premiers pays de l'OCI en matière de taux croissance du PIB (2016)



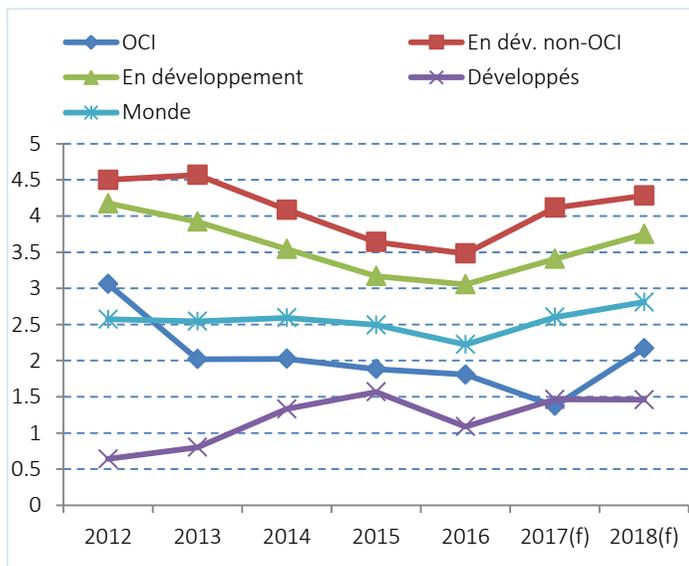
Source: FMI, base de données des Perspectives de l'économie mondiale, avril 2017 et la base de données BASEIND de SESRIC.

majorité des 10 économies enregistrant les plus rapides croissances de l'OCI se trouvent dans les régions d'Afrique au Sud du Sahara (4) et d'Asie centrale (3). Alors que quatre PMA de l'OCI étaient parmi les 10 premiers pays de l'OCI ayant connu la plus forte croissance en 2016 : Bangladesh, Sénégal, Djibouti et Burkina Faso avec des taux de croissance du PIB en volume compris entre 6,9 % et 5,4 % (graphique 2.6).

- **Croissance du PIB par habitant :** L'Irak, avec un taux de croissance du PIB par habitant de 7,3 % en 2016, a enregistré la plus forte croissance économique entre les pays de l'OCI

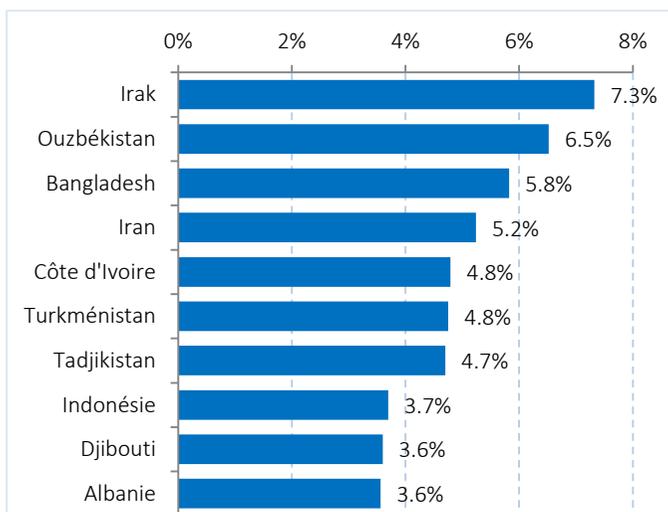
Le taux de croissance moyen du PIB réel par habitant dans les pays de l'OCI a été positif au cours de la période 2012-2016 (graphique 2.7). Cela implique que le PIB réel dans les pays membres de l'OCI a augmenté en moyenne plus rapidement que la population. Cela peut être interprété comme une augmentation réelle du niveau de vie dans la communauté de l'OCI.

Graphique 2.7: La croissance du PIB réel par habitant, variation annuelle en pourcentage



Source: Calculs du personnel de SESRIC, fondés sur la FMI, base de données des Perspectives de l'économie mondiale, avril 2017.

Graphique 2.8: Les 10 premiers pays de l'OCI en matière de taux croissance du PIB par habitant (2015)



Source: FMI, base de données des Perspectives de l'économie mondiale, avril 2017

Cependant, en matière de croissance du PIB réel, la même tendance à la baisse est également observée pour le taux de croissance du PIB réel par habitant dans les pays de l'OCI. Après une reprise de courte durée à la suite de la crise financière, la moyenne du taux de croissance du PIB réel par habitant dans les pays de l'OCI avait commencé à reculer à nouveau à partir de 2012 et a été enregistré à 1,8 % en 2016, comparativement à 3,1 % en 2012. Selon les prévisions, la moyenne du taux de croissance du PIB réel par habitant devrait encore diminuer jusqu'à 1,4 % en 2017 avant de remonter à 2,2 % en 2018. Au cours des dernières années, le rythme de la croissance du PIB réel par habitant dans les pays membres de l'OCI est resté

inférieur aux moyennes du monde et les pays non membres de l'OCI.

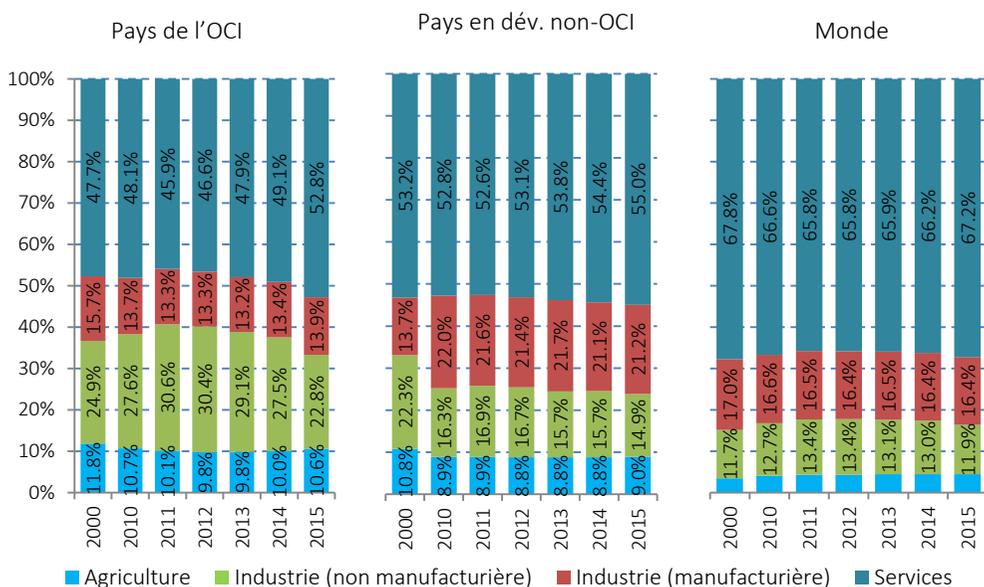


Au niveau individuel des pays, l'Irak, avec un taux de croissance du PIB par habitant de 7,3% en 2016, a enregistré la plus rapide croissance économique dans le groupe des pays de l'OCI, suivi de l'Ouzbékistan (6,5 %), le Bangladesh (5,8 %) et l'Iran (5,2 %). L'Irak et l'Ouzbékistan ont été le 1er et le 2ème ayant enregistré la plus forte croissance économique dans le monde. D'autre part, 4 des 10 économies de l'OCI ayant enregistré la plus rapide la croissance du PIB par habitant sont situées en Europe et en Asie centrale et deux au Moyen-Orient. Alors que deux PMA de l'OCI étaient parmi les 10 premiers pays de l'OCI ayant connu la plus rapide croissance en 2016, ce sont : Bangladesh et Djibouti (graphique 2.8).

- **Structure du PIB :** La part des services dans le PIB total des pays de l'OCI a atteint 52,8 % en 2015

L'analyse de la valeur ajoutée par grands secteurs dans le PIB total de l'OCI et les pays en développement non-OCI montre une structure similaire. Bien que l'agriculture soit largement connue pour être la principale activité économique et assumé de jouer un rôle majeur dans l'économie des pays en développement, cette caractéristique ne s'accommode pas dans le cas du groupe de l'OCI et du groupe des pays en développement non membres de l'OCI. En effet, la part de l'agriculture dans le PIB total des pays de l'OCI a progressivement diminué, passant de 11,8% en 2000 à 11,0% en 2015 (graphique 2.9). Combinée à la reprise économique et à l'augmentation de la part de l'industrie non-manufacturière, la part du secteur agricole a connu une tendance continue à la baisse. Entre 2010 et 2015, une tendance plus stable a été observée dans les pays en développement non membres de l'OCI, où la part moyenne de l'agriculture dans l'économie est longtemps restée autour de 9 %.

Graphique 2.9: La valeur ajoutée selon les grands secteurs de l'économie (% du PIB)



Source: Calculs du personnel de SESRIC basés sur la base de données des principaux agrégats des comptes nationaux de la Division de statistique de l'ONU (UNSD), juillet 2017.

Au niveau des différents pays, en 2015, le secteur agricole représentait plus d'un tiers de la valeur ajoutée totale dans sept pays membres de l'OCI, à savoir la Somalie, la Sierra Leone, le Togo, la Guinée-Bissau, le Mali, le Niger et le Burkina Faso- qui ont toutes été classés parmi les PMA dans la même année, selon la classification de l'ONU. La part de l'agriculture dans le PIB varie considérablement entre les pays de l'OCI, avec la Somalie qui dispose la part la plus élevée (60,2 %) et le Qatar (0,2 %), le Bahreïn (0.3 %) et le Koweït (0.6 %) détiennent les parts les plus faibles.

Par contre, le secteur des services a continué de jouer un rôle majeur dans l'économie de nombreux pays de l'OCI comme la plus importante source de revenu. Après une forte contraction en 2008 en raison du déclenchement de la crise financière et la diminution éventuelle de sa part, la part moyenne du secteur des services dans le PIB total des pays de l'OCI a augmenté depuis 2011. En 2015, la part moyenne du secteur des services dans les pays de l'OCI a été de 52,8 %. Pour les pays en développement non membres de l'OCI, le secteur des services a continué de représenter plus de la moitié du PIB total et sa part a été enregistrée à 55,0 % en 2015 (graphique 2.9).

-
- **Production industrielle** : La tendance à l'augmentation de la part des pays de l'OCI dans la production industrielle totale s'est arrêtée depuis 2013
-

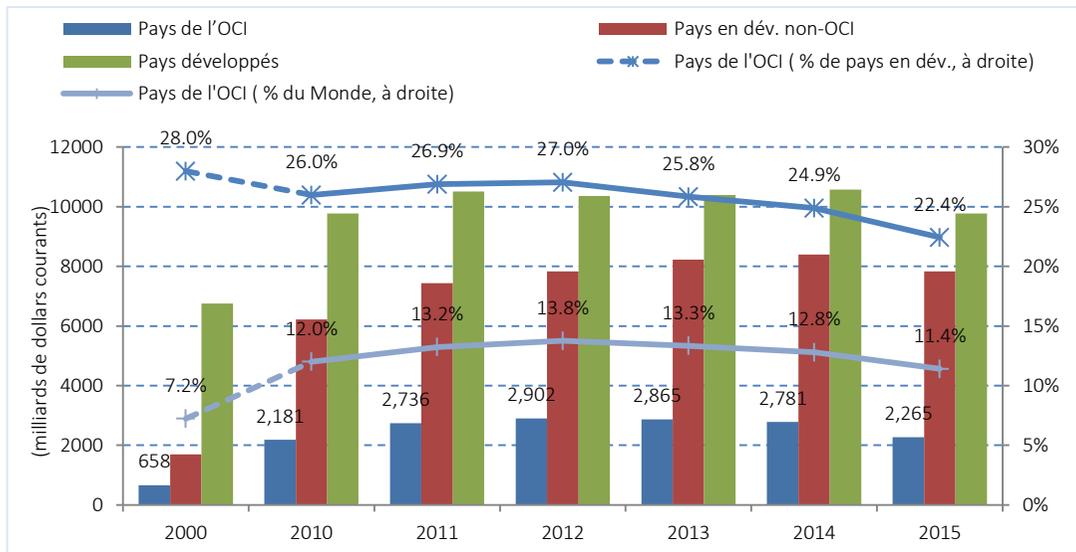
Le secteur de l'industrie - y compris le secteur manufacturier - a représenté en moyenne 36,7 % du PIB total des pays membres de l'OCI en 2015 (graphique 2.10). Sa part en 2010 a été significativement inférieure à celle du secteur des services, mais la situation a commencé à s'améliorer avec la reprise de l'activité industrielle mondiale en 2011 et 2012 puisque la part relative de l'industrie dans l'activité économique a rapidement rattrapé le secteur des services avant de commencer à s'écarter de nouveau en 2013. Par rapport aux pays en développement non-OCI où la contribution du secteur industriel au PIB s'est établie en moyenne à 36,1 % en 2015, ce dernier constitue apparemment une plus grande partie de l'activité économique dans les pays membres de l'OCI.

Cependant, la part de l'industrie dans le PIB d'un pays, en soi, ne reflète pas le véritable niveau d'industrialisation de son économie. Spécialement dans le cas des pays de l'OCI, l'industrie pétrolière représente une partie importante de la valeur ajoutée totale du secteur industriel. Le graphique 2.9 montre que, dans l'année 2000, la part de l'industrie manufacturière dans le PIB total des pays de l'OCI a été de 15,7 %. Toutefois, en 2013, la part du secteur s'est contractée de manière significative atteignant 13,2 % avant de remonter légèrement à 13,4 % en 2014. Plus récemment, en 2015, la part de l'industrie manufacturière s'élève à 13,9 %, ce qui est encore en dessous du niveau de 15,7 % observé en 2000. Par rapport au pays de l'OCI, le secteur manufacturier dans les pays en développement non membres de l'OCI contribue significativement à une plus grande part de leur PIB total où cette part tournait autour de 21,2 % en 2015.



Selon le graphique 2.10, la part du groupe des pays de l'OCI dans la production industrielle totale mondiale a atteint 11,4 % en 2015. Cela constitue une augmentation de 4,2 points de pourcentage depuis l'an 2000. Malgré cette tendance ascendante, la part des pays de l'OCI dans la formation brute de capital fixe totale des pays en développement a reculé de 28,0 % à 22,4 % au cours de la même période. Cela signifie que, par rapport aux pays en développement non membres de l'OCI, le rendement des pays de l'OCI dans la production industrielle est relativement faible.

Graphique 2.10: La production industrielle, en volume et en part (à droite)



Source: Calculs du personnel de SESRIC basés sur la base de données des principaux agrégats des comptes nationaux de la Division de statistique de l'ONU (UNSD), juillet 2017.

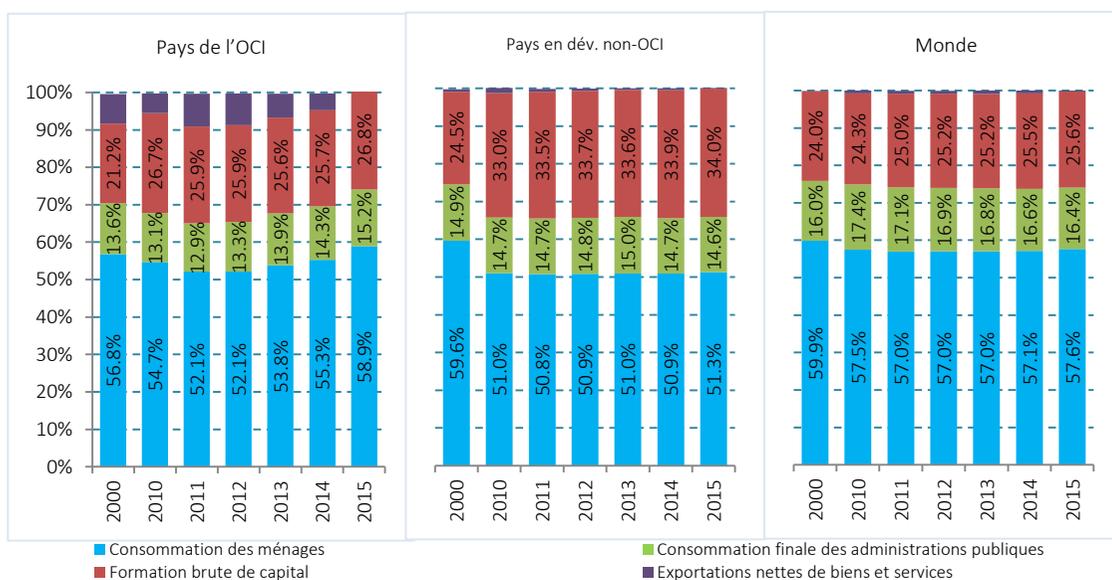
- **PIB par postes de dépenses :** La part de la consommation des ménages dans le PIB total des pays de l'OCI a atteint le sommet en 2015

L'analyse du PIB mondial selon les principaux postes dépenses révèle que la part de la consommation finale (par ménage et par gouvernement) a continué à être la plus élevée dans le PIB total au cours des années. Comme le montre le graphique 2.11, en 2015, la consommation des ménages dans les pays de l'OCI représentait la plus grande part (58,9 %), suivie de la formation brute de capital (26,8 %) et la consommation finale des administrations publiques (15,2 %). La part des exportations nettes dans le PIB mondial a été négligeable. Au cours de la période 2000-2015, la part de la formation brute de capital dans le PIB total des pays en développement non membres de l'OCI a augmenté de 10 points de pourcentage, alors que la part de la consommation des ménages a diminué de 8 points de pourcentage.

Les parts relatives aux importants postes de dépenses dans le PIB total des pays de l'OCI et des pays en développement non-OCI ont connu des variations significatives dans le monde. En 2015, les dépenses finales des ménages et des administrations publiques ont représenté 74,1 %

du PIB total des pays de l'OCI. En tant que constituants de la dépense de consommation finale, les dépenses effectuées par les ménages et les administrations publiques comptaient pour 58,9 % et 15,2 % du PIB, respectivement. Ces chiffres montrent une augmentation de la part des deux types de consommation par rapport à l'année précédente. Cependant, la part des exportations nettes dans le PIB total des pays membres de l'OCI a diminué de 7,9 points de pourcentage depuis 2000, alors que la part de la formation brute de capital a augmenté de 6 points de pourcentage au cours de la même période. La diminution de la part des exportations nettes a été principalement causée par une expansion de la part de la formation brute de capital de 21,2 % en 2000 à 26,8 % en 2015. En revanche, la part de la consommation finale dans le PIB total des pays en développement non membres de l'OCI a été estimée à 65,9 % en 2015 et de la consommation des ménages, avec une part de 51,3 % du PIB, a été de nouveau la principale source de dépenses de consommation finale des ménages dans ces pays.

Graphique 2.11: PIB par postes principaux de dépenses (% du PIB)



Source: Calculs du personnel de SESRIC basés sur la base de données des principaux agrégats des comptes nationaux de la Division de statistique de l'ONU (UNSD), juillet 2017.

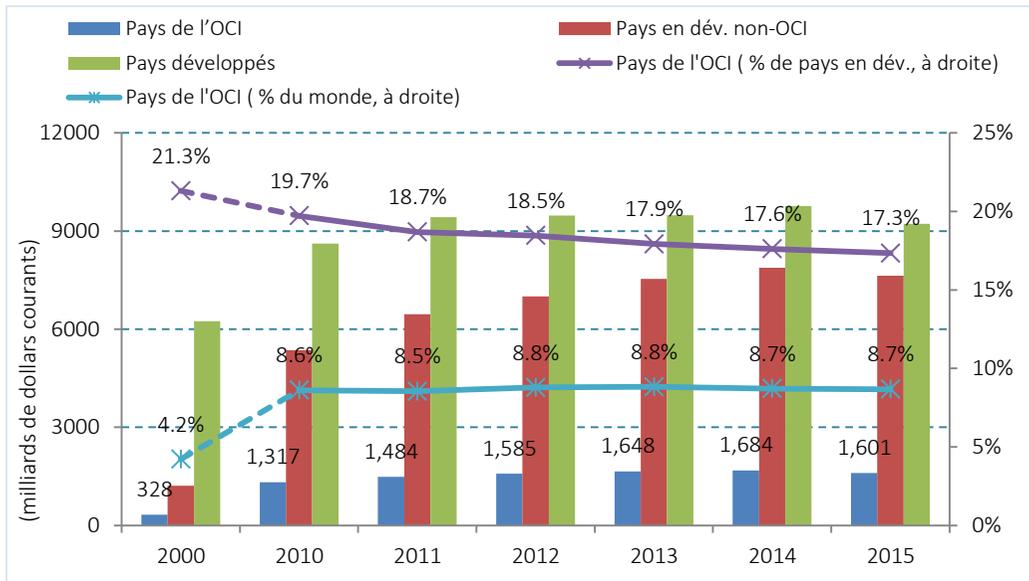
- **Formation brute de capital :** En 2015, 26,8 % du PIB total généré dans les pays de l'OCI a été investi dans des actifs productifs

La formation brute de capital mesure le montant de l'épargne dans une économie qui est transformé en investissements dans la production. Selon l'analyse du PIB par principaux postes de dépenses illustrée par le graphique 2.12, 26,8 % du PIB total généré dans les pays membres de l'OCI a été investi dans des actifs productifs au cours de l'année 2015. En comparaison, les pays en développement non membres de l'OCI ont affecté en moyenne 34,0 % de leur PIB dans des investissements productifs. La part de la formation brute de capital dans le PIB du groupe des pays de l'OCI a augmenté de 6,0 points de pourcentage par rapport à son niveau de l'an 2000 de 21,2 %, alors qu'elle a augmenté de 10,0 points de pourcentage dans le groupe des



pays en développement non membres de l'OCI au cours de la même période. Seulement, on peut soutenir que la formation brute de capital, en tant qu'indicateur, est biaisée principalement par les fluctuations importantes des stocks et, la plupart du temps, l'indisponibilité des informations relatives aux stocks au niveau de l'industrie. La formation brute de capital fixe, d'autre part, est promue comme un meilleur indicateur sur les acquisitions nettes d'actifs productifs créés au cours d'une année spécifique.

Graphique 2.12: La formation brute de capital fixe, en volume et en part (à droite)



Source: Calculs du personnel de SESRIC basés sur la base de données des principaux agrégats des comptes nationaux de la Division de statistique de l'ONU (UNSD), juillet 2017.

Compte tenu de l'argument ci-dessus, le graphique 2.12 donne un aperçu des tendances de la formation brute de capital fixe dans les pays de l'OCI par rapport aux pays en développement non-OCI ainsi que dans les pays développés. Selon le graphique 2.12, la part du groupe des pays de l'OCI dans la formation de capital fixe totale mondiale a atteint 8,7% en 2015. Cela constitue une augmentation de 4,5 points de pourcentage depuis l'an 2000. Malgré cette tendance ascendante, la part des pays de l'OCI dans la formation brute de capital fixe totale des pays en développement a reculé de 21,3% à 17,3% au cours de la même période. Cela signifie que, par rapport aux pays en développement, le rendement des pays de l'OCI dans l'accumulation du capital est relativement faible.

2.2 Emploi et prix

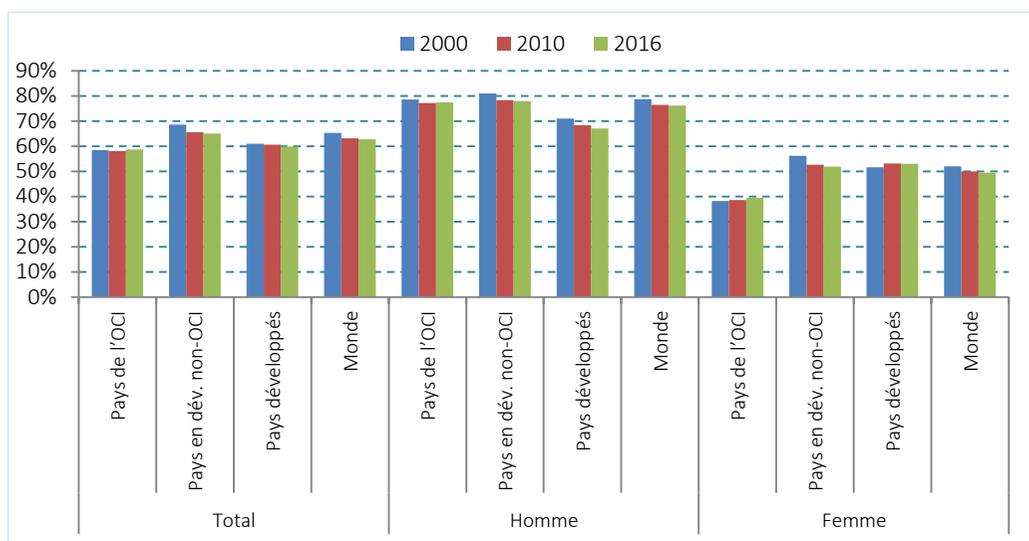
- **Participation à la main-d'œuvre :** Le taux de participation à la main d'œuvre dans les pays de l'OCI est demeuré plus faible que dans les autres groupes de pays en 2016

Bien que le taux de chômage soit l'une des principales variables macro-économiques utilisée généralement pour examiner la performance de l'économie, il peut ne pas exactement refléter

le bon état du marché de travail comme la définition couvre les personnes cherchant un emploi par souci de salaire mais non l'ampleur de personnes qui ne travaillent pas réellement. Pour cette raison, il serait peut-être mieux de prendre en compte le taux de participation à la main d'œuvre, qui mesure la proportion de personnes âgées de 15 et au-delà qui s'engagent activement dans le marché du travail, soit travaillant ou activement à la recherche d'un emploi. Il fournit une indication de la taille relative de l'offre de la main-d'œuvre disposée à participer à la production des biens et des services.

Comme le montre le graphique 2.13, le taux moyen de participation à la main d'œuvre dans les pays membres de l'OCI, contrairement à d'autres groupes de pays, suit une tendance légèrement à la hausse, qui s'est élevée à 58,7 % en 2016 comparé à 65,0% dans les pays en développement non membres de l'OCI. Concernant le taux de participation à la main d'œuvre de la population masculine, les pays membres de l'OCI ont enregistré un taux de 77,5 %

Graphique 2.13: Les taux de participation à la main d'œuvre (2000-2016)

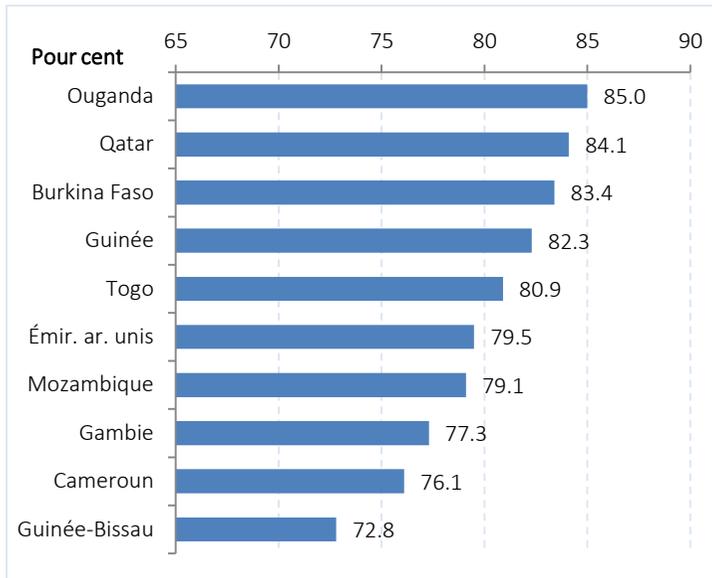


Source: Calculs du personnel de SESRIC basés sur l'OIT, la base de données KILM 2017.

comparé à 76,1 % dans le monde, à 77,9% dans les pays en développement non membres de l'OCI. Néanmoins, les pays membres de l'OCI ont enregistré une performance comparable à l'échelle mondiale en matière de taux de participation à la main d'œuvre de la population totale et masculine, et cette performance, en cas de taux de participation à la main d'œuvre des femmes, est demeurée considérablement inférieure. Le taux de participation à la main d'œuvre des femmes dans les pays membres de l'OCI a été évalué à 39,5 % en 2016, ce qui est considérablement inférieur à la moyenne mondiale de 49,5 %, la moyenne de 51,9 % dans des pays en développement non membres de l'OCI et la moyenne de 53,1 % dans les pays développés.



Graphique 2.14: Les 10 premiers pays membres selon le taux de participation à la main d'œuvre, 2016



Source: OIT, la base de données KILM 2017.

l'Ouganda a enregistré le taux de participation à la main d'œuvre le plus élevé (85 %) en 2016, suivi par le Qatar (84,1 %), le Burkina Faso (83,4 %), la Guinée (82,3 %) et le Togo (80,9 %). Il est important de mentionner qu'à l'exception du Qatar et des Émirats arabes unis, tous les 10 premiers pays membres les plus performants sont des pays moins avancés selon la classification de l'ONU (graphique 2.14). D'autre part, le taux de participation le plus bas a été enregistré en Jordanie avec 40,1 %, suivi ensuite de l'Irak (42,6 %), l'Algérie (43,8 %), la Palestine (44,2 %) et l'Iran (44,7 %). Au niveau mondial, en termes de taux de participation à la main d'œuvre, l'Ouganda occupe le 2^{ème} rang, le Qatar 4^{ème} et le Burkina Faso le 7^{ème}. Il est également important de mentionner que 13 des 20 pays du monde avec les taux de participation les plus bas en 2016 sont des pays membres de l'OCI.

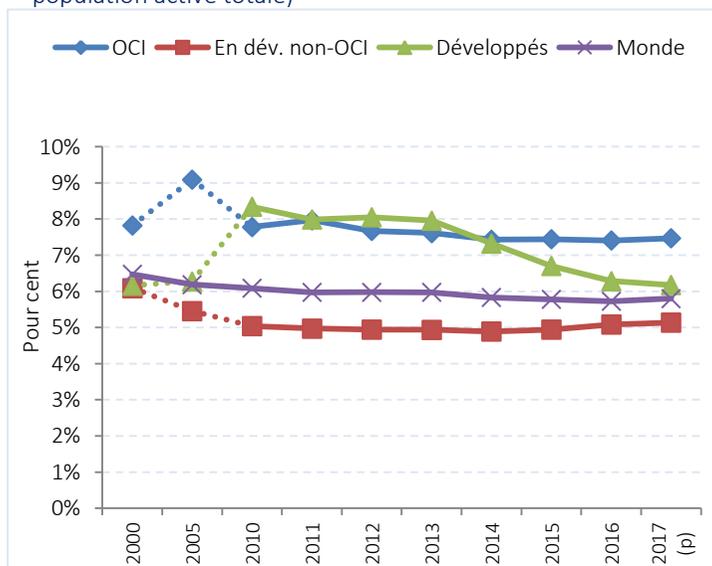
- **Chômage :** Le taux de chômage moyen dans les pays de l'OCI continue de rester obstinément élevé autour 7,4 %

Le chômage est demeuré l'un des plus grands défis dans le monde entier. Selon le rapport de l'OIT sur les *Perspectives sociales et l'emploi dans le monde 2017*, le taux de chômage mondial devrait augmenter légèrement de 5,7 % à 5,8 % en 2017, ce qui représente une augmentation de 3,4 millions du nombre de chômeurs. En raison des incertitudes sur l'évolution économique mondiale, peu d'amélioration est attendue dans le marché du travail au niveau mondial en 2018. En 2017 le nombre de personnes sans emploi dans le monde dépasserait tout juste 201 millions - avec une hausse supplémentaire de 2,7 millions en 2018, selon l'OIT. Cela reflète le fait que l'emploi ne connaît pas une croissance assez rapide pour s'adapter au rythme de

l'augmentation de la population active. L'incertitude et le manque d'emplois décents, en conséquence, contribuent à des troubles sociaux et la migration dans de nombreuses régions du monde.

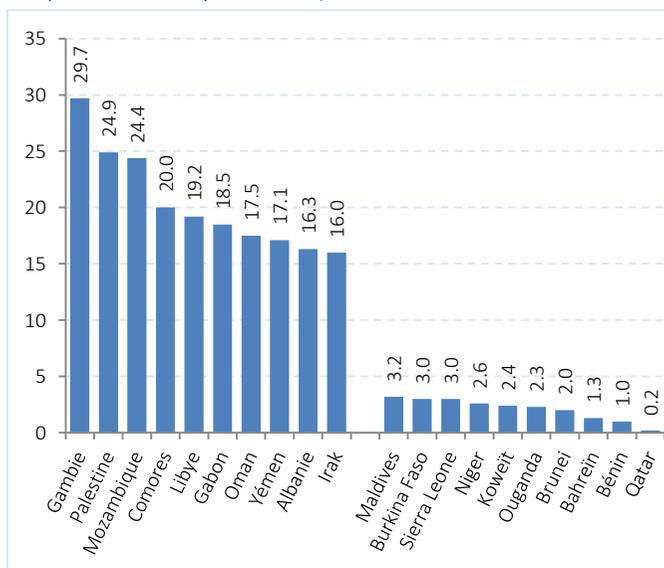
Selon les dernières données disponibles, les pays de l'OCI ont enregistré des taux de chômage moyens considérablement plus élevés comparés au monde, aux pays développés et aux pays en développement non membres de l'OCI au cours de la période 2000-2017 (graphique 2.15). Depuis l'an 2000, le taux de chômage total dans les pays de l'OCI a varié entre 7,4 % et 9,1 %. Les taux de chômage élevés dans les pays développés à la suite de la crise financière en 2008 ont constitué la seule exception qui a vu le taux de chômage dépasser celui des pays de l'OCI au cours de 2009-2013. Après la crise financière mondiale, les taux de chômage dans les pays développés ont augmenté, passant d'un niveau inférieur à 6 % à plus de 8 %. Depuis 2014, le taux de chômage moyen dans les pays développés est tombé au-dessous du taux observé dans les pays de l'OCI et a atteint 6,3 % en 2016, par rapport à 7,4 % dans les pays de l'OCI. Le taux de chômage moyen dans les pays non membres de l'OCI

Graphique 2.15: Le taux de chômage total (% de la population active totale)



Source: Calculs du personnel de SESRIC, fondés sur l'OIT, la base de données KILM 2017 (p : prévision).

Graphique 2.16: Les pays de l'OCI selon les taux de chômage les plus bas et les plus élevés, 2013



Source: OIT, la base de données KILM 2017.



est resté sensiblement plus faible (environ 2 à 3 %) que la moyenne de l'OCI tout au long de la période considérée, qui devrait se maintenir à 5,1% en 2016.

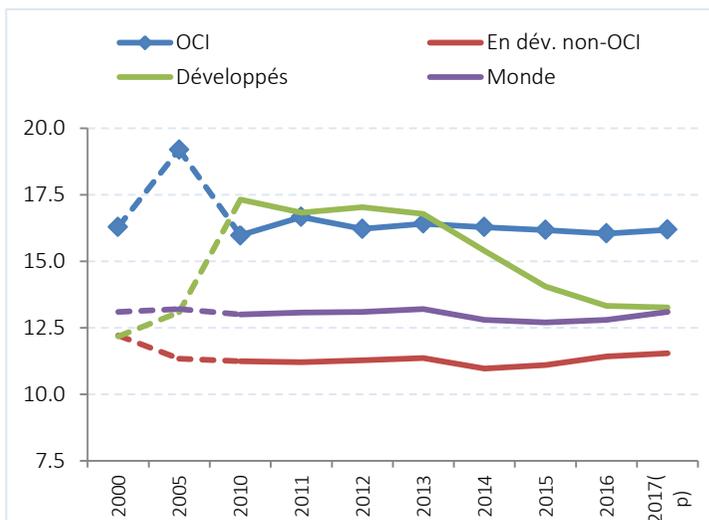
Les taux de chômage des hommes participants à la population active sont généralement plus bas que ceux des femmes dans tous les groupes de pays (SESERIC, 2017). En dépit de l'amélioration notable depuis 2005, le chômage des femmes dans les pays de l'OCI demeure le plus élevé avec 9,3 % en 2017. On l'estime à 5,4 % dans les pays en développement non membres de l'OCI et à 6,2 % dans les pays développés au cours de la même année. Le chômage des hommes dans les pays de l'OCI a diminué de 7,8% en 2005 à 6,6% en 2017 et de 5,2% à 5% dans des pays en développement non membres de l'OCI au cours de la même période. D'autre part, avec 6,1 % en 2017, le taux de chômage des hommes dans les pays développés a atteint le même niveau en 2005, après avoir connu une hausse atteignant 8,7 % en 2010 en raison de la crise financière mondiale.

Au niveau de chaque pays, les taux de chômage varient considérablement entre les pays de l'OCI (graphique 2.16). En 2016, les chômeurs représentaient moins de 1 % de l'ensemble de la main-d'œuvre au Qatar (0,2 %), qui est aussi le taux le plus bas au monde. Le Bénin (1 %) et le Bahreïn (1,3 %) sont aussi parmi les dix pays dans le monde avec les taux de chômage les plus bas. Cependant, le chômage est une préoccupation importante en Gambie (29,7 %), la Palestine (24,9 %), le Mozambique (24,4 %) et les Comores (20 %), où le taux est supérieur à 20 %.

- **Chômage des jeunes :** Avec un taux de 16,0 % en 2016, les pays de l'OCI détiennent le taux de chômage des jeunes le plus élevé

Les jeunes (âgés de 15 à 24 ans) continuent de souffrir du manque d'accès à des possibilités d'emplois décentes à l'échelle mondiale. Selon les dernières estimations, le nombre de jeunes sans emploi dans le monde atteindra 71 millions en 2017 (OIT, 2016). En conséquence, le taux de chômage des jeunes dans le monde est à la hausse après un certain nombre d'années d'amélioration, et devrait atteindre 13,1% en 2017 (12,9 % en 2015). Ceci est très proche de son pic historique en 2013 (à 13,2 %). Il est particulièrement élevé au niveau de l'Afrique du Nord (29,3 %) et dans les États arabes (30,6 %).

Graphique 2.17: Le taux de chômage des jeunes



Source: Calculs du personnel de SESERIC, fondés sur l'OIT, la base de données KILM 2017 (p : prévision).

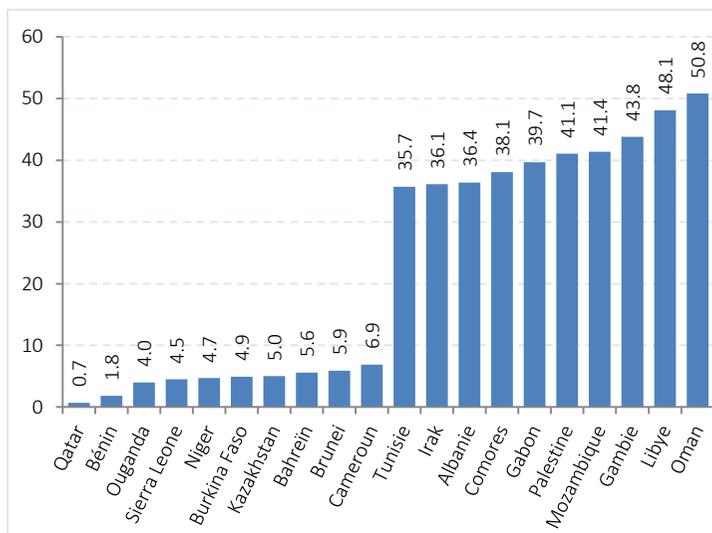
sans emploi dans le monde atteindra 71 millions en 2017 (OIT, 2016). En conséquence, le taux de chômage des jeunes dans le monde est à la hausse après un certain nombre d'années d'amélioration, et devrait atteindre 13,1% en 2017 (12,9 % en 2015). Ceci est très proche de son pic historique en 2013 (à 13,2 %). Il est particulièrement élevé au niveau de l'Afrique du Nord (29,3 %) et dans les États arabes (30,6 %).

Les chiffres sur les taux de chômage des jeunes dans les pays de l'OCI ne sont pas très prometteurs. Le taux est demeuré constant au-dessus de 16 % et également bien supérieur à la moyenne des pays en développement non membres de l'OCI et les pays développés depuis 2000. Après la crise financière qui a frappé les économies développées, le problème du chômage des jeunes dans ces pays est devenu encore plus pressant par rapport à celui des pays de l'OCI au cours de la période 2009-2013 (graphique 2.17). À partir de 2017, le chômage des jeunes dans les pays de l'OCI devrait se stabiliser à 16,2 %, alors qu'il chutera à 13,3 % dans les pays développés et se maintiendra à 11,5 % dans les pays non membres de l'OCI.

Comme ce fut le cas dans d'autres grands indicateurs du marché du travail, malgré une certaine amélioration depuis 2005, le chômage des femmes entre les jeunes est plus élevé dans les pays de l'OCI. Il devrait diminuer de 23,2 % en 2005 à 18,2 % en 2017 (SESRI, 2017). Alors que le chômage des jeunes femmes a diminué dans les pays de l'OCI au cours de la période à l'étude, il n'a pas changé de façon significative dans d'autres groupes de pays. À partir de 2017, on estime que 12 % des jeunes actifs sur le marché du travail dans les pays non membres de l'OCI et 12,3 % dans les pays développés demeureront sans emploi. En ce qui concerne le chômage des jeunes hommes en 2014, il a augmenté jusqu'à 15,1 % dans les pays de l'OCI et à 11,2 % dans des pays en développement non membres de l'OCI, mais a diminué à 14,1 % dans les pays développés par rapport au taux observé en 2010.

De nouveau, les écarts dans les taux de chômage des jeunes entre les pays de l'OCI sont fortement marqués. Le Qatar (0,7 %) et le Bénin (1,8 %) sont les pays avec les taux de chômage les plus bas en 2016, ce qui les classe également parmi les cinq premiers pays dans le monde (graphique 2.18). En revanche, le taux le plus élevé de chômage des jeunes a été estimé à Oman (50,8 %), suivi de la Libye (48,1 %), la Gambie (43,8 %), le Mozambique (41,4 %) et la Palestine (41,1 %). En 2016, le taux de chômage des jeunes était au-dessus de 20 % dans 22 pays de l'OCI et au-dessus de 13,1 % dans 34 pays de l'OCI.

Graphique 2.18: Les pays de l'OCI selon les taux de chômage chez les jeunes les plus bas et les plus élevés, 2016



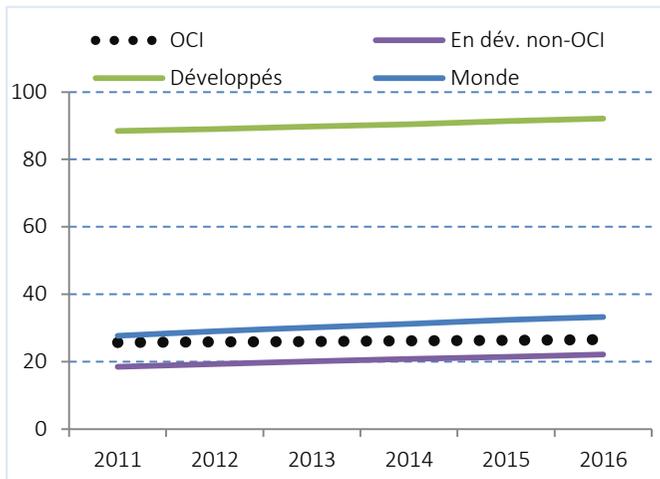
Source: OIT, la base de données KILM 2017.



- **Productivité du travail :** Seulement cinq pays membres ont enregistré une productivité par travailleur plus élevée que la moyenne des pays développés

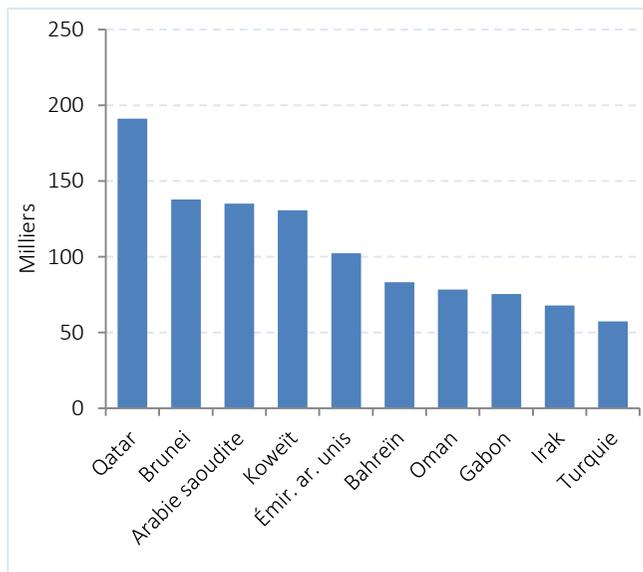
La productivité joue un rôle de pivot dans le développement d'une économie. Elle aide à augmenter le revenu réel et à améliorer les niveaux de vie en catalysant la croissance économique. La productivité du travail est généralement définie en tant que production réalisée par unité du facteur travail ou la production par heure travaillée. Elle aide à identifier la contribution du travail au PIB d'un pays et fournit une base pour une comparaison de pays et une explication des écarts de revenus.

Graphique 2.19: Productivité du travail (PIB par travailleur, en milliers de dollars basés sur la PPA)



Source: Calculs du personnel de SESRIC basés sur l'OIT, la base de données KILM 2017.

Graphique 2.20: Les 10 premiers pays de l'OCI avec la productivité de travail la plus élevée, 2016



Source: OIT, la base de données KILM 2017.

La productivité du travail a connu une tendance à la hausse au cours de la période 2000-2016. Comme le montre le graphique 2.19, la production par travailleur dans les pays de l'OCI a augmenté de 19 400 dollars en 2000 à 26 500 dollars en 2016, mesurée aux prix internationaux constants, basée sur la parité du pouvoir d'achat (PPA). Cette tendance à la hausse n'a été affectée que par la crise financière en 2008 au cours de l'ensemble de la période à l'étude. L'écart de productivité du travail entre les pays développés et pays en développement est resté très élevé tout au long de cette période comme la production par travailleur dans les pays développés a été estimée à 92 142 dollars en 2016 contre à peine 22 123 dollars dans les pays en développement non membres de l'OCI et à 26 500

Au niveau mondial, la productivité du travail a connu une tendance à la hausse au cours de la période 2000-2016. Comme le montre le graphique 2.19, la production par travailleur dans les pays de l'OCI a augmenté de 19 400 dollars en 2000 à 26 500 dollars en 2016, mesurée aux prix internationaux constants, basée sur la parité du pouvoir d'achat (PPA). Cette tendance à la hausse n'a été affectée que par la crise financière en 2008 au cours de l'ensemble de la période à l'étude. L'écart de productivité du travail entre les pays développés et pays en développement est resté très élevé tout au long de cette période comme la production par travailleur dans les pays développés a été estimée à 92 142 dollars en 2016 contre à peine 22 123 dollars dans les pays en développement non membres de l'OCI et à 26 500

dollars dans les pays de l'OCI. Ceci signifie qu'un travailleur moyen dans le groupe des pays en développement non membres de l'OCI ne produit que 24,0 % de la production d'un travailleur moyen dans les pays développés et un travailleur moyen dans les pays de l'OCI ne produit que 28,8 % de la production d'un travailleur moyen dans les pays développés.

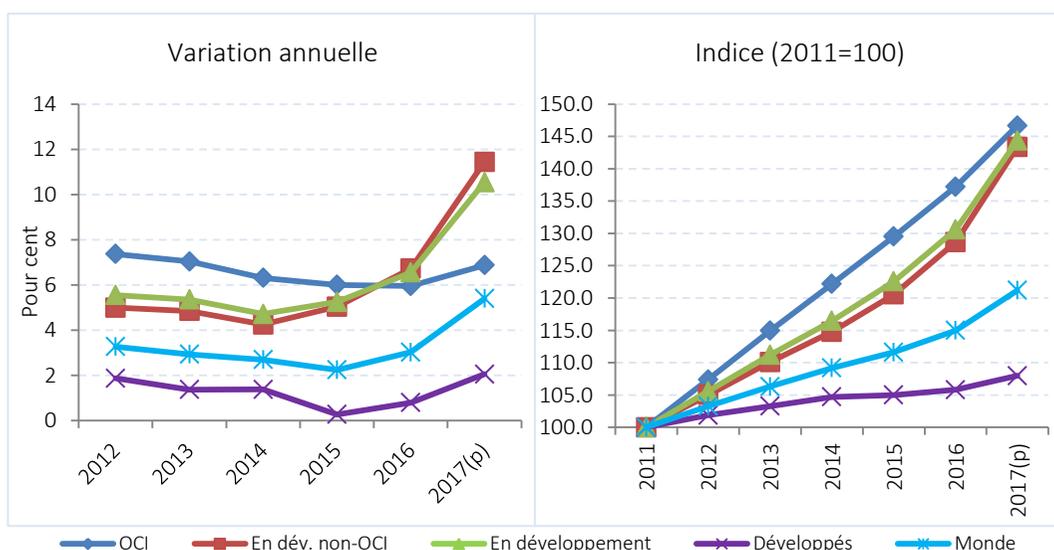
Au niveau de chaque pays, le Qatar a enregistré la production la plus élevée par travailleur (191 200 dollars) en 2016, suivi par le Brunei Darussalam (137 800 dollars), l'Arabie saoudite (135 200 dollars), le Koweït (130 600 dollars) et les Émirats arabes unis (102 300 dollars). Parmi les pays membres de l'OCI, le plus bas niveau de la productivité du travail a été enregistré en Somalie (1200 dollars) suivie par la Guinée (2600 dollars) et le Niger (2900 dollars). Seulement cinq pays membres ont enregistré la productivité par travailleur qui est plus élevée que la moyenne des pays développés (graphique 2.20).

- **Inflation** : L'inflation dans les pays de l'OCI demeure très élevée par rapport à la moyenne mondiale

L'inflation est à la baisse partout dans le monde, reflétant principalement l'impact de la baisse des prix du pétrole et d'autres produits. Les dernières estimations montrent que le taux d'inflation a diminué de 4,2 % en 2011 à 3,0 % en 2016, mais d'après les prévisions il montera jusqu'à 5,4 % en 2017.

Comme le montre le graphique 2.21, la volatilité des prix demeure une préoccupation majeure en particulier pour les pays en développement. À la suite de la crise, les pays développés ne se sont pas lancés dans une expansion monétaire, malgré l'existence d'une grande pression de son

Graphique 2.21: Inflation moyenne annuelle (indice des prix)



Source: FMI, base de données des Perspectives de l'économie mondiale, avril 2017 et la base de données BASEIND de SESRIC.



public. Par conséquent, la variation des prix à la consommation est restée en dessous de un (1) en 2015 et malgré une tendance à la hausse, le taux de l'inflation devrait rester inférieur à 1 % en 2016. Dans les pays en développement, le taux d'inflation a diminué de 7,0 % en 2011 à 5,2 % en 2015. L'inflation prévue pour 2016 est de 7,4 % pour ces pays.

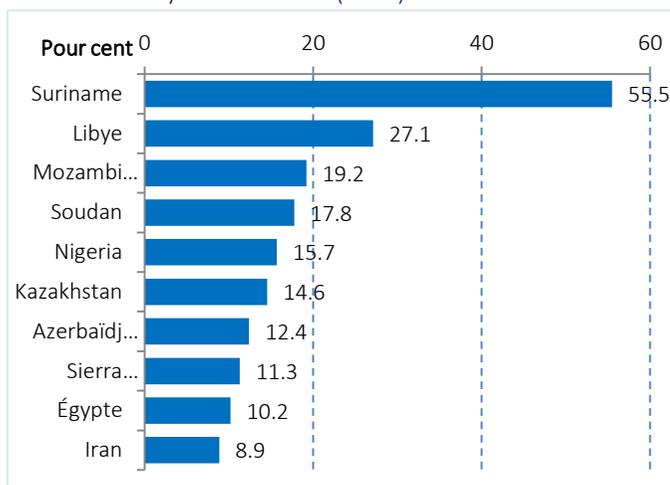
Dans les pays de l'OCI, le taux d'inflation moyen pour 2016 était plus élevé que la moyenne mondiale. Contrairement aux tendances mondiales, l'inflation dans les pays de l'OCI demeure stable autour de 6 %. L'indice moyen des prix à la consommation a considérablement augmenté de 27,8 % dans les pays de l'OCI au cours de la période 2012-2016 (graphique 2.21, à droite). Cela est bien au-dessus de l'augmentation moyenne enregistrée dans les pays en développement non membres de l'OCI (22,5 %) ainsi que dans le monde (11,4 %) au cours de la même période.

Dans les perspectives à court terme, comme ailleurs, les pressions inflationnistes devraient rester élevées pour les pays de l'OCI. Les prévisions montrent que la croissance des prix moyens à la consommation dans les pays de l'OCI va augmenter de 6,9 % en 2017 (graphique 2.21, panneau gauche).

Au niveau des différents pays de l'OCI, le Suriname a enregistré le taux d'inflation moyen des prix à consommation le plus élevé en 2016 (55,5 %), qui était également le 3^{ème} plus élevé au monde, suivi par la Libye (classée 5^{ème} au monde), le Mozambique (classé 8^{ème}) et le Soudan (classé 10^{ème}). L'Iran, avec un taux d'inflation moyen de 8,9 %, a été classé 10^{ème} au sein du groupe de l'OCI et 23^{ème} dans le monde (graphique 2.22).

- **Solde budgétaire :** Les pays de l'OCI ont enregistré le taux de déficit budgétaire le plus élevé en 2016

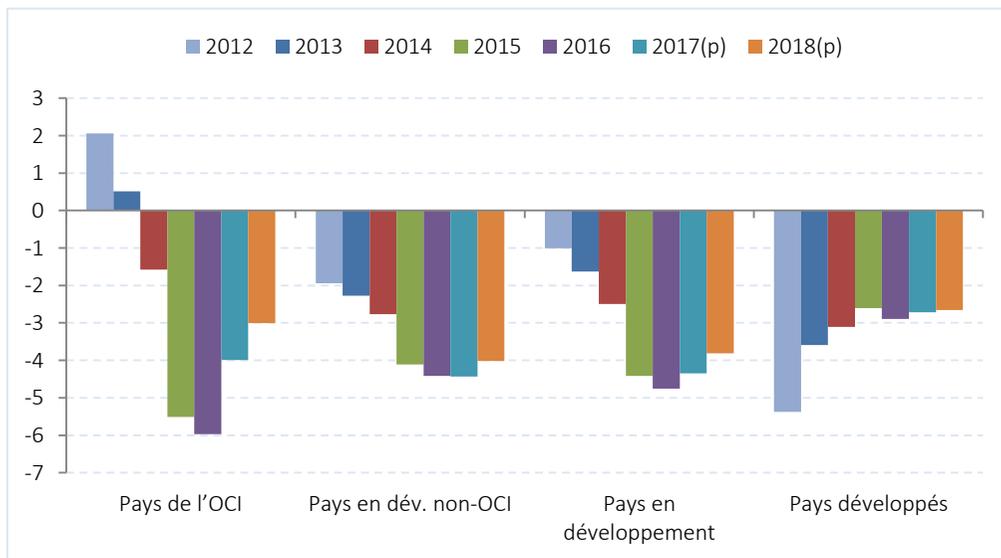
Graphique 2.22: Les 10 premiers pays de l'OCI selon l'inflation moyenne annuelle (2015)



Source: FMI, base de données des Perspectives de l'économie mondiale, avril 2017 et la base de données BASEIND de SESRIC et la base de données BASEIND de SESRIC.

Selon les dernières statistiques, les politiques de rigueur budgétaire en particulier dans les pays développés ont produit l'effet attendu améliorant de ce fait leurs soldes budgétaires. Néanmoins, la forte baisse des prix des produits de base en particulier des prix des produits pétroliers conduit à une augmentation significative des déficits budgétaires dans tous les grands pays exportateurs de pétrole dans les pays en développement. Comme l'illustre le graphique 2.23, les pays développés ont connu une amélioration significative de

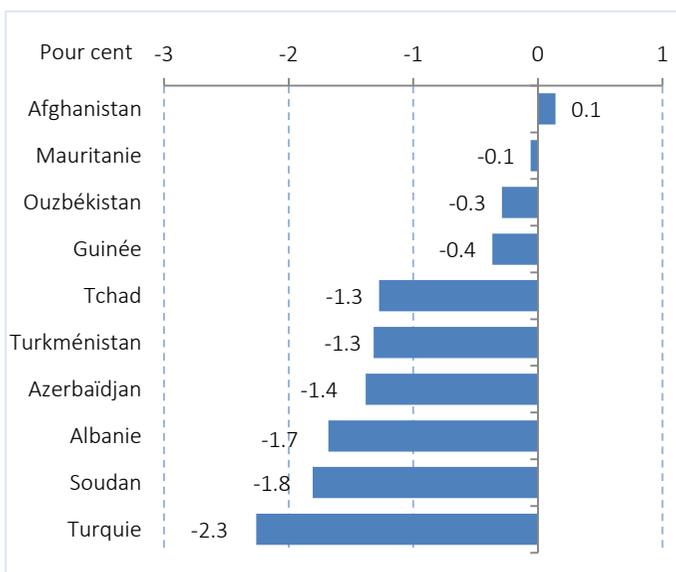
Graphique 2.23: Les soldes budgétaires (en % du PIB)



Source: FMI, base de données des Perspectives de l'économie mondiale, avril 2017 et la base de données BASEIND de SESRIC.

leur situation financière et leur déficit du solde budgétaire puisque le pourcentage du PIB a diminué de -5,4 % en 2012 à -2,9 % en 2016. Ce ratio devrait diminuer à -2,7 % en 2017 et 2018 pour ces pays. Les pays en développement ont également enregistré des soldes budgétaires négatifs mais sont restés relativement en meilleure position que les pays développés durant la plupart de la période à l'étude. Cependant, en 2016, le ratio a été estimé à -4,8 % pour le

Graphique 2.24: Les 10 premiers pays de l'OCI selon le solde budgétaire, en % du PIB (2016)



Source: FMI, base de données des Perspectives de l'économie mondiale, avril 2017 et la base de données BASEIND de SESRIC.

groupe des pays en développement, par contre il devrait diminuer à -4,3 % et -3,8 % en 2017 et 2018 respectivement.

Au cours de la période à l'étude, les pays membres de l'OCI dans l'ensemble ont connu une forte baisse de leur solde budgétaire après 2013. En 2016, les pays de l'OCI ont enregistré un solde budgétaire de -6,0 % du PIB. Cette importante augmentation de déficit fiscal dans les pays de l'OCI est en grande partie due à la baisse considérable des prix du pétrole et par conséquent la détérioration de la situation budgétaire des pays de l'OCI



exportateurs de pétrole. Le déficit budgétaire devrait toutefois s'améliorer à -4,0 % en 2017, avant de reculer plus tard à -3,0 % en 2017.

Au niveau des différents pays, seulement 1 des 54 pays de l'OCI, selon les données disponibles, a enregistré un surplus du solde budgétaire en 2016. Parmi les 10 premiers pays, seul l'Afghanistan a enregistré un excédent budgétaire (0,14 % du PIB). Au cours de la période 2012-2016, tous les pays de l'OCI exportateurs de pétrole ont connu une importante baisse de leur surplus de solde budgétaire. En 2016, le déficit budgétaire le plus élevé a été enregistré en Libye (-53,4 %) suivie par le Brunei (21,9 %) et Oman (-20,6 %).



CHAPITRE TROIS

Commerce et finance



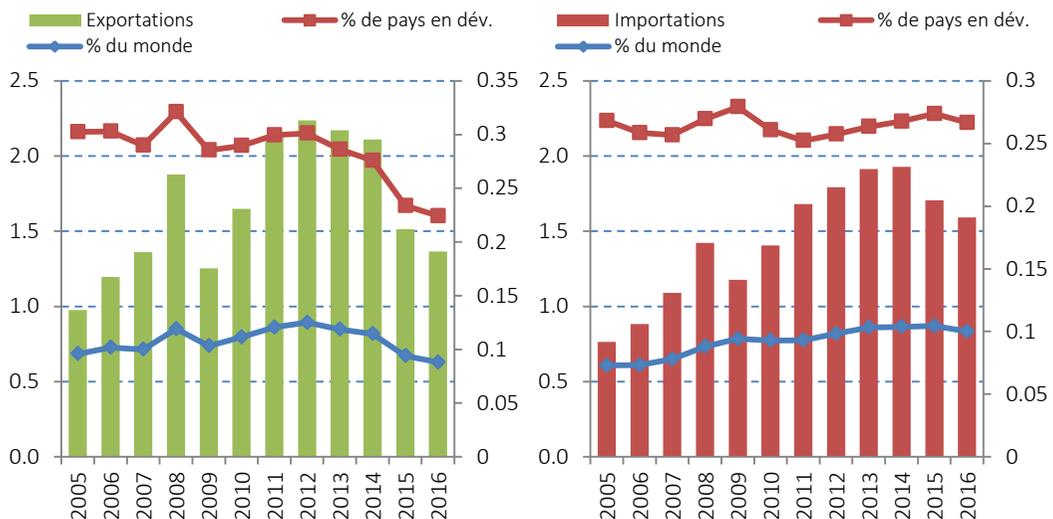
3.1 Commerce des biens et services

- **Commerce des marchandises :** La part des pays de l'OCI dans les exportations totales mondiales a encore diminué à 8,6 % en 2016 comparativement à 12,3 % en 2012.

La valeur totale des exportations mondiales de marchandises, selon *Directions of Trade Statistics* (DOTS) du FMI, a été estimée à 15,7 trillions de dollars des États Unis en 2016, comparativement à 16,3 trillions de dollars en 2015. Cela correspond à un recul de 3,2 % du volume des exportations totales mondiales et montre la faiblesse de l'activité économique mondiale. C'est la deuxième année consécutive que, après la crise financière mondiale en 2009, le volume des exportations mondiales de marchandises se contracte.

Après la forte chute des exportations totales de marchandises des pays de l'OCI à la suite de la crise financière mondiale de 2009, elles ont commencé à augmenter rapidement au cours des dernières années pour atteindre son niveau historique le plus élevé de 2,2 trillions de dollars en 2012 (graphique 3.1). Cette tendance à la hausse a été plus forte que celles observées dans les pays en développement non membres de l'OCI et le monde dans son ensemble, entraînant une augmentation des parts des pays de l'OCI dans le total des pays en développement et les exportations mondiales. Depuis lors, cette tendance à la hausse s'est inversée et le total des exportations des pays de l'OCI a commencé à chuter de nouveau, atteignant un niveau aussi bas que 1,5 trillion de dollars en 2015. En 2016, le total des exportations des pays de l'OCI a continué de baisser pour atteindre son plus bas niveau depuis 2009 avec 1,4 trillion de dollars. D'autres pays en développement ont également connu une augmentation significative de leurs exportations totales. En conséquence, la part des pays de l'OCI dans le total des exportations

Graphique 3.1: Les exportations et importations de marchandises (en trillions de dollars des États Unis)



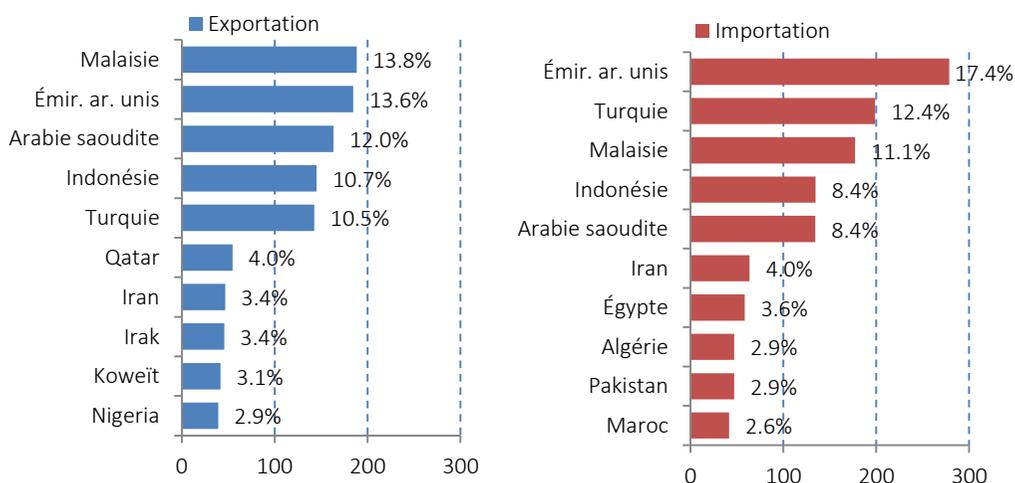
Source: FMI, Direction of Trade Statistics (DOTS).

des pays en développement a chuté de 22,4 % au cours de la même année, comparativement à 30,1 % en 2012, et stagne en dessous de son niveau d'avant la crise de 32,1 % observé en 2008. La part collective des pays de l'OCI dans le total des exportations mondiales de marchandises a également suivi une tendance similaire entre 2012 et 2016, et a diminué à 8,8 % en 2016, soit le ratio le plus faible observé depuis 2005. La chute des exportations s'explique en partie par la baisse des prix des matières premières, où les pays de l'OCI disposent d'une concentration importante. Dans l'avenir, pour atteindre une croissance durable à long terme dans le commerce des marchandises et disposer d'une plus grande part dans le total des exportations mondiales, les pays de l'OCI auront apparemment besoin davantage de secteurs économiques compétitifs avec des niveaux importants de diversification et d'une intensité technologique accrue.

D'autre part, le total des importations de marchandises des pays de l'OCI a connu une plus forte remontée de l'après-crise et a augmenté de 1,2 trillion de dollars en 2009 à 1,9 trillions de dollars en 2014 (graphique 3.1, à droite). Cependant, les pays de l'OCI ont également connu une baisse des importations dans la période 2015-2016, ce qui a été mesurée à 1,6 trillions de dollars en 2016. Malgré la baisse des volumes des importations au cours des dernières années, la part des pays de l'OCI dans les importations mondiales de marchandises a continué de croître tout au long de la période considérée pour atteindre 10 % en 2016, comparativement à 7,3 % en 2006. De même, leur part dans le total des importations de marchandises des pays en développement a été estimée à 26,7 % en 2016, diminuant ainsi de son niveau de l'année précédente (27,4 %).

Concernant les parts des différents pays membres dans le total des exportations de marchandises de la région de l'OCI, il a été observé que l'essentiel des exportations totales des pays de l'OCI est toujours concentré dans quelques pays (graphique 3.2, à gauche). En 2016, les

Graphique 3.2: Les plus grands exportateurs et importateurs de marchandises de l'OCI (2016, en milliards de dollars)



Source: FMI, Direction of Trade Statistics (DOTS).



5 premiers plus gros exportateurs de l'OCI représentaient 57,4 % des exportations totales de marchandises de tous les pays membres alors que les 10 premiers pays représentaient 77,4 %. La Malaisie, avec 188 milliards de dollars d'exportations de marchandises et 13,8 % de part dans le total des exportations de l'OCI, est devenu le plus grand exportateur en 2016. Elle est suivie par les Émirats arabes unis (184 milliards, 13,6 %), l'Arabie saoudite (163 milliards, 12,0 %), l'Indonésie (145 milliards, 10,7 %) et la Turquie (142 milliards, 10,5 %). En général, la chute des prix des produits de base a restreint les parts de pays exportateurs de ces produits et augmenté les parts des exportateurs de biens manufacturés.

Comme dans le cas des exportations, les importations de marchandises des pays de l'OCI sont aussi fortement concentrées dans quelques pays. Comme le montre le panneau de droite du graphique 3.2, les Émirats arabes unis et la Turquie avec respectivement 278 milliards et 199 milliards de dollars d'importations, ont pris les devants en 2016 en matière de volume des importations de marchandises et ensemble ont représenté 29,9 % du total des importations de marchandises de l'OCI. Ils sont suivis par la Malaisie (177 milliards, 11,1 %), l'Indonésie (134,6 milliards de dollars, 8,4 %) et l'Arabie saoudite (134,4 milliards de dollars, 8,4 %), qui ensemble représentaient 27,9 % de part dans les importations de marchandises de l'OCI. Par conséquent, les 5 premiers plus grands importateurs de l'OCI représentaient 57,7% des importations totales de marchandises de tous les pays membres, alors que les 10 premiers pays représentaient 73,9%.

Pour soutenir une croissance économique à long terme, les pays de l'OCI doivent réduire leur forte dépendance sur les exportations de combustibles minéraux et des matières premières, qui requièrent moins d'intensité technologique, et concevoir et mettre en œuvre des politiques spécifiques pour l'adoption de méthodes de fabrication plus avancées pour accroître la part des produits à forte intensité technologique dans les exportations. Cela est également indispensable pour accroître la compétitivité des produits commercialisables sur les marchés internationaux d'exportations.

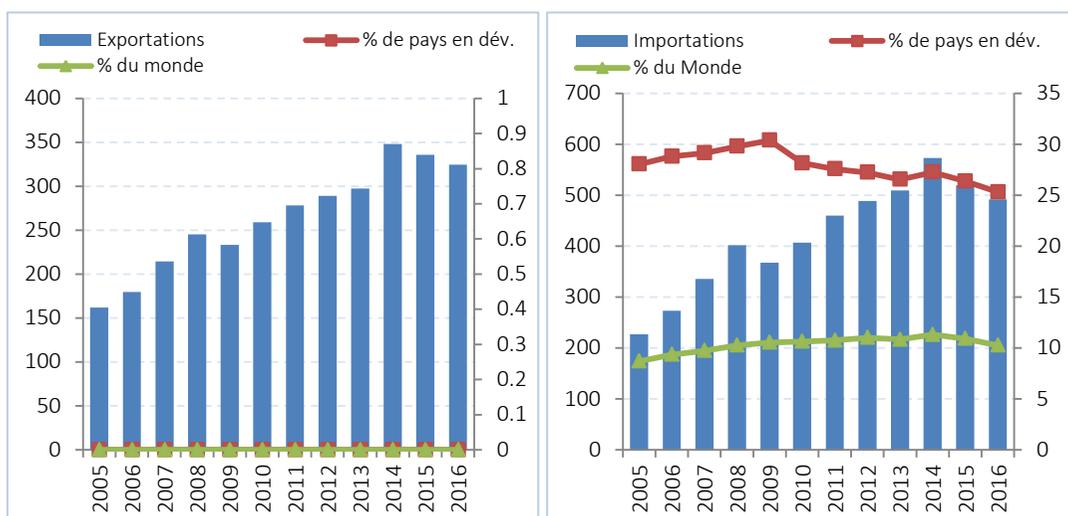
-
- **Commerce des services** : La part des pays de l'OCI dans le total des exportations de services de tous les pays en développement n'a pas pu atteindre son niveau d'avant-crise depuis 2009
-

Le secteur des services joue un rôle grandissant dans l'économie mondiale et la croissance et le développement des pays. C'est aussi un élément crucial dans la réduction de la pauvreté et de l'accès aux services de base, y compris l'éducation, l'eau et les services de santé. Le secteur des services constitue le plus grand segment de l'économie, ce qui contribue à augmenter les parts dans le produit intérieur brut (PIB), le commerce et l'emploi. Selon les éditions de 2016 des Indicateurs du développement mondial de la Banque mondiale et des Principaux agrégats des comptes nationaux des Nations unies, le secteur des services a représenté en moyenne 65 %-66 % de la valeur ajoutée mondiale au cours de la période 2011-2014 et se développe plus rapidement que les deux autres grands secteurs de l'économie, à savoir, l'agriculture et l'industrie. Le secteur regroupe près de 60 % de l'emploi dans le monde entier. Le commerce

des services représente environ 20 % du commerce mondial des biens et services, avec les deux tiers des investissements directs étrangers (IDE) affluant dans le secteur (CNUCED, 2013a).

Cependant, ces chiffres ne reflètent pas une présence importante dans le commerce mondial. En 2016, les exportations mondiales de services ont totalisé 4,9 trillions de dollars, comparativement à 15,7 trillions de dollars d'exportations de marchandises dans la même année. En tant que groupe, les pays de l'OCI demeurent des importateurs nets de services. Selon la CNUCED, les pays de l'OCI ont exporté une valeur de 324 milliards de dollars de services en 2016, alors que les importations de services de l'OCI ont été estimées à 491 milliards dans la même année (graphique 3.3). Durant la période 2009-2014, le volume du commerce des services des pays de l'OCI a augmenté de façon constante, cependant, les années 2015 et 2016 ont connu une chute des exportations et importations de services.

Graphique 3.3: Les exportations et importations de services (en milliards de dollars)

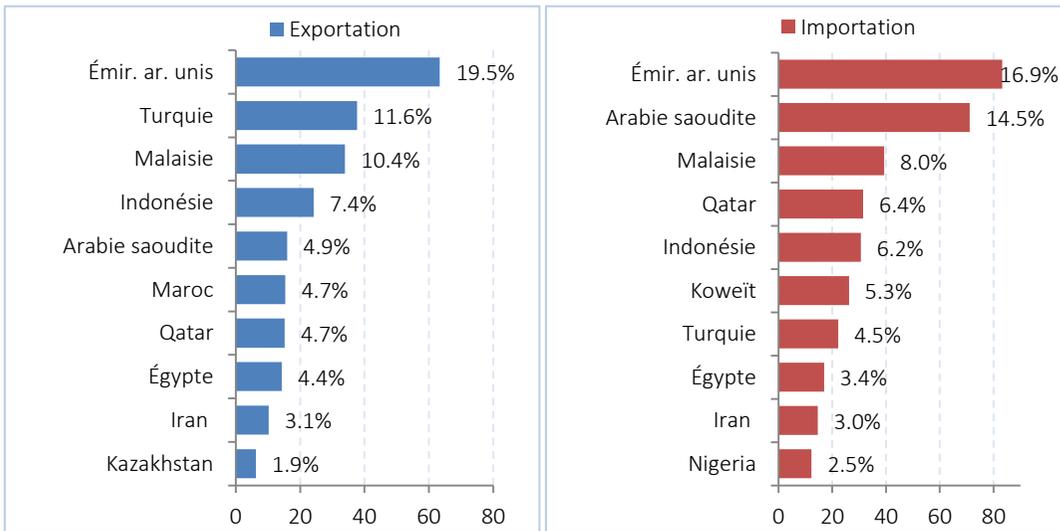


Source: CNUCED STATS.

La part des pays membres de l'OCI dans l'ensemble des exportations et des importations de services des pays en développement a suivi une tendance baissière au cours de la période 2005-2016 (graphique 3.3). Alors que les pays de l'OCI ont représenté des parts de 24,3 % et 28,0 % dans les exportations et les importations de services dans les pays en développement en 2005, respectivement, ces parts ont chuté à 21,0 % et 25,3 % en 2016. Néanmoins, la part collective des pays membres de l'OCI dans le total des exportations mondiales de services a augmenté de 6,1 % en 2005 à 6,6 % en 2016 et leur part dans le total des importations mondiales est également passé de 8,7 % à 10,3 % pour la même période.



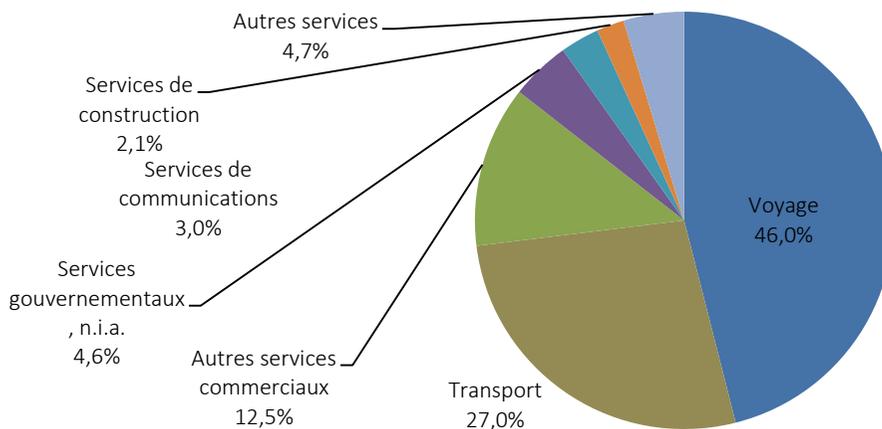
Graphique 3.4: Les 10 premiers exportateurs et importateurs de services (2016, en milliards \$)



Source: OMC.

Le graphique 3.4 montre les 10 pays de l'OCI en fonction du volume de leurs exportations et importations de services. Les Émirats arabes unis, avec 63 milliards de dollars d'exportations et 19,5 % de part dans le total des exportations de services de l'OCI, a été le principal exportateur de services en 2016 (graphique 3. 4, à gauche). Il est suivi par la Turquie (38 milliards de dollars, 11,6 %), la Malaisie (34 milliards de dollars, 10,4 %), l'Indonésie (24 milliards de dollars, 7,4 %) et l'Arabie saoudite (16 milliards de dollars, 4,9 %). En 2016, les 10 premiers pays de l'OCI ont représenté 73 % du total des exportations de services de l'OCI. En ce qui concerne les importations de services, les Émirats arabes unis ont enregistré le montant des importations de services le plus élevé, 83 milliards de dollars, soit 16,9 % du total des importations de services de l'OCI. Il est suivi par l'Arabie saoudite (71 milliards de dollars, 14,5 %), la Malaisie (39

Graphique 3.5: Les exportations de services par secteur en 2015



Source: ONU COMTRADE.

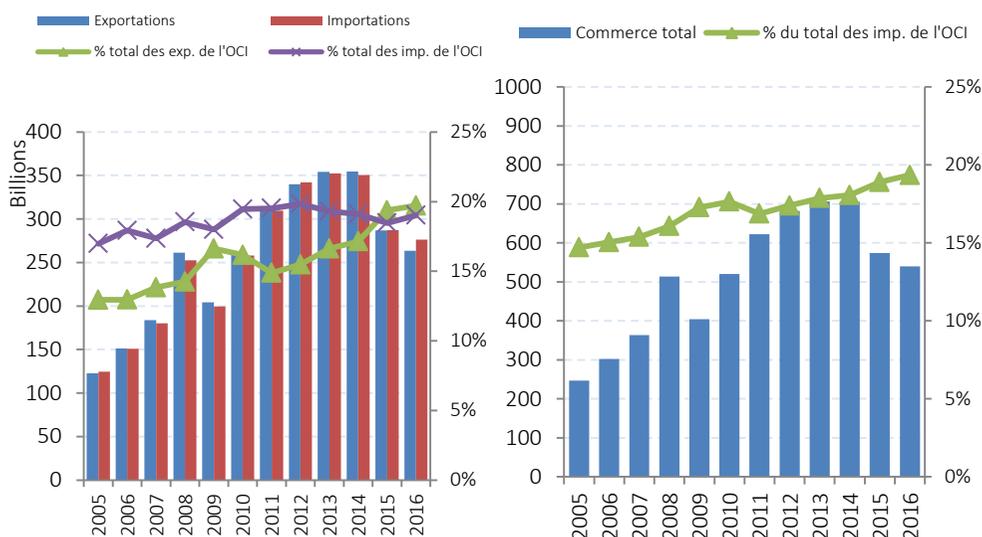
milliards de dollars, 8,0 %), le Qatar (31 milliards de dollars, 6,4 %) et l'Indonésie (30 milliards de dollars, 6,2 %). L'ensemble des 10 premiers pays importateurs de services de l'OCI représentaient 70,8 % du total des importations de services des pays de l'OCI.

Selon la répartition sectorielle des exportations de services par les pays de l'OCI, les services de voyage et de transport représentent l'essentiel des exportations de services dans les pays de l'OCI d'après les dernières estimations statistiques. Comme l'illustre le graphique 3.5, ces deux secteurs constituent ensemble 73 % de toutes les exportations de services de l'OCI. La part des exportations de services liées aux voyages a été évaluée au-dessus de 40 % et la part du secteur des transports était évaluée à environ 27 %. La part des autres catégories de services commerciaux, y compris, mais sans s'y limiter, les services de recherche et développement, et juridiques, dans le total des exportations de services de l'OCI a atteint 12,5 %. D'autre part, les sous-secteurs de gouvernement, les communications, la construction et les services financiers représentent ensemble 11,7 % de toutes les exportations de services.

- **Commerce intra-OCI :** La part du commerce intra-OCI dans le commerce total des pays de l'OCI a atteint 20,0 % en 2016.

Après avoir connu une forte baisse en 2009, le total du commerce des marchandises entre les pays de l'OCI s'est rapidement rétabli et, suite à une forte tendance à la hausse, il a atteint 705 milliards de dollars en 2013 (graphique 3.6, à gauche). Depuis, il a commencé à diminuer et a été évalué à 540 milliards de dollars en 2016. Vu que la baisse dans le total des exportations des pays de l'OCI a été encore plus marquée, la part du commerce intra-OCI a continué à augmenter davantage en 2016. En conséquence, la part des échanges intra-OCI a augmenté,

Graphique 3.6: Les exportateurs et importateurs de marchandises à l'intra-OCI (en milliards de dollars)



Source: FMI, Direction of Trade Statistics (DOTS).



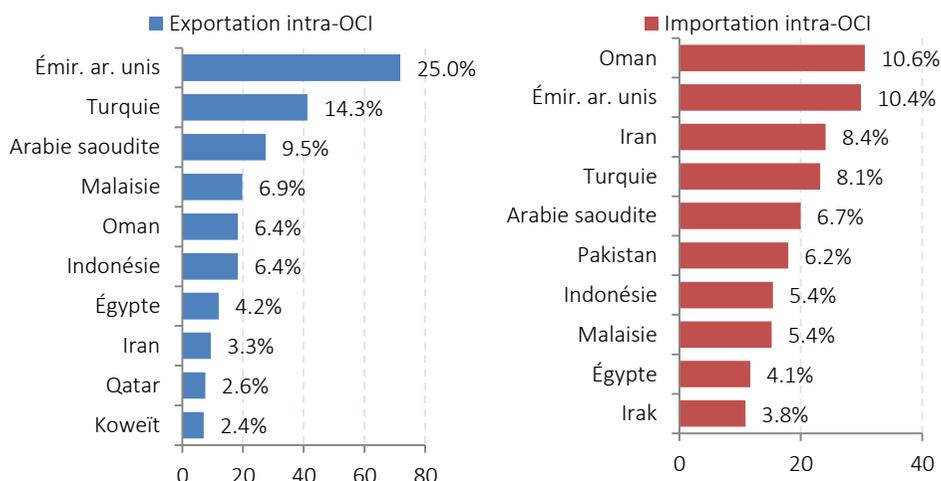
passant de 16,9 % en 2011 à 18,9 % en 2015, puis à 19,4 % en 2016. Depuis 2005, cette part n'a cessé d'augmenter, excepté en 2011. Toutefois, pour atteindre l'objectif de 25 % indiqué dans le Programme d'action décennal de l'OCI (OCI-2025), des efforts supplémentaires devraient être déployés pour maintenir la tendance à la hausse.

En 2015, les exportations intra-OCI ont été évaluées à 287 milliards de dollars, mais elles ont diminué jusqu'à 263 milliards de dollars en 2016. Le montant est toujours plus de deux fois plus élevé par rapport au total des exportations intra-OCI de 123 milliards de dollars en 2005, mais presque à des niveaux semblables à ceux observés en 2008 juste avant la crise économique (graphique 3.6, à droite). La part des exportations de intra-OCI dans les exportations totales de l'OCI a continué d'augmenter depuis 2011 et atteint 19,7 % en 2016. Les importations intra-OCI ont atteint 352 milliards de dollars (sa valeur maximale de depuis 2005) en 2013 et a commencé à diminuer lorsqu'il a été évalué en 2016 à 276 milliards (graphique 3.6, à droite). Encore une fois, ces chiffres se comparent favorablement à celui de 199 milliards de dollars observé en 2009, lorsque la crise économique mondiale était à son moment le plus critique, et seulement 124 milliards de dollars en 2005. La part des importations intra-OCI est également passée de 18,5 % en 2015 à 19,0 % en 2016.

Afin d'accroître davantage la part du commerce entre eux dans leur commerce total des marchandises, les pays de l'OCI ne doivent pas se focaliser uniquement sur l'opérationnalisation du Système de Préférences commerciales entre les États membres de l'OCI (SPC-OCI) accompagné d'une plus grande participation des pays membres, mais aussi de promouvoir la diversification et la compétitivité de leurs produits commercialisables en tenant compte de leurs besoins et avantages communs en matière de commerce. Cependant, les progrès réalisés dans la mise en œuvre du système sont plutôt lents (SESRIC, 2016).

Le graphique 3.7 (à gauche) illustre les 10 premiers pays membres en matière de volume de leurs exportations intra-OCI. En 2016, les 5 premiers exportateurs intra-OCI représentaient jusqu'à 62,0 % du total des exportations intra-OCI alors que les 10 premiers exportateurs représentaient 81,0 %. Les Émirats arabes unis au premier rang avec 71,8 milliards de dollars et 25,0 % du total des exportations intra-OCI, suivis de la Turquie (41,3 milliards de dollars, 14,3 %), l'Arabie saoudite (27,4 milliards de dollars, 9,5 %), la Malaisie (19,7 milliards de dollars, 6,9 %) et Oman (18,3 milliards de dollars, 6,4 %).

Graphique 3.7: Les exportateurs et importateurs de marchandises à l'intra-OCI (2016, en milliards de dollars)



Source: FMI, Direction of Trade Statistics (DOTS).

Les premiers pays de l'OCI en matière d'importations intra-OCI sont également représentés au graphique 3.7 (à droite). En 2016, Oman, avec un volume total de 30,5 milliards de dollars soit 10,6 % de part, a été le plus grand importateur des pays de l'OCI. Il est suivi par les Émirats arabes unis avec 29,9 milliards de dollars et 10,4 % de part et l'Iran avec 24,1 milliards de dollars et 8,4 % de part. Les 5 premiers pays de l'OCI ont représenté 44,5 % du total des importations intra-OCI et les 10 pays représentaient 69,3 % en 2016.

3.2 Investissement et finance

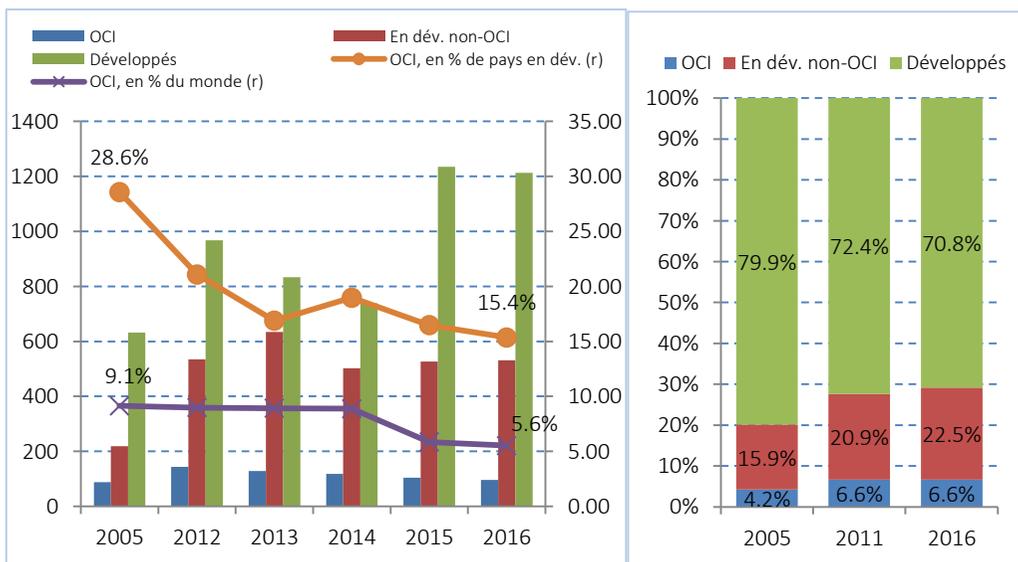
- **Entrées d'IDE :** La part des pays de l'OCI dans le total des entrées d'IDE a chuté à 5,5 % en 2016, le niveau le plus bas au cours des dernières années

Les entrées d'investissement direct étranger (IDE) total mondial s'élevaient à 1,75 trillions de dollars en 2016, marquant une légère baisse de 27,6 milliards de dollars par rapport à 1,77 trillions de dollars de l'année précédente. C'est la première fois dans les cinq dernières années que le volume d'IDE entrants mondial connaît une contraction. En 2006, 71 % des entrées mondiales d'IDE, qui valaient alors 1000 milliards de dollars, étaient destinées aux pays développés, tandis que les pays en développement prenaient le reste. En 2013, les pays en développement ont atteint une valeur maximale de part de 52,8 % des entrées mondiales d'IDE. Depuis lors, leur part a graduellement diminué dans les entrées mondiales d'IDE. En conséquence, en 2016, la part des pays développés est évaluée à 64,1 % et ce, grâce à la reprise économique dans ces pays et les déséquilibres croissants dans certaines grandes économies en développement.



Le graphique 3.8 (à gauche) montre les flux totaux d'IDE des pays de l'OCI par rapport aux pays en développement non-OCI et les pays développés. Il est observé sur le graphique que, durant la période considérée, les flux d'IDE vers les pays de l'OCI sont généralement restés modestes. La valeur totale en dollars des États-Unis d'IDE vers les pays membres de l'OCI a été évaluée à un montant aussi faible que 87,5 milliards de dollars en 2005. Après la crise économique mondiale, entre 2012 et 2015, elle est restée dans l'intervalle de 142-104 milliards de dollars. En 2016, la valeur totale des flux d'IDE vers les pays de l'OCI a été estimée à 96,3 milliards de dollars, enregistrant une baisse consécutive durant quatre années à partir de sa valeur de 2012 de 142,9 milliards de dollars. D'autre part, la part des pays de l'OCI dans les flux totaux vers les pays en développement a généralement diminué depuis 2012. La part du groupe de l'OCI dans les flux mondiaux d'IDE a montré une tendance plutôt fluctuante entre 9,1 % et 5,6 % sur la période 2005-2016. La part évaluée en 2016 (5,6 %) était le plus bas niveau observé au cours de la période considérée.

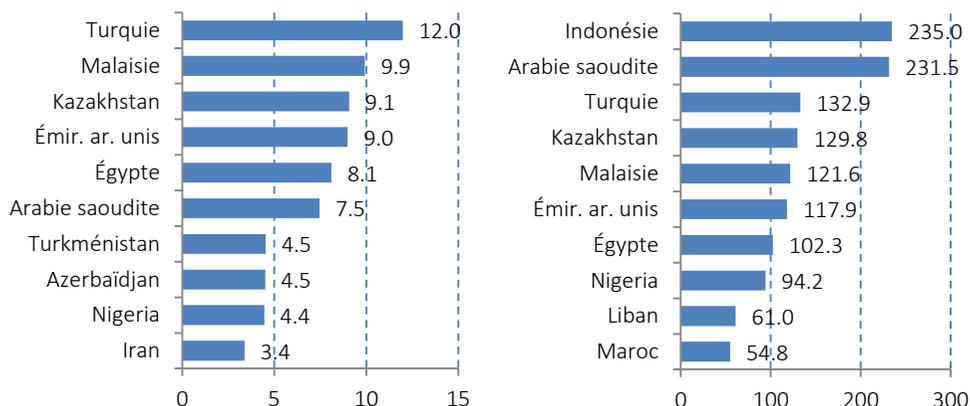
Graphique 3.8: Les flux d'IDE entrants (à gauche) et de stock (à droite) (en milliards de dollars)



Source: CNUCED STAT.

Le stock intérieur mondial total d'IDE a atteint 26,7 trillions de dollars en 2016. Les pays de l'OCI, d'autre part, ont collectivement reçu 6,6 % du stock mondial d'IDE, qui a marqué une augmentation de 2,4 points de pourcentage par rapport à la valeur de 2005 (graphique 3.8, à droite). En outre, la majeure partie du stock intérieur d'IDE dans les pays en développement est reçu par les pays en développement non membres de l'OCI, qui ensemble ont enregistré une part de 22,5 % du stock intérieur mondial total d'IDE en 2016. Dans l'ensemble, les pays en développement ont augmenté leur part dans le monde de 20,1 % à 29,2 % entre 2005 et 2016, ce qui est contrebalancé par une diminution de la part des pays développés.

Graphique 3.9: Les flux d'IDE entrants (à gauche) et de stock (à droite) des 10 premiers pays hôtes (2016, en milliards de dollars)



Source: UNCTAD STAT.

Comme dans le cas d'autres grands agrégats macro-économiques du groupe de l'OCI, les flux d'IDE destinés aux pays de l'OCI montrent également un haut niveau de concentration, dont la majeure partie est constamment destinée à quelques-uns d'entre eux. Les 5 premiers pays de l'OCI avec le plus grand flux intérieur d'IDE ont représenté ensemble 49,9 % du total des flux d'IDE à destination des pays de l'OCI, alors que les 10 premiers pays représentaient 75,1 % (graphique 3.9, à gauche). En 2016, la Turquie est première en matière d'IDE entrants avec 12 milliards de flux d'IDE entrants, soit 12,4 % de part dans le total des flux d'IDE à destination des pays de l'OCI. La Turquie est suivie par la Malaisie (9,9 milliards de dollars, 10,3 %), le Kazakhstan (9,1 milliards de dollars, 9,4 %), les Émirats arabes unis (9,0 milliards de dollars, 9,3 %) et l'Égypte (8,1 milliards de dollars, 8,4 %).

Un tableau similaire est aussi observé dans le cas de stock intérieur d'IDE : les 5 premiers pays ont reçu 46,2 % du total des stocks intérieurs d'IDE de l'OCI alors que les 10 premiers pays ont reçu 69,6 %. L'Indonésie, avec 235 milliards de dollars de stocks intérieurs d'IDE (12,8 % du total de l'OCI), s'est classée première dans la liste des pays de l'OCI ayant le plus grand stock intérieur d'IDE en 2016. Elle est suivie par l'Arabie saoudite (231,5 milliards de dollars, 12,6 %), la Turquie (132,9 milliards de dollars, 7,2 %), le Kazakhstan (129,8 milliards de dollars, 7,0%) et la Malaisie (121,6 milliards de dollars, 6,6 %).

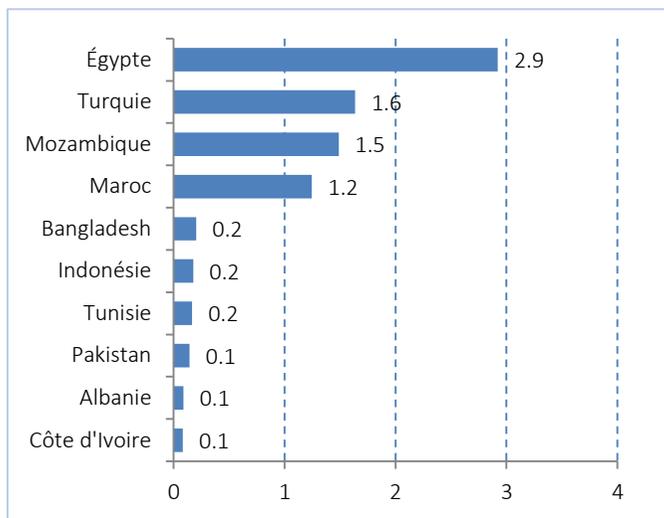
Dans l'ensemble, cet état de fait suggère qu'une grande majorité des pays de l'OCI ne sont toujours pas en mesure de mettre en place un cadre économique favorable et fournir aux entreprises étrangères avec une réglementation adéquate ainsi qu'une infrastructure physique pour attirer plus de flux d'IDE. Par conséquent, les pays de l'OCI, en général, ont besoin de prendre rapidement des mesures visant à favoriser un environnement propice pour attirer plus d'investissements étrangers. Pour atteindre cet objectif, des réformes sont nécessaires pour améliorer le climat des affaires et d'introduire des incitations à l'investissement adaptées aux besoins des investisseurs nationaux et étrangers. Ce qui, à son tour, requiert la construction d'infrastructures adéquates ainsi que l'investissement dans les technologies modernes pour



améliorer leurs capacités de production, ce qui est encore un défi majeur pour majorité d'entre eux.

Les flux d'IDE et stocks entrants à l'intra-OCI correspondent à l'investissement réalisé à partir d'une source d'un pays de l'OCI vers un autre pays hôte de l'OCI. A l'instar d'autres aspects de l'intégration économique parmi les pays de l'OCI (par ex. commerce et investissement à l'intra-OCI), les tendances de l'IDE de l'intra-OCI peuvent être un bon indicateur permettant d'évaluer le niveau d'intégration économique entre les pays de l'OCI. Un volume élevé de flux d'IDE entrants à l'intra-OCI implique l'existence de liens économiques plus forts entre les pays de l'OCI. Cependant, les statistiques sur les flux d'investissement bilatéraux ne sont guère disponibles. Parmi les pays pour lesquels des données sont disponibles le graphique 3.10 présente premiers pays membres de l'OCI en matière de flux d'IDE entrants de l'intra-OCI en 2015. Parmi les données disponibles dans les pays de l'OCI, l'Égypte occupe la première place et a attiré 2,9 milliards de dollars d'IDE en provenance d'autres pays membres de l'OCI. L'Égypte est suivie par la Turquie avec un montant de 1,6 milliards de dollars de flux d'IDE entrants au niveau intra-OCI. Au cours de la même période, le Mozambique et le Maroc ont également reçu

Graphique 3.10: Les pays de l'OCI les plus performants en matière de flux d'IDE entrants au niveau intra-OCI (en milliards de dollars), en 2015



Source: CNUCED STAT.

chacun plus de 1 milliard d'IDE en provenance des pays membres de l'OCI.

Les chiffres des flux d'IDE entrants au niveau intra-OCI enregistrés en 2015 fournissent quelques indices sur le déséquilibre des flux d'investissement entre les pays de l'OCI. Un groupe de quelques pays de l'OCI a attiré relativement plus d'IDE au niveau intra-OCI que d'autres pays membres. Par conséquent, tous les pays membres de l'OCI ont connu une amélioration globale de la coopération intra-OCI lorsqu'il est mesuré en termes d'IDE.

Selon le SESRIC (2016a), sur la période 2001-2012 les IDE entrants au niveau intra-OCI ont suivi une tendance positive, en dépit des périodes d'expansion et de ralentissement. Néanmoins, les niveaux observés des chiffres d'IDE dans l'intra-OCI sont encore très en dessous de leur potentiel (CNUCED, 2013b). Les pays membres de l'OCI doivent comprendre ensemble que l'intégration économique et la coopération peuvent être approfondies par l'amélioration des flux d'IDE au niveau intra-OCI. En retour, cela peut stimuler la croissance économique et stimuler le développement. Toutefois, les obstacles existants dans les pays membres de l'OCI

que rencontrent les investisseurs tels que la qualité institutionnelle, les régimes de visa, les restrictions sur les transferts de capitaux et profits etc., limitent le niveau de la coopération économique entre eux.

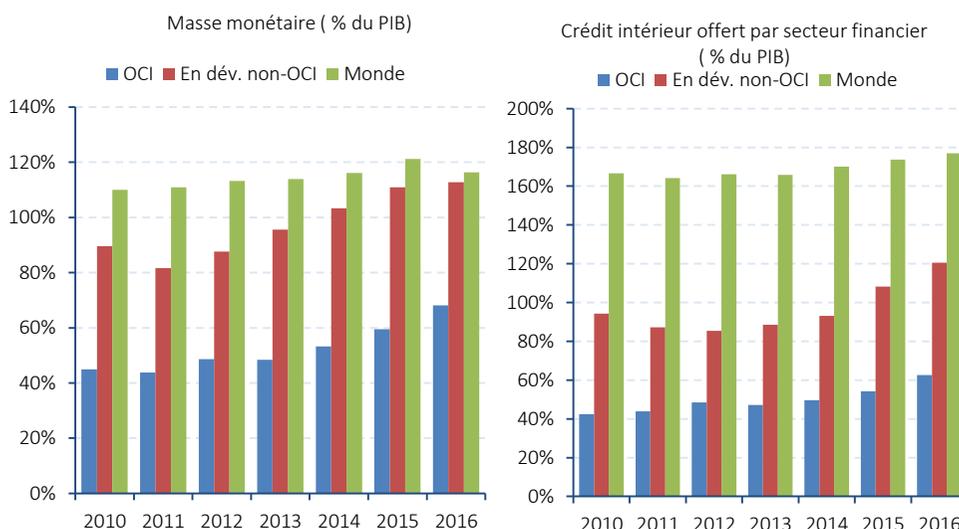
À cet égard, plus d'interventions sont nécessaires pour réduire les obstacles à l'investissement dans l'OCI. Le succès de l'atteinte du potentiel des IDE au niveau intra-OCI est étroitement lié à la détermination des décideurs politiques des pays de l'OCI d'adopter certaines mesures politiques concrètes pour réduire les obstacles au commerce et à l'investissement, la suppression/atténuer les régimes de visa, et faciliter les transferts de capitaux entre les pays membres de l'OCI.

- **Développement du secteur financier** : Le degré d'approfondissement financier dans les pays de l'OCI n'est toujours pas satisfaisant

Un système financier qui fonctionne bien peut ouvrir la voie à un développement économique rapide, notamment grâce à l'allocation efficace de l'épargne intérieure aux activités productives. L'importance de ce rôle a en effet acquis une grande attention dans la littérature sur la croissance économique, et un large consensus a émergé dans la dernière décennie sur le fait que le bon fonctionnement des intermédiaires financiers a un impact significatif sur la croissance économique (Levine, 2004).

Un indicateur couramment utilisé pour déterminer le degré d'approfondissement financier est le ratio de la masse monétaire sur le PIB. Un ratio plus élevé est généralement associé à une plus grande liquidité financière et d'approfondissement. Comme illustré sur le graphique 3.11 (à gauche), le volume moyen de la masse monétaire par rapport au PIB des pays de l'OCI a été

Graphique 3.11: Le développement du secteur financier



Source: Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale.



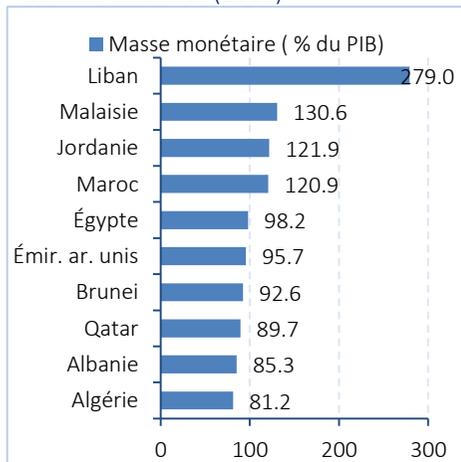
évalué à 68,2 % en 2016, comparativement à 112,7 % dans les pays en développement non membres de l'OCI et 116,4 % de la moyenne mondiale. Vraisemblablement, le secteur financier dans les pays membres est à la traîne en matière de fourniture de liquidité suffisante et de meilleures possibilités d'investissement pour l'économie à moindre coût. Cet état de fait se manifeste partiellement par de faibles niveaux de crédit fournis par le secteur financier en pourcentage du PIB. En 2016, le secteur financier a, en moyenne, fourni du crédit à l'économie nationale pour un rapport de 62,7 % du PIB dans les pays de l'OCI, alors que dans les pays en développement non membres de l'OCI, ce chiffre était de 120,5 % (graphique 3.11, à droite). Dans la même année, la moyenne mondiale était de 176,9 %, ce qui est nettement supérieur à la moyenne des pays de l'OCI et des pays en développement non membres de l'OCI.

Le niveau de développement financier varie considérablement d'un pays à l'autre dans le groupe de l'OCI. Alors que certains pays membres disposent des systèmes financiers relativement plus avancés, à savoir des banques, assurances et d'autres institutions financières dynamiques, et des régimes efficaces de surveillance et de réglementation financière, et beaucoup d'autres sont à la traîne en raison de leurs niveaux de développement financier. Cette situation offre une grande possibilité d'amélioration des systèmes financiers dans les pays de l'OCI.

Compte tenu des prémisses que l'approfondissement financier confère des avantages importants en stabilité pour l'économie, quoiqu'avec des réserves, de nombreux pays de l'OCI sont apparemment privés de ces avantages de stabilité. Cependant, il y a quelques exceptions à cela telles que le Liban, la Malaisie et la Jordanie où l'approfondissement financier, tel que mesuré par le volume de la masse monétaire par rapport au PIB, est au-dessus du niveau de la moyenne mondiale. Au Liban, par exemple, la masse monétaire totale qui comprend, entre autres, tous les dépôts et la monnaie au sens étroit, était plus de deux fois supérieure au montant du PIB (279,0 %), comme illustré graphique 3.12. De même, en Malaisie, la taille de la liquidité dans l'économie correspond à 130,6 % du PIB. En Jordanie et au Maroc, la taille relative de la masse monétaire par rapport au PIB a dépassé le seuil de 100 %.

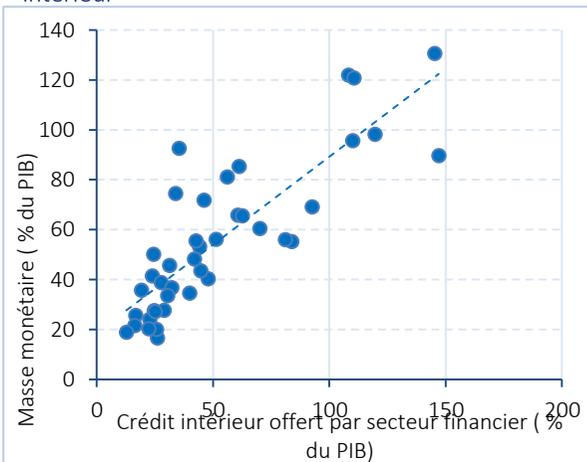
Un rapport du FMI soutient que l'approfondissement financier, à travers l'augmentation des volumes de transactions financières, peut améliorer la capacité du système financier d'un pays vers les flux de capitaux intermédiaire sans d'importantes fluctuations des prix d'actifs et des taux de change (FMI, 2011). Il est soutenu que les marchés financiers plus profonds fournissent des sources de financement alternatives au marché financier intérieur en période de tension internationale, limitant des effets d'entraînement néfastes, comme en témoigne la récente crise financière mondiale. Le graphique 3.13, en effet, soutient cet argument pour les pays de l'OCI en représentant l'intensité de la relation entre la masse monétaire et la disponibilité du crédit en 2016.

Graphique 3.12: Le développement du secteur financier (2016)



Source: Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale.

Graphique 3.13: La liquidité par rapport au crédit intérieur

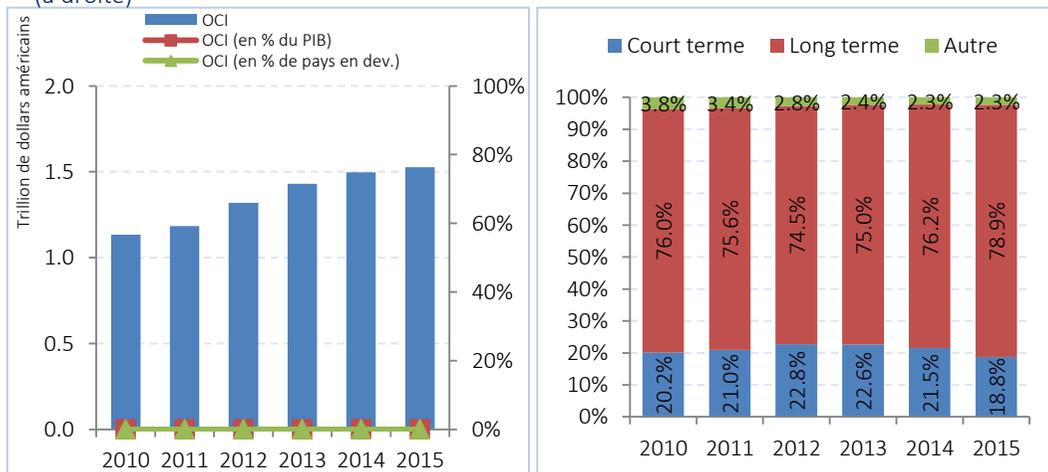


Source: Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale.

Toutefois, les faits montrent que l'approfondissement financier peut également attirer des capitaux volatils, ce qui complique la gestion macroéconomique de l'économie du pays. En outre, l'approfondissement des marchés financiers peut se produire soudainement, menant à l'envolée du crédit et suivie d'un effondrement. Au niveau systémique, l'ensemble de ces facteurs, s'ils sont bien gérés, peut atténuer le besoin d'accumuler des actifs étrangers, et, au niveau mondial, promouvoir l'ajustement global (Maziad et al., 2011).

- **La dette extérieure :** Suite à une croissance constante, la part des dettes à court terme a diminué en 2014 et 2015.

Graphique 3.14: La dette extérieure (à gauche) et la structure à terme de la dette extérieure (à droite)



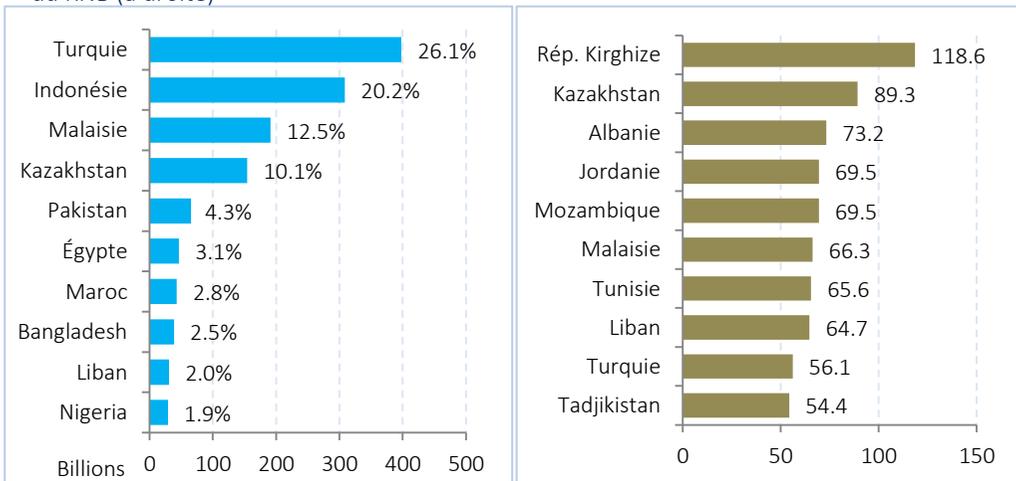
Source: Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale.



Le stock total de la dette extérieure des pays de l'OCI a montré une tendance croissante au cours de la période considérée. En 2015, la dette extérieure totale des pays de l'OCI a progressé de 2 % par rapport à l'année précédente et atteint 1,52 trillion de dollars. D'autre part, 20 pays de l'OCI sont toujours classés pays pauvres très endettés (PPTÉ) par la Banque mondiale. Par rapport à l'augmentation du montant de la dette en termes absolus, le graphique 3.14 (à gauche) montre à la fois que la taille relative de la dette de l'OCI sur le PIB et leur part dans le total de la dette des pays en développement ont augmenté depuis 2010. À cet égard, la valeur moyenne de la dette par rapport au PIB des pays endettés de l'OCI a augmenté de 20,8 % en 2010 à 23,7 % en 2015. Au cours de la même période, le montant total du stock de la dette extérieure des pays de l'OCI en tant que pourcentage du total de la dette des pays en développement a légèrement diminué, passant de 25,0 % à 22,9 %.

Lorsque la structure à terme de la dette extérieure des pays de l'OCI est considérée, il est constaté que la dette à long terme a continué de représenter la plus grande part du total de la dette extérieure de l'OCI, avec 78,9 % en 2015. Cependant, la part de la dette à court terme a augmenté de façon constante au cours de la période 2010-2012, qui a atteint 22,8 % en 2012 par rapport à 20,2 % en 2010 (graphique 3.14, à droite). Au cours de la période 2013-2015, elle a suivi une tendance baissière et a diminué à 18,8 % en 2015.

Graphique 3.15: Les 10 pays de l'OCI les plus endettés (à gauche) et le stock de la dette en % du RNB (à droite)



Source: Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale.

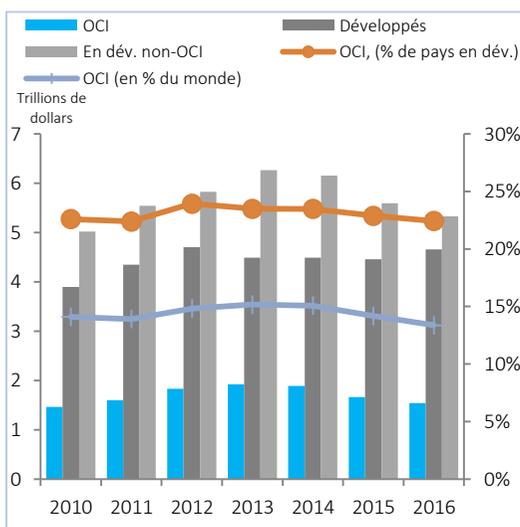
Pour ce qui est du stock de la dette en termes absolus, la Turquie a été le pays le plus lourdement endetté des pays membres de l'OCI en 2015 (graphique 3.15, à gauche). Le pays a une dette de 397 milliards de dollars, qui constituent 26,1 % du total de la dette extérieure de l'OCI. La Turquie est suivie par l'Indonésie, la Malaisie, le Kazakhstan et le Pakistan, qui avaient des niveaux d'endettement extérieur variant de 308 à 65 milliards de dollars. Seules 3 pays OCI ont représenté jusqu'à 58,8% du total des dettes extérieures de l'OCI alors que les 10 plus endettés représentaient 85,5%. Toutefois, d'après la taille de production économique d'un pays, se focaliser sur la taille absolue du stock de la dette pourrait être trompeur. À cet égard, il

est soutenu que le ratio dette/RNB donne une vue plus précise de l'endettement d'un pays, l'ajustant à la taille du revenu national brut. En matière de taille relative de la dette extérieure rapportée au RNB, la République kirghize, avec un 118,6 % de la dette rapportée au RNB, a été la plus endettée des pays de l'OCI en 2015 (graphique 3.15, à droite). Elle est suivie par le Kazakhstan, l'Albanie, la Jordanie, et le Mozambique, avec un ratio dette/RNB variant de 89,3 % à 69,5 %.

- **Réserves:** Pendant trois années successives, le total des réserves des pays de l'OCI a continué de diminuer en 2016.

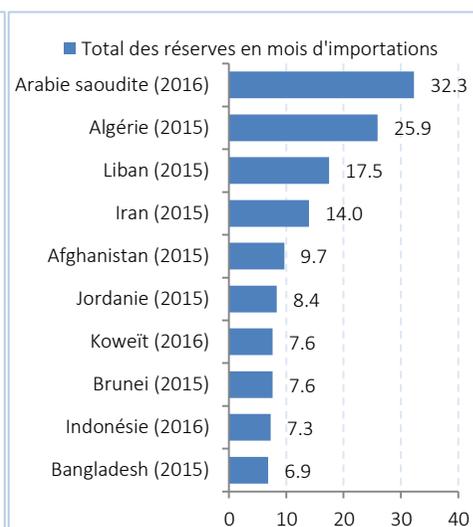
Les réserves sont généralement considérées comme un instrument important pour protéger l'économie contre les chocs externes brusques. Le total des réserves monétaires mondiales - y compris l'or - est passé de 10,4 milliards de dollars en 2010 à 12,4 milliards de dollars en 2012, mais il a diminué à 11,6 trillions de dollars en 2016. De ce montant, 4,7 trillions de dollars sont possédés par les pays développés et les autres 6,9 trillions de dollars sont détenus par les pays en développement (graphique 3.16). Le total des réserves des pays de l'OCI est passé de 1,5 trillion de dollars en 2010 à 1,9 trillions de dollars en 2013. Cependant, elles ont commencé à diminuer en 2014 pour atteindre 1,5 trillion de dollars en 2016. En conséquence, la part des pays de l'OCI dans le total des réserves des pays en développement a diminué, passant de 23,5 % en 2013 à 22,4 % en 2016. En 2016, les pays en développement possédaient 60 % du total des réserves mondiales. Dans la même année, la part du groupe de l'OCI n'était qu'à seulement 13,4 % dans le monde. Bien que l'essentiel de cela puisse être expliqué par l'augmentation des flux de commerce, et des excédents commerciaux qui en découlent, de certains pays émergents, comme la Chine, d'autres pays nouvellement industrialisés en Asie,

Graphique 3.16: Les réserves y compris l'or (en milliards de dollars)



Source: Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale.

Graphique 3.17: Les 10 premiers pays de l'OCI selon le total des réserves en mois d'importations



Source: Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale.



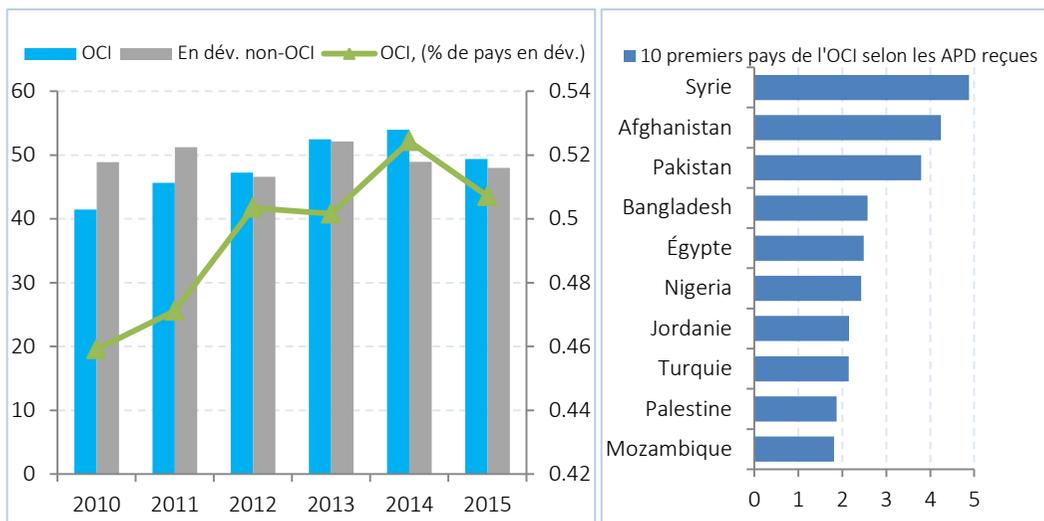
ainsi que les pays exportateurs du pétrole du Moyen-Orient; les efforts de réforme financière dans certains pays en développement (principalement, ceux souffrant de déficits du compte courant) pour améliorer leur niveau de réserve ont également joué un rôle. La libéralisation du compte de capital dans certains pays en développement a, semble-t-il, entraîné la nécessité d'accumulation de réserves en tant qu'assurance contre la volatilité financière y compris les arrêts/inversions brusques des flux de capitaux.

Le graphique 3.17 montre les 10 premiers pays de l'OCI par volume des réserves en mois d'importations au cours de la période 2015-2016. L'Arabie saoudite, avec des réserves équivalentes à 32,3 mois d'importations, est en tête de liste, suivie de près par l'Algérie avec des réserves équivalentes à 25,9 mois d'importations. Ensemble avec le Liban et l'Irak, seulement dans quatre pays membres de l'OCI, les réserves étaient l'équivalent de plus de 10 mois de leurs importations.

- **APD et envois de fonds :** Dix pays de l'OCI ont reçu 57,5 % du total des flux d'APD vers les pays de l'OCI en 2015.

L'aide publique au développement (APD) continue d'être une importante source de financement pour de nombreux pays en développement, y compris les pays de l'OCI. En 2015, les flux nets d'APD de tous les donateurs vers les pays en développement ont atteint 97,4 milliards de dollars comparativement à 90,3 milliards de dollars en 2010 (graphique 3.18, à gauche). Depuis 2010, les flux d'APD vers les pays de l'OCI ont montré une tendance ascendante. En 2015, les pays de l'OCI, avec 49,4 milliards de dollars, représentaient 50,7 % du total des flux d'APD vers les pays en développement, la part la plus élevée observée au cours de la période à l'étude.

Graphique 3.18: L'aide publique au développement, en milliards de dollars



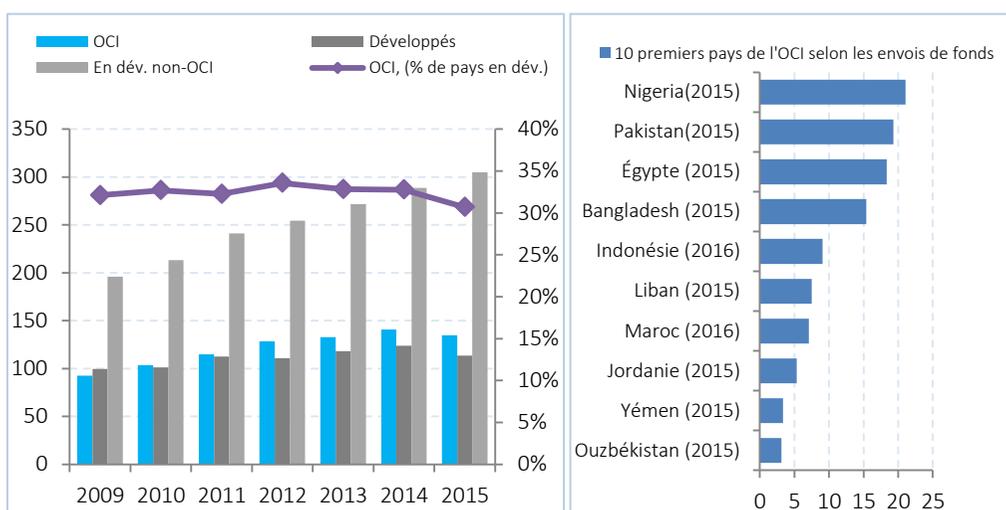
Source: Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale.

Les entrées d'APD dans les pays de l'OCI montrent des caractéristiques similaires, en ce qui concerne leur niveau de concentration. En 2015, les 5 premiers pays de l'OCI ont reçu 36,4 % du total des flux d'APD vers les pays de l'OCI alors que les 10 premiers ont reçu 57,5 % (graphique 3.18, à droite). La Syrie, avec des entrées totales de 4,9 milliards de dollars, soit 10 % du total de l'OCI, s'est classé premier. Elle est suivie par l'Afghanistan (4,2 milliards de dollars, 8,6 %), le Pakistan (3,8 milliards de dollars, 7,7 %), le Bangladesh (2,6 milliards de dollars, 5,2 %) et l'Égypte (2,5 milliards de dollars, 5,0 %).

Le graphique 3.19, d'autre part, montre que les envois de fonds personnels reçus par les pays membres de l'OCI sont passés de 92,7 milliards de dollars en 2009 à 140,6 milliards de dollars en 2014, mais a diminué à 134,9 milliards de dollars en 2015. À cause de la crise financière et économique de 2008-2009 qui a affecté en première lieu l'économie des pays développés, un nombre important de travailleurs migrants de pays en développement ont connu une baisse de leurs revenus comme une source majeure d'envois de fonds dans leur pays d'origine. Cependant, cela n'a pas donné lieu à une diminution proportionnelle des flux d'envois reçu par l'OCI, ainsi que les pays en développement non membres de l'OCI. Les flux d'envois de fonds reçus par les pays non membres de l'OCI a continué de s'améliorer pendant la période examinée et a augmenté de 196 milliards de dollars en 2009 à 305 milliards de dollars en 2015.

Au niveau des différents pays, il est observé qu'une plus portion importante d'entrées de flux d'envois de fonds vers les pays de l'OCI se concentre sur un petit nombre de pays membres au cours de 2015-2016. En tête de liste des pays destinataires d'envois de fonds de la région de l'OCI, le Nigeria a pris la première place avec 21,1 milliards de dollars de fonds reçus (graphique 3.19, à droite). Il est suivi par le Pakistan (19,3 milliards de dollars, 8,6 %), l'Égypte (18,3 milliards de dollars), le Bangladesh (15,4 milliards de dollars) et l'Indonésie (9,8 milliards de dollars).

Graphique 3.19: Les envois de fonds personnels, en milliards de dollars

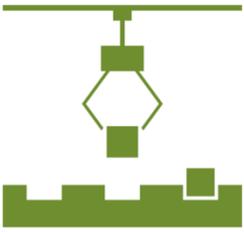


Source: Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale.



**PARTIE III : LE DEVELOPPEMENT
INDUSTRIEL POUR UNE
TRANSFORMATION STRUCTURELLE
DANS LES PAYS DE L'OCI**





CHAPITRE QUATRE

Le recentrage du développement industriel pour une transformation structurelle



Les performances économiques des pays sont étroitement liées à leur capacité à augmenter les niveaux de productivité entre les secteurs économiques. Cependant, différents secteurs comportent différentes caractéristiques en matière de contribution à la croissance globale de la productivité. On estime généralement qu'il existe un besoin de *transformation structurelle* pour une plus grande productivité permettant d'atteindre une croissance soutenue et une meilleure performance économique. Ainsi, pour réaliser une transformation structurelle, les sources de production d'une économie doivent se tourner vers les secteurs ayant un plus grand potentiel de productivité. Historiquement, les activités économiques dans le secteur manufacturier ont connu une croissance de productivité plus élevée par rapport à celles du secteur agricole.

Il y a une littérature théorique et empirique abondante qui tente d'expliquer les écarts de revenu entre les pays avec les phénomènes de transformation structurelle, de développement industriel et de croissance de la productivité. De manière générale, il est admis que la transformation structurelle est indispensable pour combler les écarts de productivité et de rattraper les pays avancés. Cependant, il y a quelques opinions controversées sur la façon dont elle devrait être réalisée. Certains soutiennent que les gouvernements devraient jouer un rôle actif dans la transformation de l'économie et l'allocation des ressources aux secteurs qui ont un plus grand potentiel de productivité, tandis que d'autres affirment que le gouvernement ne devrait pas interférer dans le marché car il ne fera qu'altérer l'allocation efficace des ressources aux possibilités d'investissements productifs.

À cet égard, cette section passe en revue les débats actuels et les preuves existantes de la transformation structurelle et les politiques industrielles en vue d'éclairer les discussions dans les sections suivantes du rapport. On va commencer par un certain aperçu général sur la littérature portant sur l'importance de la transformation structurelle et le rôle des politiques industrielles. On passera en revue les arguments en faveur et contre les politiques industrielles et définir l'approche de ce rapport. Cette section examinera également quelques expériences dans la réalisation ou l'échec des objectifs de développement industriel aux niveaux national et régional.

4.1 Transformation structurelle et rôle de la politique industrielle

Débutant avec la première révolution industrielle en Grande-Bretagne avec l'utilisation de la machine à vapeur pour la production, le développement économique des pays avancés est lié à la croissance de la productivité dans les activités manufacturières. Depuis, la transformation structurelle, ou la circulation des travailleurs et d'autres ressources productives des activités économiques moins productives à celles productives, est considérée comme la source majeure d'accroître le bien-être économique. Il est admis que ce processus de transformation structurelle avec la diminution de la part de l'agriculture et l'augmentation de la part du secteur manufacturier dans la production totale et de l'emploi est essentiel dans la lutte contre la pauvreté et l'amélioration du bien-être social (ODI, 2017). En s'appuyant sur les contributions de Clark (1957), Chenery (1960) et de Kuznets (1966), une énorme documentation fait surface, faisant valoir que les pays en développement suivent le même processus de développement

observé dans les économies avancées dû à la réaffectation des travailleurs de l'agriculture traditionnelle vers les secteurs de l'industrie moderne.

D'autre part, il est constaté qu'après avoir atteint un certain niveau de revenu par habitant, la part de l'industrie dans la production totale a cessé de croître dans de nombreux pays développés. Une concentration plus élevée de la valeur ajoutée d'activités économiques dans les secteurs des services et processus de désindustrialisation dans les économies avancées au cours des dernières décennies ainsi que des tentatives infructueuses

d'industrialisation dans de nombreux pays en développement, a par conséquent réduit l'attention sur l'importance de l'industrialisation (voir encadré 4.1 pour les définitions de l'industrie et de l'industrialisation). Cependant, un regain d'intérêt est observé dans le rôle de l'industrialisation dans la promotion du développement économique au cours des dernières années. L'attention grandissante sur les

pratiques d'industrialisation et d'industrialisation non durable dans certains pays a conduit les Objectifs de développement durable (ODD) récemment adoptés à appeler à la promotion de l'industrialisation durable et inclusive (Objectif 9).

Bien que l'industrialisation soit à l'ordre du jour des pays développés et des pays en développement, la CNUCED (2016 a) identifie plusieurs facteurs d'intérêt grandissant pour l'industrialisation en particulier pour les pays en développement. Ce sont : (i) un niveau insuffisant de diversification industrielle dans les pays en développement, ce qui limite leur compétitivité sur les marchés mondiaux ; (ii) une grande vulnérabilité aux chocs financiers et commerciaux en raison de la forte concentration des activités économiques dans les secteurs à faible productivité ; (iii) une limitation de la croissance axée sur l'exportation en raison d'une progression plus lente de la demande mondiale ; (iv) des stratégies pour investir les revenus exceptionnels accumulés par certains pays au profit des secteurs plus productifs ; et (v) une désindustrialisation prématurée dans certains pays.

Encadré 4.1: Définitions de l'industrie et de l'industrialisation

L'*industrie* se définit comme une activité où les intrants sont transformés en une autre forme de produit, de manière à ce que la valeur soit créée à différents niveaux du processus de production. Cette activité peut être considérée comme manufacturière et comprendra le traitement des produits provenant des ressources naturelles telles que l'agriculture et l'exploitation minière. Par conséquent, l'industrie, dans ce sens restreint, fait référence à l'*industrie manufacturière*. Par ailleurs, une définition générale statistique de l'industrie ne comprend pas seulement la manufacture, mais aussi l'exploitation minière, la construction et les services publics d'électricité, d'eau et de gaz. L'*industrialisation* est, par conséquent, le processus dans lequel la manufacture vient jouer un rôle important dans l'activité totale d'une économie. En outre, les progrès dans l'industrialisation sont réversibles comme l'indique les discussions sur la désindustrialisation, défini comme étant soit une baisse absolue dans la manufacture ou une baisse relative de sa part dans la production ou dans l'emploi.

Source: Weiss (2011).



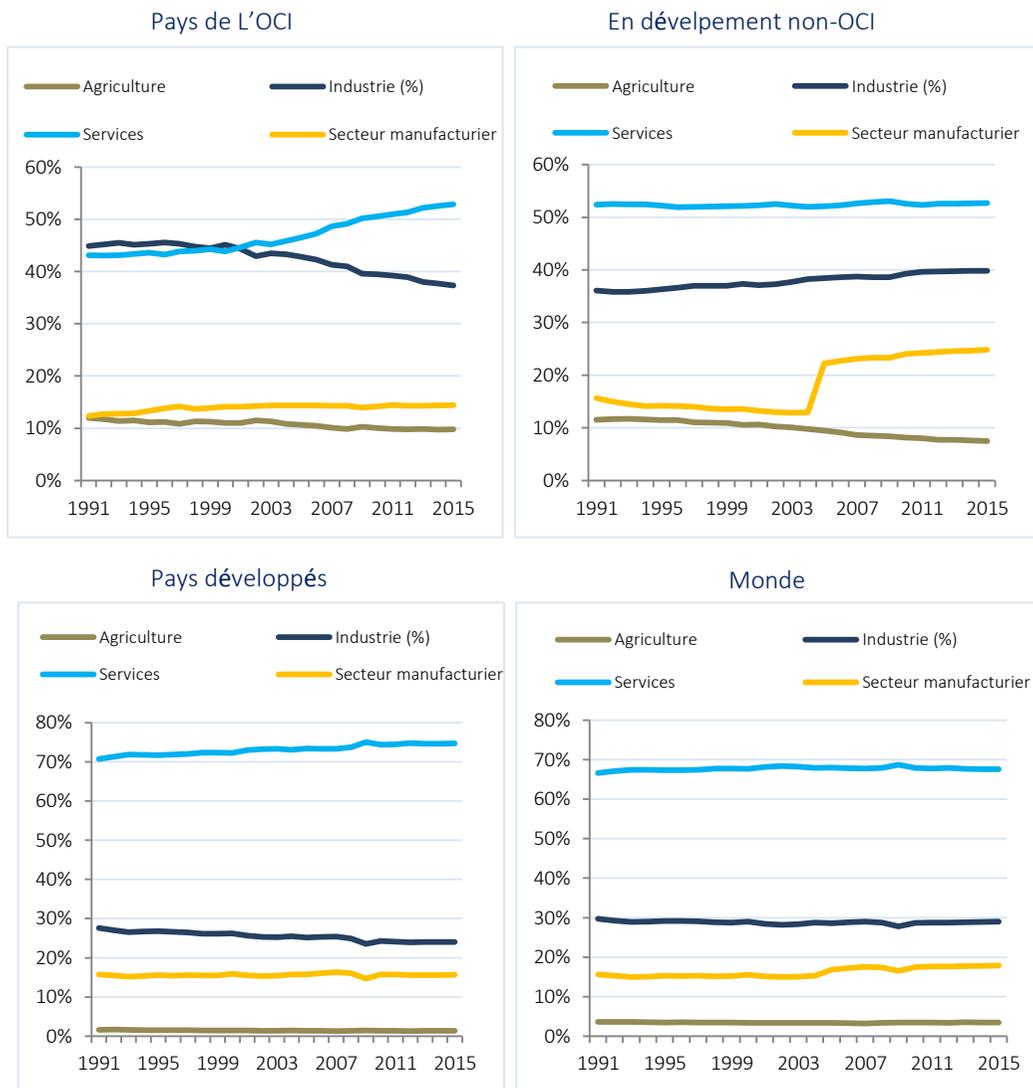
4.1.1 Tendances historiques

Le processus de la croissance économique moderne a toujours été accompagné d'une transformation structurelle ; ou la réaffectation de l'activité économique à travers trois grands secteurs (agriculture, industrie, et services). La transformation structurelle est généralement mesurée par l'évolution de l'emploi, la valeur ajoutée et les dépenses de consommation finale de trois principales activités économiques. En établissant un ensemble de données à long terme pour les pays développés actuels, Herrendorf et al. (2014) montrent qu'au cours des deux derniers siècles, la croissance économique a été associée à une diminution des parts relatives à l'emploi et à la valeur ajoutée de l'agriculture. Le secteur manufacturier a connu une augmentation aux niveaux des revenus faibles par habitant, atteignant le maximum au niveau des revenus moyens, puis a commencé à baisser encore. Dans une large mesure, la diminution dans l'agriculture est compensée par l'augmentation dans les services, représentant une phase post-industrielle du développement.

Cela ne signifie pas que les pays en développement actuels devraient présenter les mêmes régularités que les pays développés ont montré il y a un siècle. Cependant, à quelques exceptions près, les pays en développement ont connu une diminution des parts du secteur manufacturier à savoir dans l'emploi et la valeur ajoutée, comme illustré par Rodrik (2015), aux niveaux des revenus par habitant qui sont une fraction de ceux auxquels les pays développés ont commencé à se désindustrialiser. En d'autres termes, les pays en développement se transforment en économies de services sans connaître un véritable processus d'industrialisation et de diversification, appelé aussi « désindustrialisation prématurée ».

Des tendances régionales et mondiales dans les parts agrégées des secteurs économiques dans le total de la valeur ajoutée et de l'emploi depuis 1991 sont présentées aux graphiques 4.1 et 4.2, respectivement. Même dans une si courte période d'observation pour l'analyse des transformations structurelles, nous remarquons que la part de l'agriculture dans la valeur ajoutée totale diminue constamment dans les pays en développement, notamment les pays de l'OCI. Elle représente déjà les niveaux les plus bas dans les pays développés dont la contribution tourne autour de 1,3 % de la valeur ajoutée totale. Dans l'ensemble, l'agriculture représente 3,5 % de la valeur ajoutée mondiale. En effet, la distribution globale de la valeur ajoutée dans tous les secteurs économiques n'a pas changé de manière significative depuis 1991, cependant il y a des modèles divergents entre les régions. La part de l'industrie dans les pays de l'OCI a chuté de 44,9 % à 37,4 % au cours de la période 1991-2015, alors qu'elle est passée de 36,1 % à 39,8 % dans les pays en développement non membres de l'OCI. Cette chute dans le secteur agricole et industriel est compensée par l'activité économique dans le secteur des services dans les pays de l'OCI, qui a augmentée de 43,1 % à 52,9 % pendant la même période.

Graphique 4.1: Part des secteurs économiques dans la valeur ajoutée totale (1991-2015)



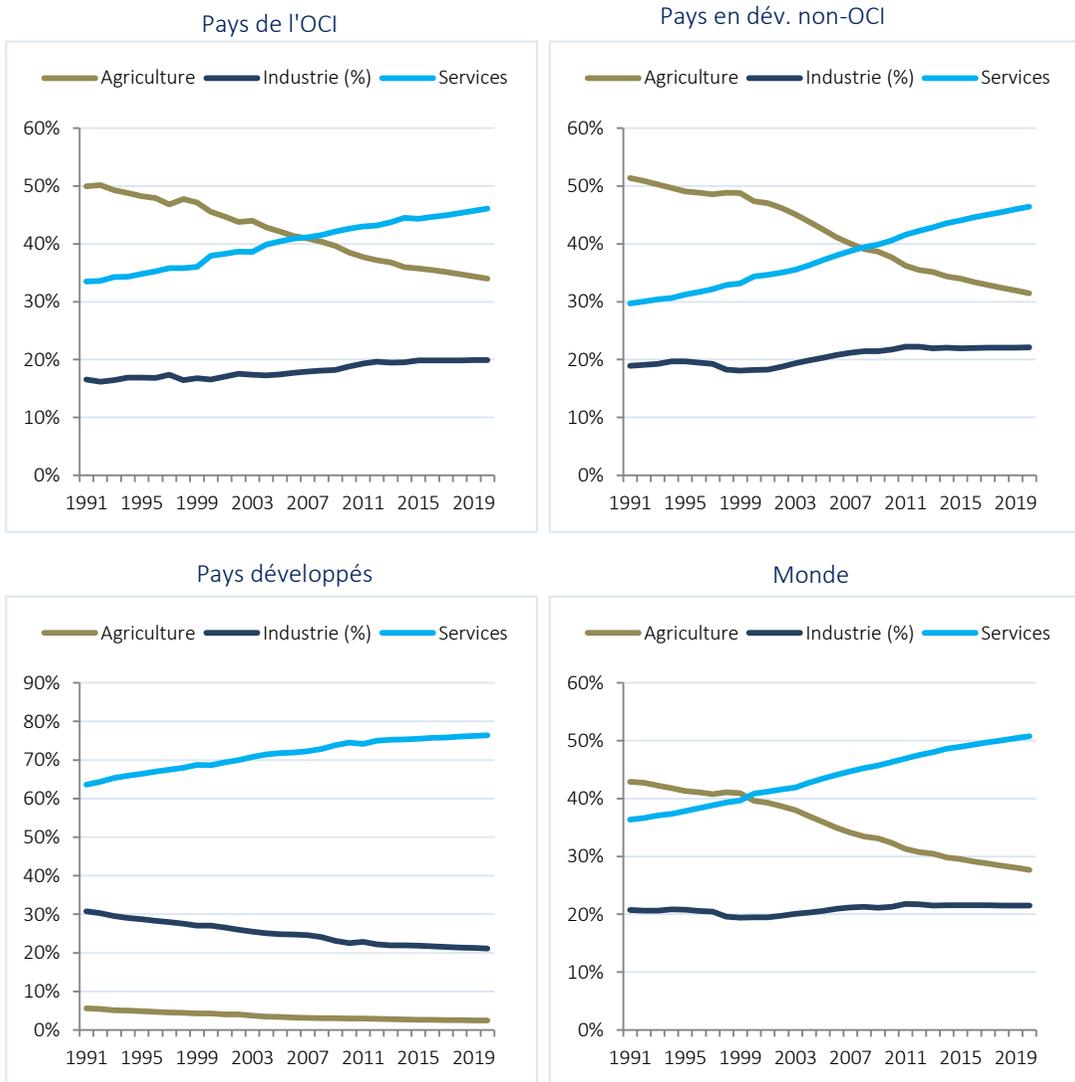
Source: Calculs du personnel de SESRIC basés sur la base de données des principaux agrégats des comptes nationaux de la Division de statistique de l'ONU (UNSD). Note: Les données sur la valeur ajoutée du secteur manufacturier de la Chine n'ont été disponibles qu'après 2004, ce qui explique la forte augmentation de la valeur totale de la valeur ajoutée du secteur manufacturier dans les pays en développement non membres de l'OCI.

En ce qui concerne la répartition de l'emploi dans l'ensemble de grandes activités économiques, on observe une baisse constante de la part de l'emploi dans l'agriculture, et ce, même dans les pays développés. Dans l'ensemble, la part de l'agriculture dans l'emploi total a diminué de 42,9 % en 1991 à 29,5 % en 2015, et on s'attend à ce qu'elle chute davantage à 27,7 % en 2020. Cette chute de l'emploi dans le secteur agricole est en grande partie compensée par une augmentation de l'emploi dans le secteur des services, bien qu'il y a également une légère



augmentation de la part de l'industrie. Des discussions plus détaillées sur ces thèmes sont fournies au chapitre 5.

Graphique 4.2: Emploi par secteur (1991-2020)



Source: Calculs du personnel de SESRIC, fondés sur les bases de données KILM de l'OIT (2000-2020) et WESO (1991-1999). Les données après 2015 reflètent les prévisions de l'OIT.

En plus de l'évolution de la valeur ajoutée et de l'emploi, l'industrialisation devrait également modifier la structure du commerce mondial, où les pays en développement exportent principalement des matières premières et les pays développés exportent principalement des produits manufacturés. Comme le souligne la célèbre thèse de Prebisch-Singer, la structure commerciale inégale des pays en développement et des pays développés conduit à une baisse des termes de l'échange dans les pays en développant et d'accroître l'écart de revenu entre pays riches et pauvres (Prebisch, 1964). Par conséquent, avec la diversification dans la

manufacture, les pays en développement devraient réduire leur dépendance à l'exportation de biens à faible productivité et d'améliorer leurs termes de l'échange avec des produits d'exportation plus compétitifs. Certains pays, notamment en Asie, ont travaillé pour rattraper les pays les plus avancés en investissant dans la mise à niveau de leur secteur manufacturier (voir la section 4.2 pour quelques expériences de pays).

4.1.2 Importance de la transformation structurelle

La transformation structurelle peut générer à la fois des gains statiques et dynamiques. Les gains statiques indiquent l'augmentation de la productivité globale du travail en raison de l'emploi des travailleurs dans des secteurs plus productifs. Les gains dynamiques impliquent le renforcement des compétences et d'externalités positives en raison de l'accès à des technologies avancées et de capacités plus élevées (CNUCED, 2016b). Donc, un processus productif de transformation structurelle englobe la croissance de la productivité au sein des secteurs et l'évolution du travail vers des secteurs à plus grande productivité.

Compte tenu des écarts de productivité notables entre secteurs ainsi que l'hétérogénéité et la dualité de la productivité au sein des secteurs dans les pays en développement, McMillan et Rodrik (2011) examinent la relation entre la transformation structurelle et la croissance de la productivité. Ils suggèrent que la croissance globale de la productivité peut être atteinte par les augmentations de la productivité *au sein* des secteurs par, entre autres, l'accumulation du capital, le changement technologique et la rationalisation de l'industrie et par les mouvements de ressources des secteurs de faible - à plus grande - activités productives entre les secteurs.

Un important objectif politique pour atteindre la croissance économique est de créer des emplois. La capacité d'absorption des travailleurs diffère d'un secteur à l'autre. Alors que certains secteurs à haute productivité utilisent une petite part de main d'œuvre, d'autres secteurs à faible productivité emploient une forte proportion de main d'œuvre. En général, les secteurs des services non exportables et agricoles sont les principales sources d'emplois, mais ils sont caractérisés par une faible productivité, des salaires bas et des possibilités limitées d'acquisition de compétences et d'apprentissage. D'autre part, les services échangeables (tels que l'information et la communication, TIC), et certains sous-secteurs des industries sont favorables à d'importantes améliorations de la productivité et offrent de grandes possibilités d'apprentissage et de développement des compétences, mais ils emploient seulement une infime fraction de la population active (voir chapitre 5 sur la discussion sur l'emploi par différents secteurs dans les pays de l'OCI).

La transformation structurelle est un processus continu et se produit avec la diversification économique. Elle implique de nombreux changements avec l'émergence de nouveaux secteurs et l'amélioration globale de l'infrastructure. Les progrès technologiques facilitent la mise à niveau et la diversification de la base de production avec des processus de production et des produits plus sophistiqués. Les économies avancées produisent généralement un ensemble de biens plus diversifiés et sophistiqués par rapport aux pays moins développés. La littérature empirique montre que les pays ayant plus de structures de production et d'exportation sophistiquées ont tendance à se développer plus rapidement (voir, p. ex., Hausman et al.,



2007). Il est également avancé que les pays en développement pourraient perdre leurs opportunités d'industrialisation s'ils ne se spécialisent pas dans les industries de biens et de ressources intensives où ils ont un avantage comparatif.

4.1.3 Pourquoi manufacturer

Une grande et solide base de manufacture locale a été la clé du développement économique réussi, puisqu'elle permet de générer des liens productifs avec d'autres secteurs de l'économie, pilote les progrès technologiques, et a le plus grand potentiel d'amélioration de la productivité (CNUCED, 2016a). Elle sert de 'centre d'apprentissage' de l'économie et joue le rôle de premier plan dans la diffusion des progrès technologiques (CEA, 2016). Le secteur manufacturier a également tendance à être le plus solide en matière d'emploi des salariés, en particulier dans les pays en développement (OIT, 2014). Tel que rapporté par le SESRIC (2017), une majorité de la main d'œuvre active dans les pays de l'OCI est accrochée à des emplois précaires et la plupart des emplois manufacturiers offrent plus de possibilités de sécurité sociale et de flux de revenus stable.

Il y a quelques explications supplémentaires fournies dans la littérature pour le rôle bénéfique du secteur manufacturier pour les économies en développement. Premièrement, la manufacture permet d'accroître les rendements d'échelle. En d'autres termes, ils permettent aux entreprises de réduire leurs coûts en augmentant leur production (statique) et d'accumuler des connaissances pour produire des biens plus efficacement (dynamique). Puisque la manufacture requiert une plus forte intensité capitaliste que l'agriculture et les services, elle offre également la possibilité d'accumuler du capital. Comme indiqué par Szirmai (2012) dans le cas des pays en développement, l'intensité capitaliste dans la manufacture est beaucoup plus élevée que dans l'agriculture, indiquant l'importance de la transformation structurelle vers la manufacture.

En outre, la manufacture survient là où le progrès technologique a lieu. L'apprentissage et l'innovation peuvent également avoir lieu dans les services et dans certaines branches de l'agriculture, comme ils deviennent de plus en plus intensifs capitalistiquement et basés sur la connaissance (voir Encadré 4.2 pour plus de détails sur les secteurs de la manufacture et des services). Cependant, c'est à nouveau le secteur manufacturier qui produit une importante gamme d'intrants pour l'agriculture (p. ex., produits chimiques, engrais, pesticides, machines agricoles) et des services (p. ex., matériel de transport, la technologie informatique et des entrepôts mécanisés) qui aident à augmenter la productivité dans ces secteurs (CEA, 2016). Tel qu'indiqué par Lavopa et Szirmai (2012), la manufacture est l'industrie la plus intensive en matière de recherche et développement (R-D) dans leur échantillon de 36 pays développés. Enfin, le secteur manufacturier dispose de liens forts¹ en amont et en aval avec le reste de l'économie, entraînant des retombées positives en matière de connaissances et de technologie sur d'autres secteurs.

¹ Les liens en amont représentent les cas où une industrie exige des apports provenant d'autres secteurs nationaux, alors que les liens en aval se produisent lorsque l'investissement dans une industrie induit l'investissement dans les industries en aval.

En ce qui concerne les répercussions sur le commerce extérieur, les termes de l'échange (terms of trade, TOT) pour les produits primaires vont se détériorer au fil du temps, rendant la perspective de développement économique fondé sur les produits primaires vague à long terme, tel que le postule la thèse de Prebisch-Singer. Toutefois, en raison de l'utilisation accrue du capital et de la technologie dans l'industrie manufacturière grandissante, la production primaire va probablement devenir plus efficace, l'ensemble de la productivité dans l'économie augmentera et contribuera au développement des autres secteurs et sous-secteurs de l'économie, y compris les services et l'agriculture.

Encadré 4.2: Secteur manufacturier par rapport aux services

Le secteur des services va dominer la structure économique de beaucoup de pays dans la seconde moitié du XXe siècle et plus encore au XXIe siècle, à la fois en termes de production et d'emploi. Avec plus de conviction que jamais, nous sommes entrés dans une « ère post-industrielle » et, par conséquent, les services devraient être le moteur du développement économique. Cela est particulièrement évident dans les pays avancés, mais aussi dans de nombreux pays en développement, la croissance des services (en particulier le tourisme et les télécommunications), plutôt que le secteur manufacturier, est devenue une stratégie de base pour diversifier la dépendance sur les produits primaires.

De nos jours, il y a de bonnes raisons de penser que les services devraient jouer un rôle plus important dans l'élaboration d'une stratégie de développement d'un pays. Les services de télécommunications, de la finance et des entreprises sont désormais organisés d'une manière qui ressemble au secteur manufacturier, puisque les économies d'échelle et l'avancée technologique sont plus facilement intégrées dans ces services pour augmenter leur efficacité. Dans certains services numériques, les coûts marginaux de disposer une unité supplémentaire de service sont devenus proches de zéro, ce qui y rend les économies d'échelle encore plus répandues que dans le secteur manufacturier. En outre, les révolutions dans les TIC et la technologie des transports ont rendu les services plus échangeables, facilitant de plus en plus l'augmentation de la production.

Cependant, il y a aussi de bonnes raisons d'être sceptique sur le discours de « l'ère post-industrielle ». *Premièrement*, le déclin de l'importance du secteur manufacturier est en partie une illusion. Une grande partie de la chute apparente de la part du secteur manufacturier dans le PIB des économies avancées est due à la baisse des prix des produits manufacturés, par rapport aux prix des services. Cela s'explique par une croissance plus rapide de la productivité dans leur production. Lorsque cet effet des prix relatifs est pris en compte et les parts de différents secteurs sont recalculées en prix constants, la part de l'industrie manufacturière n'a pas beaucoup diminué dans la plupart des pays riches.

Deuxièmement, la croissance du secteur des services est aussi un peu illusoire. Beaucoup de services qui sont maintenant fournis par des entreprises indépendantes sur place ou à l'étranger étaient habituellement exécutés en interne dans des entreprises manufacturières. *Troisièmement*, de nombreux services qui ont connu une croissance rapide au cours des dernières décennies sont lourdement tributaires d'entreprises manufacturières comme clients. Il s'agit notamment des banques, des communications, des assurances, et plus important encore, des producteurs de services, tels que les transports, la conception, la vente au détail, l'ingénierie et le conseil en gestion. Ces services ne peuvent pas prospérer sans un secteur manufacturier solide.

Quatrièmement, la faible négociabilité caractérise la plupart des services parce qu'ils supposent que les consommateurs et les producteurs doivent se trouver au même endroit, comme le nettoyage, le toilettage, les services publics, ou l'éducation. Cela signifie que les pays qui comptent sur leur secteur des services pour la croissance économique vont finalement rencontrer des contraintes liées à la balance commerciale.

Source: CEA (2016).



4.1.4 Justification de la politique industrielle

Compte tenu de l'importance de la transformation structurelle pour la croissance économique, la politique industrielle peut être définie de façon générale comme des mesures visant à modifier la répartition des ressources dans une économie en faveur de l'industrie manufacturière et au sein du secteur pour déplacer les ressources conformément aux observations stratégiques du domaine où se trouve le plus grand potentiel de croissance (Weiss, 2011). Comme le travail se déplace des secteurs de faible à grande productivité, la valeur ajoutée augmente et le changement technologique rapide stimule davantage la croissance économique. Cela explique pourquoi la transformation structurelle est associée à une croissance économique rapide. Depuis de nombreuses années, la réflexion sur la politique industrielle a été façonnée par l'échec des expériences de substitution des importations dans de nombreuses régions du monde en développement. Ceux qui sont contre l'intervention du gouvernement pour le développement industriel ont eu tendance à nier l'expérience des pays d'Asie comme un résultat des politiques industrielles dans ces pays.

Aujourd'hui, il y a un regain d'intérêt pour la politique industrielle pour l'atteinte de plus de compétitivité dans l'économie mondiale. Cela est également vrai pour certains pays à faible revenu qui ont émergé à partir de la période de domination coloniale et ont subi des distorsions dans leur économie, qui sans doute ont freiné le progrès économique, et n'ont pas réussi à réaliser la transformation structurelle. Il est donc important d'examiner les arguments théoriques en faveur et contre la politique industrielle.

Arguments en faveur de la politique industrielle

Il y a plusieurs justifications théoriques en faveur de la politique industrielle. L'argument le plus largement accepté est les *défaillances du marché*, où un système de marché concurrentiel n'a pas donné des résultats socialement efficaces, mais qui peut être corrigé par des interventions du gouvernement. La littérature sur la politique industrielle et les défaillances du marché est vaste, et Rodrik (2008a) décrit les défaillances du marché comme un « gagne-pain » des économistes du développement en fournissant une base pour la politique industrielle. Dans un document de grande influence, Grossman (1990) identifie trois cas dans lesquels les marchés n'arrivent pas à fonctionner de manière efficace, à savoir la présence d'économies d'échelle, les externalités et les imperfections du marché. La CNUCED (2016b) fournit une analyse détaillée de la justification de l'intervention du gouvernement dans ces trois catégories.

Dans les économies d'échelle, il y a des possibilités pour les gains, à la fois, statiques et dynamiques (l'apprentissage par la pratique). Dans le cadre de gains statiques, les entreprises doivent produire une quantité minimale de produits pour être rentables. Les coûts d'entrée fixes élevés limitent le nombre d'entreprises rentables dans une industrie donnée. Dans ces cas, les gouvernements peuvent prendre l'initiative et subventionner les entreprises pour réduire leurs coûts fixes initiaux. Dans le cadre des gains dynamiques, l'efficacité est atteinte par l'accumulation de connaissance en matière de production, mais la production demeure non rentable jusqu'à ce que les entreprises accumulent suffisamment de connaissances et de compétences. On fait valoir que les nouvelles industries domestiques établies ont besoin de

protection temporaire jusqu'à ce que les coûts de production soient réduits au fil du temps par l'apprentissage par la pratique pour atteindre un avantage concurrentiel par rapport aux concurrents étrangers. Dans de tels cas, le gouvernement peut intervenir pour subventionner les entreprises durant leurs premiers stades d'établissement et l'accumulation de connaissances, qui est également connu sous le nom de l'industrie naissante. Cet argument a été utilisé traditionnellement pour justifier des stratégies de substitution des importations.

Les externalités sont définies comme des avantages ou coûts subis par une entreprise à la suite d'actions prises par une autre entreprise. Il y a des activités qui ne sont pas rentables pour une seule entreprise, mais peuvent fournir des externalités positives pour d'autres acteurs économiques. La défaillance de marché se produit lorsque trop peu de ressources sont affectées aux activités économiques qui génèrent des externalités positives. Il se peut qu'il y ait manque d'incitation d'une entreprise à investir dans un certain type de technologie ou d'infrastructure pour améliorer sa productivité, si d'autres entreprises pourront facilement bénéficier de cet investissement sans avoir à supporter les coûts. Dans de tels cas, le gouvernement peut intervenir et faciliter les investissements les plus avantageux. Les imperfections dans les marchés des capitaux peuvent également être une source de défaillance du marché où les possibilités d'investissement rentable ne trouvent pas assez de crédit auprès des institutions financières en raison des asymétries d'information.

Il y a aussi des arguments qui vont au-delà des défaillances du marché, affirmant que même si la défaillance du marché est résolue, le marché ne peut pas toujours mener la transformation structurelle vers les industries les plus prometteuses. Cela peut nécessiter l'intervention du gouvernement pour mener la transformation économique vers de telles industries (voir, p. ex., Weiss, 2013).

L'une des idées les plus puissantes dans toutes les économies est la notion d'avantage comparatif. L'affectation des ressources en fonction de l'avantage comparatif peut seulement assurer l'efficacité statique et ne garantit en aucune manière l'efficacité dynamique (Pack et Saggi, 2006). Rodrik (2004) affirme également que les forces de l'avantage comparatif ne peut être la force motrice du développement économique. Par conséquent, il ne peut guider le modèle de la spécialisation internationale (Succar, 1987). De cette manière, Hausmann et Rodrik (2003) décrivent l'établissement d'une politique industrielle comme un processus de « découverte de soi » dans lequel les entrepreneurs essaient de découvrir une voie de diversification de leur économie fondée sur des avantages comparatifs dynamiques. Par conséquent, s'appuyer sur les avantages comparatifs peut s'avérer difficile pour le développement économique à long terme pour une économie en développement.

Arguments contre l'intervention de gouvernement

Selon ceux qui s'opposent à la politique industrielle, il n'y a aucune garantie que le gouvernement puisse réussir là où les marchés ont échoués. Il existe deux principales objections pratiques à la politique industrielle (Rodrik, 2008a). Premièrement, il est impossible pour les gouvernements de déterminer avec précision et certitude les entreprises, secteurs ou marchés qui sont soumis à des imperfections du marché. Cela implique qu'un gouvernement soutiendra



les activités économiques sans retombées positives pour le reste de l'économie et gaspillera les ressources de l'économie. Le deuxième argument contre la politique industrielle est qu'il crée « une fenêtre d'opportunité » pour la corruption et la recherche de rente. Les avantages demandés par le secteur privé vont fausser la concurrence et le transfert de rentes aux entités politiquement connectés, et ils passeront leur temps à demander des traitements spéciaux au lieu de chercher des moyens d'améliorer leur productivité.

De même, Haque (2007) soulève trois questions en ce qui concerne l'approche de défaillance de marché. Premièrement, les défaillances de marché ne sont pas toujours faciles à identifier, sauf dans les situations les plus évidentes, telles que dans l'éducation et l'infrastructure, et quand elles peuvent être identifiées, leur sévérité n'est peut-être pas évidente. Ainsi, il y a peu d'indications sur comment et dans quelle mesure le gouvernement peut intervenir. Deuxièmement, cette approche pousse les politiques publiques à se concentrer essentiellement sur la fourniture d'intrants en manque, comme le capital matériel, les compétences et la technologie, mais les pays en développement ont également tendance à souffrir d'un manque de demande pour ces intrants. Cela peut créer du chômage pour les travailleurs qualifiés ou l'excès de fourniture industrielle. Troisièmement, il y a un problème de « défaillance du secteur privé », lorsque l'objectif d'une entreprise à faire des profits est incompatible avec le développement national. La décision d'une entreprise de sortir d'un pays vers un autre en raison de conditions plus favorables peut avoir de graves conséquences économiques et sociales pour l'ensemble du pays. Toutefois, les restrictions sur les activités du secteur privé peuvent réduire leur enthousiasme pour une plus grande productivité.

4.2 Voies vers le développement économique par l'industrialisation

La réflexion sur la politique industrielle a été longtemps associée à l'échec des expériences de substitution des importations dans de nombreux pays en développement où les politiques commerciales étaient utilisées pour décourager les importateurs et soutenir la production nationale. Cependant, les expériences d'autres pays, en particulier en Asie de l'Est, ont montré que la politique industrielle pourrait être associée à la réussite de la transformation structurelle et la diversification économique. En raison d'un regain d'intérêt dans certains aspects de la politique industrielle pour une plus grande compétitivité et productivité, il est important d'examiner les cas où des instruments de politique industrielle ont été mis en œuvre avec succès. Cela est également essentiel pour certains pays de l'OCI à faible revenu qui ont émergé à partir de la période de domination coloniale et ont subi des distorsions dans leur économie et n'ont pas réussi à réaliser la transformation structurelle vers des industries manufacturières.

À cet égard, des performances spectaculaires et l'expérience du Japon, de la Corée du Sud et du Taïwan à travers des politiques peu orthodoxes seront brièvement examinées et certaines implications importantes seront tirées de ces expériences.² Il est remarquable de rappeler que le revenu par habitant au Japon au début des années 1960 était d'environ au même niveau

² Le cas du Japon est largement examiné par Nishijima (2012), et les cas de la Corée et du Singapour sont largement étudiés par Weiss (2011).

avec celui l'Afrique du Sud et du Chili, et la Corée avait un niveau de revenu qui est inférieur à la moitié du niveau de revenu du Ghana et du Honduras (Chang, 20016). La manière dont ils ont rattrapé les pays à revenu élevé doit certainement avoir quelques enseignements intéressants.

4.2.1 La politique industrielle au Japon

À la fin de la Seconde Guerre mondiale, l'économie japonaise a été complètement détruite. Cependant, il a créé un "miracle" par le maintien de taux élevés de croissance autour de 7 % au cours de la période 1950-1990, et s'est transformé en une puissance économique mondiale. Les produits japonais étaient d'abord considérés comme bon marché et de faible qualité, puis ils sont devenus à forte intensité technologique et exportés dans le monde entier. Dans l'explication de la trajectoire de son succès économique, l'économie japonaise dans la période de l'après-guerre est divisée en cinq étapes. Au cours de la période de reconstruction (1945-1950), le Japon a tenté de se remettre de la dévastation causée par la guerre. Étant donné l'extrême pénurie de biens et de réserves de change, le gouvernement a préférentiellement affecté les matières premières et les ressources financières aux industries de l'acier et du charbon. Cela a contribué à résoudre la pénurie en capacité de production et à fournir une transition en douceur pour une industrialisation avancée et chimique dans l'étape suivante.

Durant la période 1951-60 (période de rattrapage et d'action), la "politique de ciblage" est devenue le centre des priorités politiques. Certaines industries ont été la cible d'une rationalisation³ pour se *rattraper* au niveau international, tel que dans le secteur de l'acier, du charbon, de la construction navale, de l'énergie électrique, des fibres synthétiques, et des engrais chimiques, et à la fin des années 1950, la pétrochimie, les outils et pièces de machine, et l'électronique. Dans le même temps, certaines industries ont été ciblées pour *établir* la création de nouvelles industries, comme dans les industries de l'automobile, les machines électriques lourdes, les ordinateurs, et l'industrie pétrochimique. Ces industries étaient considérées comme ayant un fort potentiel de croissance et des rendements d'échelle accrus, nécessitant ainsi la coordination de l'investissement par le gouvernement. Pour atteindre ces objectifs, le gouvernement a adopté diverses mesures, y compris des mesures fiscales spéciales, des tarifs douaniers et quotas d'importation, l'amortissement accéléré, des exonérations tarifaires pour les machines importées, entre autres.

La troisième phase (1961-72) a connu une forte période de croissance. En 1960, le taux de croissance moyen a atteint plus de 12 %, ce qui a stimulé l'investissement privé. Afin d'intégrer l'économie mondiale grâce à son adhésion au GATT et à l'OCDE, le Japon avait besoin de libéraliser son marché des capitaux et du commerce. En conséquence, l'objectif de la politique industrielle est passé de la stimulation de l'industrie à sa mise sur pied pendant le processus de libéralisation. Des restrictions dans certaines industries sont progressivement levées, tandis que la libéralisation du marché des capitaux est réalisée au cours de la période 1967-1973. En effet, l'engagement et la réalisation de la libéralisation ont fortement incité les entrepreneurs à se préparer à la concurrence internationale dans les prochaines étapes.

³ Le processus de rationalisation de l'industrie réduit habituellement le nombre d'entreprises et même de la production totale, alors que les autres entreprises sont autorisées à accroître leur production.



Au cours de la période 1973-82, le Japon a été confronté à divers problèmes économiques à l'intérieur et à l'extérieur du pays, y compris la grimpée du prix du pétrole et l'appréciation de la monnaie nationale, ce qui a rendu les industries lourdes et industries à forte intensité énergétique moins concurrentielle structurellement. En outre, la concurrence croissante des économies asiatiques nouvellement industrialisés réduit les marges bénéficiaires dans certaines industries. Dans ces conditions, le rôle de la politique industrielle a changé poursuivant des objectifs autres que la croissance, allant de la promotion industrielle à l'ajustement structurel. De nouvelles politiques sont élaborées pour permettre à des lignes de crédit spéciales et des cartels de dépression de promouvoir la rationalisation ou accélérer le processus d'adaptation (changement de secteur d'activité ou de sortie de l'entreprise) de ces industries.

Tableau 4.1: Étapes de la politique industrielle au Japon (1945-1990)

Période	Priorités	Principaux instruments
1945-50	Les industries de charbon et de l'acier	Allocation préférentielle des matières premières et des ressources financières aux industries ciblées
1951-60	<i>Industries existantes</i> : L'acier, le charbon, la construction navale, l'énergie électrique, les fibres synthétiques, les produits pétrochimiques, les engrais chimiques, les outils et accessoires de machine, et l'électronique. <i>Nouvelles industries</i> : Industries de l'automobile, de machines électriques lourdes, d'ordinateur et pétrochimique	Dispositions fiscales spéciales, tarifs douaniers et quotas d'importation, dépréciation accélérée, Exonérations tarifaires pour les machines importées
1961-72	Passage de la stimulation de l'industrie à sa mise sur pied pendant et une amélioration de la compétitivité internationale des industries nationales	La libéralisation du commerce et du marché de capitaux, suppression progressive du traitement préférentiel pour certaines industries
1973-82	Moins de promotion industrielle, plus d'ajustement structurel	Des lignes de crédit spéciales, exonérations fiscales et Exemptions de la loi antitrust
1983-90	Transition de la politique industrielle d'une politique orientée vers l'industrie à une politique de marché	La dérégulation et l'harmonisation internationale des institutions économiques

Source: Compilé par Nishijima (2012) et Okazaki (2017).

Après 1983, le déséquilibre des échanges commerciaux s'est intensifié et les conflits commerciaux deviennent plus fréquents et plus intenses. La politique industrielle japonaise s'est donc déplacée vers les questions internationales, portant particulièrement sur la déréglementation pour l'ouverture du marché. À cette fin, l'objectif principal de la politique industrielle du Japon a été de favoriser le fonctionnement du mécanisme du marché, mais de ne pas intervenir sur le marché. Après 1991, la longue période de stagnation a commencé lorsque le taux de croissance moyen a chuté à moins de 1 %. Le Japon exigeait à présent d'importants réformes structurelles et la construction d'une nouvelle base institutionnelle pour

la croissance économique. Les étapes de la politique industrielle au Japon sont résumées dans le tableau 4.1.

4.2.2 La politique industrielle en Corée

Les premières étapes de l'industrialisation de la Corée au cours des années 1960 se sont portées particulièrement sur le développement des exportations de produits manufacturés, principalement en main-d'œuvre, en biens de faible technologie. Il y avait la protection tarifaire à l'importation du marché intérieur avec des taux relativement élevés dans certains secteurs et l'orientation du secteur bancaire par le gouvernement pour l'attribution de crédits aux secteurs prioritaires. Les mesures de promotion des exportations comprenaient le crédit subventionné pour le fonds de roulement, l'investissement et le financement du commerce, l'accès préférentiel aux licences pour les devises étrangères, les paiements directs en espèces et l'exonération des intrants importés utilisés dans la production des exportations. Cette dernière mesure a été également accordée aux fournisseurs locaux d'intrants aux exportateurs. Au cours de la deuxième moitié de 1960, toutes les entreprises du secteur manufacturier avaient des objectifs d'exportation fixés et l'obtention des crédits à long terme a été subordonnée à l'atteinte de ces objectifs. À ce stade, c'était en général les exportations plutôt que les secteurs particuliers ou entreprises qui étaient soutenues, de sorte que les interventions ont été en grande partie fonctionnelles plutôt que sélectives (voir la section 6 pour la discussion sur les politiques sélectives et fonctionnelles).

Au cours de ces périodes initiales, l'État avec une faible capacité n'avait pas créé un grand défi pour la mise en œuvre de la politique industrielle. Il est rapporté que jusqu'en 1960, les bureaucrates de la Corée ont été envoyés au Pakistan pour être formés à la politique économique. La capacité de l'État a été construite au fil du temps grâce à de longs processus de réforme et d'expérimentation, une tâche difficile mais pas impossible (Chang, 2006 ; CNUCED, 2016b).

À partir de la fin des années 1960, la discussion sur la politique s'est déplacée au-delà des exportations à la nécessité d'élargir la base industrielle en passant à la production de biens intermédiaires industriels (comme l'acier, les plastiques et les produits chimiques) et à l'industrie lourde (comme des navires, et des équipements de l'ingénierie). Six secteurs prioritaires ont été officiellement choisis pour être promus : l'acier, la pétrochimie, les métaux non ferreux, la construction navale, l'électronique et la machinerie. La compétitivité internationale devait être réalisée sur une période de dix ans dans ces secteurs, malgré le fait que dans les années 70, le revenu par habitant de la Corée était encore très bas comparé aux pays développés. Afin de réaliser des économies d'échelle, il y avait une stratégie délibérée de créer de grandes entreprises, de les orienter dans des secteurs particuliers et à les soutenir financièrement, ce qui a conduit à la croissance des entreprises comme Samsung, Hyundai et Daewoo. L'orientation des fonds aux secteurs prioritaires et aux entreprises favorisées a été abondamment utilisé, ce qui a atteint plus de la moitié de tous les crédits dans l'économie. Les prêts à court terme à des taux d'intérêt subventionnés étaient accessibles à tout exportateur,



mais les fonds à long terme à des taux avantageux étaient seulement disponibles aux secteurs et entreprises prioritaires.

Au cours des années 1980, il y avait un processus graduel de réduction des barrières tarifaires, impliquant l'élimination progressive des licences d'importation, la réduction des tarifs à l'importation et des incitations à l'exportation. Le soutien gouvernemental pour l'amélioration technologique est devenu un élément clé de la politique avec des niveaux élevés de dépenses en R-D. Les restrictions à l'investissement étranger ont été assouplies pour favoriser l'accès à de nouvelles technologies. En outre, il y avait une nouvelle attention sur les petites et moyennes entreprises (PME) et aux entreprises qui ont besoin de restructuration. À cet égard, les entreprises travaillant dans certains secteurs (comme la construction navale, la construction à l'étranger, les textiles et les engrais) pourraient déposer des demandes de crédit subventionné pour financer la mise à niveau des équipements ou la réorganisation de l'entreprise.

L'application d'une politique industrielle très interventionniste commença à ralentir au début des années 1990. Suite à la réalisation d'une économie industrielle hautement concurrentielle, le pays s'est accentué sur la réforme du secteur financier et la réduction du rôle de la politique de prêt afin de s'assurer que les crédits sont octroyés aux entreprises privées ayant de bonnes idées d'investissement. Les étapes de la politique industrielle en Corée sont résumées dans le tableau 4.2.

Tableau 4.2: Les étapes de la politique industrielle en Corée

<i>Période</i>	<i>Priorités</i>	<i>Principaux instruments</i>
1960-73	Exportations en général - secteurs-clés d'articles manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre	Protection tarifaire à l'importation, subventions à l'exportation, restitutions à l'exportation, crédits bonifiés et ciblage des exportations.
1973-80	Industries lourdes et chimiques - secteurs prioritaires de l'acier, la pétrochimie, des métaux non ferreux la construction navale, l'électronique et la machinerie ; des entreprises prioritaires sélectionnées	Comme ci-dessus, ainsi que l'utilisation de politique de prêts pour financer les secteurs et les entreprises prioritaires, des crédits d'impôts sont utilisés comme des incitations à l'investissement
1980-90	Exportations de produits manufacturés de haute technologie Activités, petites et moyennes entreprises, les entreprises en besoin de restructuration	Libéralisation progressive des importations, incitations à l'investissement pour la R-D, des prêts orientés, fin des restrictions sur l'investissement étranger
À partir de 1990	Développement du secteur privé, restructuration des grandes entreprises, après la crise de 1997, développement de l'économie concurrentielle sur le plan international	Réforme du secteur financier, ouvrir un compte de capital, et soutenir la R-D

Source: Weiss (2011).

4.2.3 La politique industrielle à Taïwan

Similaire à celle du Corée, l'expérience de Taïwan a été en grande partie façonnée par un fort accent sur les exportations combinées à une protection initiale du marché national et les mesures parallèles du gouvernement pour moderniser la structure industrielle. Cependant, les PME et les entreprises du secteur public ont joué un rôle plus important par rapport à de grandes entreprises du secteur privé. Le gouvernement était moins interventionniste dans l'orientation de crédit du système bancaire. Aux premiers stades, Taïwan a adopté des politiques de substitution des importations à faible technologie pour les biens à forte intensité de main-d'œuvre, comme le textile, l'habillement, le bois et des produits en cuir. À la fin des années 1950, il a décidé de changer la structure des exportations allant de produits primaires vers des produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre. Des mesures spéciales ont été prises pour encourager les investissements étrangers. Dans certaines industries, des exigences de contenu local ont été imposées à des entreprises étrangères pour les forcer à développer des liens avec les fournisseurs nationaux.

Au cours des années 1960, les zones franches d'exportation ont commencé à être mises en place pour promouvoir l'exportation et elles représentaient une bonne part des exportations totales. Quoique, les exportations des produits manufacturés étaient encore à faible intensité de main-d'œuvre, c.-à-d. biens de faible technologie, elles ont commencé à s'étendre dans les appareils électroniques, l'horlogerie et les jouets. La promotion des exportations a été partiellement sélective dans certains secteurs et entreprises, obtenant la priorité dans l'attribution des crédits. Dans les années 1970, la nécessité de diversifier la base de production nationale et de mise à niveau de la structure industrielle est devenue une priorité, ce qui a entraîné un changement de stratégie de la production locale de produits intermédiaires et des biens d'équipement, tels que le fer et l'acier, les outils de machines, la pétrochimie et l'équipement électrique. Initialement, les entreprises publiques ont eu un rôle majeur et il y avait des investissements publics en faveur de l'infrastructure physique.

Avec la libéralisation progressive des échanges et l'augmentation de l'exposition à la concurrence régionale et internationale au cours des années 1980, le gouvernement a privilégié des biens de haute technologie pour ses futures exportations (y compris la technologie de l'information, les machines, les instruments de précision et la biotechnologie) selon une liste de critères, tels qu'une forte valeur ajoutée et le potentiel commercial. Ce changement de priorité a été appuyé par des prêts bonifiés accessibles pour les grandes catégories d'activité. Les activités de R-D ont été soutenues par des crédits d'impôt. Les instituts de recherche publics ont un rôle actif dans la diffusion et l'adaptation des technologies importées. Il y a également une politique engagée en matière de parcs scientifiques et d'encourager leur interaction avec les universités et centres techniques.



Tableau 4.3: Les étapes de la politique industrielle du Taïwan

Période	Priorités	Principaux instruments
1953-57	La substitution des importations - principaux secteurs : textiles, habillement et autres biens à forte intensité de main-d'œuvre	Protection tarifaire à l'importation et des quotas d'importation
1958-72	La substitution d'exportation d'articles manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre, y compris vêtements et appareils électroniques ; Des substitutions des importations en produits intermédiaires - les métaux et les produits chimiques de base	Taux de change compétitif, remises de droits à l'importation, crédits d'impôt, prêts bonifiés, zones franches d'exportation, investissement direct étranger, certains ciblage d'exportation ; protection tarifaire à l'importation et quotas d'importation
1973-80	La consolidation industrielle grâce à la substitution des importations de biens intermédiaires et de biens d'équipement ; les secteurs prioritaires - pétrochimie, acier, construction navale, automobile, outils de machines, machines électriques, appareils électroniques ; Attention continue sur les exportations	L'investissement public dans les entreprises d'État, crédits d'impôts, politiques de prêts, remises de droits à l'importation, protection à l'importation sélectionné Comme ci-dessus
1981-90	Activités de haute technologie, technologie de l'information, machines, instruments de précision, biotechnologie, l'électro-optique, technologie de l'environnement ; Attention continue sur les exportations	Libéralisation du commerce, politique de prêts, crédits d'impôt, investissement public dans les infrastructures et la recherche, parcs scientifiques, encouragement de l'investissement étranger Comme ci-dessus
À partir de 1991	Développement du secteur privé en haute-technologie et de l'activité durable sur le plan environnemental	Libéralisation financière, investissement public pour la R-D, parcs scientifiques, éducation, encouragement de l'investissement étranger

Source: Weiss (2011).

Comme dans le cas de la Corée, la plupart des instruments de politique industrielle sélective a commencé à être retirée durant les années 1990. La libéralisation commerciale et financière a été achevée et les contrôles des taux d'intérêt et d'autres incitations financières ont été supprimés. Le soutien du public pour les activités de haute technologie, malgré les dépenses de R-D, la création d'infrastructures pour les parcs scientifiques et l'expansion de l'enseignement supérieur sont devenus la nouvelle orientation de la politique industrielle. Les étapes de la politique industrielle du Taïwan sont résumées dans le tableau 4.3.

Dans l'ensemble, la réussite des pays d'Asie de l'Est ne s'est pas fondée sur le soi-disant consensus de Washington, politiques de libéralisation du commerce et des investissements, la dérégulation et la privatisation (voir Encadré 4.3) ; au contraire, mais sur l'intervention de politiques sur le commerce et l'investissement, réalisée souvent par le grand secteur d'entreprise publique (Chang, 2006). Peut-être les cas les plus réussis impliquant les politiques libérales ont été ceux de Singapour et Hong Kong. Par exemple, après une courte période de substitution d'importations au début des années 1960, Singapour a rapidement libéralisé ses échanges commerciaux et est devenu pratiquement une économie de libre-échange au début

des années 1970. Un objectif clé était de mettre à niveau la structure des exportations vers d'autres secteurs et produits à forte intensité technologique. Pour atteindre cet objectif, l'investissement étranger a été encouragé par une combinaison d'incitations fiscales, d'infrastructure et de création d'une main-d'œuvre qualifiée et bien formée. Les crédits d'impôt ont été conçus de façon à favoriser un changement d'activités économiques et d'exportation pour des activités basées sur les compétences et les connaissances. Pendant que le gouvernement fournissait d'importantes subventions au secteur privé pour leurs activités de R-D s'élevant jusqu'à 30 %, il a aussi beaucoup investi sur l'enseignement supérieur et les laboratoires de recherche publics pour soutenir les laboratoires du secteur privé (Weiss, 2011).

4.3 Les interventions ratées pour la transformation des économies

D'une manière ou d'une autre, chaque gouvernement a suivi une certaine forme de politique industrielle pour stimuler la croissance industrielle et transformer l'économie de l'agriculture à faible productivité à l'industrie manufacturière et les services à haute productivité. Cependant, à l'exception de rares cas de réussite, il y a beaucoup d'efforts de promotion industrielle qui ont seulement engendrés des industries à faible productivité et non compétitives. Alors que certains pays asiatiques ont réussi à transformer leurs économies par le biais de divers programmes de développement industriel, la plupart des gouvernements en Amérique latine et en Afrique ont échoué dans leurs interventions pour améliorer leurs économies.

En effet, pendant la période d'après-guerre, la plupart des pays en développement ont adopté l'industrialisation par substitution aux importations comme le principal et le plus court chemin

Encadré 4.3: Le consensus de Washington

Ce terme « Consensus de Washington » a été inventé par Williamson (1990) pour désigner les éléments clés des conseils sur les politiques abordées par les institutions basées à Washington pour les pays latino-américains à partir de 1989. Ces politiques étaient: La discipline budgétaire, la réorientation des priorités des dépenses publiques vers les domaines offrant à la fois un rendement économique élevé et le potentiel d'améliorer la répartition des revenus, telle que les soins de santé primaires, l'éducation primaire, et l'infrastructure ; la réforme fiscale (pour abaisser les taux marginaux et élargir l'assiette fiscale) ; la libéralisation des taux d'intérêt ; l'adoption d'un taux de change compétitif ; la libéralisation des échanges, la libéralisation des investissements directs étrangers ; la privatisation ; dérégulation (pour éliminer les barrières à l'entrée et à la sortie) et garantir la sécurité des droits de propriété.

Il est souvent considéré comme synonyme de « néolibéralisme » et de « mondialisation ». Le terme est devenu un objet de mécontentement parmi les manifestants anti-mondialisation, politiciens et fonctionnaires de pays en développement, négociateurs commerciaux, et tant d'autres. Cependant, Williamson (2004) soutient qu'il y a de graves erreurs d'interprétation de l'expression en faisant valoir qu'« il a été interprété comme signifiant critique de l'État, un nouvel impérialisme, la création d'un laisser-faire de l'économie mondiale, que la seule chose qui importe est la croissance du PIB, et sans doute bien d'autres encore ».

De toute évidence, le débat se poursuit sur le consensus de Washington, sa définition, ses réussites et ses échecs, et s'il existe encore même.

Source: Centre for International Development at Harvard University.



vers le développement et l'outil pour réduire leur dépendance aux pays développés ou leurs anciens colonisateurs. Compte tenu de leurs conditions initiales, la promotion de l'exportation a été une cible plus difficile à atteindre, parce que les marchés internationaux étaient déjà dominés par des grandes entreprises des pays développés. L'industrialisation par substitution aux importations (ISI) a été l'occasion de développer les industries locales dans un environnement protégé. Cependant, la plupart des pays poursuivant la stratégie de substitution aux importations rencontrent des coûts de production élevés en raison d'absence d'économies d'échelle et le manque d'innovation en raison de l'absence de concurrence, ce qui a empêché leur réussite.⁴ À l'étape initiale, la taille du marché national n'était pas une question cruciale parce que les denrées alimentaires de base et les biens de consommation avaient un grand potentiel commercial, mais a débouché à un problème majeur dans l'étape suivante l'ISI quand les pays ont essayé d'élaborer un secteur manufacturier de produits plus spécialisés, qui ont besoin d'un plus grand marché pour une production efficace.

Dans une tentative de surmonter les problèmes de stratégie de substitution des importations, certains pays, comme Singapour, Taiwan et la Corée du Sud, ont changé leurs politiques au début des années 1960 en vue de promouvoir les exportations puisqu'ils se sont réorientés vers la production de produits plus spécialisés, mais la plupart des autres pays ont continué avec leurs politiques de substitution des importations jusqu'aux années 1970 et 1980. À partir de ces observations, cette sous-section va passer brièvement en revue les expériences régionales de pays en Amérique latine et en Afrique pour fournir plus de renseignements sur nos discussions.

4.3.1 Politiques industrielles en Amérique latine

Le processus d'industrialisation en Amérique latine a commencé beaucoup plus tôt que d'autres pays en développement, car ils étaient déjà décolonisés alors que d'autres régions venaient d'être colonisées. De par sa nature, le colonialisme n'était pas propice au développement industriel, puisqu'ils ont été seulement considérés comme producteurs de matières premières et consommateurs de produits manufacturés produits dans les usines européennes (Chandra, 1992). La stratégie de substitution des importations pour l'industrialisation a été lancée dans de nombreux pays d'Amérique latine en réponse aux perturbations causées par les guerres et les crises économiques au cours de la première moitié du XXe siècle, lorsque les importations n'étaient généralement pas disponibles ou qu'il n'y a pas assez de devises pour les payer. Alors la stratégie a privilégié la création de nouveaux secteurs et la diversification des structures de production, avec l'objectif de changer le modèle de spécialisation existant et augmenter la part des activités à forte intensité technologique dans la structure de production (Peres, 2013). La croissance rapide de la demande intérieure a également offert une opportunité de développer

⁴ Certains pays ont essayé d'établir une stratégie industrielle régionale afin d'accroître la taille du marché et profiter des économies d'échelle. La communauté de l'Afrique de l'Est, par exemple, avait passé des accords, pas toujours respectés, concernant l'emplacement des usines de fabrication pour que la production ne soit pas reproduite dans l'ensemble de la Communauté (Lawrence, 2016).

les industries nationales afin d'éviter une hausse des importations et une détérioration de la balance commerciale.⁵

Avec la mise en œuvre de l'ISI, les politiques industrielles ont regroupé la protection du commerce avec la promotion de l'investissement, où les investissements publics et étrangers étaient pris en charge. Les banques nationales de développement étaient les principaux agents de financement. Deux des exemples les plus remarquables de politiques industrielles dans la région pendant les années 1970 ont été le Deuxième Plan national de développement du Brésil et le Programme national de développement industriel 1979-1982 du Mexique, ce qui a coïncidé avec l'essor de ses exportations de pétrole.

Cependant, au cours de la crise de la dette et de la « décennie perdue » des années 1980, l'ISI a fait l'objet de critique importante. Puis les politiques industrielles ont perdu leur rôle de premier plan dans les stratégies de développement économique et de transformation structurelle. Peres (2013) propose trois raisons à cela : (i) l'augmentation du soutien à l'idée que l'État ne devrait jouer qu'un rôle subsidiaire dans la croissance économique, (ii) la nécessité d'équilibrer les finances publiques en éliminant les subventions, et (iii) l'augmentation de la perception négative des investissements qui a souffert d'une mauvaise planification, une mauvaise gestion de projet et la corruption. Ces problèmes de mise en œuvre, et d'autres, ont réduit le soutien de l'ISI et puis elles ont été exclues du nouveau modèle économique qui a été créé par des réformes économiques favorables au marché.

Avec l'essor de l'ère du consensus de Washington, les politiques de compétitivité ont été largement soutenues dans les formulations de la politique industrielle. Beaucoup de pays ont entamé des réformes économiques qui envisagent un changement radical d'une stratégie économique *interventionniste* à une stratégie orientée vers le *marché*. Divers efforts tels que la libéralisation des marchés, la dérégulation et la privatisation ont été déployés pour parvenir au succès de l'ajustement structurel. Au milieu des années 1990, presque tous les pays de la région ont conçus des programmes pour soutenir la compétitivité de leur économie. Les réformes économiques et les ajustements structurels qui sont mises en œuvre trop rapidement ont nécessairement entraîné des coûts d'ajustement sociaux, et les coûts seront important en cas de conflits sociaux, de pauvreté et de distribution des revenus, comme l'ont vécu certains pays de la région.

Malgré le premier échec des politiques de développement industriel, les pays d'Amérique latine ont fait aujourd'hui d'énormes progrès en ce qui concerne la formulation de politiques industrielles. La plupart des instruments de politique de distorsions sur le marché ont été éliminés, et les sujets tels que l'innovation technologique, les groupements et les petites et moyennes entreprises ont été inclus, ou sont devenus plus importants, dans l'ordre du jour politique. En outre, les gouvernements ont tendance à aborder la politique industrielle d'un

⁵ Les informations fournies dans le reste de cette étude de cas proviennent de Peres (2013).



point de vue beaucoup plus systémique que par le passé. Dans tous ces aspects, le retour des politiques industrielles dans la région n'est pas seulement la révision des politiques de substitution des importations, mais un mélange de nouveaux et d'anciens objectifs et d'instruments, tels que le développement de groupements et les changements structurels, ou des fonds de financement des technologies et l'approvisionnement de l'État, respectivement (Peres, 2013).

4.3.2 La politique industrielle en Afrique

Les efforts de développement économique et industriel en Afrique sont caractérisés par deux principaux mécanismes politiques. Le premier est l'industrialisation de substitution des importations, ou ISI, et le second représente les programmes d'ajustement structurels (PAS) qui ont été conduits principalement par les organismes financiers internationaux. Après leur indépendance dans les années 1960, de nombreux pays africains ont pris la substitution des importations comme stratégie de développement. La transformation des aliments, textiles et vêtements, chaussures et autres biens de consommation de base ont caractérisé la stratégie. La prochaine étape était portée sur la production de biens intermédiaires qui devrait éventuellement permettre une croissance de l'industrie des biens d'équipement (Lawrence, 2016). Dans de nombreux pays, la substitution des importations a été intégrée dans une stratégie plus large de développement économique par l'État. En conséquence, les gouvernements se sont engagés soit eux-mêmes dans la production par l'intermédiaire des entreprises publiques (EP) ou le contrôle de l'entrée d'entrepreneurs et les activités du secteur privé fortement réglementées (Ansu, 2013). Toutefois, la forte implication de l'État, notamment par les entreprises d'État, s'avère être un gaspillage important des ressources (Chandra, 1992). Cette stratégie de substitution des importations de l'État semble avoir réussi à sa première étape dans l'expansion du secteur manufacturier, mais elle s'est ensuite transformée en une déception.

Un paradoxe principal dans l'ISI était que la production manufacturière a été orientée vers le marché intérieur, mais les intrants de capital fixe et de fonds de roulement devaient être importés. Une forte dépendance en fournitures d'intrants étrangers exige des devises, mais les industries nationales n'ont pas été en mesure de générer suffisamment de devises étrangères, le cas échéant, pour payer pour ces entrées. Alors que cela fut l'une des principales raisons de l'échec de l'ISI en Afrique, d'autres raisons comprennent la mauvaise gestion des entreprises publiques et leur manque d'incitations pour atteindre l'efficacité et la compétitivité ainsi que le manque de soutien pour le développement du secteur privé. En outre, l'absence de capacité à transférer et utiliser des technologies étrangères et le manque de capacité institutionnelle pour négocier des accords avec les investisseurs étrangers étaient aussi parmi d'autres lacunes (Lawrence, 2016). La forte intensité en importations de la capitale et des intrants intermédiaires et les chocs de recettes d'exportation périodique en raison de l'extrême dépendance des exportations des produits de base ont provoqué de graves problèmes de balance des

paiements (Ansu, 2013). Cela a également mis fin à la stratégie de substitution des importations et de nombreux pays africains se sont tournés vers le Fonds monétaire international (FMI) et la Banque mondiale pour l'aide.

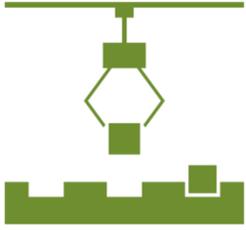
Cela a conduit à l'ouverture de la deuxième phase des efforts de développement, à savoir les programmes d'ajustement structurel (PAS). Les PAS, proposés par le FMI et la Banque mondiale, comprenaient généralement l'ajustement budgétaire pour réduire les déficits budgétaires, les dévaluations du taux de change, la libéralisation du commerce (en particulier l'importation), la privatisation des entreprises de l'État, et limiter les activités de l'Etat relatives à la production ou à des encouragements spéciaux en faveur de tout secteur ou entreprise (Ansu, 2013). Comme dans le cas de l'ISI, les résultats de PAS ont également été décevants. Malgré certains succès, les structures de l'économie n'ont pas permis d'ajuster de façon à les rendre plus concurrentiels à l'échelle mondiale en matière de production et d'exportation de biens et services à haute technologie. Les PAS n'ont pas permis d'augmenter la productivité, de booster la performance à l'exportation de produits manufacturiers ou d'améliorer la valeur ajoutée, mais ils ont nui aux capacités technologiques et aux niveaux de compétences. Il y a une ferme conviction qu'il y a eu une certaine désindustrialisation générée par les politiques d'ajustement structurel qui a encouragée la libéralisation des importations et la privatisation (CEA, 2013).

En mettant en œuvre diverses stratégies de développement industriel et économique, les pays africains s'attendaient à développer un secteur manufacturier basé sur la transformation d'aliments et d'autres produits primaires, et puis de passer à la fabrication de biens de consommation et d'équipement plus avancés. Par contre, ils sont généralement restés avec la même structure de production depuis leur indépendance. Dans l'ensemble, les stratégies de substitution des importations de l'État des années 1960 et 1970 ont produit des industries non efficaces. La distorsion des prix et les subventions du budget public sont tout simplement devenues beaucoup trop insoutenables à long terme. Les politiques d'ajustement des années 1980 et 1990, cependant, ont réalisé de l'efficacité sans industrie. La libéralisation du commerce international a bénéficié aux consommateurs de produits industriels, éliminé les entreprises non compétitives, et amélioré la répartition de l'investissement, mais n'a pas réussi à relever l'industrie (page, 2013). Il n'y a point d'ambiguïté à savoir si l'échec de l'ISI et les PAS était dû aux programmes eux-mêmes ou leurs mauvaises applications.

Enfin, la part de l'Afrique dans la valeur ajoutée manufacturière mondiale s'est maintenue autour de 1 % au cours des trois dernières décennies, alors que la part des pays en développement de l'Asie du Sud-Est et du Pacifique s'est envolée de 5 % à 22 % pendant la même période. En outre, la part de l'Afrique dans les exportations manufacturières mondiales a oscillait entre 0,5 % et 1 % au cours de la même période, tandis que l'Asie de l'Est a vu sa part passer d'en dessous de 3 % à près de 19 % en 2012 (Lawrence, 2016). Ce que l'Afrique a réalisé n'était rien de plus qu'une désindustrialisation prématurée provoquée par les politiques



d'ajustement structurel. De toute évidence, l'Afrique a besoin d'une nouvelle série de politiques et programmes visant à atteindre le développement industriel.



CHAPITRE CINQ

Tendances et possibilités de développement industriel dans les pays de l'OCI



Historiquement, le développement économique a été étroitement lié au développement industriel. Au fil des ans, il y a eu de nombreuses tentatives pour développer les économies par l'industrialisation à travers le monde, mais un grand nombre des interventions publiques n'a pas réussi à produire les résultats escomptés. Face au regain d'intérêt pour le développement industriel dans de nombreuses régions du monde, il est important d'examiner le niveau actuel et la structure du développement industriel dans les pays de l'OCI afin de comprendre le cadre actuel du processus d'industrialisation et proposer de nouvelles perspectives.

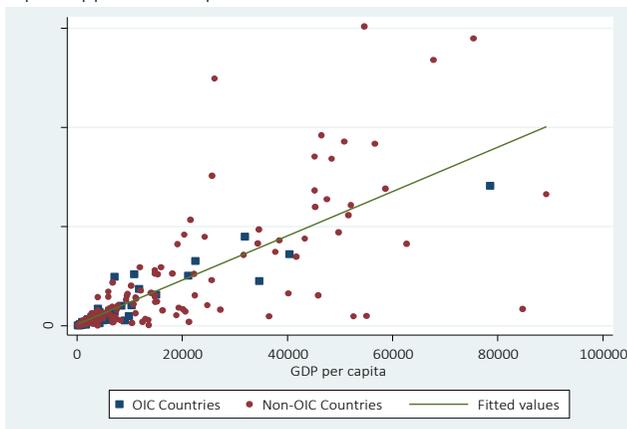
Dans un monde de chaînes de valeur mondiales, il est probablement impossible de devenir compétitif dans l'ensemble d'un secteur économique. Aujourd'hui, la production et le commerce sont fortement affectés par les réseaux internationaux de production, qui nécessitent la combinaison de pièces et de composants à partir de nombreux endroits différents et souvent de fournisseurs différents. Cela présente de nouvelles possibilités pour les pays en développement à s'intégrer dans l'économie mondiale en investissant dans des capacités pour répondre aux demandes mondiales de biens intermédiaires à des prix compétitifs et de qualité.

D'autre part, les pays membres de l'OCI ont été caractérisés par une hétérogénéité élevée en matière de niveau de développement, de ressources et de potentiels de croissance. Tandis qu'il y a d'énormes potentiels dans certains aspects de l'amélioration de la coopération multilatérale et du développement, il y a aussi souvent de sérieux défis dans la promotion des relations économiques entre les pays membres de l'OCI. Au cours des dernières décennies, le processus de développement industriel dans les pays de l'OCI, en tant que groupe, a été plutôt lent. À cet égard, cette section va analyser l'état actuel de l'industrialisation et essaiera d'identifier les possibilités de diversification économique par l'industrialisation.

5.1 État actuel du développement industriel

Il y a une grande liaison entre les niveaux de revenus par tête et l'industrialisation. Le graphique 5.1 montre que les pays ayant des niveaux de revenu par habitant élevés, y compris les pays de l'OCI et pays non membres de l'OCI, ont souvent une plus grande valeur ajoutée manufacturière par habitant. Cependant, devenir une économie industrialisée requiert une industrie manufacturière diversifiée et complexe.

Graphique 5.1: Valeur ajoutée manufacturière par habitant par rapport au PIB par habitant en 2016



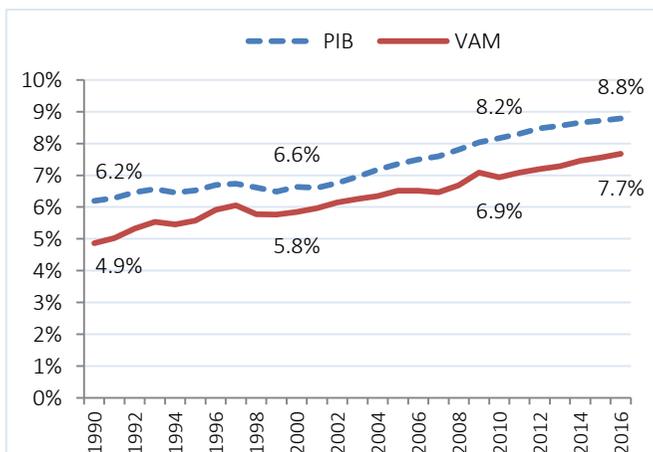
Source: Calculs de personnel de SESRIC fondés sur la base de données MVA de l'ONUDI. Les PIB par habitant de plus de 100 000 dollars américains ont été tronqués.

Bien que certains pays de l'OCI soient aujourd'hui classés comme pays à revenu élevés, aucun des pays membres de l'OCI ne peut être considéré comme un pays industrialisé. Alors que les pays de l'OCI à revenu élevé sont lourdement tributaires des ressources naturelles, certains pays émergents dans la région de l'OCI avec un développement industriel et une valeur ajoutée manufacturière relativement plus élevés ne sont pas suffisamment bien

diversifiés pour devenir hautement industrialisés. Toutefois, la tendance générale n'est pas tout à fait sombre. Comme le montre le graphique 5.2, la part des pays de l'OCI dans la valeur ajoutée manufacturière (VAM) mondiale est en constante augmentation en même temps que la part dans le PIB mondial. La part des pays de l'OCI dans la VAM totale n'était que de 4,9 % en 1990, ce qui a augmenté à 5,8 % en 2000 et 7,7 % en 2016. Malgré l'augmentation constante et compte tenu des potentiels existants en matière de capital humain, de ressources énergétiques, et de potentiel commercial (voir SESRIC, 2016a), le niveau actuel de contribution à la valeur ajoutée manufacturière mondiale est loin d'être satisfaisant.

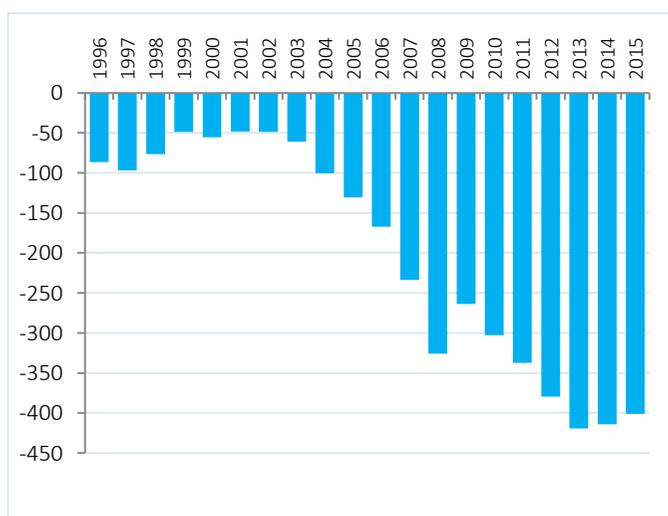
Cela se reflète aussi dans les chiffres du commerce dans le secteur manufacturier. En 2015, la Malaisie est le seul pays membre de l'OCI qui a un excédent commercial dans le secteur manufacturier avec environ 9 millions de dollars américains. D'autres pays de l'OCI ont enregistré un déficit commercial dans les échanges de produits manufacturés. Dans l'ensemble, la taille du

Graphique 5.2: Part des pays de l'OCI dans le PIB mondial et la VAM (1990-2016)



Source: Calculs de personnel de SESRIC fondés sur la base de données VAM de l'ONU. Le graphique contient des données pour 56 pays de l'OCI.

Graphique 5.3: Balance commerciale dans le secteur manufacturier (en milliards de dollars)



Source: Calculs du personnel de SESRIC basés sur la base de données WDI de la Banque mondiale. Le graphique contient des données pour 37 pays de l'OCI.



déficit commercial dans le secteur manufacturier est en augmentation constante dans les pays de l'OCI (graphique 5.3). Malgré qu'il y ait apparemment une légère inversion de la croissance du déficit commercial depuis 2013, le déficit commercial total dans 37 pays de l'OCI, pour lesquels les données sont disponibles, est resté supérieur à 400 milliards de dollars américains. Le reste de cette sous-section présente une analyse plus détaillée sur la VAM, la structure des industries manufacturières et la productivité dans le secteur manufacturier dans les pays de l'OCI.

5.1.1 Valeur ajoutée dans le secteur manufacturier

Les pays de l'OCI en tant que groupe représentent une augmentation constante de la part élevée de VAM. Le tableau 5.1 compare les taux de croissance annuels du PIB et de la VAM au cours de trois différentes périodes. Au cours des années 1990, les taux de croissance annuelle du PIB et du VAM étaient plus élevés que les moyennes des pays développés et les pays en développement non membres de l'OCI. Le processus de rattrapage des pays développés s'est accéléré au cours des années 2000, comme les pays de l'OCI ont enregistré un taux de croissance moyen du PIB de 4,9 % et le taux de croissance de la VAM de 4,7 % comparé à seulement 1,4 % et 0,4 %, respectivement, dans les pays développés. Cependant, notamment avec la participation croissante de la Chine à l'économie mondiale, les pays en développement non membres de l'OCI ont enregistré des niveaux de croissance du PIB et de VAM élevés. Après

Tableau 5.1: Taux de croissance annuel composé

	1990-1999		2000-2009		2010-2016	
	PIB	VAM	PIB	VAM	PIB	VAM
Pays de l'OCI	3,1%	4,5%	4,9%	4,7%	3,8%	4,7%
Pays développés	2,5%	2,1%	1,4%	0,4%	1,0%	0,7%
Pays en dév. non-OCI	2,6%	3,5%	5,9%	7,0%	3,0%	3,6%

Source: Calculs de personnel de SESRIC fondés sur la base de données de la VAM de l'ONU

2010, les pays de l'OCI sont devenus de nouveau le leader en matière de taux de croissance du PIB et de la VAM, ce qui a dépassé les pays en développement non membres de l'OCI d'environ 1 point de pourcentage.

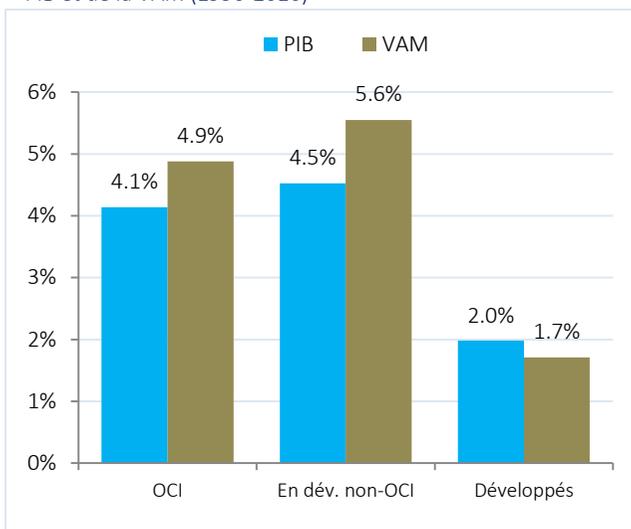
Manifestement, les pays de l'OCI ont réalisé un rendement économique relativement élevé au cours des années 1990 et 2010s, comme le montre le graphique 5.4. Sur l'ensemble de la période entre 1990 et 2016, le taux de croissance annuel composé de la VAM dans les pays de l'OCI (4,9 %) était inférieur au taux dans les pays en développement non membres de l'OCI (5,6 %), mais considérablement plus élevé que le taux dans les pays développés (1,7 %).

Au niveau individuel des pays, à l'exception de quatre pays de l'OCI, tous les pays de l'OCI ont connu une croissance de la valeur ajoutée dans le secteur manufacturier (tableau 5.2, colonne a). La plus forte croissance a été observée en Oman (9,2 %), Tchad (8,0 %), Ouganda (7,7 %), Bangladesh (7,7 %) et au Liban (7,0 %). D'autre part, Tadjikistan (-5,6 %), Libye (-3,7 %), Kirghizistan (-2,4 %) et Azerbaïdjan (-0,6 %) sont les pays qui sont désindustrialisés

depuis 1990. Tandis que de nombreux pays d'Asie centrale ont connu une baisse de leur VAM, le Turkménistan a entrepris un taux de croissance élevé de 5,4 % après son indépendance.

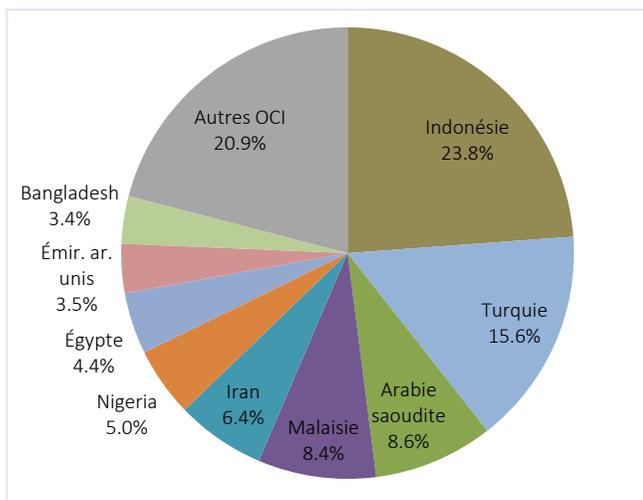
En dépit de la diversité des performances de croissance entre les pays de l'OCI, la VAM totale dans tous les pays de l'OCI a continué d'être dominée par quelques pays membres. Avec une part de 23,8 %, l'Indonésie compte à elle seule près d'un quart de toutes les VAM des pays de l'OCI, suivie de la Turquie (15,6 %), l'Arabie saoudite (8,6 %), la Malaisie (8,4 %) et l'Iran (6,4 %). Les cinq premiers pays de l'OCI représentent 62,8 % du total des VAM dans les pays de l'OCI (graphique 5.5). D'autre part, 39 pays de l'OCI ont chacun moins de 1 % de part dans le total des VAM et 18 pays de l'OCI ont chacun moins de 0,1 %, reflétant la quasi-inexistence de l'industrie manufacturière dans ces pays.

Graphique 5.4: Les taux de croissance annuels composés du PIB et de la VAM (1990-2016)



Source: Calculs de personnel de SESRIC fondés sur la base de données de la VAM de l'ONUUDI

Graphique 5.5: Meilleurs pays de l'OCI en matière de VAM (2016)



Source: Calculs de personnel de SESRIC fondés sur la base de données de la VAM de l'ONUUDI



(a) Valeur ajoutée manufacturière				(b) Valeur ajoutée manufacturière par habitant			
Oman	9,2%	Guinée	3,1 %	Bangladesh	5,9%	Koweït	0,7%
Tchad	8,0%	Togo	3,0%	Oman	5,3%	Palestine	0,4%
Ouganda	7,7%	Maroc	2,9%	Iran	4,5%	Togo	0,4%
Bangladesh	7,7%	Sénégal	2,8%	Tchad	4,4%	Ouzbékistan	0,3%
Liban	7,0%	Comores	2,7%	Ouganda	4,3%	Guinée	0,1%
Jordanie	6,8%	Algérie	2,7%	Malaisie	4,1%	Comores	0,1%
Mozambique	6,7%	Burkina Faso	2,7%	Indonésie	4,1%	Somalie	-0,1%
Malaisie	6,3%	Kazakhstan	2,4%	Turkménistan	3,8%	Sénégal	-0,1%
Émir. ar. unis	6,2%	Gambie	2,3%	Liban	3,8%	Djibouti	-0,2%
Iran	5,9%	Bénin	2,3%	Mozambique	3,6%	Émir. ar. unis	-0,2%
Qatar	5,8%	Cameroun	2,2%	Jordanie	3,4%	Burkina Faso	-0,3%
Nigeria	5,8%	Somalie	2,1%	Nigeria	3,1 %	Qatar	-0,4%
Gabon	5,5%	Ouzbékistan	1,8%	Gabon	3,1 %	Niger	-0,4%
Indonésie	5,5%	Albanie	1,5%	Maldives	3,0%	Cameroun	-0,4%
Bahreïn	5,5%	Irak	1,5%	Égypte	2,9%	Gambie	-0,8%
Yémen	5,5%	Djibouti	1,5%	Pakistan	2,8%	Guinée-Bissau	-0,8%
Turkménistan	5,4%	Guyana	1,4%	Turquie	2,7%	Bénin	-0,8%
Arabie saoudite	5,2%	Guinée-Bissau	1,4%	Arabie saoudite	2,5%	Suriname	-1,0%
Pakistan	5,1%	Côte d'Ivoire	1,1%	Tunisie	2,2%	Brunei	-1,1%
Maldives	5,0%	Brunei	0,9%	Yémen	2,1%	Côte d'Ivoire	-1,4%
Égypte	4,9%	Afghanistan	0,8%	Kazakhstan	2,1%	Irak	-1,5%
Turquie	4,3%	Suriname	0,1%	Albanie	2,0%	Azerbaïdjan	-1,8%
Mali	4,1%	Sierra Leone	0,1%	Maroc	1,5%	Sierra Leone	-1,9%
Mauritanie	3,9%	Azerbaïdjan	-0,6%	Bahreïn	1,4%	Afghanistan	-3,1%
Palestine	3,6%	Kirghizistan	-2,4%	Guyana	1,2%	Kirghizistan	-3,6%
Tunisie	3,5%	Libye	-3,7%	Mali	1,1%	Libye	-5,0%
Niger	3,4%	Tadjikistan	-5,6%	Mauritanie	1,1%	Tadjikistan	-7,3%
Koweït	3,3%			Algérie	0,9%		

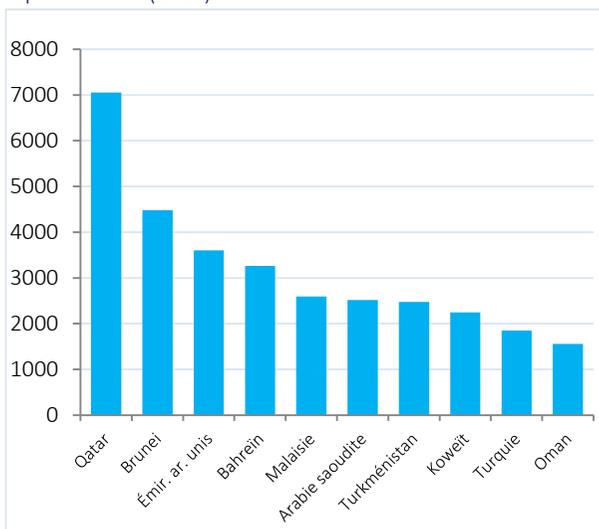
Source: Calculs de personnel de SESRIC fondés sur la base de données VAM de l'ONUDI

Bien que la VAM a augmenté dans la plupart des pays de l'OCI en termes absolus, 21 pays de l'OCI ont connu une croissance négative en matière de VAM par habitant au cours de la période considérée (tableau 5.2, colonne b), dont les contractions les plus graves sont observées au Tadjikistan (-7,3 %), Libye (-5,0 %), Kirghizistan (-3,6 %), Afghanistan (-3,1 %) et en Sierra Leone (-1,9 %).

Malgré une croissance rapide de la population, le Bangladesh pourrait atteindre la plus forte croissance de VAM par habitant avec 5,9 % de croissance annuelle au cours de la période 1990-2016. Suivi ensuite par Oman (5,3 %), Iran (4,5 %), Tchad (4,4 %) et Ouganda (4,3 %).

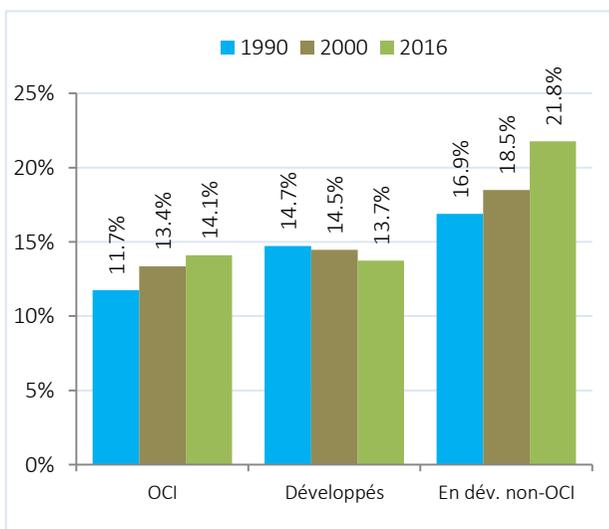
Outre les performances divergentes des pays de l'OCI, les pays riches en ressources continuent à occuper les premiers rangs en matière de VAM par habitant (graphique 5.6). Avec plus de 7000 dollars, le Qatar détient la VAM la plus élevée par habitant, suivi par le Brunéi Darussalam (4482 dollars), les Émirats arabes unis (3600 dollars), le Bahreïn (3266 dollars) et la Malaisie (2596 dollars). Une plus grande importance du secteur manufacturier dans les économies des pays de l'OCI s'observe aussi dans l'augmentation de la part de la VAM dans leur PIB total. En 1990, la VAM représentait 11,7 % du PIB total des pays de l'OCI, ce qui a augmenté à 13,4 % en 2000 et à 14,1 % en 2016 (graphique 5.7). Les pays en développement non membres de l'OCI ont connu une croissance plus rapide de la part de la VAM dans leur PIB total, étant tirés principalement par la croissance du secteur manufacturier chinois. En revanche, la part de la VAM dans le PIB total des pays développés diminue depuis 1990, où la valeur ajoutée des services joue de plus en plus un rôle important dans leur PIB total.

Graphique 5.6: Meilleurs pays de l'OCI en matière de VAM par habitant (2016)



Source: Calculs de personnel de SESRIC fondés sur la base de données de la VAM de l'ONUDI

Graphique 5.7: Part de la VAM dans le PIB

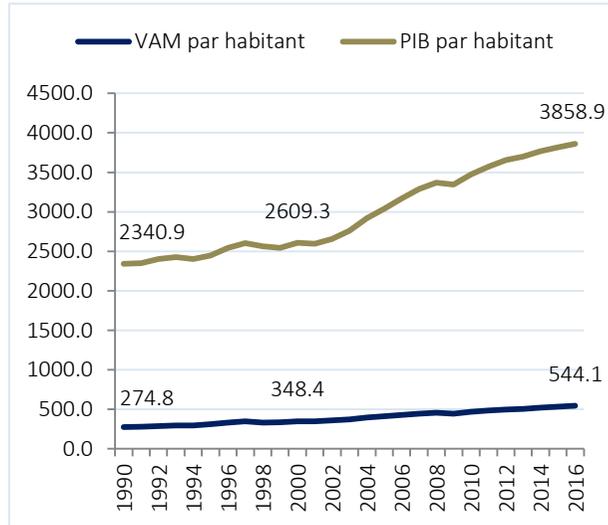


Source: Calculs de personnel de SESRIC fondés sur la base de données de la VAM de l'ONUDI



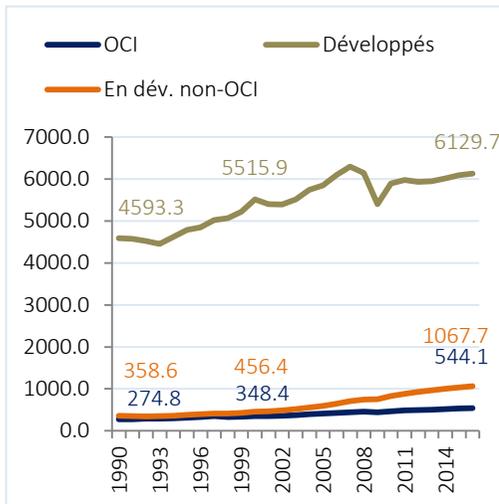
Globalement, il y a eu une croissance continue de la VAM moyenne par habitant dans les pays de l'OCI. Elle a presque doublé au cours de 1990-2016, en passant de 275 dollars en 1990 à 544 dollars en 2016 (graphique 5.8). Mais, par rapport aux autres groupes de pays, les performances des pays de l'OCI en tant que groupe demeurent plutôt morose (graphique 5.9). En termes absolus, les pays de l'OCI ont la plus faible VAM moyenne par habitant par rapport aux pays en développement non membres de l'OCI (1068 dollars) et les pays développés (6130 dollars). La croissance cumulative de la VAM par habitant dans les pays de l'OCI (98 %) est plus élevée que la croissance dans les pays développés (33 %), mais bien inférieure à la croissance dans les pays en développement non membres de l'OCI (198 %), comme illustré au graphique 5.10.

Graphique 5.8: VAM par habitant et PIB par habitant dans les pays de l'OCI (1990-2016)



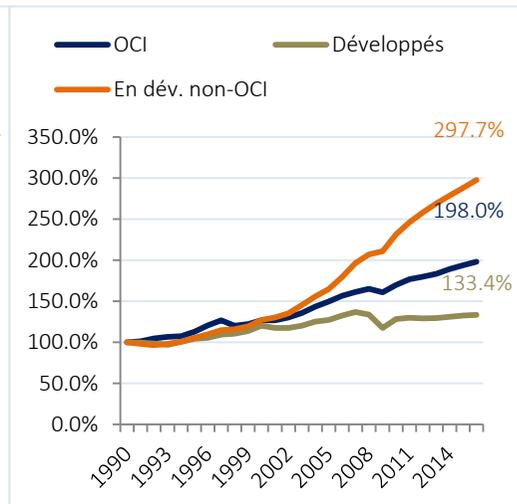
Source: Calculs de personnel de SESRIC fondés sur la base de données VAM de l'ONUDI.

Graphique 5.9: VAM par habitant, 1990=100



Source: Calculs de personnel de SESRIC fondés sur la base de données de la VAM de l'ONUDI

Graphique 5.10: VAM par habitant, 1996=100



Source: Calculs de personnel de SESRIC fondés sur la base de données de la VAM de l'ONUDI

5.1.2 Structure des industries manufacturières

Tableau 5.3 Les leaders des secteurs manufacturiers dans les pays de l'OCI

EMPLOI	2004	2009	2014
Alimentation et boissons	15,4%	16,2%	16,9%
Habillement	9,9%	10,4%	9,9%
Textile	11,7%	8,5%	8,1%
Produits minéraux non métalliques	6,4%	7,2%	7,1%
Produits en caoutchouc et plastiques	6,0%	6,3%	6,4%
Fabrication de produits métalliques	4,8%	5,8%	6,2%
Meubles; fabrication n.c.a.	4,5%	5,5%	6,1%
Produits chimiques	5,7%	5,5%	5,5%
Machines et équipements n.c.a.	3,8%	4,0%	4,5%
NOMBRE D'ENTREPRISES	2004	2009	2014
Habillement	14,2%	17,6%	16,4%
Fabrication de produits métalliques	13,0%	14,6%	15,8%
Alimentation et boissons	17,8%	18,3%	15,3%
Meubles; fabrication n.c.a.	11,6%	11,4%	11,7%
Machines et équipements n.c.a.	4,1%	4,1%	7,2%
Produits du bois (à l'excl. des meubles)	9,0%	7,1%	6,4%
Produits minéraux non métalliques	6,3%	6,0%	5,9%
Textile	7,6%	4,9%	5,2%
Produits en caoutchouc et plastiques	3,3%	3,9%	4,0%
PRODUIT	2004	2009	2014
Alimentation et boissons	15,5%	16,9%	17,7%
Coke, produits pétroliers raffinés, combustible nucléaire	9,3%	14,9%	17,4%
Produits chimiques	10,5%	11,7%	12,6%
Métaux de base	9,1%	8,2%	8,5%
Véhicules à moteur, remorques, semi-remorques	6,8%	6,1%	4,8%
Produits minéraux non métalliques	4,9%	5,4%	4,8%
Produits en caoutchouc et plastiques	4,2%	4,5%	4,4%
Machines de bureau, machines comptables et machines de traitement de l'information	2,4%	4,4%	4,0%
Fabrication de produits métalliques	3,4%	3,7%	3,8%
VALEUR AJOUTÉE	2004	2009	2014
Produits chimiques	12,9%	16,4%	16,9%
Alimentation et boissons	11,8%	13,2%	14,5%
Coke, produits pétroliers raffinés, combustible nucléaire	7,1%	12,9%	13,1%
Métaux de base	7,7%	5,7%	6,4%
Produits minéraux non métalliques	7,4%	7,7%	5,9%
Véhicules à moteur, remorques, semi-remorques	6,8%	5,9%	5,0%
Produits en caoutchouc et plastiques	4,3%	4,2%	4,4%
Fabrication de produits métalliques	4,3%	4,4%	4,1%
Textile	6,2%	3,8%	3,9%

Source: Calculs du personnel de SESRIC fondés sur la base de données INDSTAT2 de l'ONUDI. Les moyennes sont calculées pour 20 pays de l'OCI pour lesquels des données sont disponibles : Albanie, Azerbaïdjan, Égypte, Indonésie, Iran, Jordanie, Kazakhstan, Kirghizistan, Koweït, Malaisie, Maroc, Oman, Palestine, Qatar, Arabie saoudite, Sénégal, Tadjikistan, Tunisie, Turquie et Yémen.



Pour obtenir un meilleur aperçu du modèle de développement industriel dans les pays de l'OCI, il faudrait voir au niveau sous-sectoriel la contribution des activités manufacturières à la valeur ajoutée globale, à la production et à l'emploi. Malheureusement, des statistiques détaillées ne sont pas disponibles pour tous les pays de l'OCI. Selon la base de données INDSTAT2 de l'ONUDI, 20 pays de l'OCI ont une grande partie de données complet pour au moins une décennie. Ces pays, toutefois, comptent près de 80 % de la VAM totale dans les pays de l'OCI. Malgré les limitations de données, les performances globales des pays de l'OCI peuvent être bien évaluées sur la base des statistiques disponibles pour ces 20 pays de l'OCI.

Le tableau 5.3 fournit les secteurs leaders en matière de manufacture en fonction de leur contribution à l'emploi, au développement des entreprises, à la production et à la valeur ajoutée. Les secteurs sont classés en fonction de leur contribution en 2014, mais leurs contributions en 2009 et 2004 sont également incluses aux fins de comparaison. Conformément au tableau, les graphiques 5.11, 5.12 et 5.13 présentent les meilleurs pays de l'OCI dans différents secteurs manufacturiers selon l'emploi, la production et la valeur ajoutée, respectivement.

En ce qui concerne la contribution des principaux secteurs manufacturiers à l'emploi total, le secteur de l'alimentation et des boissons emploie la plus grande part de la population active dans l'industrie manufacturière avec une part de 16,9 % et cette part a augmenté depuis 2004.

S'ensuit les deux principaux secteurs de l'habillement (9,9 %) et des textiles (8,1 %) ; mais, alors que la part du secteur de l'habillement à l'emploi total reste assez stable, la part des textiles continue à baisser. Puis il y a trois secteurs qui connaissent une augmentent leur part dans l'emploi total au cours de 2004-2014, à savoir le caoutchouc et les matières plastiques (de 6,0 % à 6,4 %), la fabrication des produits métalliques (de 4,8 % à 6,2 %) et de meubles (de 4,5 % à 6,1 %). Puisque les secteurs de l'alimentation et boissons, des meubles, et de l'habillement comportent une forte concentration de petites et moyennes entreprises (PME), une part importante d'entreprises est active dans ces secteurs, qui représentent ensemble 43,4 % de l'ensemble des entreprises dans les pays de l'OCI pour lesquels des données sont disponibles (tableau 5.2).

Le graphique 5.11 montre les cinq premiers pays de l'OCI en matière d'emploi pour les dix premiers secteurs manufacturiers. L'Indonésie, la Turquie et le Bangladesh ont généralement les taux d'emploi dans différents secteurs les plus élevés. Dans les secteurs à faible intensité technologique, comme l'alimentation et les boissons, l'habillement, les textiles et les meubles, le Bangladesh, l'Indonésie et la Turquie ont une position dominante. Les secteurs à forte intensité de technologie -, tels que les machines, les véhicules à moteur, la fabrication des produits métalliques et des produits chimiques, sont largement dominés par la Turquie, mais aussi l'Iran, la Malaisie et l'Indonésie. Il est également intéressant de mentionner que le secteur du tabac est fortement dominé par l'Indonésie, qui emploie environ 355 000 personnes, tandis que le secteur n'emploie que 80 000 personnes dans les quatre pays suivants : Bangladesh, Égypte, Iran et Turquie.

En termes de production totale, les trois premiers secteurs représentent 47,7 % de toute la production manufacturière et leur part augmente au fil du temps. La part de l'alimentation et boissons a augmenté de 15,5 % à 17,7 %, celle de coke, produits pétroliers raffinés et combustibles nucléaires a augmenté de 9,3 % à 17,4 % et les produits chimiques de 10,5 % à 12,6 % au cours de 2004-2014. La part des trois secteurs, à savoir les métaux de base, les véhicules à moteur, remorques, semi-remorques, et produits minéraux non métalliques, a collectivement diminué de 20,8 % à 18,1 % au cours de la même période. Il semble qu'il y a une tendance vers l'accroissement de la concentration de la production dans certains secteurs.

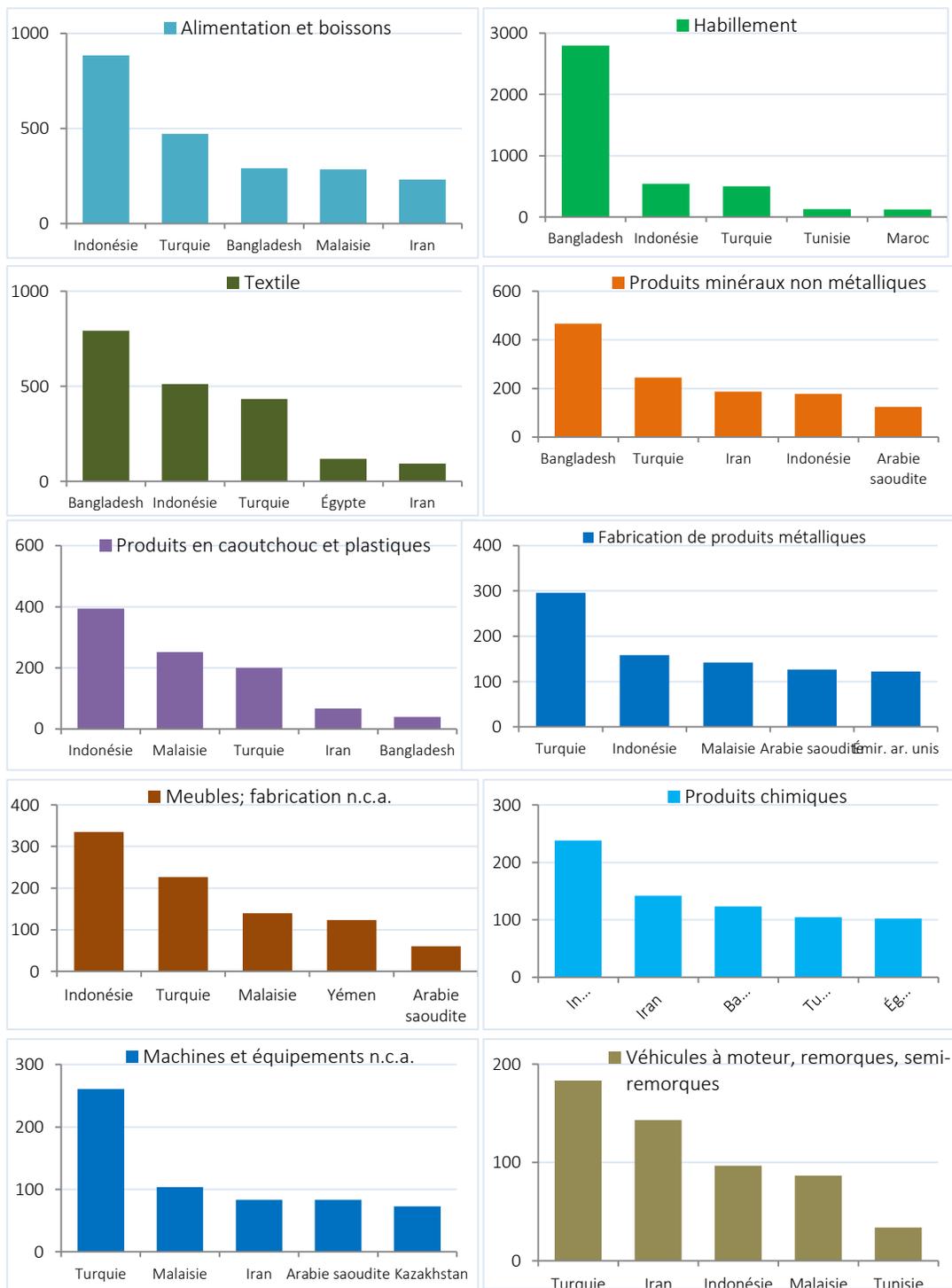
Comme dans le cas de l'emploi, la production manufacturière au niveau sectoriel est concentrée dans quelques pays de l'OCI (graphique 5.12). Dans six des dix premières industries manufacturières, la Turquie a la plus grande production. L'Indonésie a la plus grande capacité en matière d'alimentation et boissons et de produits chimiques. En matière de production de coke, de produits pétroliers raffinés et combustibles nucléaires, l'Iran occupe le premier rang. Enfin, dans le secteur des machines de bureau, machines comptables et machines de traitement de l'information, la Malaisie a de loin la plus grande capacité de production parmi les pays de l'OCI pour lesquels des données sont disponibles.

Pour ce qui est de la valeur ajoutée dans les principaux secteurs manufacturiers, les mêmes secteurs, comme ce fut le cas dans la production, prennent les devants en matière de valeur ajoutée totale dans le secteur manufacturier, quoique dans un ordre différent. Les secteurs des produits chimiques, de l'alimentation et les boissons ; et de coke, produits pétroliers raffinés, de combustible nucléaire représentent 16,9 %, 14,5 % et 13,1 % du total de la VAM dans les pays de l'OCI en 2014 et leur part ne cesse d'augmenter. Ils ont collectivement représenté 31,8 % de la VAM totale en 2004, qui est passée à 44,4 % en 2014.

Comme dans le cas de la production, il y a une tendance d'accroissement de la concentration de la VAM dans quelques secteurs. Comme précédemment, les grands pays de l'OCI contrôlent la majeure partie de la VAM dans les grands secteurs manufacturiers (graphique 5.13). Dans leur contribution à la VAM totale, les secteurs des produits chimiques et de coke, des produits pétroliers raffinés, du combustible nucléaire sont dominés par l'Arabie saoudite. Plus surprenant encore, malgré que la Turquie possède une capacité de production qui est plus de deux fois celle de l'Indonésie dans le secteur des véhicules à moteur, remorques et semi-remorques, l'Indonésie a la plus grande valeur ajoutée dans le secteur, qui double presque la valeur ajoutée en Turquie. Une faible efficacité de la Turquie en création de plus de valeur ajoutée se reflète également dans d'autres secteurs, tels que dans les métaux de base, le textile et les produits en caoutchouc et en plastique. D'autres pays, y compris l'Iran, le Kazakhstan et l'Arabie saoudite, atteignent des positions supérieures en créant plus de valeur ajoutée dans plusieurs secteurs manufacturiers.

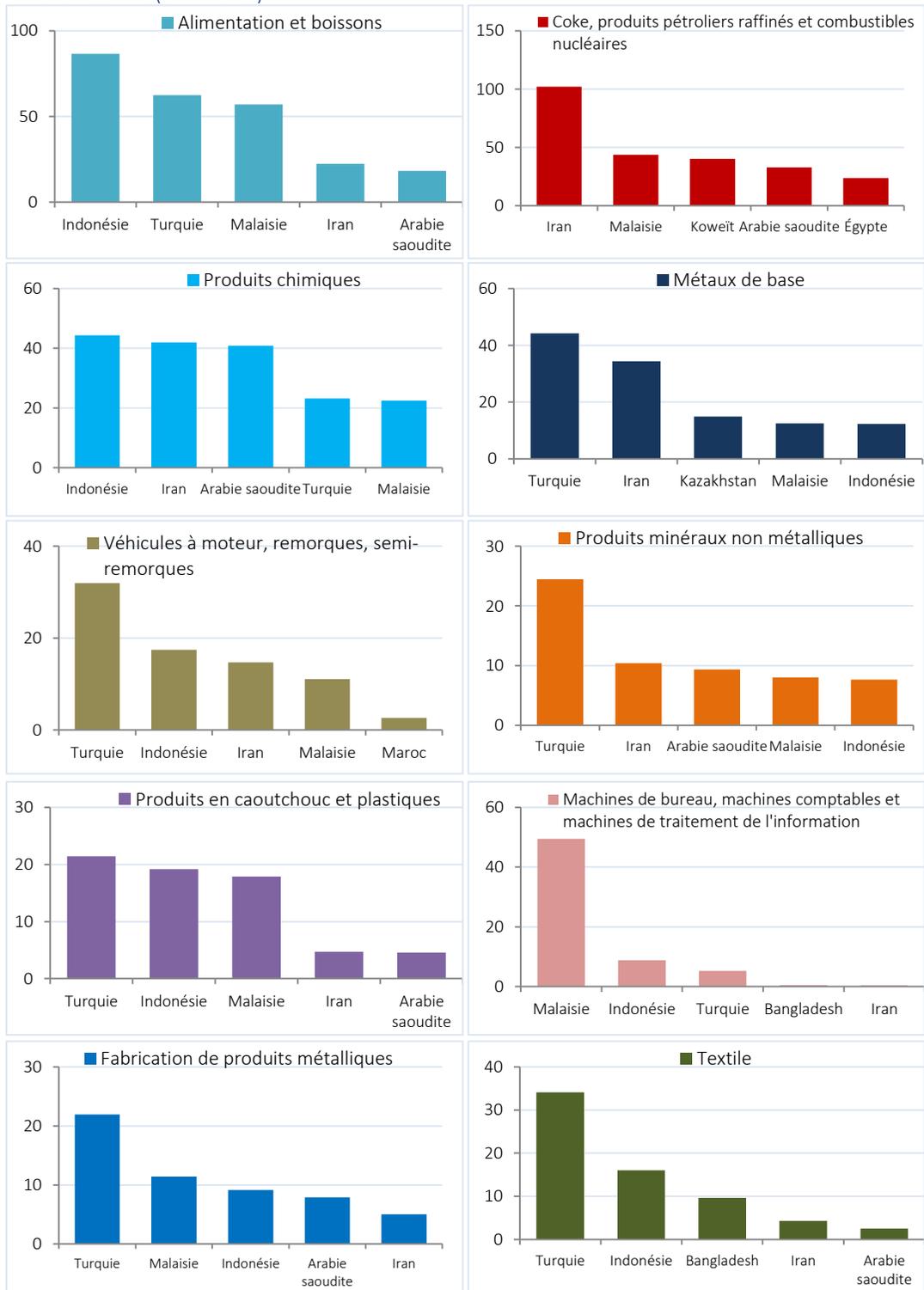


Graphique 5.11: Pays leaders de l'OCI dans le domaine de l'emploi dans les grands secteurs



Source: Calculs du personnel de SESRIC fondés sur la base de données INDSTAT2 de l'ONU. Note: Parmi les 28 pays de l'OCI pour lesquels des données sont disponibles après 2010.

Graphique 5.12: Pays leaders de l'OCI en matière de production totale dans les grands secteurs manufacturiers (en milliards)



Source: Calculs du personnel de SESRIC fondés sur la base de données INDSTAT2 de l'ONUDI. Note: Parmi les 28 pays de l'OCI pour lesquels des données sont disponibles après 2010.



Graphique 5.13: Pays leaders de l'OCI en matière de valeur ajoutée totale dans les grands secteurs manufacturiers (en milliards)



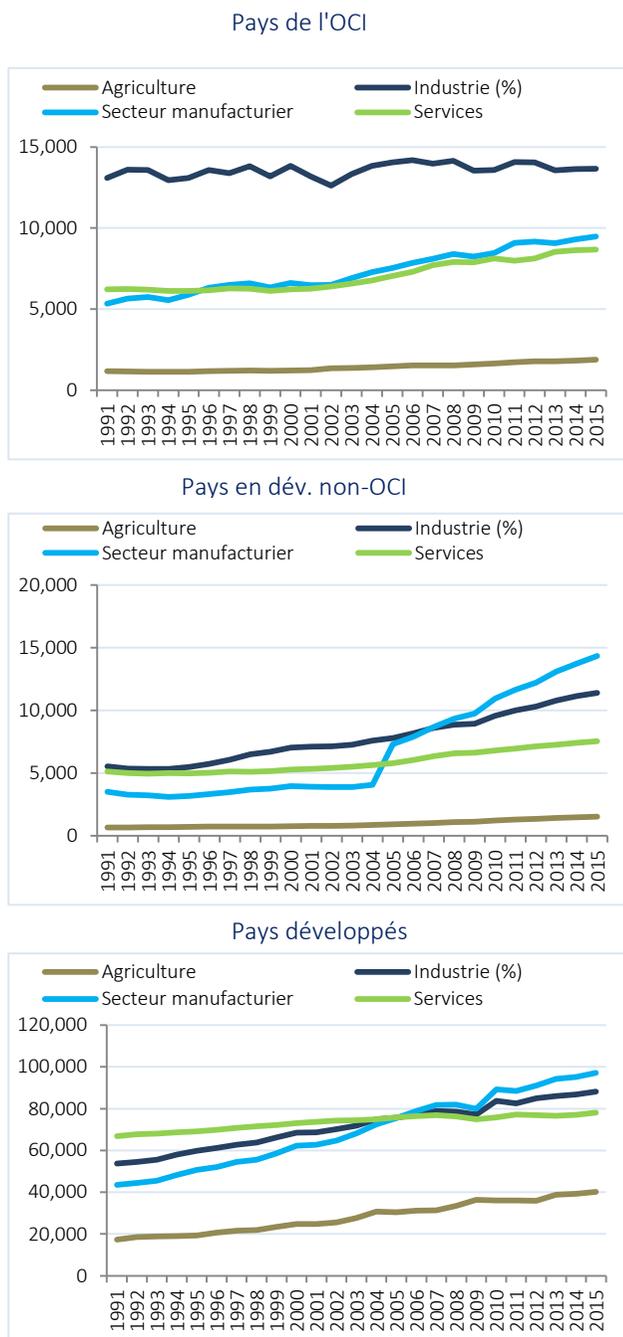
Source: Calculs du personnel de SESRIC fondés sur la base de données INDSTAT2 de l'ONU. Note: Parmi les 28 pays de l'OCI pour lesquels des données sont disponibles après 2010.

5.1.3 Productivité dans le secteur manufacturier

Alors que le secteur manufacturier est en expansion dans certains pays de l'OCI, dans quelle mesure ils soutiennent la croissance de la productivité est une autre question essentielle qui doit faire l'objet d'une étude. Il y a des cas où la transformation structurelle n'augmente pas l'ensemble de la productivité dans une économie. Selon la CEA (2015), il est possible d'observer des tendances négatives de changement structurel, en particulier dans les pays dépendants en huile et en minéraux. Elle précise que, les pays disposant d'avantage comparatif en ressources naturelles en Amérique latine et centrale, en Afrique de l'Est, du Sud et de l'Ouest sont ceux qui ont connu des changements structurels de réduction de la productivité les plus négatifs. Dans ces régions, la main d'œuvre est passée dans le sens inverse de ce que l'on attendait de la croissance d'un changement structurel : de plus à moins d'activités productives, souvent pour les activités informelles, avec des effets négatifs sur la productivité et la croissance économique.

Le graphique 5.14 compare la productivité du travail dans les principaux secteurs économiques dans les pays de l'OCI, pays non membres de l'OCI et pays développés, mesurée comme la

Graphique 5.14: Productivité du travail par secteur (1991-2015)



Source: Calculs du personnel de SESRIC fondés sur les bases de données de la CESAO de l'OIT.

Note: Une augmentation soudaine du niveau de la productivité dans le secteur manufacturier dans les pays en développement non membres de l'OCI est due à la disponibilité des données chinoises après cette date.



valeur ajoutée par employé. Dans les pays de l'OCI, la productivité du travail dans l'industrie⁶ est demeurée plutôt stagnante à environ 14 000 dollars américains, ce qui est en grande partie attribuable à l'exploitation minière et les services publics (voir le graphique 5.15 ci-dessous). Le secteur de l'agriculture a connu une hausse lente mais régulière de la productivité du travail. D'autre part, la productivité du travail dans la fabrication et les services s'est accrue à des taux plus élevés. Plus important encore, elle a augmenté plus dans le secteur manufacturier que dans le secteur des services, qui a progressé d'environ 80 % et 40 %, respectivement, au cours de 1991-2015.

À l'opposé des pays de l'OCI, la productivité du travail dans le secteur de l'industrie a connu une croissance dans les pays développés et les pays en développement non membres de l'OCI. Elle a plus que doublé dans les pays en développement non membres de l'OCI et a augmenté de plus de 60 % dans les pays développés. La croissance de la productivité dans le secteur de l'agriculture a été plus forte dans ces groupes de pays par rapport aux pays de l'OCI. En 2015, le secteur manufacturier a le plus haut niveau de la productivité du travail dans les pays développés et les pays en développement non membres de l'OCI, mais le secteur de l'industrie reste le plus productif dans les pays de l'OCI.

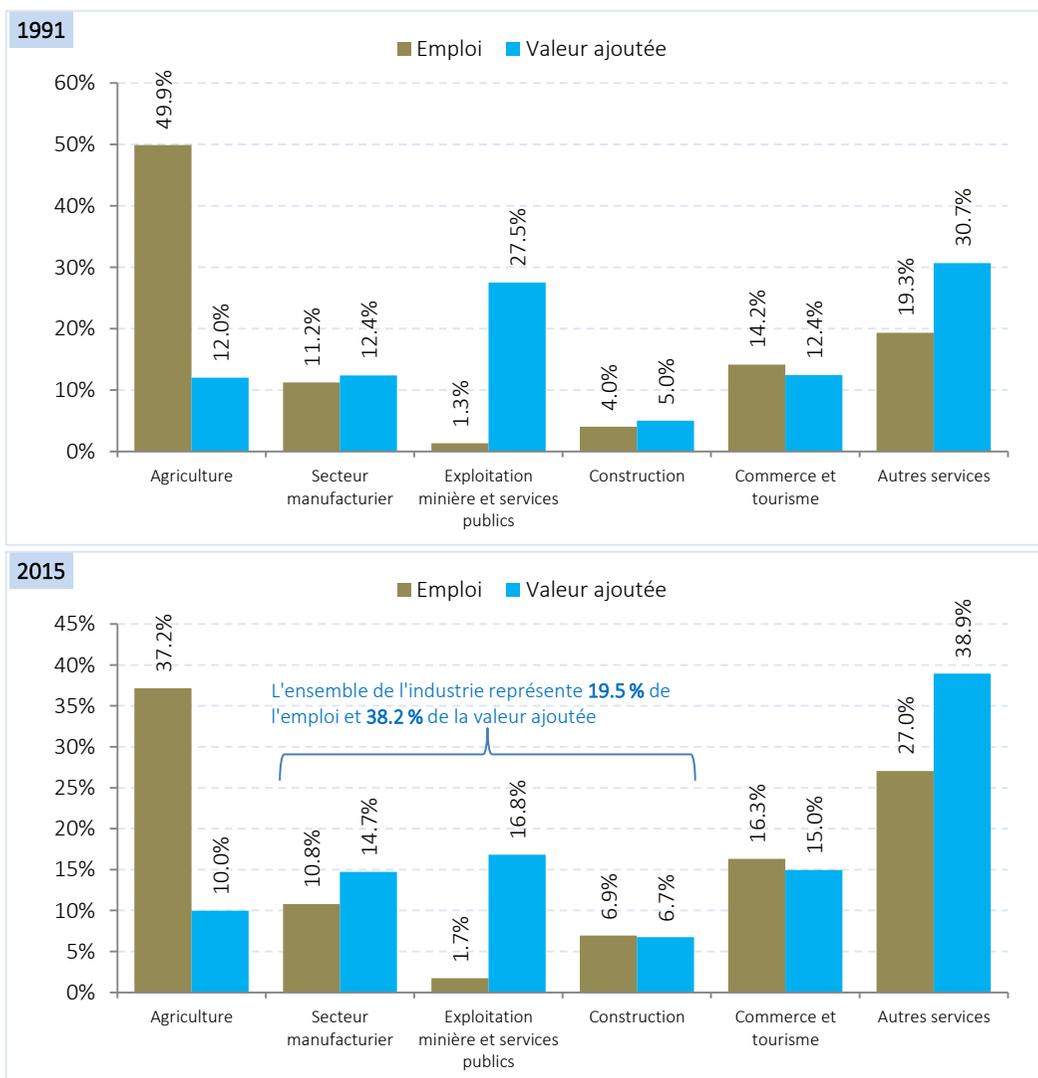
Le graphique 5.15 compare la répartition de l'emploi et la valeur ajoutée par secteurs économiques en 1991 et 2015 pour 53 pays de l'OCI. La part du secteur manufacturier dans l'emploi total a diminué, passant de 11,2 % en 1991 à 10,8 % en 2015, mais sa part dans la valeur ajoutée totale est passée de 12,4 % à 14,7 %, reflétant une croissance marquée de la productivité du travail dans le secteur manufacturier. L'exploitation minière et les services publics ont une très petite part dans l'emploi total (1,3 %), mais une large part dans la valeur ajoutée totale (27,5 %) en 1991. Sa part dans l'emploi total a augmenté à 1,7 %, mais sa part dans la valeur ajoutée a diminué à 16,8 % en 2015. Étant le dernier élément de l'industrie, le secteur de la construction a progressé tant en termes d'emploi qu'en valeur ajoutée au cours de la période considérée. Dans l'ensemble, le secteur de l'industrie a augmenté sa part dans l'emploi total de 16,6 % à 19,9 %, mais a réduit sa part dans la valeur ajoutée totale de 44,9 % à 38,2 %.

Lorsque les contributions des autres secteurs à l'emploi total et à la valeur ajoutée totale sont prises en compte, il est constaté qu'il y a une diminution de la part de l'agriculture tant dans l'emploi total que dans la valeur ajoutée totale et une augmentation de la part des services dans l'emploi et la valeur ajoutée.

⁶ En plus du secteur manufacturier, le secteur de l'industrie comprend la construction, les mines et carrières, et les services publics (électricité, gaz, etc.).

De toute évidence, il y a une transformation structurelle de l'agriculture vers les services, mais le processus d'industrialisation reste plutôt lent. Afin d'éviter le piège de la désindustrialisation prématurée, il est essentiel pour que les pays de l'OCI investissent dans les capacités de fabrication à l'appui du processus d'industrialisation. Plus de détails sur les différentes options de politiques possibles sont présentés aux chapitres 6 et 7.

Graphique 5.15: Répartition de l'emploi et la valeur ajoutée par secteur dans les pays de l'OCI (1991 par rapport à 2015)



Source: Calculs du personnel de SESRIC fondés sur les bases de données de la CESAO de l'OIT.

Notes: Commerce et tourisme : Commerce de gros et de détail, services d'hôtels et d'hébergement ; autres services : Transports, communication, finances et autres services



5.2 Possibilités de diversification économique par l'industrialisation

Visiblement, il y a une forte croissance de la VAM dans les pays de l'OCI depuis plus de deux décennies, mais la part du secteur manufacturier dans l'emploi total et la valeur ajoutée totale est encore faible. Il y a une forte augmentation du déficit commercial dans les produits manufacturiers, en raison de l'insuffisance de la capacité de production du secteur manufacturier dans les pays de l'OCI. Cependant, une économie bien diversifiée nécessite une industrie de manufacturière solide et sophistiquée afin d'améliorer et maintenir sa compétitivité dans l'économie mondiale. L'analyse dans la sous-section précédente montre que les activités de fabrication sont intensément concentrées dans quelques pays de l'OCI et le reste des pays possède très peu de l'industrie manufacturière dans le total des activités économiques.

Afin d'insister davantage sur l'importance de la diversification économique et le rôle du secteur manufacturier dans l'amélioration de la compétitivité et la complexité économique, cette sous-section examine la composition de l'industrie manufacturière dans certains pays de l'OCI en vue de fournir une base de discussion sur les questions de la diversification économique et la complémentarité. Elle analyse également la compétitivité industrielle des pays de l'OCI, ainsi que la relation entre la complexité économique et les activités manufacturières.

5.2.1 Composition de l'industrie manufacturière dans certains pays de l'OCI

Des données exhaustives ne sont pas disponibles pour de nombreux pays de l'OCI pour faire une analyse en profondeur de l'industrie manufacturière ainsi que des complémentarités potentielles. Afin de préparer le terrain pour des études plus exhaustives, l'état du secteur manufacturier dans quelques pays de l'OCI sera analysé. Ces pays sont choisis en fonction de la disponibilité des données, telles que fournies par la base de données INDSTAT4 2017 (Révision 4) de l'ONUDI, et comprennent l'Indonésie, la Turquie, l'Arabie saoudite, l'Égypte et le Sénégal.⁷ En plus de l'analyse sur la composition de l'industrie manufacturière, des études de cas abordent la production et la balance commerciale dans les secteurs manufacturiers.

⁷ La Révision 4 de la Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activités économiques (CITI Rev.4) est la dernière version de la nomenclature des activités économiques et les données de cette classification ne sont déclarées qu'après 2005. Par conséquent, bien qu'elles diffèrent d'un pays à l'autre, les études de cas couvrent un intervalle de données s'étendant de la période 2008-2014 dans notre échantillon. En outre, les données fournies à un niveau à quatre chiffres de la classification CITI sont agrégées à un niveau à deux chiffres pour les analyses dans cette sous-section. Dans certains cas, cependant, il y a des données manquantes dans la classification détaillée des statistiques. Ainsi, les nombres cumulés peuvent être légèrement plus basses que les nombres réels à deux chiffres. Au total, il y a 24 secteurs à un niveau à deux chiffres.

Indonésie

Comme indiqué précédemment sur le graphique 5.5, l'Indonésie représente presque un quart de la VAM totale dans les pays de l'OCI. Elle est donc un acteur important dans les activités manufacturières. Des données détaillées au niveau de pays (CITI Rev.4) pour l'Indonésie ne sont disponibles que pour la période 2010-2013.

L'analyse des données révèle que l'activité de production en Indonésie est fortement dominée par le secteur de l'alimentation et sa part est en augmentation. Elle représente 20,5% de l'activité manufacturière totale en 2010, mais est passée à 27,7% en 2013. Un autre secteur en croissance est les produits

chimiques. Sa part a augmenté de 12,2 % à 14,6 % au cours de la même période. Peut-être plus intéressant encore, les produits du tabac constituent le troisième plus important secteur manufacturier de l'Indonésie et il a également une tendance de croissance. D'autre part, les secteurs des véhicules à moteur et des métaux de base connaissent une baisse de leur part dans le total des activités manufacturières (tableau 5.4).

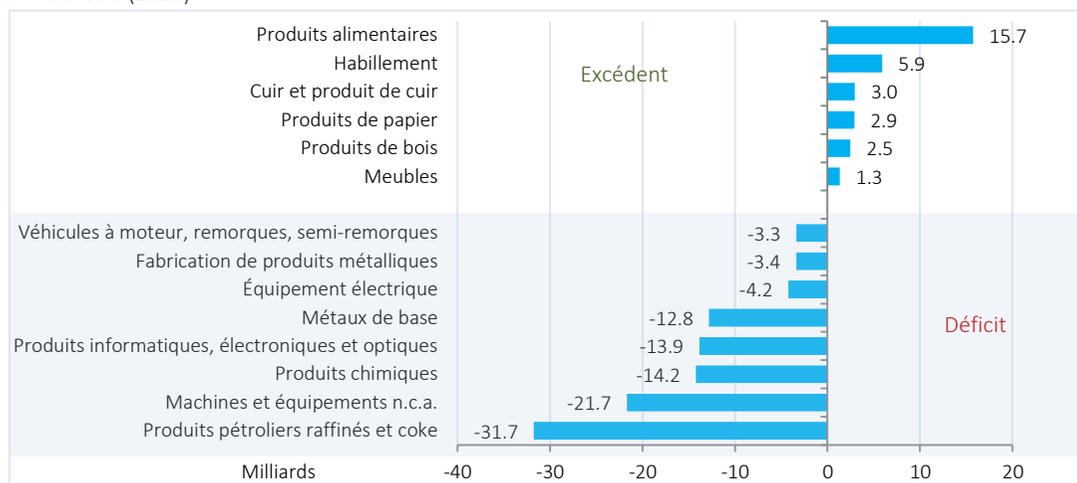
La forte présence dans le secteur alimentaire se reflète également dans les chiffres du commerce, qui a généré 15,7 milliards de dollars américains d'excédent commercial de

Tableau 5.4: Composition de l'industrie manufacturière en Indonésie

	2010	2013
Produits alimentaires	20,5%	27,7%
Produits chimiques	12,2%	14,6%
Produits du tabac	5,5%	6,4%
Véhicules à moteur, remorques, semi-remorques	7,3%	6,1%
Textile	5,6%	5,6%
Papier et produits de papier	5,5%	4,8%
Métaux de base	6,7%	4,3%
Équipement électrique	3,2%	4,2%

Source: Calculs du personnel de SESRIC fondés sur la base de données IDSB 2017 Rev.4 de l'ONUUDI.

Graphique 5.16: Secteurs manufacturiers avec les excédents et déficits commerciaux les plus élevés en Indonésie (2013)

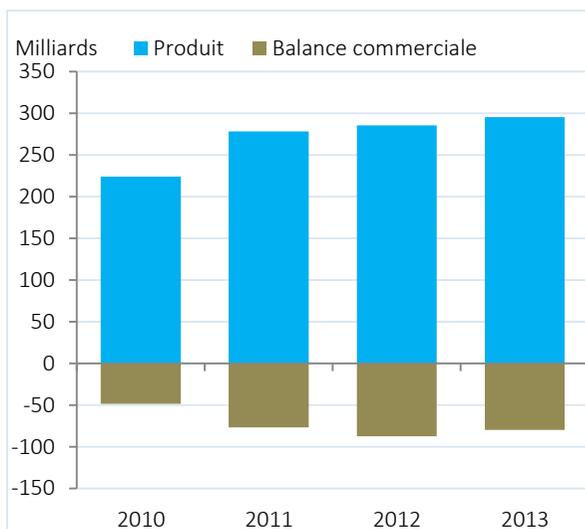


Source: Calculs du personnel de SESRIC fondés sur la base de données IDSB 2017 Rev.4 de l'ONUUDI.



l'économie (graphique 5.16). Bien que n'étant pas parmi les grands secteurs de l'économie, les secteurs de l'habillement et des produits en cuir ont aussi généré un excédent commercial. Cependant, il y a d'énormes déficits commerciaux dans plusieurs secteurs, en particulier dans les produits pétroliers raffinés et coke (31,7 milliards de dollars) et les machines (21,7 milliards de dollars). Dans l'ensemble, le déficit commercial de l'Indonésie dans le secteur manufacturier est évalué entre 50 et 100 milliards de dollars au cours de la période considérée (graphique 5.17). Néanmoins, la production manufacturière totale semble être en croissance, elle est près de 300 milliards de dollars en 2013.

Graphique 5.17: Production manufacturière totale et balance commerciale totale en Indonésie



Source: Calculs du personnel de SESRIC fondés sur la base de données IDSB 2017 Rev.4 de l'ONUUDI.

Turquie

En tant que deuxième plus grande économie de l'OCI en termes de portion dans la VAM totale, la Turquie présente une plus grande diversification de l'industrie manufacturière. Il y a neuf secteurs manufacturiers qui ont une part plus élevée que 5 % dans la production totale de l'industrie manufacturière, représentant une image plus solide en termes de diversification économique. Bien que les produits alimentaires soient aussi le secteur leader en Turquie, sa part a reculé de 15,8 % en 2009 à 14,4 % en 2014. D'autre part, les secteurs des métaux de base, le textile et les véhicules à moteur détiennent une part plus grande dans le total de l'industrie manufacturière. Tout en restant solide, les secteurs de l'habillement et des équipements

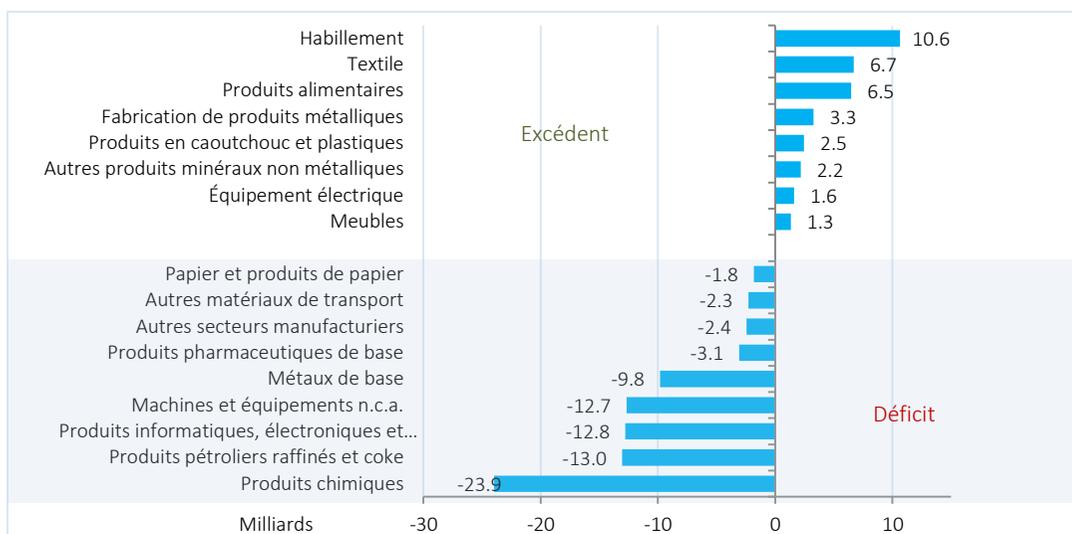
connaissent une baisse de leur part dans le total des activités manufacturières (tableau 5.5).

Tableau 5.5: Composition de l'industrie manufacturière en Turquie

	2009	2014
Produits alimentaires	15,8%	14,4%
Métaux de base	10,4%	11,5%
Textile	7,9%	8,9%
Véhicules à moteur, remorques, semi-remorques	8,2%	8,3%
Habillement	6,9%	6,4%
Autres produits minéraux non métalliques	5,9%	6,4%
Fabrication de produits métalliques	5,3%	5,7%
Produits en caoutchouc et plastiques	5,2%	5,6%
Équipement électrique	6,1%	5,5%

Source: Calculs du personnel de SESRIC fondés sur la base de données IDSB 2017 Rev.4 de l'ONUUDI.

Graphique 5.18: Secteurs manufacturiers avec les excédents et déficits commerciaux les plus élevés en Turquie (2014)



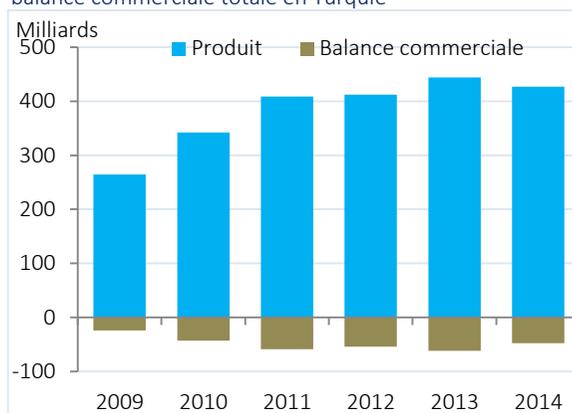
Source: Calculs du personnel de SESRIC fondés sur la base de données IDSB 2017 Rev.4 de l'ONU/DI.

Malgré la baisse de la part de l'habillement dans la production manufacturière totale, il génère l'excédent commercial le plus élevé de l'économie (10,6 milliards de dollars), suivi par le textile (6,7 milliards de dollars) et les produits alimentaires (6,5 milliards de dollars). Avec une part de 4,5 % du total de l'industrie manufacturière, l'industrie chimique

semble avoir une capacité de production limitée, entraînant le déficit commercial le plus élevé avec 23,9 milliards de dollars en 2014 (graphique 5.18). Les produits pétroliers raffinés et coke, les produits informatiques, électroniques et optiques et les machines sont aussi des secteurs avec d'importants déficits commerciaux. Dans l'ensemble, le déficit commercial de la Turquie dans le secteur manufacturier est évalué sous les 50 milliards de dollars au

cours de la période considérée (graphique 5.19). Néanmoins, la production manufacturière totale semble croître, elle est près en dessus de 420 milliards de dollars en 2014.

Graphique 5.19: Production manufacturière totale et balance commerciale totale en Turquie



Source: Calculs du personnel de SESRIC fondés sur la base de données IDSB 2017 Rev.4 de l'ONU/DI.



Arabie saoudite

Avec 8,6 % de la VAM totale des pays de l'OCI, l'Arabie saoudite est le troisième plus important

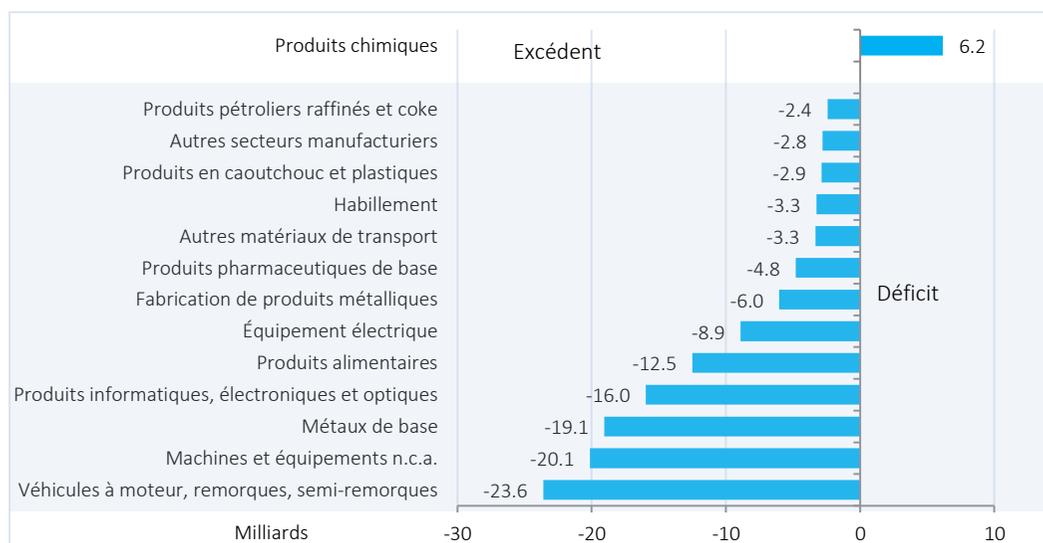
contributeur à la VAM dans la région de l'OCI. Cependant, par rapport à la Turquie et l'Indonésie, elle présente une plus grande concentration

du secteur manufacturier. Les produits chimiques constituent la plus grande part de la production dans l'industrie manufacturière avec 25,8 % en 2014, suivis par les produits pétroliers raffinés et coke (21,2 %). Pris ensemble avec le secteur alimentaire, les trois secteurs représentent 58,8 % du total des activités manufacturières en Arabie saoudite. Cependant, une légère augmentation est observée dans les parts de secteurs qui ont moins de 5 % en 2010 (tableau 5.6).

Tableau 5.6: Composition de l'industrie manufacturière en Arabie saoudite

	2010	2014
Produits chimiques	24,7%	25,8%
Produits pétroliers raffinés et coke	22,7%	21,2%
Produits alimentaires	12,4%	11,7%
Autres produits minéraux non métalliques	6,3%	6,0%
Fabrication de produits métalliques	5,0%	5,1%
Métaux de base	4,5%	4,9%
Équipement électrique	4,1%	4,2%
Produits en caoutchouc et plastiques	2,5%	2,9%

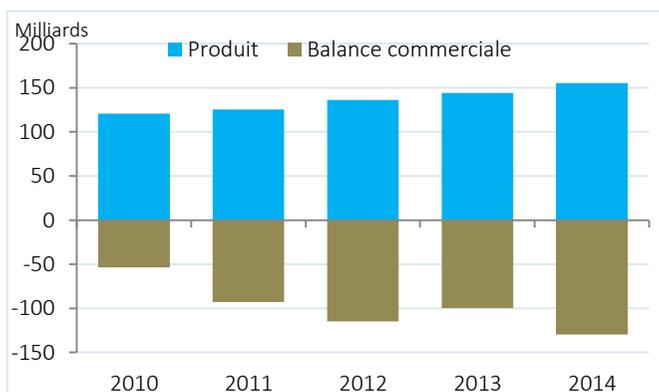
Source: Calculs du personnel de SESRIC fondés sur la base de données IDSB 2017 Rev.4 de l'ONU. D.I.

Graphique 5.20: Secteurs manufacturiers avec les excédents et déficits commerciaux les plus élevés en Arabie saoudite (2014)

Source: Calculs du personnel de SESRIC fondés sur la base de données IDSB 2017 Rev.4 de l'ONU. D.I.

À l'exception de 6,2 milliards de dollars d'excédent commercial dans le secteur chimique, l'Arabie saoudite a des déficits commerciaux dans tous les autres secteurs manufacturiers (graphique 5.20). Les secteurs ayant enregistré les déficits les plus importants sont : les véhicules à moteur (23,6 milliards de dollars), les machines (20,1 milliards de dollars) et les

Graphique 5.21: Production manufacturière totale et balance commerciale totale en Arabie saoudite



Source: Calculs du personnel de SESRIC fondés sur la base de données IDSB 2017 Rev.4 de l'ONU. D.I.

métaux de base (19,1 milliards de dollars). Au total, près de 130 milliards de dollars de déficit commercial a été enregistré dans les produits manufacturés, ce qui montre aussi une augmentation spectaculaire par rapport à 2010 (54 milliards de dollars). Le déficit commercial augmente en Arabie saoudite malgré l'augmentation de la production du secteur manufacturier, qui a dépassé 155 milliards de dollars en 2014 (graphique 5.21).

Tableau 5.7: Composition de l'industrie manufacturière en Égypte

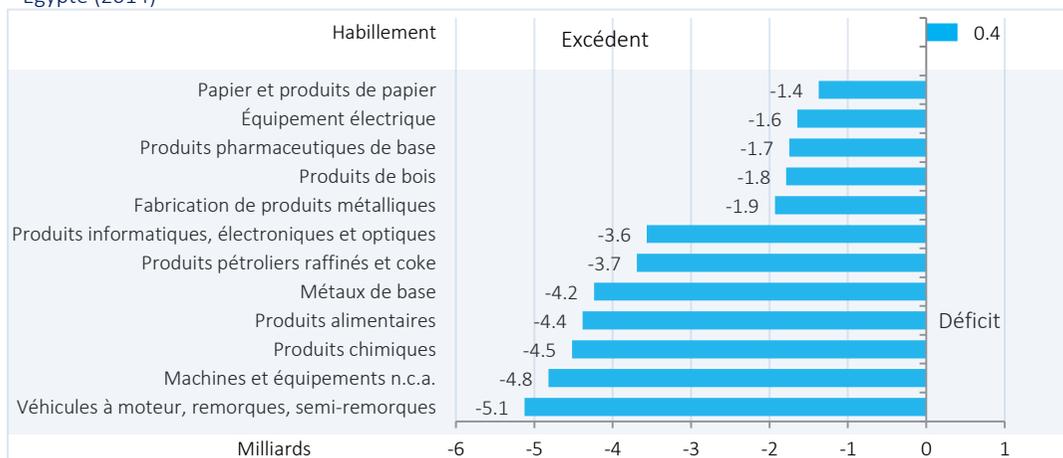
	2010	2014
Produits pétroliers raffinés et coke	27,0%	29,8%
Produits alimentaires	14,6%	16,7%
Produits chimiques	7,4%	10,2%
Métaux de base	11,4%	10,2%
Autres produits minéraux non métalliques	7,3%	7,0%
Équipement électrique	5,6%	3,7%
Produits pharmaceutiques de base et préparations pharmaceutiques	3,7%	3,5%
Textile	3,6%	2,9%

Source: Calculs du personnel de SESRIC fondés sur la base de données IDSB 2017

Égypte

Avec une part de 4,4 %, l'Égypte est la septième plus grande économie en termes de part dans la VAM totale des pays de l'OCI. Comme dans le cas de l'Arabie saoudite, l'industrie manufacturière en Égypte semble aussi très concentrée dans quelques secteurs. En particulier, les

Graphique 5.22: Secteurs manufacturiers avec les excédents et déficits commerciaux les plus élevés en Égypte (2014)



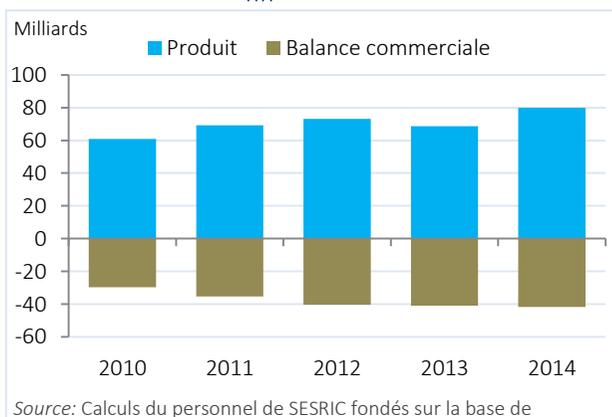
Source: Calculs du personnel de SESRIC fondés sur la base de données IDSB 2017 Rev.4 de l'ONU. D.I.



produits pétroliers raffinés et coke représentent presque 30 % du total de l'activité manufacturière dans le pays, suivis par les produits alimentaires (16,7 %) et les produits chimiques (10,2 %). Plus important encore, les parts des trois principaux secteurs sont en augmentation, ce qui conduit à la concentration croissante des activités manufacturières dans quelques secteurs. En 2014, les quatre premiers secteurs ont représenté 66,8 %, soit les deux tiers de la totalité de la production manufacturière. En outre, les parts des autres secteurs émergents, y compris l'équipement électrique, les produits pharmaceutiques et le textile, sont en baisse, amplifiant davantage la concentration économique (tableau 5.7).

Si nous négligeons le petit excédent commercial dans l'habillement, l'Égypte enregistre des déficits commerciaux dans tous les secteurs manufacturiers (graphique 5.22). Le déficit le plus élevé a été enregistré dans le secteur des véhicules à moteur avec 5,1 milliards de dollars,

Graphique 5.23: Production manufacturière totale et balance commerciale totale en Égypte



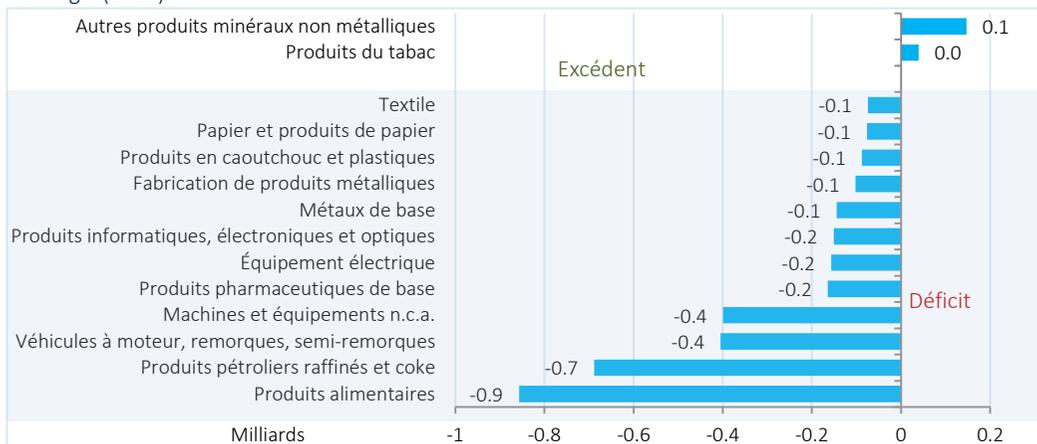
Source: Calculs du personnel de SESRIC fondés sur la base de données IDSB 2017 Rev.4 de l'ONUUDI.

Tableau 5.8: Composition de l'industrie manufacturière au Sénégal

	2008
Produits alimentaires	31,4%
Produits pétroliers raffinés et coke	21,9%
Produits chimiques	12,2%
Autres produits minéraux non métalliques	10,2%
Produits en caoutchouc et plastiques	3,4%
Les produits du tabac	3,1 %
Métaux de base	2,9%

Source: Calculs du personnel de SESRIC fondés sur la base de données IDSB 2017 Rev.4 de l'ONUUDI.

Graphique 5.24: Secteurs manufacturiers avec les excédents et déficits commerciaux les plus élevés au Sénégal (2012)



Source: Calculs du personnel de SESRIC fondés sur la base de données IDSB 2017 Rev.4 de l'ONUUDI.

suivi par celui des machines et équipements (4,8 milliards de dollars) et chimiques (4,5 milliards de dollars). Au total, l'Égypte connaît un déficit commercial d'environ 40 milliards de dollars au cours des trois dernières années (graphique 5.23). La production manufacturière totale semble augmenter de façon constante, elle a atteint 80 milliards de dollars en 2014, contre 60,1 milliards en 2010.

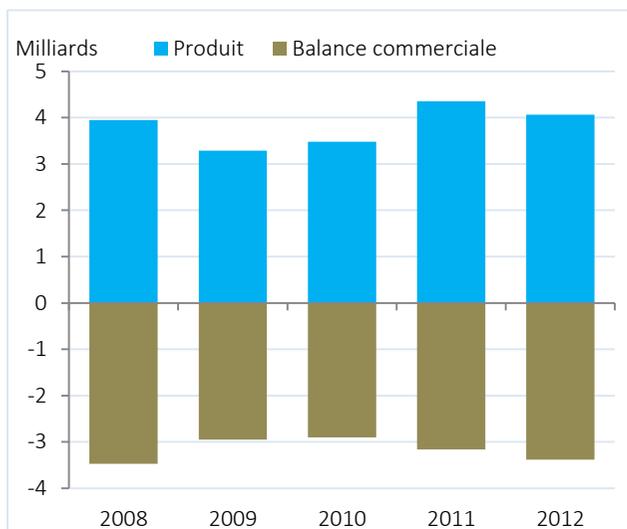
Sénégal

Le Sénégal est l'un des pays de l'OCI qui a une part négligeable dans la VAM totale de la région de l'OCI. Bien qu'il n'y ait pas de présence remarquable d'industrie manufacturière dans le pays, quel que soit la production, elle est particulièrement concentrée dans quelques secteurs. Près d'un tiers de la production manufacturière a lieu dans le secteur alimentaire (tableau 5.8). Les quatre premiers secteurs, y compris produits alimentaires, coke et produits pétroliers raffinés, produits chimiques et autres produits minéraux non métalliques, représentent 74,3 % de l'ensemble de la production manufacturière.

L'exclusion des petits excédents dans le commerce des produits minéraux non métalliques et des produits du tabac, le Sénégal est aussi un importateur net de produits manufacturés (graphique 5.24). L'élément le plus pesant dans le déficit commercial est les produits alimentaires avec 0,86 milliards de dollars. Au total, le Sénégal enregistre un déficit commercial dont le montant s'élève à plus de 3 milliards de dollars. Sa production totale dans l'industrie manufacturière a été un peu plus de 4 milliards de dollars en 2012 (graphique 5.25).

5.2.2 Compétitivité dans la performance Industrielle

Graphique 5.25: Production manufacturière totale et balance commerciale totale au Sénégal



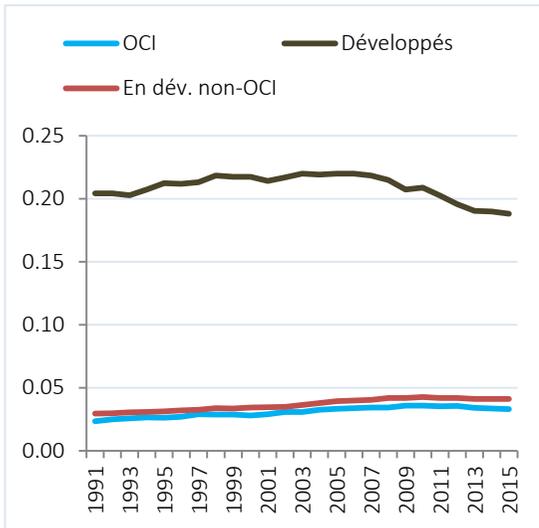
Source: Calculs du personnel de SESRIC fondés sur la base de données IDSB 2017 Rev.4 de l'ONUDI.

Des changements dans la position relative des pays en matière de VAM et des exportations industrielles peuvent être attribués aux changements de la compétitivité industrielle dans différents pays. La compétitivité industrielle est définie comme la capacité des pays à accroître leur présence sur les marchés internationaux et nationaux tout en développant les secteurs et activités industriels à plus forte valeur ajoutée et à contenu technologique (ONUDI, 2014).



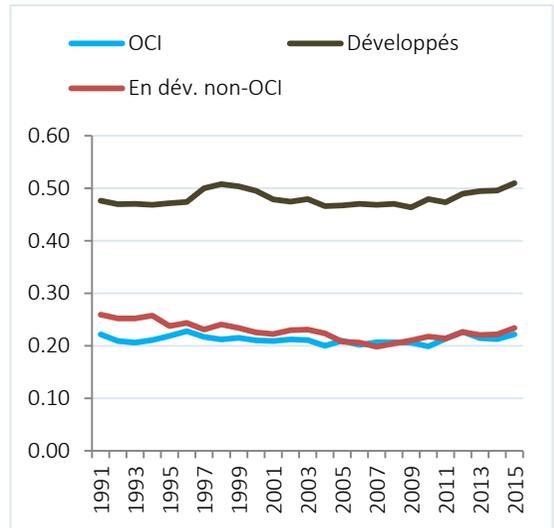
L'ONUDI évalue et compare la compétitivité industrielle grâce à son Indice de performance compétitive de l'industrie (IPC). Il est composé de huit indicateurs évaluant la performance industrielle basée sur la capacité d'une économie à produire et exporter de façon compétitive des produits manufacturés. Chaque indicateur est pondéré sur une échelle de 0 à 1 et regroupé en trois dimensions de la compétitivité industrielle. La première dimension porte sur la capacité

Graphique 5.26: Indice de performance compétitive de l'industrie (1991-2015)



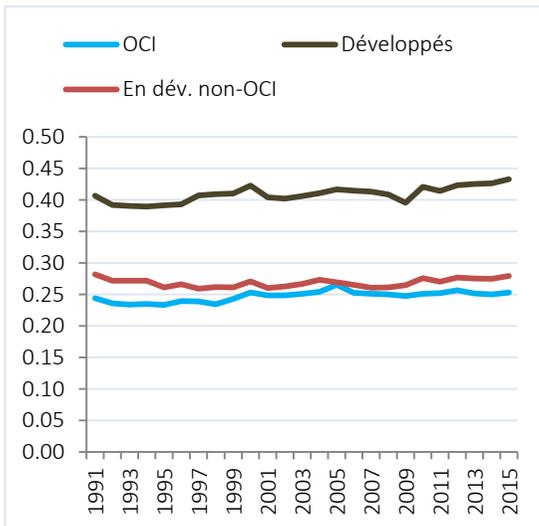
Source: Calculs du personnel de SESRIC fondés sur la base de données CIP 2017 de l'ONUDI.

Graphique 5.27: Part des activités de moyenne-haute technologie dans l'indice de la VAM totale (1991-2015)



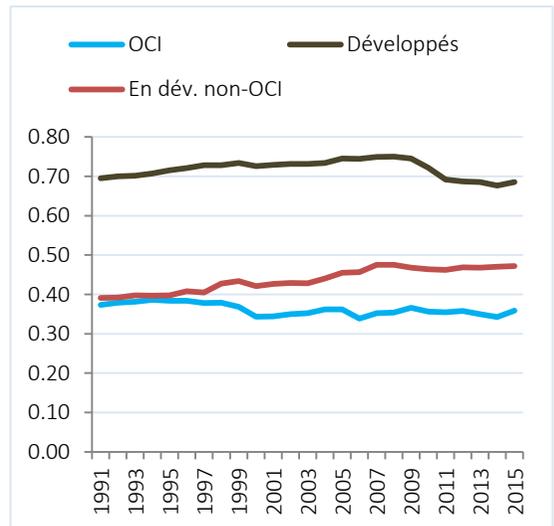
Source: Calculs du personnel de SESRIC fondés sur la base de données INDSTAT2 de l'ONUDI.

Graphique 5.28: Indice d'intensité industrielle (1991-2015)



Source: Calculs du personnel de SESRIC fondés sur la base de données CIP 2017 de l'ONUDI.

Graphique 5.29: Indice de la qualité de l'exportation industrielle (1991-2015)



Source: Calculs du personnel de SESRIC fondés sur la base de données CIP 2017 de l'ONUDI.

des pays à produire et exporter des produits manufacturés, la deuxième dimension couvre les niveaux d'approfondissement technologique et de mise à niveau du pays, et la troisième dimension de la compétitivité comporte l'impact du pays dans l'industrie manufacturière mondiale (pour de plus amples informations, voir l'ONUDI, 2014). Il contient des données de 39 pays de l'OCI, de 37 pays développés et de 68 pays en développement non membres de l'OCI.

Les graphiques 5.26-29 comparent les performances des pays de l'OCI avec d'autres groupes de pays selon l'indice IPC et certains de ses sous-indicateurs. Il y a naturellement un énorme fossé entre les pays développés et en développement. Dans l'indice IPC, il y a une tendance de réduction de l'écart entre les pays développés et en développement, en particulier en raison de la tendance à la baisse de la compétitivité dans les pays développés depuis 2000. Les pays de l'OCI ont augmenté leur valeur d'indice moyenne de 0,023 en 1991 à 0,033 en 2015, tandis qu'elle a augmenté dans les pays en développement non membres de l'OCI de 0,029 à 0,041 au cours de la même période. Dans l'ensemble, les pays de l'OCI sont moins compétitifs que les autres groupes de pays en matière de performance industrielle.

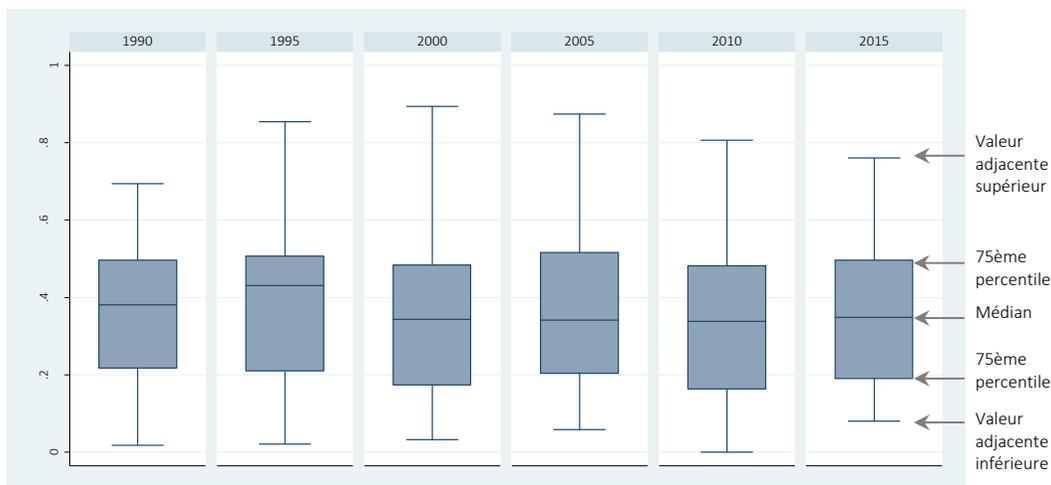
En plus de l'indice IPC global, l'intensité industrielle, part des activités de moyenne et haute technologie dans les indices de la VAM totale et la qualité de l'exportation sont également présentées dans les graphiques 5.27-29. Un sous-composant de l'indice d'intensité industrielle est la part des activités de moyenne et haute technologie dans l'indice de VAM totale. Il reflète la complexité technologique de l'industrie manufacturière, dont les valeurs plus élevées indiquent une complexité technologique de la structure industrielle d'un pays. Tel que discuté dans la section précédente, le développement implique en général une transition structurelle des activités fondées sur les ressources et la faible technologie à celles de moyenne et haute technologie. Une plus grande complexité des structures de production implique plus de possibilités d'apprentissage et d'innovation technologique au sein et entre les secteurs. Le graphique 5.27 montre qu'en dépit des différences énormes avec les pays développés, les pays de l'OCI ont été en mesure d'améliorer leur complexité technologique plus que les pays en développement non membres de l'OCI.

Étant l'un des indicateurs composites de l'indice IPC, l'indice d'intensité industrielle reflète le rôle de l'industrie manufacturière ainsi que de la complexité technologique du secteur manufacturier dans un pays. Bien que les pays de l'OCI soient entrain de combler le fossé avec les pays en développement non membres de l'OCI, l'écart avec les pays développés n'a pas significativement changé au cours de la période 1991-2015 (graphique 5.28).

La qualité des exportations industrielles est un autre indicateur composite de CIP, reflétant le rôle de du secteur manufacturier dans l'activité d'exportation d'un pays, la complexité technologique manufacturière, la capacité d'un pays à produire plus des produits de haute technologie et de passer à des domaines de croissance des exportations plus dynamiques. Dans cet indice, malheureusement, les pays de l'OCI réalisent une mauvaise performance par rapport aux autres groupes de pays et, plus important encore, l'écart entre les pays en développement non membres de l'OCI et les pays de l'OCI s'est élargi, en particulier après 1997 (graphique 5.29). La distribution des performances globales des pays de l'OCI au cours des années est également illustrée au graphique 5.30.



Graphique 5.30: Répartition de l'indice de la qualité de l'exportation industrielle dans les pays de l'OCI



Source: Calculs du personnel de SESRIC fondés sur la base de données CIP 2017 de l'ONUUDI.

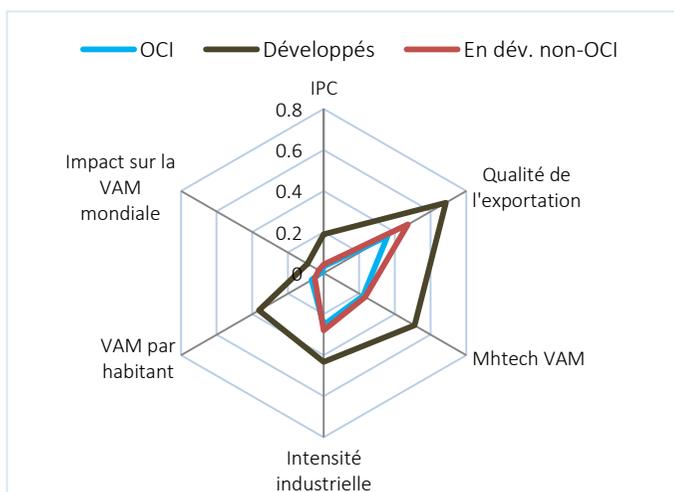
Une comparaison globale des pays de l'OCI avec d'autres groupes de pays selon l'IPC et cinq autres composantes de l'indice pour l'année 2015 est illustrée au graphique 5.31. À l'exception des indices de la VAM par habitant et de la moyenne-haute technologie par habitant, les pays non membres de l'OCI en moyenne sont plus performants que les pays de l'OCI.

L'analyse sur la compétitivité industrielle révèle que les pays de l'OCI, en moyenne, sont moins compétitifs que les pays en développement non membres de l'OCI. Le manque de compétitivité est également associé à une faible diversification économique dans les activités industrielles. Dans ce contexte, cette section se termine avec quelques discussions générales sur la complexité économique des pays de l'OCI.

5.2.3 Complexité économique

Les pays ne fabriquent pas simplement les produits et services dont ils ont besoin, mais ils font ceux qu'ils sont capables de faire selon les connaissances et les ressources disponibles. Alors que certains produits nécessitent une grande quantité de connaissances et de grands réseaux de personnes et d'organisations, d'autres ont besoin de moins de connaissances et de faible

Graphique 5.31: Comparaison de la compétitivité industrielle (2015)

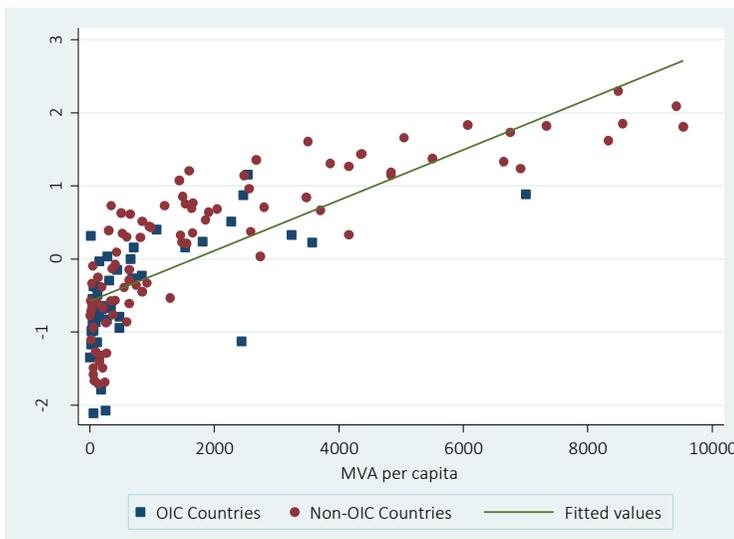


Source: Calculs du personnel de SESRIC fondés sur la base de données CIP 2017 de l'ONUUDI.

densité de réseaux. La composition de rendement productif d'un pays, ou sa complexité économique, détermine l'ensemble des biens qu'il peut produire. Les économies complexes sont celles qui peuvent traiter de vastes quantités de connaissances pertinentes pour générer un mélange diversifié de produits à forte intensité de connaissances. Les économies plus simples, en revanche, ont une base étroite de savoir productif et produisent des produits plus simples et moins nombreux (Hausmann et al. 2014). Une complexité économique accrue est nécessaire pour une société d'être en mesure de conserver et utiliser une plus grande quantité du savoir productif, et un index développé par des chercheurs de l'Université de Harvard et du Massachusetts Institute of Technology (MIT), appelé l'Atlas de la complexité économique, peut le mesurer à partir de la composition des produits que les pays soient en mesure de produire. Bien qu'il s'appuie plutôt sur les données des exportations au lieu des données de production, il propose quelques aperçus importants sur la complexité économique du pays.

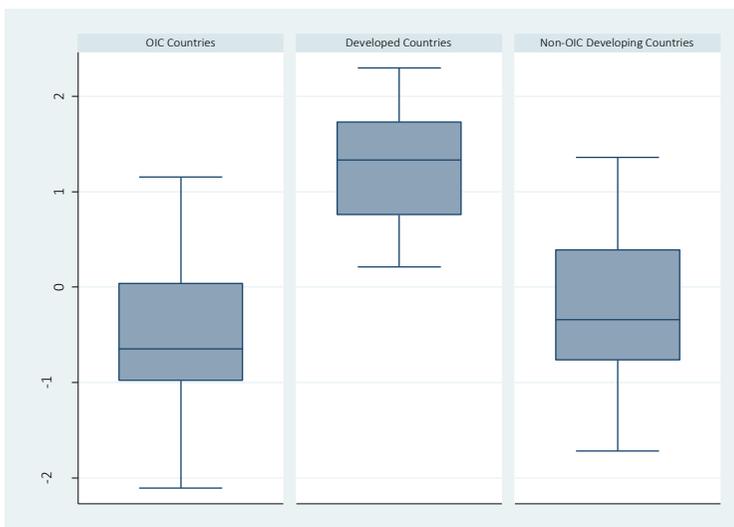
La logique à la base de la complexité économique peut également être comprise comme suit. Prenez un produit au hasard dans un pays donné et vérifiez combien d'autres pays peuvent fabriquer le même produit si ce pays ne peut pas le faire. Si ce n'est que peu d'autres pays sont

Graphique 5.32: Complexité économique et VAM par habitant



Source: Calculs du personnel de SESRIC fondés sur MIT Economic Complexity Index et la base de données de la VAM 2017 de l'ONUDI.

Graphique 5.33: Répartition de l'index de complexité économique en 2015



Source: Calculs du personnel de SESRIC fondés sur MIT Economic Complexity Index.



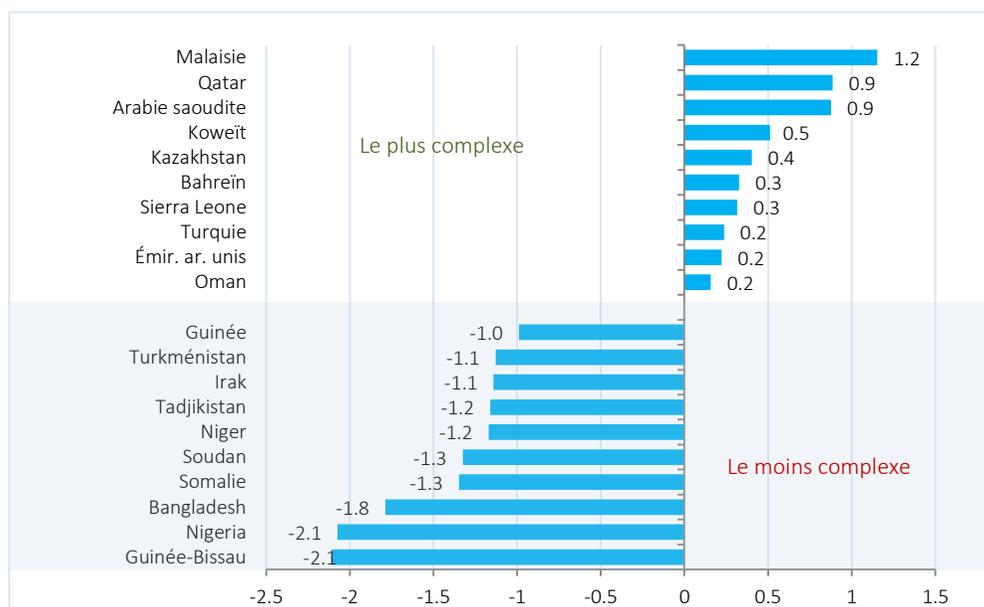
en mesure de fabriquer un produit que ce pays ne peut pas, ce qui laisse à penser qu'il s'agit d'une économie complexe. Il y a aussi une forte corrélation entre la complexité économique et la VAM par habitant. Comme l'illustre le graphique 5.32, les pays où la complexité économique est élevée ont tendance à avoir des VAM par habitant élevés.

Le graphique 5.33 montre la répartition de l'index de complexité économique dans trois groupes de pays pour 2015. Manifestement, les pays de l'OCI ont une complexité économique inférieure par rapport aux pays en développement non membres de l'OCI. Comme on s'y attendait, il y a une importante variation entre les pays de l'OCI. Le graphique 5.34 montre les pays de l'OCI selon la plus forte et la plus faible complexité économique. La Malaisie, le Qatar et l'Arabie saoudite semblent être les économies les plus complexes, selon l'indice. La Guinée-Bissau, le Nigeria et le Bangladesh ont les valeurs d'indice les plus bas en matière de complexité économique. La complexité économique est un outil utile pour expliquer les différences dans le niveau de revenu des pays en développement et permet de prédire une future croissance économique. Il n'est pas facile de le réaliser, mais les pays qui y parviennent ont tendance à récolter d'importantes récompenses.

5.3 Facteurs empêchant l'industrialisation dans les pays de l'OCI

Compte tenu de l'expérience mondiale dans l'atteindre du développement industriel dans différentes parties du monde ainsi que les tentatives de nombreux pays de l'OCI à s'industrialiser, il est crucial d'avoir une compréhension solide des principaux éléments qui font obstacle à une industrialisation réussie dans les pays de l'OCI. Les initiatives actuelles et futures dans la conception des politiques industrielles devraient examiner attentivement ces facteurs afin d'augmenter la probabilité de réussir la transformation économique.

Graphique 5.34: Les pays de l'OCI avec la complexité économique la plus élevée et plus basse (2015)



Source: Calculs du personnel de SESRIC fondés sur MIT Economic Complexity Index.

Comme indiqué dans la section 4, l'expérience internationale a montré que l'excès des politiques introverties freine le développement à long terme, car les économies nationales se sont vues refuser une grande source d'informations, de technologie et, surtout, de la concurrence. En outre, de nombreux pays en développement disposent de petits marchés nationaux, et une stratégie de substitution des importations empêche l'utilisation des économies d'échelle. L'expérience de croissance et de performance commerciale des pays qui ont adopté l'industrialisation de substitution des importations (y compris l'Amérique latine et l'Afrique) a été moins impressionnante que celle des pays (comme la Corée du Sud, Taiwan et Singapour) qui ont suivis une stratégie d'industrialisation axée sur l'exportation, bien qu'ils aient également commencé leur industrialisation avec la substitution d'importation.

Les analyses dans cette section montrent clairement que le niveau actuel de développement industriel dans les pays de l'OCI est décevant. Même les pays relativement plus industrialisés de l'OCI enregistrent des déficits commerciaux dans les produits manufacturés. Afin d'identifier les principales causes de l'échec de la plupart des politiques d'industrialisation, des expériences spécifiques de pays devraient être étudiées à partir de la phase initiale de la conception même des politiques aux approches utilisées dans les processus de mise en œuvre. Dans certains contextes, la taille de l'économie, le manque de développement financier et la bonne gouvernance sont peut-être les raisons. Dans d'autres, des questions plus précises comme la capacité de recherche et développement, l'appréciation du taux de change et la réglementation du marché du travail peuvent avoir des répercussions importantes sur l'industrie. Un bref aperçu de ces défis est résumé ci-dessous mais les raisons de certains de ces défis sont abordées de manière plus détaillée dans les sections 6 et 7.

Certaines économies de l'OCI seraient trop petites pour développer une base industrielle bien diversifiée. Il y a une relation positive significative entre l'expansion de l'industrie manufacturière et la demande intérieure. En d'autres termes, les grands pays ont tendance à avoir une plus grande part de secteur manufacturier en raison d'un plus grand potentiel d'économies d'échelle. L'ouverture économique est importante non seulement pour les petites économies mais aussi les grandes. La stratégie industrielle axée sur l'exportation permettrait l'accès à de vastes marchés et l'appui de programmes d'industrialisation à grande échelle, comme dans le cas des pays asiatiques performants. L'ouverture économique est importante non seulement pour l'accès à de vastes marchés, mais aussi pour l'accès aux capitaux étrangers, à la technologie et à l'innovation. Les entreprises dans une économie relativement fermée ou protégée auront moins de chance d'apprendre et de transférer les derniers développements dans leur domaine.

Peut-être le facteur le plus important dans la réalisation de développement industriel est la bonne gouvernance. Disposer des institutions fonctionnant bien pour mettre en œuvre et surveiller les politiques d'industrialisation. Les politiques industrielles entraînent généralement des interventions gouvernementales et un appui important permettant à certains secteurs de se développer, ce qui peut être facilement utilisé par des groupes politiques très puissants pour leurs propres fins. Par conséquent, le gouvernement devrait s'assurer qu'il y a un niveau élevé de transparence et de responsabilité. Les interventions du gouvernement de manière

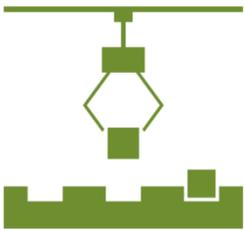


inappropriée pourraient créer des distorsions supplémentaires et conduire à l'inefficacité économique, au lieu du développement économique.

Un défi important pour les pays de l'OCI est le manque de stock de capital humain qualifié. Un personnel techniquement et scientifiquement qualifié soutient le processus de développement industriel en contribuant à la technologie, l'innovation, la production et la commercialisation. Comme souligné par le SESRIC (2007), les niveaux de compétences actuels de la population active dans les pays de l'OCI est comparativement faible. Par conséquent, les gouvernements doivent accroître l'appui gouvernemental à l'éducation, et améliorer l'enseignement et la formation pour améliorer la base de compétences.

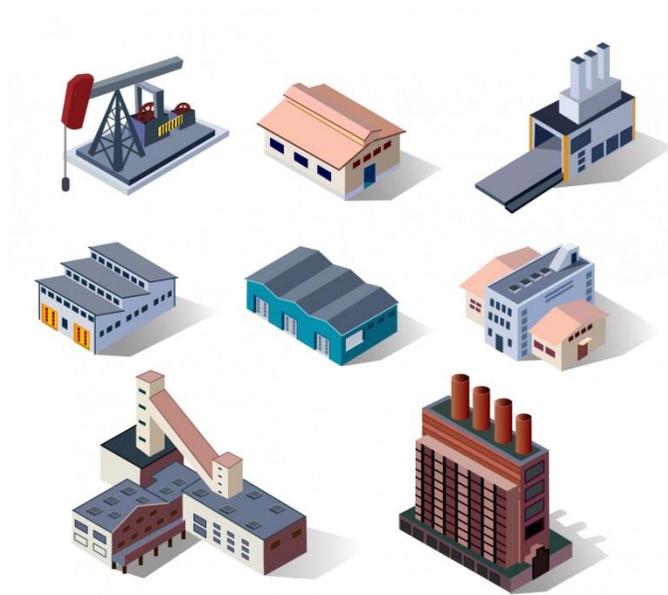
Un autre facteur important qui peut aider l'industrialisation est la stabilité macro-économique. Le manque de stabilité macro-économique et de prévisibilité à long terme peut être un obstacle majeur dans la réalisation du développement industriel dans les pays de l'OCI. Dans un environnement macro-économique avec un taux de change stable, une inflation faible, des taux d'emprunt prévisibles, une dette publique et un déficit convenable, les investisseurs seront en mesure de prendre de meilleures décisions et faire face à moins de difficultés dans l'accès aux marchés financiers et des capitaux. Dans la littérature économique, il est aussi généralement soutenu que de faibles taux de change permettent d'aider les secteurs à l'exportation à être compétitifs, surtout les secteurs qui génèrent plus d'externalités d'apprentissage.

Enfin, l'inadéquation du niveau de développement financier entrave l'accès aux capitaux dans le financement des possibilités d'investissement essentiel, en particulier pour les entreprises innovantes nouvellement créées. Un système financier bien développé permet également de répartir les ressources de manière efficace. Le niveau actuel de développement financier, tel que discuté à la section 3, est plutôt sous-développé. Par conséquent, il est nécessaire d'améliorer le développement financier pour accroître la capacité des entreprises à obtenir le financement adéquat pour leurs possibilités d'investissement novateur et potentiellement compétitif.



CHAPITRE SIX

Élaboration de politiques industrielles pour une transformation structurelle



Une étape importante dans la réalisation de la diversification économique et le développement industriel est un programme bien conçu de la politique industrielle. Lors de la conception de la politique, il est indispensable de comprendre les enjeux derrière les expériences de réussites et d'échecs des précédentes tentatives d'industrialisation, l'identification de secteurs et d'industries où chaque pays peut investir avec les ressources, capacités et selon les accords multilatéraux et d'autres conditions extérieures. Il est également important d'utiliser d'autres instruments de politique économique afin de compléter et d'appuyer les processus de développement industriel. Cette section offre une large perspective sur ces questions en vue de fournir des indications sur la conception de stratégies de développement industriel dans les pays de l'OCI.

6.1 Les expériences passées du développement industriel et politique

Il y a eu des orientations différentes de politiques des pays membres de l'OCI au cours des dernières décennies pour promouvoir le développement industriel. Les stratégies de développement industriel n'ont jamais cessé d'évoluer au fil du temps avec les nouveaux enjeux, selon les défis et les opportunités. À cet égard, cette sous-section examine les expériences de certaines grandes économies de l'OCI dans leurs tentatives d'atteindre le développement industriel.

Égypte

L'Égypte est engagée depuis longtemps dans l'industrialisation de substitution des importations (ISI), ce qui s'est intensifiée lors des années postindépendance depuis 1960, avec un passage total de l'économie planifiée où l'État a pris le contrôle direct de la production industrielle avec une immense vague de nationalisations. Au cours de cette période, les politiques industrielles ont été très sélectives : l'État avait non seulement une influence indirecte sur les flux d'investissement et du travail dans différents secteurs économiques par le biais d'incitations discriminatoires (tels que les taux d'imposition différenciés) mais également une influence très directe puisqu'étant le plus important investisseur du pays (Galal et El-Megharbel, 2005).

Au cours de la période 1974-1990, les politiques centrales de planification ont été partiellement annulées par l'adoption d'une libéralisation partielle, qui a été la période de la politique souvent appelée la « porte ouverte » (Infitah). Les réformes se sont concentrées sur la libéralisation du marché des changes et des importations de produits de consommation. En 1991, un programme d'ajustement structurel a été adopté et le gouvernement a entrepris une première phase des réformes qui a aidé à changer l'économie, en partie de la planification centrale vers les mécanismes basés sur le marché, ce qui a valu à plus d'ouverture des échanges commerciaux et plus de rôle de premier plan pour le secteur privé. Ceci renfermait des réformes de stabilisation macro-économique, l'introduction d'un taux de change compétitif, et la libéralisation partielle des prix. Cette phase a également connu la privatisation de certaines entreprises publiques mais pas le secteur financier (Galal et El-Megharbel, 2005 ; Ali et Msadfa, 2016).

Une nouvelle vague de réforme a été lancée en 2004 dans le but de, entre autres, stabiliser le taux de change, réduire et rationaliser la structure tarifaire, et employer plus d'efforts pour mettre en application des réformes de l'environnement des entreprises et promouvoir le secteur privé. Néanmoins, le secteur public reste un acteur clé et les industries nationales ont continué à être protégées par des droits de douane relativement élevés (par exemple dans le secteur du textile et habillement et les industries alimentaires) ainsi que des subventions considérables en matière d'énergie qui bénéficient principalement aux secteurs à forte intensité de capital (Ali et Msadfa, 2016). De plus, la R-D est maintenue à un minimum de 0,2 pour cent du PIB dans les années 1990 et 2000 (Atiyas, 2015).

Une stratégie de développement industriel a été élaborée en 2005 dans le but de transformer le secteur industriel en un moteur de croissance. La stratégie adopte une approche verticale de la politique industrielle, en mettant l'accent sur certains secteurs manufacturiers que le gouvernement devrait soutenir, y compris l'ingénierie, l'industrie agroalimentaire, les produits chimiques et pharmaceutiques, les textiles et vêtements, les matériaux de construction, les meubles, le papier et carton et le cuir. En fait, les politiques sectorielles ont continué en Égypte au cours des quatre dernières décennies, même au cours de la politique la plus libérale des années 2000 (Atiyas, 2015). Dans une tentative d'évaluer les résultats des politiques industrielles en Égypte, Ali et Msadfa (2016) ont trouvé que le pays a connu une réaffectation de la main-d'œuvre allant des secteurs de productivité élevée aux secteurs de productivité faible durant la période 1999-2008. Cette croissance qui permet de réduire l'évolution structurelle pourrait être le résultat d'une combinaison de nombreux facteurs, tels que l'appréciation du taux de change, la dépendance excessive à l'égard des exportations de produits de base et de l'inefficacité dans le secteur bancaire.

Indonésie

Après le passage d'une économie fermée et des politiques interventionnistes fortes vers une économie orientée davantage sur le marché à la fin des années 1960 jusqu'à la crise économique asiatique de 1997, la croissance économique de l'Indonésie a été très rapide, en moyenne de 7 % par an (Hofman et al., 2004). Le traitement préférentiel pour les entreprises d'État a été réduit. De nouvelles lois sur l'investissement ont fourni les mêmes incitations aux investisseurs nationaux et étrangers. Les procédures d'importation et d'exportation ont été simplifiées. L'Indonésie est également passée vers un système unifié, un taux de change fixe totalement convertible, qui a donné un coup de pouce aux exportations et l'investissement étranger direct. Durant les années 1970, l'Indonésie a connu une rapide croissance des revenus en raison de l'augmentation de la production de pétrole. L'Indonésie est revenue à une stratégie économique dominée par le secteur public mettant l'accent sur la substitution des importations et de financement public (Hofman et al. 2004). Cependant, une fois le boom pétrolier a pris fin au début des années 80, cette stratégie n'a pas pu être maintenue. Toute une série de mesures de déréglementation ont en effet été prises pour améliorer le climat d'investissement. Les investissements directs étrangers et intérieurs ont commencé à augmenter rapidement à la fin des années 1980. Depuis le milieu des années 80, le secteur manufacturier a été le moteur de la croissance économique. L'importance de produits



manufacturés à base de ressources a diminué dans les années 80 et, dès le début des années 1990, ils ont été dépassés par des industries à faible et à moyenne technologie (Kniivilä, 2007).

Dans l'ensemble, depuis la fin des années 1960, le pays est passé d'une base de production essentiellement agricole à une base plus industrialisée. La politique industrielle en Indonésie est ensuite façonnée par la politique industrielle nationale de 2008 et le Plan directeur de l'Indonésie pour l'accélération et l'expansion du développement économique de l'Indonésie lancé en 2011 avec la vision de devenir un pays industrialisé d'ici 2025 (Tijaja et Faisal, 2014). Aujourd'hui, le Plan directeur de développement de l'industrie nationale 2015-2035 sert de guide pour le gouvernement et les intervenants de l'industrie dans la planification industrielle et de développement pour les vingt prochaines années.

Kazakhstan

Dans ses premières années après l'indépendance en 1991, les activités économiques et les investissements au Kazakhstan ont été concentrées dans le secteur des ressources, avec de nombreuses grandes entreprises internationales opérant dans le pétrole, le gaz et l'industrie minière. Cela a contribué à stabiliser l'économie au cours des premières années, mais a, plus tard, créé des problèmes sous la forme de « maladie hollandaise ». Il y a eu une forte baisse des prix pour les principaux produits d'exportation du Kazakhstan après les crises asiatiques en 1996-1997 et la crise russe de 1998. Cette situation a démontré à quel point l'économie nationale était vulnérable, et a incité le gouvernement à chercher un modèle plus durable de développement économique. En 1997, il a annoncé la Stratégie-2030 dans le but de s'inscrire dans la liste des 50 pays les plus développés du monde. La stratégie a établi un cadre pour le développement de la politique industrielle au Kazakhstan.

Afin d'assurer le développement durable du Kazakhstan par la diversification et la modernisation de l'économie, le gouvernement a lancé en 2003 la Stratégie de développement industriel et de l'innovation du Kazakhstan pour 2003-2015 (SIID). Ce programme comprenait des objectifs spécifiques pour l'agriculture, l'industrie, les transports, la protection sociale, la santé, l'éducation et le secteur public (Felipe et Rhee, 2013). Il a cherché à accroître la compétitivité des secteurs non pétroliers des entreprises nationales sur les marchés internationaux grâce à des efforts public-privé. La SIID a mis en place les institutions de développement qui visent à appuyer l'industrialisation, y compris la Banque de développement du Kazakhstan, le Fonds d'investissement du Kazakhstan et le Fonds d'innovation nationale. Cette stratégie exige l'égalité de traitement de de l'ensemble des secteurs de l'économie et non pas des mécanismes incitatifs spécifiques pour le développement de l'industrie manufacturière. Cela n'a pas réussi à compenser les effets négatifs des symptômes de la *maladie hollandaise* au développement de l'industrie manufacturière. La SIID s'est avérée être une mauvaise politique de diversification pour le Kazakhstan (Konkakov et Kubayeva, 2016).

En réponse à cela, le gouvernement a décidé en 2009 de lancer le programme d'État de développement industriel et d'innovation accéléré (SPAIID) pour 2010-2014, qui marque la transition vers une politique industrielle active au Kazakhstan afin de réduire sa dépendance sur les cours mondiaux des produits de base. Pour ce faire, le soutien financier et non financier des

outils ont été inclus dans les mesures de soutien à l'industrie dans le SPAIID. La nouvelle stratégie vise également à promouvoir la diversification par le développement de secteurs dans quatre domaines prioritaires. Elle a apporté d'importants résultats au cours des premières cinq années en termes de productivité, investissement étranger et exportations (Konkakov et Kubayeva, 2016).

En tenant compte de l'expérience sur la première étape de la mise en œuvre du SPAIID, le second programme quinquennal du SPAIID pour 2015-2019 s'est concentré uniquement sur le secteur manufacturier et a mis en place des indicateurs de la compétitivité du secteur manufacturier. Avec la mise en œuvre réussie de la stratégie, la diversification économique au Kazakhstan devrait se poursuivre au cours des prochaines années.

Malaisie

Au départ, entre 1957 et 1969, le remplacement des importations de biens de consommation a été tenté en vertu de la forte performance des exportations de produits primaires. Cependant, l'écart entre les habitants d'origine chinoise, qui étaient riches et urbains, et d'origine malaise, qui étaient pauvres et ruraux, a provoqué l'émeute raciale de mai 1969. Dans les années 1970, un changement clair de politique du laisser-faire à l'origine ethnique, des mesures positives pour réduire la tension sociale et garantir l'unité nationale. La nouvelle politique économique (NEP) a imposé des règles détaillées dans l'attribution des fonctions publiques, la gestion de l'entreprise, la main-d'œuvre, et les autres incitations en faveur des peuples malais (Bumiputra). Depuis 1972, les zones de libre-échange (FTZ) ont été ouvertes pour attirer des IDE dans des activités manufacturières dans le but d'élargir les possibilités d'emploi suite à l'identification du secteur manufacturier comme le moteur de la croissance au deuxième Plan malaisien de 1971-1975 (Rasiah, 2015).

Après 1981 (sous la direction de Mahathir Mohamed), une politique industrielle agressive a été introduite. Depuis 1986, l'orientation politique est repassée en partie de l'équité sociale à la création de richesses avec plus de mesures pro-marché et celles se tournant vers l'extérieur. Le Gouvernement malaisien a lancé des Plans directeurs industriels (IMP) pour soutenir le développement et la transformation du secteur manufacturier. Le premier Plan directeur industriel (1986-1995) a posé les fondements pour le secteur manufacturier à devenir le principal moteur de la croissance de l'économie et de promouvoir la transformation des ressources naturelles au lieu de les exporter sous leur forme brute. Le deuxième Plan directeur industriel (1996-2005) a contribué à la poursuite du développement du secteur, en renforçant les liens industriels, l'augmentation des activités à valeur ajoutée et l'amélioration de la productivité (MITI, 2006).

Le troisième Plan directeur industriel (2006-2020) décrit les stratégies industrielles et politiques qui font partie des efforts continus du pays vers la réalisation de l'objectif de la Malaisie à devenir une nation pleinement développée d'ici en 2020, comme indiqué dans la Vision 2020 du pays. L'objectif principal d'IMP3 est d'accroître la compétitivité grâce à l'innovation et la transformation des secteurs de la manufacture et des services. L'accent est mis sur la mise à niveau technologique, attirer et générer des investissements de qualité, innovants et créatifs en



capital humain, et l'intégration des industries et services de la Malaisie dans les réseaux régionaux et mondiaux et dans les chaînes d'approvisionnement. Dans l'ensemble, à l'élaboration et la mise en œuvre efficace de politiques industrielles depuis le milieu des années 1980, l'économie malaisienne est passée d'une économie essentiellement primaire à une économie manufacturière.

Tunisie

Au début des années 1970, la Tunisie a adopté la substitution des importations et la promotion des exportations ainsi que le développement du secteur privé. Il y avait un accent particulier sur le secteur manufacturier, en particulier les textiles. Les entreprises qui ont exporté tous leurs produits ont bénéficié des exemptions de droits de douanes sur les importations de matières premières et équipements et d'exonérations fiscales. L'industrie lourde, les transports, l'eau et l'électricité étaient encore réservés au secteur public (BAD, 2012). Le cadre de la politique de protection à l'importation a commencé de changer lors des années 1990 et le gouvernement a commencé à réduire les obstacles au commerce.

Ali et Msadfa (2016) indiquent qu'après 1996, la politique industrielle en Tunisie peut être évaluée en fonction de trois phases. La première phase (1996-2000) a été consacrée à la consolidation des investissements physiques et immatériels de toutes les entreprises. Dans la deuxième phase (2000-2005) il y a eu un effort visant à améliorer l'environnement de l'entreprise qui prend en charge les activités industrielles. La troisième phase, après 2005, a été caractérisée par la promotion de la certification et de la normalisation des produits et des processus et par la promotion de l'innovation et de la compétitivité.

Cependant, il est montré que la politique industrielle de la Tunisie a été utilisée en tant qu'instrument au service du président et de sa famille. Rijkers et al. (2014) ont constaté que les entreprises liées au président surpassent leurs concurrents en termes d'emploi, de la production, de part du marché, et de profits, ainsi que de croissance d'emploi et des profits, et les secteurs dans lesquels elles sont actives sont, de façon disproportionnée, soumis à des exigences telles que des autorisations et des restrictions d'IDE. L'expérience tunisienne démontre ainsi comment la politique industrielle interventionniste peut être utilisée à des fins personnelles, et que la prolifération de la réglementation peut être en fait une conséquence de la corruption. Comme ce fut le cas, elle met en garde contre un optimisme excessif de favoriser des politiques interventionnistes, en particulier dans les contextes où l'équilibre des pouvoirs est limité (Rijkers et al. 2014).

Turquie

La stratégie de développement industriel en Turquie au cours de 1960-1980 a été caractérisée par l'industrialisation de substitution des importations. Il y avait des politiques spéciales pour la promotion de l'investissement. Surtout après 1984, elle est passée des politiques plus libérales et économiques axées sur le marché avec la réduction des barrières au commerce et les flux de capitaux. Les barrières commerciales ont été réduites d'environ 76 % en 1983 à 21 % en 1994 (Özler et Yılmaz, 2009). Au cours de la période après 1980, elle a adopté des stratégies de promotion sélective pour certains secteurs et régions, qui sont régulièrement mis à jour. Il y

avait aussi un fort accent sur la promotion des exportations dans les années 1980 et au début des années 1990, avec des subventions, des réductions d'impôt à l'exportation, des crédits subventionnés, d'attribution préférentielle de devises et des importations en franchise, qui devraient relever les exportations de 15 à 25 % (Arslan et Van Wijnbergen, 1993). Il y avait, toutefois, des allégations répandues de surfacturation et de corruption.

Avec la candidature à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et l'accord d'union douanière avec l'Union européenne (UE) en 1995, la Turquie a dû s'adapter au nouvel environnement économique. Bien que l'adhésion à l'OMC a réduit la capacité de mettre en œuvre des programmes d'encouragement spécifiques du secteur, l'accord d'union douanière a exigé un certain nombre d'harmonisation dans les aides d'État. En conséquence, à compter de 1995, la politique industrielle s'est éloignée du ciblage sectoriel et a commencé à se concentrer davantage sur les mécanismes horizontaux tels que le soutien à la recherche et développement (R-D), la protection de l'environnement, et les programmes de subvention aux PME (Atiyas et Bakış, 2016). Le système incitatif a également évolué dans les années 2000, où les investissements et l'emploi étaient promus au niveau régional afin de réaliser le développement régional à travers le pays. Les investissements dans les zones industrielles organisées étaient également fortement soutenus.

En 2009, un nouveau système d'incitation a été introduit, qui vise, entre autres, à orienter l'épargne vers les investissements à forte valeur ajoutée, en encourageant les investissements à grande échelle dans la technologie et la R-D, en augmentant l'IDE, et en appuyant les activités de R-D relatives à la conservation de l'environnement. Le nouveau système a classifié les incitations selon les régions, les secteurs et la taille de l'investissement. Par exemple, alors que dans les régions développées l'accent a été mis sur les industries de haute technologie, la priorité dans les régions les moins avancées du sud et le sud-est a été donnée à l'agriculture, l'industrie légère, le tourisme, la santé et l'éducation. En 2012, de nouvelles incitations pour les « investissements stratégiques » ont été introduites afin de surmonter la dépendance excessive sur les intrants de l'industrie importés (Atiyas et Bakış, 2016).

Depuis 2003, la Turquie a fait des progrès significatifs dans le développement des industries clés et l'expansion du commerce et l'investissement. Aujourd'hui, c'est la 17ème plus grande économie du monde et elle aspire à atteindre 500 milliards de dollars dans le total des exportations et d'être classée parmi les dix premières économies d'ici 2023. Toutefois, compte tenu du fait qu'il n'y a pas eu de changement important dans la qualité et la sophistication technologique de ses exportations au cours de la dernière décennie (Sak et İnan, 2015), elle a besoin de nouvelles politiques pour une transformation structurelle vers les secteurs manufacturiers de haute technologie afin de devenir plus concurrentiel et d'atteindre ces objectifs.

Court résumé de certaines autres expériences

Iran : L'économie iranienne, lors d'une longue période de 1979 à 2013, a connu une révolution, une guerre prolongée, des sanctions internationales, des perturbations institutionnelles et des changements contradictoires dans les politiques économiques (Zonooz, 2013). Dans ces



circonstances, il n'a pas pu réaliser une grande performance économique et industrielle. Au cours de 1978-1988, les institutions économiques ont été perturbées, la propriété privée a été compromise, les investissements étrangers ont été nationalisés et la planification économique a été abandonnée. Les politiques de substitution des importations mises en œuvre avant et après la révolution ont provoqué des effets indésirables tels que la recherche de rente improductive et la léthargie technologique. Au cours de 1989-2004, le gouvernement iranien a révisé ses politiques économiques, et s'est lancé dans la privatisation et les réformes axées sur le marché du commerce extérieur et des régimes d'IDE. Dans la période 2005-2013, l'Iran a bénéficié de flambées des prix du pétrole et connu des taux de croissance élevés.

Maroc : Le Maroc a suivi les politiques de substitution des importations pendant les années 1960 et 1970. Le régime commercial a commencé à être libéralisé lors des années 80, ce qui a été accompagnée d'un certain nombre d'accords de libre-échange et en particulier un accord d'association avec l'Union européenne signé en 1996 et sa mise en œuvre depuis 2000. Dans les années 1990, l'accent a été mis sur la privatisation. C'était une période de déclin rapide de la protection commerciale. La période entre 2002 et 2007 a été caractérisée par une multiplicité de la promotion des investissements et des exemptions fiscales. Le « Programme émergence » a été lancé en 2005 et mis à jour en 2009 pour devenir un pacte national pour l'émergence industrielle dans le but d'accroître le PIB industriel et la création d'emplois supplémentaires d'ici 2015. Six secteurs économiques ont été identifiés et soutenus en raison de leurs forts potentiels de croissance à savoir : l'aéronautique, la délocalisation, l'industrie alimentaire, le textile, l'électronique et l'automobile. Les industries pharmaceutique et chimique et parachimique ont été ajoutées à la liste en 2013 (Ali et Msadfa, 2016). Le Plan d'Accélération Industrielle 2014-2020 du Maroc se concentre également sur les industries similaires, car elles sont considérées comme offrant un fort potentiel pour le Maroc de mieux s'intégrer dans les chaînes de valeur mondiale, ce qui vise à augmenter la contribution de l'industrie à 23 % du PIB. Il a créé un fonds de 2,2 milliards dollars servant à déterminer et combler le déficit de financement dans le développement industriel. Le gouvernement attire aussi l'investissement direct étranger dans les industries dérivées de réduire progressivement la dépendance de produits manufacturés importés servant d'intrants et d'acquérir les connaissances et l'expertise dont les entreprises ont besoin (El-Mokri, 2016).

Nigeria : Immédiatement après son indépendance politique, le Nigeria a adopté l'industrialisation par substitution des importations comme stratégie de développement. L'objectif était de réduire la dépendance à l'égard des importations de biens de consommation et de créer des possibilités d'emploi. Au début des années 1960 jusqu'à la fin des années 1970, les politiques industrielles dans le pays sont restées repliées sur elles-mêmes. La politique d'indigénisation nigériane est adoptée en 1972 avec une volonté de faire des nigériens les propriétaires et dirigeants des entreprises industrielles du pays. Pour stimuler les exportations de produits non pétroliers et promouvoir l'investissement et l'efficacité du secteur industriel du Nigeria, la politique d'ajustement structurel du FMI a été adoptée avec la déclaration de la nouvelle politique industrielle de 1989. En 2004, le gouvernement fédéral a lancé la Stratégie nationale de développement et de démarginalisation économiques, qui a identifié le secteur

privé comme moteur de la croissance. En 2007, le gouvernement a mis en place le plan national intégré pour le développement industriel, mais il n'a pas pu connaître beaucoup de succès.⁸

Arabie saoudite : Les efforts déployés par le gouvernement pour le soutien du développement industriel ont couvert plusieurs domaines fondamentaux, y compris la mise en œuvre de l'infrastructure nécessaire, la construction de villes industrielles dans différentes régions du Royaume, l'établissement de Fonds de développement industriel saoudien (SIDF), et la poursuite d'autres appuis et incitations industriels. L'industrie de l'Arabie saoudite a fait des progrès importants qui se sont été clairement manifestés dans la croissance de l'investissement industriel depuis la mise en place du SIDF. La construction de villes industrielles modernes est une autre forme de soutien pour les industries nationales par le gouvernement. Le Royaume a construit et développé plusieurs villes industrielles dans les différentes régions et leur a fourni tous les services requis ainsi que les services publics. Pour améliorer la qualité des services fournis par les villes industrielles, l'Autorité saoudienne de la propriété industrielle (Modon) a été créée en 2001, en tant qu'organisme public indépendant pour superviser l'établissement et la gestion des villes industrielles et des zones technologiques, en plus de l'exploitation, l'entretien et le développement de ces villes en collaboration avec le secteur privé (SIDF, 2017). Malgré les progrès réalisés dans la diversification de la structure économique, il est nécessaire d'améliorer les activités manufacturières dans différents secteurs afin de réduire les problèmes posés par la grande dépendance à l'industrie pétrolière.

Émirats arabes unis : Soutenu par des gains exceptionnels, le pays a introduit le Plan de Dubaï 2021 pour y faire « un centre pivot international d'activités industrielles basées sur le savoir, l'innovation et le développement durable », grâce à l'amélioration de la cohérence et de l'intégration industrielle avec les autres secteurs économiques particulièrement stratégiques, et la création d'un environnement d'investissement à travers un ensemble d'initiatives et de mesures incitatives. Six sous-secteurs industriels seront ciblés : L'aéronautique, le secteur maritime, les produits pharmaceutiques et l'équipement médical, l'aluminium et les métaux ouvrés, les biens de consommation courante et les machines et équipements. Il identifie 75 initiatives stratégiques afin de transformer Dubaï en un centre pivot international d'activités industrielles basées sur le savoir, l'innovation et le développement durable (Dubaï, 2016).

6.2 Promotion sélective des industries

Afin d'améliorer l'environnement des affaires et d'atteindre une transformation structurelle vers les secteurs de croissance à fort potentiel, les gouvernements adoptent des politiques d'intervention. Ces politiques interventionnistes peuvent être sélectives ou politiques industrielles fonctionnelles. Les politiques sélectives (ou verticales) ont pour but de parvenir à une transformation structurelle en ciblant des secteurs, des technologies ou des tâches spécifiques. Ces secteurs sont censés promouvoir la productivité, la création d'emploi, le transfert de technologie, l'exportation et la croissance. D'autre part, l'objectif des politiques fonctionnelles (ou horizontales) est d'améliorer l'ensemble des entreprises et le climat des

⁸ <http://bit.ly/2eH7kS9>



investissements en soutenant les activités des marchés en général. Quelques exemples de politiques fonctionnelles sont les politiques commerciales pour favoriser l'exportation et les politiques de concurrence qui visent à faciliter l'entrée d'entreprises innovantes ou des taux de change pour obtenir un avantage concurrentiel sur les marchés mondiaux pour toutes les entreprises exportatrices. Dans ce contexte, la présente section porte sur la promotion sélective des industries et la section suivante sur les mesures de la politique fonctionnelle.

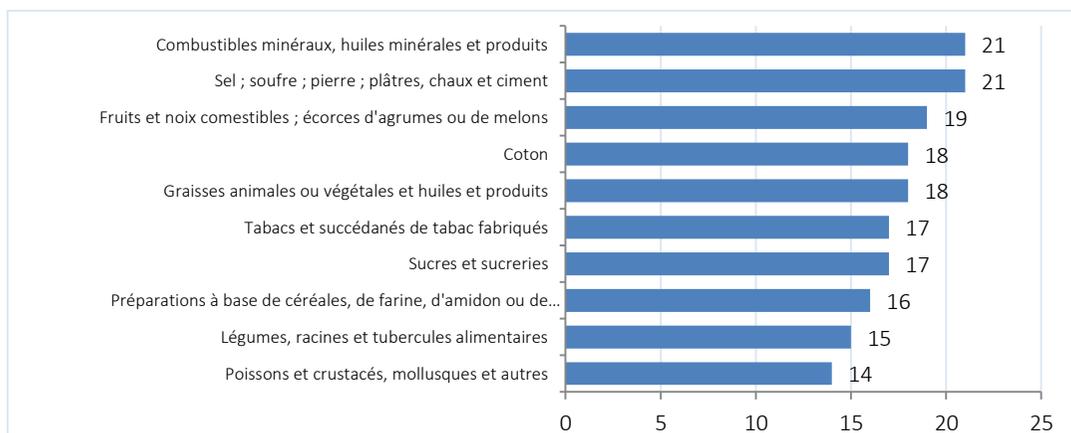
6.2.1 Le profilage des secteurs prioritaires

Il y a un intense débat dans la littérature sur le rôle du gouvernement dans la « sélection » ou la « création » des gagnants. Au cas où les gouvernements choisissent des gagnants pour réaliser l'industrialisation, il est généralement soutenu que cette politique conduit à des inefficacités dans le marché sans pouvoir atteindre les objectifs de développement. Si les gouvernements choisissent de créer un environnement où les champions nationaux se présentent par un processus de coût-découverte, on pense avoir plus de succès dans la réalisation de ces objectifs. Dans les deux cas, les gouvernements conçoivent leurs politiques pour soutenir certains secteurs où ils croient qu'ils auront l'avantage comparatif et réaliseront une transformation structurelle.

Il y a des remarques contradictoires sur la question de savoir si la politique industrielle doit être conforme à l'avantage comparatif ou s'y opposer. Certains affirment que les gouvernements devraient promouvoir les industries et les secteurs où ils ont un avantage comparatif jusqu'à ce qu'ils construisent leur capacité à cibler les industries à productivité plus élevée. Sinon, de tels efforts peuvent entraîner le gaspillage de ressources déjà rares et l'inefficacité sans réaliser d'autres avantages concurrentiels sur les marchés mondiaux.

Des exemples de ces stratégies d'avantage comparatif-défiants comprennent l'Indonésie qui a lancé une industrie de construction navale dans les années 1960, lorsque son PIB par habitant n'était que 10 % par rapport à celui de son principal concurrent à l'époque, les Pays-Bas. Un autre exemple est la tentative de création d'une industrie automobile en Turquie dans les années 1950, lorsque le PIB par habitant n'était que de 19 % du niveau du chef de file de

Graphique 6.1: Avantages comparatifs des pays de l'OCI au niveau sectoriel à deux chiffres (2015)



Source: Calculs du personnel de SESRIC fondés sur la Base de données Comtrade des Nations Unies.

l'industrie, les États-Unis (Lin et Treichel, 2014). Ces stratégies peuvent avoir échoué à l'époque, mais ces pays demeurent ambitieux pour devenir compétitifs dans ces secteurs. Le nouveau Président indonésien Jokowi a déclaré sa vision de faire de l'Indonésie l'Axe maritime du monde et a présenté un programme ambitieux de doctrine maritime pour stimuler la croissance économique, bien que l'industrie de la construction navale soit largement dominée par la Chine, la Corée et le Japon. De même, bien qu'aujourd'hui, la Turquie soit un important exportateur de véhicules, elle n'a pas une industrie nationale de voiture, pour laquelle elle s'efforce énormément.

Ceux qui se tiennent contre une stratégie conforme à l'avantage comparatif soutiennent que les pays en développement ayant des industries intensives en main-d'œuvre et en ressources ont peu de possibilité de rivaliser sur les marchés mondiaux et ces industries offrent peu de perspectives de croissance économique en raison de peu de possibilités d'apprentissage et de mise à niveau. À cet égard, Chang (1994) affirme que la politique industrielle porte sur la construction d'avantages comparatifs et de création de nouvelles industries et secteurs, plutôt que de suivre des avantages comparatifs *statiques*. Par conséquent, la politique industrielle doit soutenir les pays à découvrir et réaliser leurs avantages comparatifs *dynamiques*.

Tableau 6.1: Avantages comparatifs des pays de l'OCI au niveau de production à quatre chiffres (2015)

Code de SH	Nombre de pays de l'OCI	Code de SH	Nombre de pays de l'OCI
4105	19	1515	14
2709	18	1701	14
1207	17	1902	14
0804	16	2104	14
2710	16	2402	14
0708	15	5201	14
2523	15	4819	13
3401	15	6305	13
4106	15	7108	13
1101	14	7214	13

Source: Calculs du personnel de SESRIC fondés sur la Base de données Comtrade des Nations Unies. Les descriptions de produit peuvent être trouvées à la page web de UNSTATS : bit.ly/2eH7kS9.

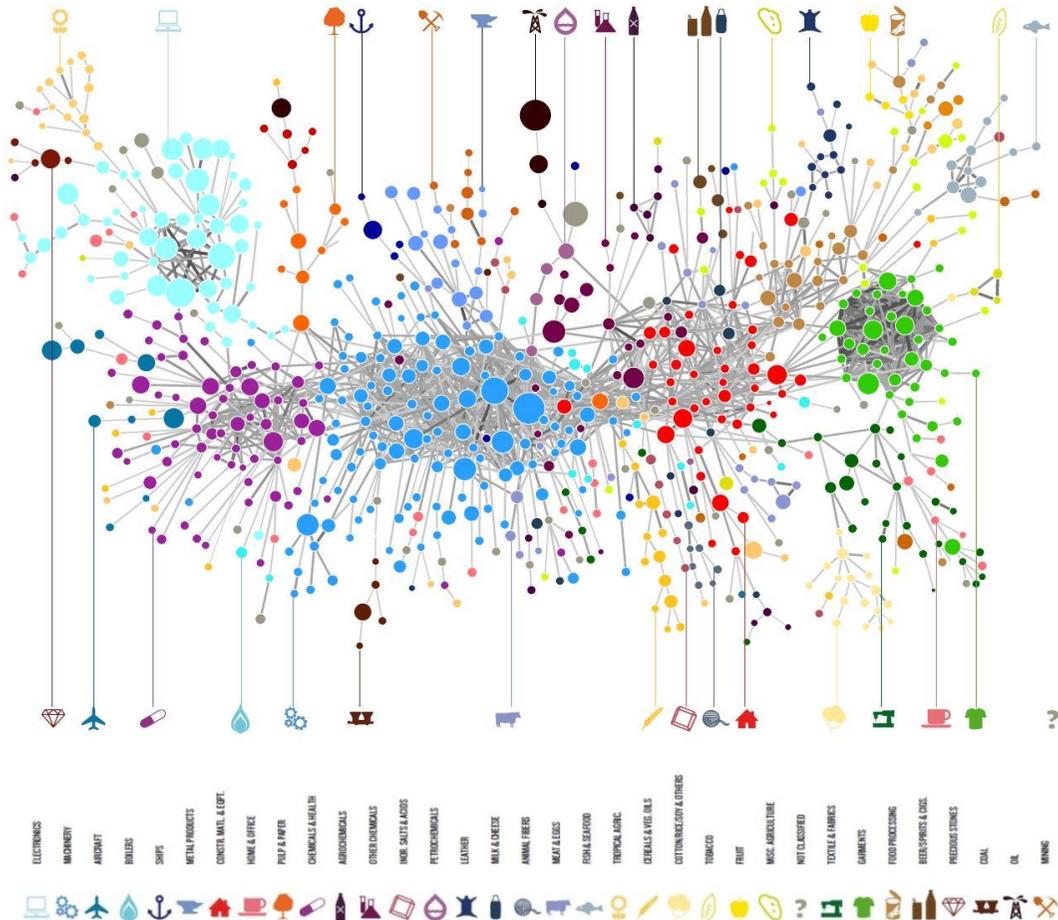
Un examen détaillé sur les modèles existants d'avantages comparatifs dans les pays de l'OCI révèle que la plupart des pays de l'OCI ont un avantage comparatif dans les secteurs et les produits qui sont moins adaptés pour le développement et la diversification de produits. En utilisant les données d'exportation de 2015, sur les 39 pays de l'OCI pour lesquels les données précises sont disponibles, il est constaté que 21 pays de l'OCI avaient un avantage comparatif dans les secteurs des pétroles et des combustibles minéraux (Code SH 27) ainsi que le sel, le soufre, la pierre précieuse etc. (Code SH 25). D'autres secteurs où de nombreux pays de l'OCI ont un avantage comparatif comprennent les fruits, le coton, les matières grasses et huiles, le tabac et produits du tabac; le sucre et sucreries, les céréales, les légumes et le poisson (graphique 6.1).⁹ Ces secteurs sont en grande partie des produits agricoles, minéraux et primaires, avec peu de transformation et de contenu technologique, le cas échéant. Au niveau des produits (niveau à 4 chiffres du SH), il est observé une tendance similaire (tableau 6.1).

⁹ Les codes du SH de ces secteurs sont 8, 52, 15, 24, 17, 19, 7 et 3, respectivement. Les descriptions plus détaillées peuvent être trouvées à la page web UNSTATS : bit.ly/2eH7kS9.



Cette expérience rapide démontre clairement que ce ne serait pas une stratégie idéale pour les pays de l'OCI pour concevoir une stratégie qui dépendent purement des avantages comparatifs

Graphique 6.2: L'espace du produit

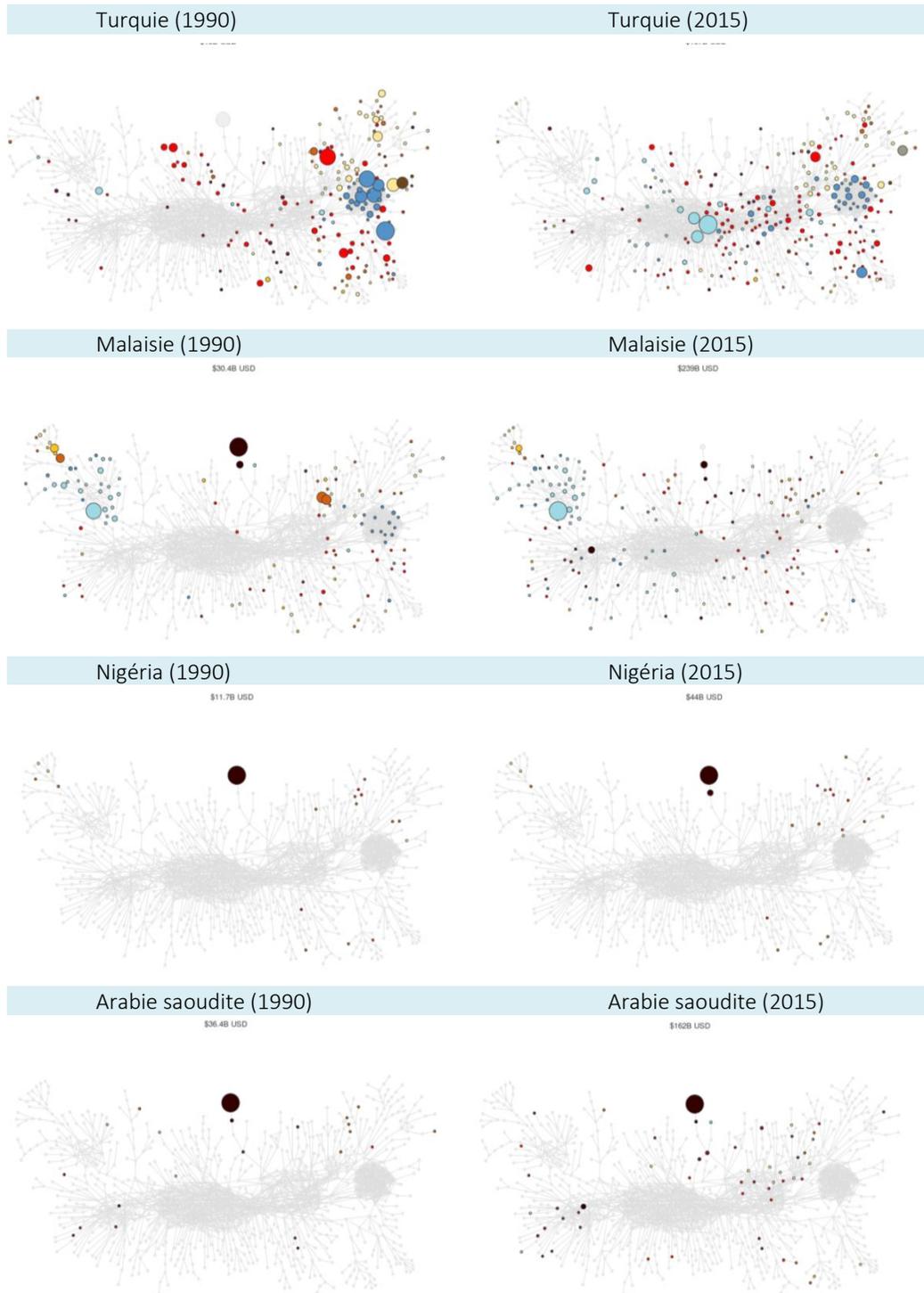


Source: L'Atlas de la complexité économique, l'Université Harvard. Note: Le graphique montre une visualisation de l'espace produit élaboré en utilisant les données du commerce international pour les années 2006-2008.

existants. Ils n'accordent pas assez de place aux capacités technologiques et atteindre la croissance et la compétitivité de la productivité à long terme en produisant des produits plus sophistiqués.

Un outil récemment mis au point qui peut être utilisé pour l'identification de secteurs prioritaires est l'approche de l'espace produit. La théorie de l'espace produit (ou relation inter-produits) est une application de la théorie des réseaux, représentant le réseau de produits qui ont tendance à être co-exportés. La relation inter-produits est associée à la similitude dans les intrants nécessaires à une certaine activité y compris toutes sortes de compétences, d'exigences institutionnelles et infrastructurelles, de similitude technologique, etc. particulières. L'espace produit montre tous les produits exportés et comment ils sont « liés » les uns des autres (graphique 6.2).

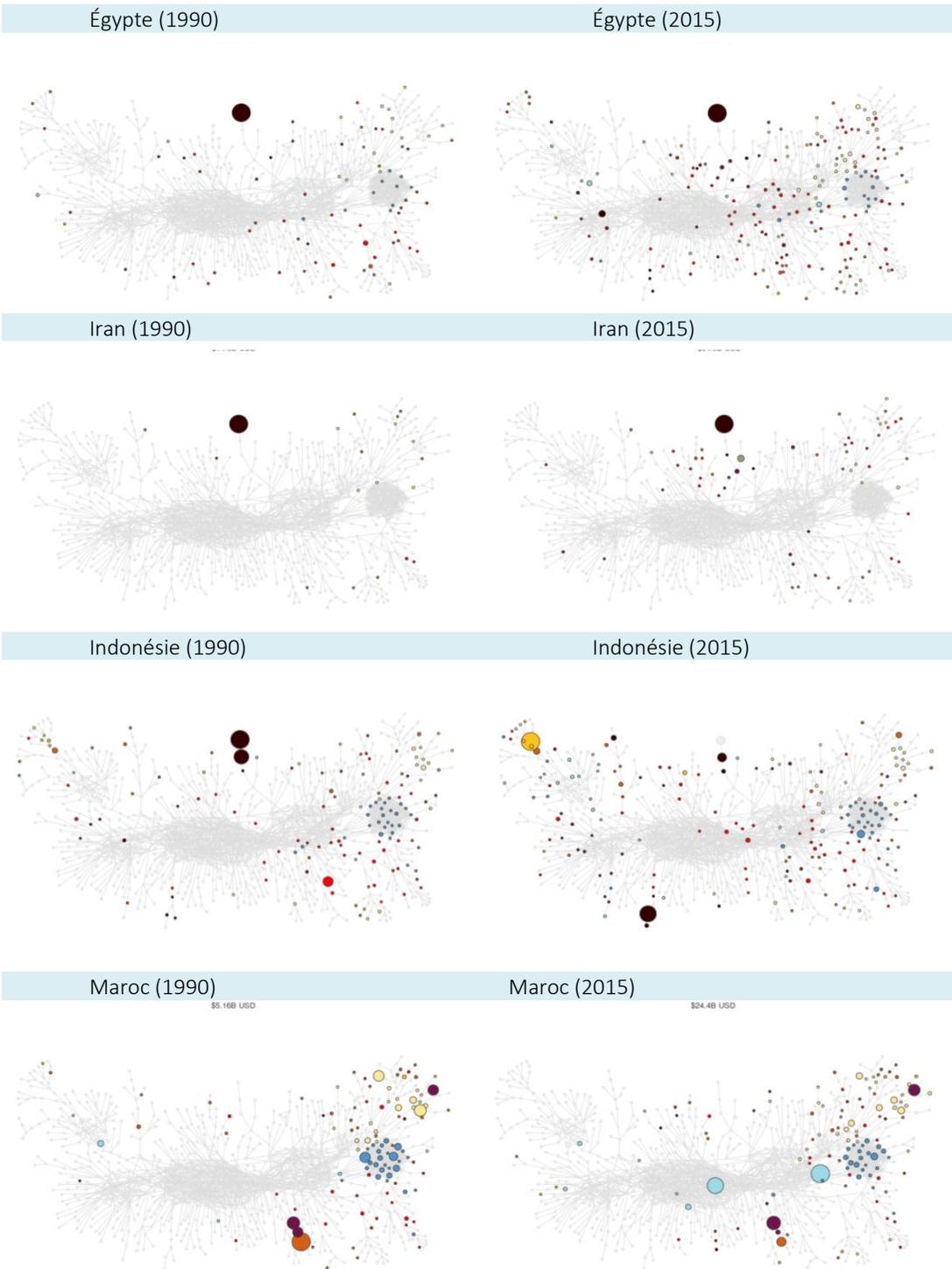
Graphique 6.3: La complexité économique de certains pays de l'OCI (1990 contre 2015)



Source: L'Atlas de la complexité économique, l'Université Harvard. Note: Les graphiques ne comprennent que les secteurs où les pays ont un avantage comparatif (RCA>1). La taille des bulles reflète l'importance relative des



Graphique 6.4: La complexité économique de certains pays de l'OCI (1990 contre 2015)



Source: L'Atlas de la complexité économique, l'Université Harvard. Note: Les graphiques ne comprennent que les secteurs où les pays ont un avantage comparatif (RCA>1). La taille des bulles reflète l'importance relative des exportations des pays en

Les graphiques 6.3 et 6.4 présentent la complexité économique de certains pays de l'OCI sur la base de l'approche de l'espace produit pour les années 1990 et 2015. Ils ne montrent que les secteurs où le pays a un avantage comparatif et la taille des bulles reflète le volume relatif des exportations dans ce secteur. Bien que tous les pays aient atteint un certain niveau de diversification au cours des 25 dernières années, la dépendance considérable pour les produits/secteurs demeure un problème majeur pour de nombreux pays. Parmi ces pays, la Turquie semble avoir l'économie la plus sophistiquée, par contre l'Égypte, le Maroc, l'Indonésie et la Malaisie ont relativement une structure économique diversifiée de moindre importance. D'autre part, les activités économiques semblent rester très concentrées au Nigeria, l'Arabie Saoudite et l'Iran.

Le développement économique est un processus dynamique, qui exige des gouvernements de jouer un rôle proactif et facilitateur dans la réalisation de la transformation structurelle. Il est important d'identifier les domaines potentiels où les pays peuvent être productifs et concurrentiels avec les bons investissements dans les capacités et les interventions. Elles doivent intervenir pour permettre aux marchés de fonctionner correctement en fournissant des informations sur les nouvelles industries dans lesquelles la réalisation de la croissance de la productivité et la compétitivité est réalisable avec les ressources et les capacités existantes. Les gouvernements devraient également investir dans l'amélioration du capital humain existant et l'infrastructure physique et coordonner les investissements par le secteur privé pour appuyer les activités dans de nouvelles industries. La sous-section suivante va discuter des instruments stratégiques que les gouvernements peuvent utiliser dans la promotion du développement industriel.

6.2.2 Identification des instruments stratégiques

Fondés sur des résultats empiriques, Weiss (2015) classe les processus d'industrialisation en trois stades. À chaque stade, il y a un choix entre les mesures horizontales générales à la disposition de toutes les entreprises et celles sélectives verticales appliquées de manière sélective à des cibles prioritaires. Le tableau 6.2 indique les objectifs à chaque stade du développement industriel. Généralement, le premier stade est caractérisé par le transfert de travailleurs peu qualifiés hors de l'agriculture vers les activités à moindre intensité de main-d'œuvre sophistiquée utilisant des technologies relativement simples. Au deuxième stade, l'objectif est de passer à la stimulation par une spécialisation dans les lignes de produits qui sont relativement nouvelles dans l'économie et implique des technologies plus complexes. Le dernier stade de l'industrialisation porte principalement sur le soutien au développement des activités en utilisant les technologies et infrastructures de pointe développer de nouvelles technologies et produits.

Il y a cinq dimensions de la politique industrielle. Elles sont liées au marché de produits, marché du travail, marché des capitaux, marché foncier, et la technologie (Weiss, 2015). Les instruments sont classés selon les instruments basés sur le marché et les intrants publics. Les interventions fondées sur le marché marquent un impact sur les prix et les taxes, et donc opèrent à travers les relations de prix. Les intrants publics reflètent la fourniture de biens ou de



services, que les entreprises elles-mêmes ne pourraient pas suffisamment fournir. Le tableau 6.3 montre les instruments politiques disponibles aux pays à faible revenu (stade précoce) et à revenu moyen (stade intermédiaire).

Tableau 6.2: Objectifs des politiques industrielles à différents stades de développement

Stade précoce	Stade moyen	Stade tardif
La diversification des exportations loin des biens primaires vers les industries manufacturières simples	La promotion à plus forte valeur ajoutée de produits de haute et de moyenne technologie	L'activité de R-D public-privé et l'appui pour les consortiums de recherche (éventuellement combiné avec la politique des marchés publics)
La transformation (ou « valorisation ») des ressources naturelles en industrie manufacturière à base de ressources	Le développement des adaptations locales aux technologies étrangères	Le capital risque pour des investissements de haute technologie
Attraction d'IDE pour générer de la technologie, la gestion ou les liens commerciaux.	La mise à niveau des entreprises locales dans les chaînes de valeur mondiales	L'investissement de l'enseignement supérieur dans des domaines de sciences appliquées
Encourager le démarrage de nouvelles entreprises.	L'établissement de liens de marketing international pour développer leur propre marque de produits	L'amélioration de l'enseignement générale
	Intégration de la politique de l'environnement comme un aspect d'IP.	Le financement de la restructuration des entreprises
		Le recyclage des travailleurs.

Source: Compilé à partir de Weiss (2015).

Dans le domaine des marchés de produits, les droits d'importation et les subventions à l'exportation ont été parmi les plus importants instruments utilisés dans de nombreux pays, en particulier en Asie de l'Est et en Amérique latine. Bien que pas complètement interdite en vertu du nouveau régime commercial mondial, l'utilisation de ces instruments est largement restreinte ou déconseillée (voir section 6.3.1). Dans le domaine du marché des capitaux, les crédits dirigés et les prêts bonifiés ainsi que les banques de développement ont joué un rôle clé dans la stratégie d'industrialisation de certains nouveaux pays industrialisés en Asie de l'Est (CNUCED, 2016b). Dans le domaine du marché du travail, les politiques sont mises en œuvre pour améliorer le niveau de compétences de la main-d'œuvre et promouvoir l'emploi des personnes dans d'autres secteurs productifs.

Dans le domaine du marché foncier, les zones franches d'exportation (ZFE) et les zones économiques spéciales (ZES) sont parmi les instruments les plus populaires dans les pays en développement visant à attirer les investissements étrangers par la fourniture d'une infrastructure de qualité et diverses incitations fiscales. Dans le domaine de la technologie, les instruments de la politique industrielle visent à faciliter l'absorption de connaissances étrangères en soutenant le transfert de technologie et les programmes de vulgarisation.

Lorsque les pays se développent, les institutions de l'État deviennent capables aux niveaux technique et administratif et le secteur privé accumule des connaissances et des capacités, ce

Tableau 6.3: Instruments de politique industrielle dans les pays à revenu faible et moyen

Domaine de politique	Stade précoce		Stade moyen	
	Fondé sur le marché	Biens publics/prestation directe	Fondé sur le marché	Biens publics/prestation directe
Marché de produits	Tarifs à l'importation, subventions à l'exportation, ristournes de droits, crédits d'impôt, incitations aux investissements/IED	Politique des marchés publics, information sur le marché des exportation/salons des foires, programmes d'établissement de liens, marketing de l'IED du pays, guichets uniques, agences de promotion des investissements	Tarifs à l'importation, ristournes de droits, crédits d'impôt, incitations aux investissements / IDE	Politique des marchés publics, marché de l'exportation Informations/salons des foires, programmes d'établissement de liens, marketing de l'IED du pays, guichets uniques, agences de promotion des investissements
Marché du travail	Crédits d'impôt/subventions sur les salaires, subventions de formation	Instituts de formation, compétences, conseils	Crédits d'impôt/subventions sur les salaires, subventions de formation	Instituts de formation, compétences, conseils
Marché des capitaux	Crédit dirigé, prêts bonifiés	Garanties de prêts, prêts des banques de développement	Prêts bonifiés, garanties de prêt	Règlement financier, prêts des banques de développement (première/deuxième niveau), capital risque
Marché foncier	Location subventionnés	Les ZFE/ZES, les coquilles d'usine, l'infrastructure, les changements législatifs, les programmes d'incubateur	Location subventionnés	Les ZFE/ZES, bâtiments industriels, infrastructure, changements législatifs, programmes d'incubateur
Technologie		Soutien au transfert de technologie, programmes d'extension de la technologie	Subventions de R-D, allocations	Consortiums de recherche publics-privés, instituts publics de recherche, soutien au transfert de technologie, programmes d'extension technologique

Source: Compilé à partir de Weiss (2015).

qui permet aux gouvernements d'offrir un certain nombre d'incitations pour améliorer leurs stratégies industrielles et soutenir l'industrialisation et le développement. D'après Weiss (2015), de nouveaux instruments sont disponibles principalement dans les marchés des capitaux et le domaine de la technologie, comme des garanties de prêts, des subventions et des dons pour la R-D.

Felipe et Ree (2015) classent généralement les instruments disponibles pour les pays en développement et les pays développés en huit catégories : (1) les incitations fiscales, (2) les programmes de promotion de l'investissement, (3), les politiques de formation (4) le soutien à l'infrastructure, (5) les mesures commerciales, (6) les marchés publics, (7) les mécanismes



financiers, et (8) les programmes de restructuration industrielle. Les incitations fiscales comprennent des instruments tels que les crédits d'impôt préférentiels, les crédits à l'exportation et congés fiscaux. Les incitations fiscales (exonérations fiscales pour les entreprises ayant le statut de pionnier et de zones spéciales avec les importations en franchise de droits) ont été utilisées en Malaisie pour attirer des IDE pour des secteurs soutenus et pour répondre à des objectifs précis. De même, pour attirer les investissements étrangers, la Malaisie a créé des parcs technologiques dans le cadre de son Multimedia Super Corridor (Felipe et Ree, 2015).

Tableau 6.4: Les stratégies d'industrialisation nationale en Afrique

Pays	Stratégie nationale	Période
Algérie	Nouveau modèle de croissance économique	2016-20
Cameroun	Plan directeur d'industrialisation, dans l'optique de la Vision 2035	2010-35
Côte d'Ivoire	Plan national pour le développement	2016-20
Égypte	Stratégie pour développement industriel	2010-25
Gabon	Stratégie nationale d'industrialisation, dans l'optique du Plan stratégique Gabon émergent	2013-25
Mauritanie	Stratégie pour le développement du secteur industriel en Mauritanie	2015-19
Maroc	Plan d'accélération industrielle	2014-20
Mozambique	Plan national pour le développement	2013-33
Nigeria	Plan de révolution industrielle du Nigéria	2014-19
Sénégal	Stratégie de croissance accélérée	2005
Tunisie	Stratégie industrielle nationale	2011-16
Ouganda	Politique industrielle intégrée pour le développement et la compétitivité industriels durables	

Source: BAD/OCDE/PNUD (2017).

Aujourd'hui, peut-être tous les pays de l'OCI ont un programme de développement économique à moyen terme mettant l'accent sur la diversification économique et le développement industriel. Par exemple, un certain nombre de pays de l'OCI en Afrique ont, en conséquence, entrepris des efforts pour identifier les secteurs stratégiques et conçu des mesures de politique industrielle (tableau 6.4). Dans sa Vision 2020, le Nigéria a identifié un certain nombre de secteurs prioritaires, et a lancé des programmes qui visent à promouvoir la croissance dans ces domaines, y compris dans des régions spécifiques. Aussi, la Côte d'Ivoire souligne la nécessité d'identifier les secteurs stratégiques dans l'agro-alimentaire et les zones de fabrication dans son Plan national de développement. Ces pays travaillent en général avec la Banque mondiale, l'ONUDI et d'autres organisations internationales pertinentes pour élaborer et mettre en œuvre une stratégie de croissance fondée sur leurs avantages comparatifs latents (Lin et Trechel, 2014). En général, avant de concevoir les politiques industrielles, il est important d'avoir une approche réaliste dans l'identification des priorités et des instruments de diversification économique et de compétitivité sectorielle.

6.2.3 Conception d'outils de politique

L'histoire économique montre qu'il y a beaucoup d'expériences de politiques vers la réalisation de l'industrialisation et qu'elles n'offrent pas un ensemble de procédures à suivre pour la conception et la mise en œuvre d'une politique industrielle. On ne peut expliquer en grande partie que les cas de succès et d'échecs par des caractéristiques uniques aux aspects nationaux, institutionnels et autres. Bien qu'il n'y a pas une formule simple de politique industrielle efficace du développement, il y a beaucoup d'expériences à partir desquelles elles aident à l'élaboration des politiques dans les contextes nationaux. À cet égard, la littérature économique fournit des lignes directrices générales sur la façon de concevoir, coordonner et mettre en œuvre la politique industrielle fondée sur les preuves existantes.

Un cadre suggéré par Lin (2012a), l'identification et la facilitation de la croissance (GIFF), peut être utile pour les décideurs politiques des pays en développement dans la conception des politiques industrielles. Le cadre est décrit en six étapes et il fournit des conseils sur la façon d'identifier les industries ayant des avantages comparatifs latents (ou potentiels) et faciliter le développement du secteur privé compétitif. Ces étapes sont les suivantes :

Étape 1: Choisir la bonne cible : Les décideurs politiques devraient identifier les biens et services qui ont connu une croissance dynamique depuis environ 20 ans dans les pays à croissance rapide avec des structures de dotation similaires et un PIB par habitant deux fois plus élevé que celui des pays en développement.

Étape 2: Supprimer les obstacles contraignants : Il s'agit de donner la priorité à certaines entreprises privées qui sont déjà entrées spontanément dans les secteurs identifiés, et éliminer les obstacles liés à l'amélioration de la qualité et de faciliter l'entrée des entreprises.

Étape 3: Attirer des investisseurs mondiaux : Il s'agit d'encourager les entreprises dans les pays à revenu élevé d'investir dans des secteurs identifiés à l'étape 1, si ces industries sont complètement nouvelles pour les entreprises nationales. Le gouvernement peut aussi mettre en place des programmes d'incubation pour catalyser l'entrée des entreprises privées dans ces industries.

Étape 4: Intensifier les auto-découvertes : Il s'agit de promouvoir le processus de l'auto-découverte spontané par les entreprises privées et apporter un soutien pour intensifier les innovations dans les nouvelles industries en vue de saisir les nouvelles opportunités avec leurs propres dotations.

Étape 5: Reconnaître le pouvoir des parcs industriels : Il s'agit de promouvoir les zones économiques spéciales ou des parcs industriels dans les pays avec des infrastructures et des environnements d'affaires moins attrayant pour attirer des entreprises privées nationales et/ou des entreprises étrangères qui sont peut-être disposées à investir dans les industries ciblées et encourager la formation de clusters industriels.

Étape 6: Fournir des incitations limitées aux industries clés: Il s'agit de fournir des incitations limitées (telles que les incitations fiscales et les crédits directs pour l'investissement) aux entreprises pionnières nationales ou aux investisseurs étrangers qui figurent sur la liste des



industries identifiées à l'étape 1 afin de les compenser pour les connaissances publiques exceptionnelles créées par leurs investissements.

Ce cadre serait approprié pour les pays de l'OCI, parce qu'il n'a pas suivre les recommandations sur les avantages comparatifs statiques et ne préconise pas de nouvelles aventures vers l'inconnu. Cela est également conforme à la théorie de l'espace produit dans la précédente sous-section : compte tenu des ressources, capacités et expériences disponibles, les pays devraient investir dans les secteurs où ils sont plus susceptibles de réussir.

Quelle que soit la stratégie adoptée, le processus de mise en œuvre doit être géré avec soin. Un problème commun est que les politiques industrielles sont trop facilement récupérées par des groupes politiquement puissants qui ensuite les manipulent pour leurs propres besoins plutôt que pour la transformation structurelle. Il existe de nombreuses preuves que dans certains secteurs en Tunisie - les banques, les télécommunications et les transports - ont bénéficié d'une protection face à la concurrence nationale et étrangère parce que l'ancienne famille du Président Ben Ali avait des intérêts commerciaux dans ces secteurs. Les « entreprises de Ben Ali », qui représentaient 1 % de la production du secteur privé et 3 % de l'emploi, recevaient 21 % des bénéfices de l'économie. Le pouvoir de monopole accordé à ces secteurs a élevé les prix au point que le secteur de l'exportation de la Tunisie n'était plus compétitif (Devarajan, 2016).

Dans ce contexte, Rodrik (2008a) affirme que la politique industrielle doit posséder trois caractéristiques de conception : intégration, carottes et bâtons et responsabilisation. L'intégration concerne la proximité dont les relations d'affaires de l'État devraient être. Il devrait y être une collaboration et une coordination stratégiques entre le secteur privé et le gouvernement dans le but de dépister là où les goulets d'étranglement les plus considérables se trouvent, la conception d'interventions les plus efficaces, l'évaluation périodique des résultats, et tirer les leçons des erreurs commises dans le processus.

L'expression « la carotte et le bâton » fait référence à la combinaison de mesures incitatives (carottes) et coercitives (bâtons) que la politique industrielle devrait mener. Comme cela a été observé dans certains cas, bien que les incitations fiscales (Taïwan) et les subventions de crédits (Corée) ont été généreuses, elles ont été conditionnées sur la performance, et en particulier la performance de l'exportation. Les entreprises ont été pénalisées par le retrait des subventions et par d'autres moyens au cas de non-respect des « règles du jeu ». C'est aussi de réduire les risques de chercheur de rente et de corruption. Par conséquent, une politique industrielle devrait encourager les investissements dans les secteurs non traditionnels, mais aussi se débarrasser des projets et des investissements qui ont échoué. Enfin, la responsabilisation fait référence à la nécessité de contrôler les bureaucrates et les rend responsables de la façon dont ils dépensent l'argent public. Cela vise à assurer la transparence sur la façon dont les décisions sont prises dans ce domaine et pourquoi certaines activités ou entreprises sont favorisées.

Empiriquement, il a été très difficile de démontrer dans quelles conditions les politiques industrielles fonctionnent réellement dans la pratique. Par conséquent, les cadres proposés par Lin (2012a) et Rodrik (2008a) fournissent des éléments importants sur la façon de concevoir des

politiques industrielles et de réduire les risques d'échec. Autrement, la politique industrielle ne sera qu'une invitation à la corruption et la recherche de rente et donner lieu à un transfert de revenu aux groupes politiquement connectés.

6.2.4 L'intégration dans les chaînes de valeur mondiales

Au cours des dernières décennies, l'économie mondiale a connu une évolution de la façon dont les processus de production ont été structurés. La dispersion géographique des activités économiques de plus en plus organisées en réseaux de production transnationaux complexes, qui est maintenant connue sous le nom de chaînes de valeur mondiales (CVM). Les CVM relient les différents stades de valeur ajoutée nécessaires pour amener un produit de la conception et le design vers le consommateur final et à sa disposition (Kaplinsky, 2013). Par conséquent, les CVM peuvent aider les pays de l'OCI à configurer le type de nouvelles activités productives qui sont derrière la transformation structurelle. Au niveau de l'entreprise, elle permettra de remonter la chaîne de valeur vers des activités à valeur ajoutée et améliorer la productivité et la compétitivité.

Ces chaînes sont un élément important dans l'économie mondiale courante. L'importance croissante du commerce régional et mondial et des réseaux de production ouvrent de nouveaux débouchés potentiels pour l'industrialisation des pays en développement. Bien que ces chaînes de valeur mondiales ne soient pas une nouvelle fonction de l'économie mondiale, leur importance se reflète dans l'important volume des échanges de biens intermédiaires, qui s'élevaient à 46 % du commerce total de marchandises en 2014 (CNUCED, 2016a).

La participation aux CVM facilitera le transfert de capitaux, de technologies et de savoir-faire. Elle aidera les pays à entrer dans les industries de pointe sans avoir la capacité nationale d'effectuer les principales étapes de production de produits manufacturés complexes. L'expérience des pays d'Asie de l'Est, en particulier la Chine et Singapour, montre comment la participation des CVM peut apporter de grands bénéfices. Par exemple, la Chine s'est intégrée dans les CVM en se spécialisant dans les activités de l'assemblage de produits finis et était capable de mettre à niveau sa participation par la construction d'une base d'approvisionnement concurrentiel de biens intermédiaires et par l'amélioration de la qualité de ses exportations (CEA, 2013). Cependant, la présence de biens de haute technologie dans un panier d'exportation du pays n'implique pas la présence de capacités industrielles avancées, mais simplement la présence d'opérations d'assemblage respectives dans ce pays.

Au cours des dernières années, les réseaux de production ont évolué pour englober de multiples pays impliqués à différentes étapes du processus d'assemblage et avec la prolifération des liens Sud-Sud (CNUCED, 2015a). Cela offre également des possibilités de coopération économique intra-OCI. Les pays de l'OCI peuvent s'engager dans la production de produits manufacturés complexes plus sophistiqués en utilisant les capacités des différents pays dans la région. Cela nécessitera une coordination efficace entre les gouvernements ainsi que le secteur privé. La participation effective dans les CVM auront également besoin d'investissements dans les compétences spécifiques du secteur privé et du capital humain ainsi que l'infrastructure, les services financiers et le cadre politique favorable à l'investissement.



Enfin, il convient de souligner que ce ne sont pas toutes les activités dans les CVM qui contribuent au développement industriel et à la transformation structurelle. Par exemple, les centres d'appel et autres activités de service dans lesquelles l'Inde s'est spécialisée sont des activités requérant peu de compétences et n'ont pas apporté beaucoup d'améliorations technologiques (Milberg et al. 2014). La fabrication d'assemblages a entraîné d'importants avantages en Corée, Taiwan et Singapour, parce qu'ils l'ont utilisée comme base d'élaboration des capacités productives dans la réalisation de stratégies de politique industrielle ambitieuse (CEA, 2016). La Malaisie n'a pas été en mesure d'utiliser sa participation des CVM pour la mise à niveau de la capacité productive (autant que ces pays l'ont fait) et est restée dans un piège à revenu moyen (Cherif et Hasanov, 2015).

6.3 L'élargissement de l'espace politique pour la compétitivité internationale

En plus de politiques qui favorisent certaines industries et entreprises, il y a aussi des mesures de politique industrielle qui sont communes à la plupart des secteurs et entreprises de l'économie nationale et il n'y a pas de traitement spécial au niveau sectoriel ou de l'entreprise. Ces politiques « horizontales » ne font pas de discrimination entre les secteurs et abordent certaines questions d'intérêt commun dans la promotion du développement industriel. Cependant, même ces instruments comportent intrinsèquement le favoritisme de certains secteurs ou entreprises par rapport à d'autres. Par exemple, les subventions de R-D et la protection de la propriété intellectuelle appuient les entreprises qui ont plus de capacité à innover et les politiques de taux de change favorisent les activités exportables au détriment de celles non exportables. Dans cette idée, cette section se concentre sur trois dimensions clés de la politique horizontale en matière de promotion du développement industriel : le commerce, la concurrence et les politiques de change.

6.3.1 Politique commerciale

Les mesures de politique commerciale, y compris le remplacement des importations et les subventions à l'exportation, étaient parmi les politiques de développement industriel les plus largement utilisées avant la formation de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en 1995.¹⁰ Cependant, l'OMC refuse toute intervention de l'État contre le libre-échange. En termes de tarifs, l'adhésion à l'OMC impose aux pays membres de consolider leurs droits de douane à un certain niveau au-delà duquel ils ne peuvent pas être augmentés.¹¹ Les droits de douane

¹⁰ Cette section bénéficie grandement de la CEA (2016), qui fournit des informations plus détaillées sur les options de politique commerciale dans la promotion du développement industriel.

¹¹ Un moyen d'augmenter les tarifs consolidés est de recourir à l'« aide du gouvernement pour le développement économique » en vertu des dispositions de l'article XVIII du GATT, qui permet aux pays en développement de relever leurs tarifs pour « promouvoir la mise en place d'une industrie particulière » s'ils sont confrontés à des « bas niveaux de vie » et « sont aux premiers stades de développement ». Cela requiert également une longue procédure de notification à l'OMC, les négociations avec les pays ayant un intérêt substantiel, en les indemnisant au moyen d'autres réductions tarifaires et l'approbation des membres de l'OMC (CEA, 2016).

peuvent être appliqués n'importe où entre zéro et la limite. Aujourd'hui, la plupart des pays en développement ont déjà consolidé leurs droits sur de nombreux secteurs et sont constamment sous pression pour consolider les autres. Les taux tarifaires moyens sont déjà à des niveaux historiquement bas. En outre, les pays ont été forcés de réduire les tarifs appliqués dans le cadre de divers programmes de réformes introduites par les institutions internationales comme la Banque mondiale et le FMI.

De nos jours, les instruments de la politique commerciale semblent être limités dans la promotion du développement industriel. Cependant, lorsque les pays industrialisés d'aujourd'hui étaient au même niveau de revenu que les pays en développement, ils ont bénéficié de divers instruments de politique commerciale. Par exemple, vers la fin du XIXe siècle quand les États-Unis s'efforçaient de rattraper la Grande-Bretagne par le biais de la protection des industries naissantes, la moyenne de ses tarifs appliqués sur les produits manufacturés importés étaient proches de 50 %, ce qui est aujourd'hui moins de 20 % dans les pays en développement (CEA, 2016).

Comme les tarifs, les subventions sont généralement considérées par l'OMC étant des mesures de distorsion des échanges commerciaux qui donnent au pays qui octroie les subventions des avantages injustes des prix dans un environnement de libre-échange. Par conséquent, les subventions spécifiques du secteur privé pour la promotion de l'exportation et l'application de l'utilisation de contenu local dans la fabrication sont interdites. Il y a quelques exceptions pour les pays les moins avancés (PMA) dans certains aspects de la politique, telles que les subventions à l'exportation (ce qui est illégal pour les autres pays). Les taxes à l'exportation sont également autorisées pour les pays en développement. De plus, les subventions pour la R-D, la mise à niveau des régions défavorisées dans le pays et pour l'élaboration de technologie respectueuse de l'environnement peut être utilisée plus activement (CEA, 2016).

Malgré le peu d'options politiques auxquelles sont confrontés les pays en développement en raison d'accords multilatéraux, il reste encore un certain nombre de mesures de politique industrielle qui peut être utilisé légalement. La CEA (2016) fournit une liste de mesures politiques qui ne sont pas directement interdites par les accords de l'OMC. Celles-ci sont :

- Les investissements ciblés dans l'infrastructure ;
- Les investissements ciblés et/ou subventionnés dans l'évolution des compétences ;
- La médiation des fusions stratégiques du gouvernement des entreprises locales dans les secteurs fragmentés (p. ex., par le biais de prêts spéciaux des banques publiques, l'injection de capital par les banques de développement ou les fonds souverains), pour réaliser l'économie d'échelle et réduire 'la concurrence unique' ;
- Les avantages fiscaux mis en place pour encourager les investissements, tels que l'exonération de l'impôt sur le revenu pour une période fixe, ont accéléré des amortissements dérogatoires ;
- L'encouragement des liens industrie-université grâce à des mesures de non-subventions (p. ex., la création d'un forum pour le dialogue, réduire les obstacles juridiques à la collaboration université-industrie, le nouvel ordre de priorité et de réaffectation des fonds de recherche à des domaines ciblés) ;



- L'établissement des centres de la R-D financés par le gouvernement, afin de transférer des technologies vers les entreprises du secteur privé, en particulier les PME, à des prix moindres mais techniquement non subventionnés ;
- L'exemption des PME de certaines lois anti-trust, de sorte qu'elles puissent coopérer plus dans des domaines comme la R-D et le marketing à l'exportation ;
- Les marchés publics (p. Ex., la défense des États-Unis, les télécommunications de la Finlande, l'industrie de l'ordinateur central du Japon) ;
- L'utilisation des entreprises d'État pour lancer et/ou développer des « industries naissantes » que le secteur privé n'est pas prêt à s'y engager ;
- Exigences en matière de formation des travailleurs pour les grandes entreprises ;
- Les taxes à l'exportation visant à limiter l'exportation de certains produits (par exemple, prévenir l'exportation de matières premières et encourager celle de produits à valeur ajoutée dans la chaîne).

Un important instrument de politique largement utilisé est la condition de contenu local. Le commerce mondial est en train d'évoluer vers le commerce des composants en raison de la diminution des coûts du commerce et les progrès de la communication et de la technologie de l'information. Ceci est largement dominé par les sociétés transnationales et les réseaux internationaux de production pour bénéficier de faibles coûts de production et du travail dans différentes régions. Dans ce nouvel environnement, la sensibilisation à l'obligation de contenu peut donner aux pays la possibilité de fabriquer des pièces et composants de haute technologie, qui est fondamentale pour la modernisation industrielle.

6.3.2 Politique de la concurrence

La politique de la concurrence fait référence à la politique du gouvernement pour préserver ou promouvoir la concurrence entre les acteurs du marché et à promouvoir d'autres politiques et processus qui permettent de développer un environnement concurrentiel (CNUCED, 2009). Le droit de la concurrence et la promotion de la concurrence sont les deux principaux instruments de la politique de concurrence. La loi sur la concurrence contient des règles pour limiter les pratiques anti-concurrentielles ainsi qu'un mécanisme d'application. La promotion de la concurrence est particulièrement importante pour la politique industrielle, ce qui peut être utilisé pour promouvoir des moyens anti-concurrentiels pour réaliser les objectifs des autres politiques. Les objectifs de la politique de concurrence sont d'encourager le processus de concurrence afin d'assurer une utilisation efficace des ressources, de la promotion des PME, la restriction de la concentration excessive du pouvoir économique et d'assurer une concurrence équitable, favorisant ainsi le développement économique.

Tel que discuté dans la section 5, les politiques industrielles avaient un caractère plus protectionniste avant les années 1980, principalement menées par l'industrialisation de substitution des importations ou des modèles de croissance tirée par les exportations. Au cours des années 1980, les marchés internationaux ont été de plus en plus ouverts à la concurrence avec la déréglementation et la libéralisation du commerce, tel que préconisées par les grandes institutions internationales. Après les années 1980, la politique industrielle a évolué vers la

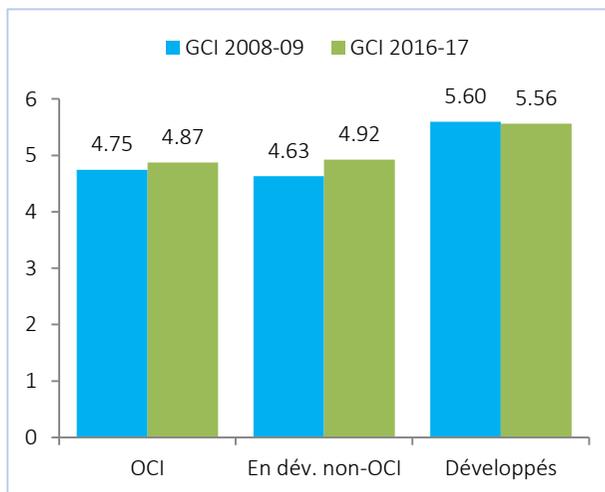
promotion des exportations par les ZFE et les IDE. La loi et la politique de la concurrence sont de plus en plus appuyées et reconnues par les décideurs, et sont devenues une politique importante dans de nombreux pays après les années 90.

Une politique de concurrence efficace est indispensable pour attirer les investisseurs étrangers. Cependant, certains éléments de la politique industrielle, certaines entreprises ou certains secteurs avec des privilèges qui les aident à croître plus vite que le reste des acteurs économiques. Par conséquent, la politique de la concurrence dans de nombreux cas, semble être en contradiction avec la politique industrielle. La cartellisation est un domaine où les mesures de politique industrielle se heurtent à la politique de la

concurrence. À divers stades de développement, certains pays ont soutenu la coopération et la fusion entre leurs industries naissantes afin d'accroître leur compétitivité internationale. Cependant, le manque d'exposition à la concurrence dans les marchés nationaux rend difficile pour ces entreprises de concurrencer sur les marchés internationaux. Le graphique 6.5 montre que l'intensité de la concurrence locale dans les pays en développement augmente au fil des ans, mais une amélioration est observée dans les pays non membres de l'OCI par rapport aux pays de l'OCI.

Bien que la politique de concurrence et la politique industrielle aient une nature conflictuelle dans de nombreux cas, une politique industrielle efficace nécessite les marchés concurrentiels. La loi et la politique de la concurrence visent à s'assurer que les entreprises nationales ne soient pas soumises à des pratiques anti-concurrentielles d'entreprises nationales ou étrangères. Autrement, il sera aussi très difficile d'attirer les investisseurs étrangers, qui peuvent être critiques dans le transfert de la technologie, le savoir-faire et les finances les plus nécessaires. Si la concurrence sur les marchés d'intrants est déformée, cela peut augmenter les coûts de production et réduire la compétitivité des exportations (CNUCED, 2009). D'autre part, la concurrence et la politique industrielle peuvent être harmonieuses. Par exemple, alors que la promotion des PME fait partie de la politique industrielle dans de nombreux pays, des lois sur la concurrence ont habituellement des dispositions soutenant la participation des PME dans l'économie.

Graphique 6.5: L'intensité de la concurrence locale

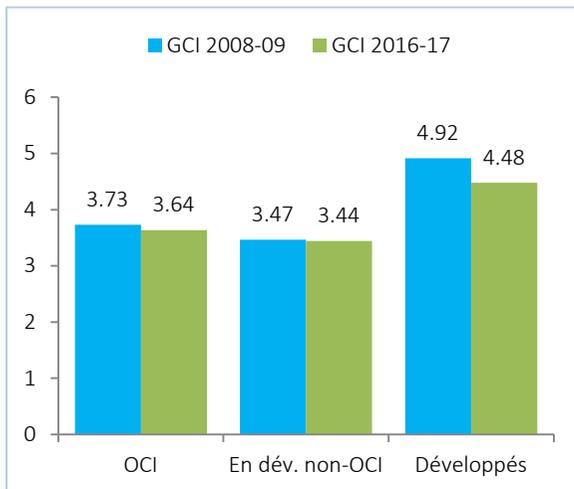


Source: Calculs du personnel de SESRIC fondés sur WEF Global Competitiveness Index. Note: 1 = pas du tout intense ; 7 = extrêmement intense.



En général, la politique industrielle sélective est en contradiction avec la politique de concurrence, alors que les instruments de politique industrielle fonctionnelle sont plus susceptibles de compléter la politique de la concurrence. En fait, si bien conçue, la politique de la concurrence peut être un instrument de politique industrielle qui vise à promouvoir la productivité, l'efficacité et la compétitivité de l'ensemble des activités économiques. À cet égard, le cas finlandais offre de nombreuses leçons pour une politique industrielle de pro-concurrence. Dans les années 1990, la Finlande a adopté une stratégie industrielle en faveur du développement et de la promotion d'un système national d'innovation à travers les pôles industriels dans le but de bénéficier des retombées de la connaissance. L'objectif de cette stratégie était d'atteindre la croissance industrielle par la promotion de la concurrence et la mise en réseau entre les entreprises, les universités et les instituts de recherche (pour plus d'informations, voir Dahlman et al., 2006).

Graphique 6.6: L'étendue de la domination du marché



Source: Calculs du personnel de SESRIC fondés sur *WEF Global Competitiveness Index*. Note: 1 = dominé par quelques groupes d'affaires ; 7 = répartis entre de nombreuses entreprises.

groupes de pays, plus ou moins, ont connu une réduction de la durée moyenne de la domination du marché par certains groupes d'affaires.

La politique industrielle et la politique de concurrence ont clairement des moyens différents et des perspectives d'atteindre l'objectif d'accroître la richesse et la prospérité. À cet égard, on peut affirmer que la politique industrielle ne devrait pas favoriser les opérateurs historiques mais plutôt de promouvoir l'entrée sur les marchés pour faciliter la recherche des avantages productifs. Elle ne devrait pas choisir les gagnants ou récompenser les perdants, mais créer les conditions pour l'innovation (OCDE, 2009). La politique industrielle ne devrait pas créer des Goliaths économiques qui finissent par avoir aucune incitation à innover ou à initier les

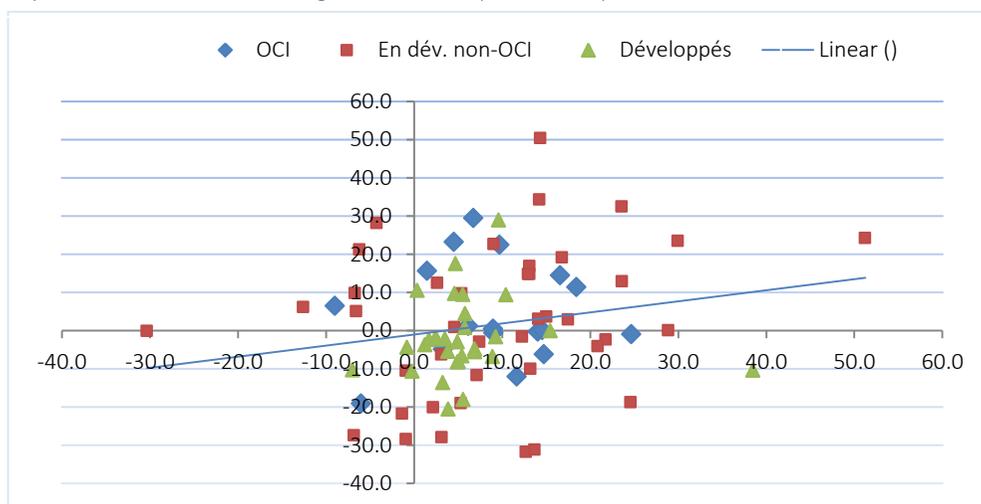
Les autorités de la concurrence peuvent faciliter l'entrée dans les secteurs déjà dominés par un petit nombre d'entreprises ayant beaucoup de pouvoir de marché. C'est aussi de faciliter l'approche de découverte dans le développement industriel. La concurrence peut avoir une incidence sur l'efficacité des entreprises en modifiant les incitations pour l'innovation. Par exemple, une comparaison des résultats à l'exportation de diverses industries japonaises dans les années 80 révèle que les secteurs dans lesquels la concurrence intérieure a été plus intense ont exporté plus que ceux où la concurrence était moins marquée (Sakakibara et Porter, 2001). Le graphique 6.6 montre que tous les

changements structurels nécessaires. Par conséquent, une politique industrielle bien conçue devrait être complétée avec des politiques de concurrence.

6.3.3 La politique de taux de change

Les pays exportateurs de produits primaires sont confrontés à un problème de taux de change non-compétitifs qui érodent les perspectives de développement des autres secteurs marchands et donc la diversification économique. Le manque de la diversification donc aggrave les problèmes de dépendance sur les termes de l'échange et cela mène à l'instabilité macro-économique et de la vulnérabilité, qui est également connue sous le nom de la malédiction des ressources (Guzman et al. 2016). À cet égard, dans l'atteinte de l'objectif de développement industriel, les politiques de taux de change peuvent être un instrument crucial dans la transformation de l'économie en soutenant les secteurs les plus propices à l'apprentissage.

Graphique 6.7: La croissance de la productivité de la main d'œuvre par rapport à la dépréciation du taux de change effectif réel (2010-2016)



Source: Calculs du personnel de SESRIC basés sur la base de données WDI de la Banque mondiale et les bases de données de l'OIT KILM.

Le taux de change réel (TCR) est le prix des produits étrangers en termes de produits nationaux. Un taux de change compétitif est essentiel pour les nouveaux secteurs, car les « industries naissantes » doivent passer par un processus d'apprentissage pour devenir compétitifs. Il y a une variété d'expériences historiques à l'appui de l'affirmation que les politiques de TCR sont bonnes pour le développement économique, comme le démontre un certain nombre de pays d'Asie (Rodrik, 2008b). Par conséquent, un TCR, ou une dépréciation de la monnaie nationale, implique plus de compétitivité pour les industries nationales. Le graphique 6.7 montre également que la croissance de la productivité du travail au cours de 2010-2016 est positivement associée à la dépréciation du taux de change effectif réel dans un échantillon de 89 pays pour lesquels des données sont disponibles.

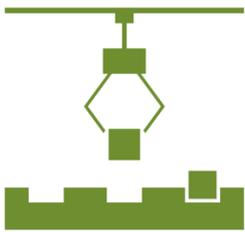
Le TCR affecte la croissance de la productivité, qui à son tour prend en charge la transformation structurelle et la croissance économique. Astorga et al. (2015) fournit deux raisons à cette



relation. En raison de la forte dépendance à l'égard des biens d'équipement importés dans l'investissement total, un TCR inférieur permettrait de réduire les prix et d'encourager le remplacement des anciens équipements. En outre, elle intensifie les pressions concurrentielles dans les marchés nationaux et étrangers car les marchandises étrangères deviennent de bon marché et les entreprises nationales ne sont pas protégées par un TCR élevé. Bien que le TCR ne soit pas entièrement contrôlé par le gouvernement, il est supposé que les politiques macro-économiques aient une influence sur cette variable (Astorga et al., 2015).

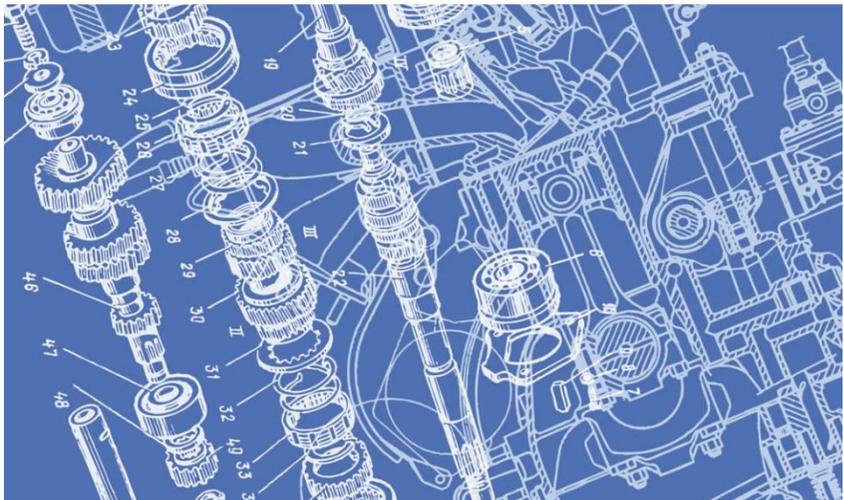
La politique du taux de change devrait dépendre sur les politiques qui favorisent le développement des secteurs stratégiques. Une augmentation du RER permet aux entreprises nationales de s'épanouir et de participer à de nouveaux secteurs en leur offrant les avantages de prix sur les marchés internationaux, et donc à promouvoir la diversification des exportations. Si les industries dépendent fortement des marchandises importées pour la production, un faible TCR serait une stratégie appropriée pour soutenir les nouvelles industries dans l'obtention de technologies étrangères et les biens à des prix plus bas, s'il y a une forte dépendance à leur égard. Par conséquent, il est essentiel que la politique de taux de change soit bien reliée aux objectifs de la politique de développement industriel.

En l'absence ou la faiblesse de la formation de politiques industrielles, un faible TCR ou une monnaie nationale appréciée, se traduira par une perte de compétitivité pour les secteurs à plus forte intensité technologique et l'évolution de l'emploi vers les secteurs à faible productivité. D'autre part, un taux de change compétitif et une politique industrielle active favoriseront la diversification économique et la croissance de la productivité (Astorga et al., 2015).



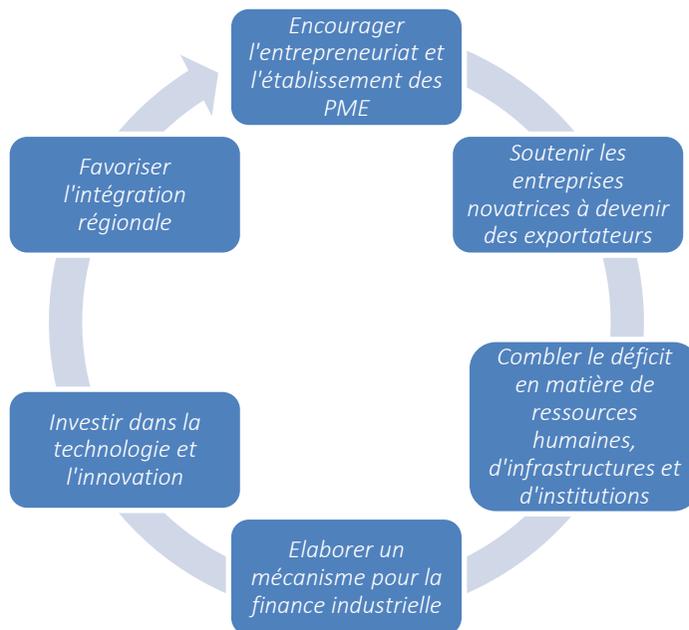
CHAPITRE SEPT

Mesures politiques pour accélérer le développement industriel



Le développement industriel nécessite des stratégies inclusives qui réunissent tous les acteurs potentiels qui peuvent contribuer au processus de développement. Des particuliers aux institutions financières, la plupart des segments d'une société peuvent être utilisés dans le cadre de ce processus. Cependant, dans tous les cas, les gouvernements auront un rôle de facilitateur, parce qu'ils auront le contrôle sur les capacités, les ressources et les exigences pour une transformation réussie. Ils auront le pouvoir d'inciter les gens à s'engager dans les activités entrepreneuriales, les PME innovantes pour pénétrer les marchés étrangers, d'identifier les lacunes dans le capital humain, les infrastructures et les institutions et de combler ces lacunes, d'établir des institutions de financement spécial et des mécanismes financiers pour financer des projets de développement industriels, de renforcer la technologie et la capacité d'innovation de leur pays et de s'engager dans le partenariat régional pour tirer profit des potentiels des grands marchés (graphique 7.1). Conformément à cela, la présente section traite de certaines mesures politiques sur la façon d'atteindre le développement industriel avec le rôle de facilitation des gouvernements.

Graphique 7.1: Mesures politiques pour accélérer le développement industriel



7.1 Encourager l'entrepreneuriat et le développement des PME

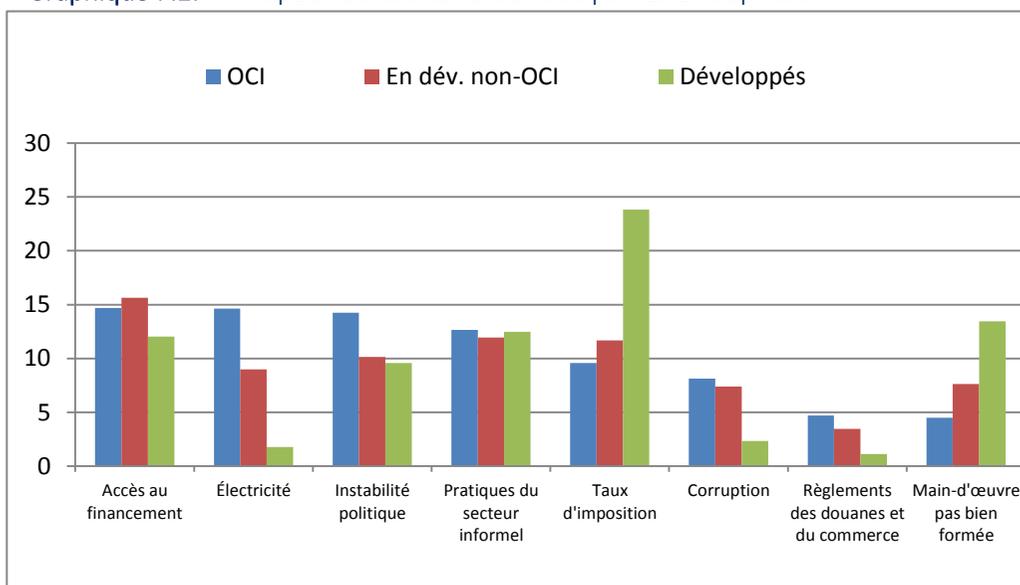
L'industrialisation n'est pas seulement une production à grande échelle impliquant des longs cycles de production, des investissements importants et de nombreux travailleurs. Les petites entreprises peuvent jouer un rôle important dans la réalisation du développement industriel (Weiss, 2011). Bien qu'elles soient considérées comme une importante source d'emploi, leur rôle ne se limite pas à cela. Les petites entreprises peuvent également être une source de

dynamisme. Dans les pays développés, elles ont joué un rôle dynamique dans les activités d'innovation, y compris pièces et composants électroniques et logiciels informatiques, et contribuent de manière significative au processus de développement industriel.

L'innovation exige un comportement de prise de risque et la tolérance des entrepreneurs face aux risques doit être élevée. Elles s'engagent dans un processus de « coût-découverte » pour savoir si de nouveaux biens peuvent être produits à moindre coût et vendus à des prix compétitifs, comme nous l'avons vu au chapitre 4 (voir également Hausmann et Rodrik, 2003), et générer de nouvelles informations sur la viabilité de leurs activités pour d'autres agents économiques. L'entrepreneuriat accélère également l'industrialisation et la transformation structurelle en transférant les ressources des secteurs traditionnels vers ceux modernes, offrant de meilleures perspectives de croissance. Il est donc important de promouvoir l'activité entrepreneuriale pour favoriser l'innovation et encourager la diversification dans de nouveaux secteurs. Par l'introduction de nouveaux produits et de processus d'organisation, les entrepreneurs contribuent également à la croissance de la productivité. Ils mettent également la pression sur les entreprises établies depuis plus longtemps à innover, ou quitter le marché, qui est décrit par Schumpeter (1942) comme la « destruction créatrice ».

De nombreux pays soutiennent l'entrepreneuriat dans le but de réduire la pauvreté et de produire de nouvelles possibilités d'emploi au lieu d'encourager l'industrialisation. Il y a aussi des pays de l'OCI qui ont intégré efficacement le développement de l'entrepreneuriat dans leurs stratégies d'industrialisation. Le Maroc, par exemple, a intégré des mesures spéciales pour appuyer l'entrepreneuriat dans son Plan d'accélération industrielle 2014-2020, qui vise à augmenter la contribution de l'industrie à 23 % du PIB et de créer 500 milles nouveaux emplois

Graphique 7.2: Principaux obstacles rencontrés par les entreprises



Source: Enquêtes auprès des entreprises de la Banque mondiale.

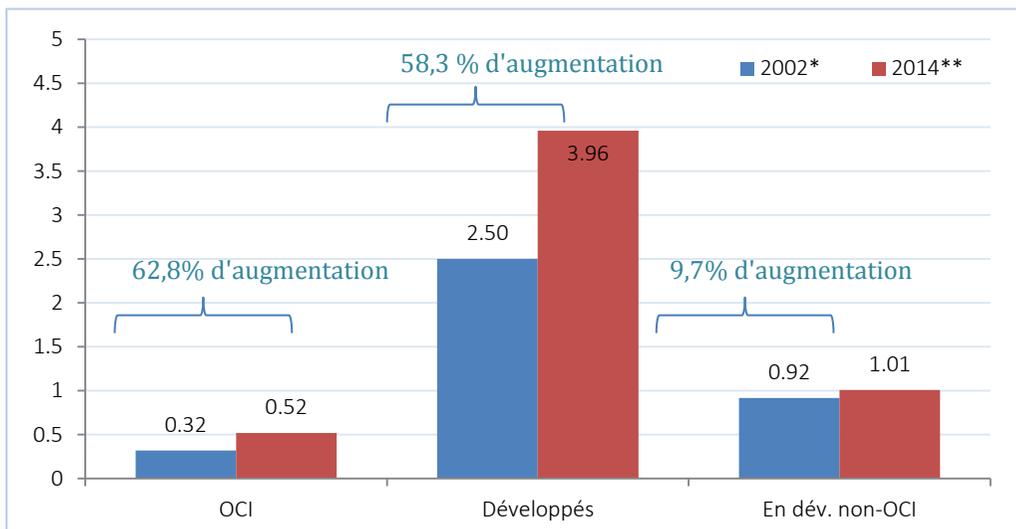


d'ici 2020. Il emploie un certain nombre d'instruments pour favoriser la croissance et la compétitivité, en particulier le développement massif des infrastructures dans les groupes industrielles (El Mokri, 2016). De même, la Côte d'Ivoire a adopté un plan visant à promouvoir la création de nouvelles entreprises en réduisant les coûts de démarrage, investissant dans l'infrastructure et l'amélioration du cadre juridique dans le secteur des TIC (Banque mondiale, 2016).

Les entrepreneurs font face à des défis majeurs et des contraintes lors du démarrage d'entreprises ou l'amélioration de leurs opérations. Vu que ces défis diffèrent d'un pays à pays, il est important de les identifier avant la conception des politiques. Ces défis sont généralement liés au financement, à l'infrastructure, aux compétences et à l'environnement des entreprises. Le graphique 7.2 montre les principaux défis rencontrés par les entreprises dans les pays de l'OCI par rapport à d'autres groupes de pays. La plupart des entreprises dans les pays de l'OCI identifient l'accès au financement (14,7 %), l'électricité (14,6 %) et la stabilité politique (14,2 %) comme les plus grands obstacles. Dans la région du MOAN, la stabilité politique est considérée comme le principal obstacle de 30,1 % des entreprises (voir l'Enquête auprès des entreprises de la Banque mondiale).

Les entrepreneurs ont besoin d'une meilleure infrastructure et d'un environnement commercial plus favorable. L'infrastructure est un élément clé dans la promotion de l'industrialisation, l'accroissement des revenus, l'accumulation du capital humain et la facilitation de l'accès aux marchés (Lin, 2012). Le manque de fiabilité de la fourniture d'électricité créera des obstacles majeurs pour les entrepreneurs s'appuyant sur les apports technologiques. D'autre part, l'amélioration des conditions économiques générales à travers des politiques budgétaires et monétaires saines et des taux de change appropriés, le renforcement de l'environnement des

Graphique 7.3: Le développement d'entrepreneuriat (densité d'inscription de nouvelle entreprise)



Source: Calculs de personnel de SESRIC basés sur les données de la Banque Mondiale. (*) 2002 ou année la plus récente après 2002. (**) 2014 ou dernière année avant 2014.

affaires et l'application de cadres réglementaires stables peuvent avoir un impact sur la performance des entreprises et leur contribution à l'industrialisation (BAD/OCDE/PNUD, 2017). Ces politiques doivent être adaptées aux conditions spécifiques, aux besoins et capacités existantes de chaque pays.

Le manque d'accès au crédit est un problème qui est commun à de nombreux pays. Les petites entreprises des pays en développement n'ont pas accès au crédit à cause d'un certain nombre de raisons. Dans la plupart des cas, les petites entreprises n'ont pas les actifs ou gages qui peuvent leur permettre de garantir un prêt (Weiss, 2011). Les contraintes de crédit empêchent les entreprises de se développer. Les startups ou jeunes pousses sont davantage soumises à des contraintes de crédit et sont moins résistants aux chocs financiers. L'une des solutions les plus prometteuses pour fournir des capitaux aux entrepreneurs de startup et PME est le crowdfunding ou financement participatif. Le capital-risque et l'investissement providentiel sont également des outils largement utilisés pour remédier aux contraintes de crédit des entrepreneurs innovants.

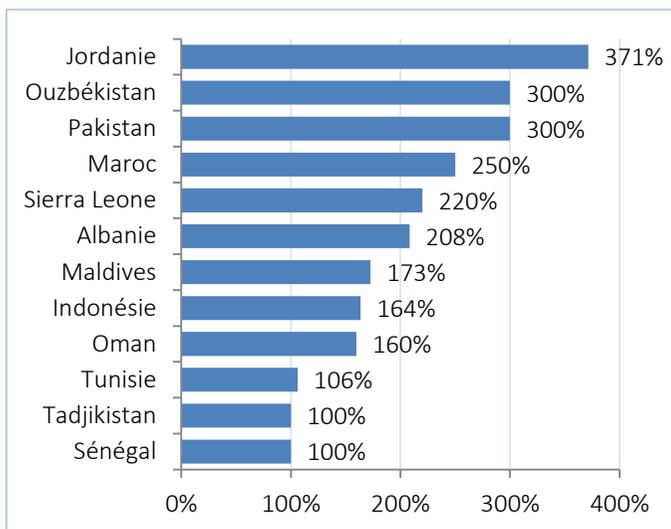
La mise à niveau des compétences est particulièrement importante pour mieux utiliser les possibilités qu'offrent les nouvelles technologies pour l'industrialisation. L'amélioration des compétences en gestion est également essentielle pour renforcer l'esprit d'entreprise dans les pays de l'OCI. Malgré les défis de l'ensemble des systèmes éducatifs dans les pays de l'OCI, l'éducation formelle pourrait mieux intégrer la formation à l'entrepreneuriat pour accroître la sensibilisation et améliorer les compétences nécessaires à un entrepreneuriat réussi. Afin de répondre à l'inadéquation des compétences, il est nécessaire pour les institutions et les programmes qui peuvent activement mettre le pont entre les besoins de l'industrie et l'éducation dans les pays de l'OCI (SESRIC, 2017). Les Cours en ligne ouverts et massifs (MOOCs) peuvent également être un outil efficace dans l'appui et formation des entrepreneurs en haute technologie.

Pour surmonter ces obstacles, les petites entreprises peuvent bénéficier considérablement de l'établissement de relations de sous-traitance avec les grandes entreprises et dans certains cas de regroupement dans des endroits précis pour entreprendre des activités conjointes et tirer parti des interactions avec des entreprises similaires (Weiss, 2011). Les groupements d'entreprises peuvent en effet aider les entreprises à se développer en surmontant les obstacles communs et contribuer au développement industriel. Le regroupement offre quatre grands avantages. Premièrement, la proximité des entreprises permet le transfert des connaissances, des idées et de la technologie, et facilite ainsi l'innovation. Deuxièmement, il permet aux entreprises de bénéficier d'une infrastructure commune et des services partagés, en abaissant les coûts fixes. Troisièmement, le regroupement crée un ensemble de travail, de matières premières, de fournisseurs, etc. qui permettent aux entreprises de se concentrer sur les tâches dans lesquels ils détiennent un avantage comparatif. Il permet également aux entreprises d'accéder à de grands marchés (BAD/OCDE/PNUD, 2017).

L'efficacité du regroupement dépend, entre autres, de la disponibilité d'infrastructures adéquates et de services ainsi que la proximité et les liens avec les clients et les marchés. Les parcs industriels et les zones économiques spéciales sont des clusters créés par l'État pour le



Graphique 7.4: Le développement de l'entrepreneuriat



Source: Calculs de personnel de SESRIC basés sur les données de la Banque Mondiale.

développement industriel dans le but d'attirer des entreprises dans certains domaines en fournissant des biens publics et des règlements préférentiels. Les accélérateurs de startups de haute technologie sont également un outil important pour fournir une combinaison de services, y compris le mentorat, le financement, le réseautage, la formation et des bureaux pour les entrepreneurs innovants. La Silicon Valley aux États Unis est probablement le plus célèbre et le plus bel

exemple de clusters.

Pour mesurer l'activité entrepreneuriale, la Banque mondiale a recueilli des données auprès de 136 pays (dont 32 pays de l'OCI) sur le nombre d'entreprises nouvellement enregistrées pour la période entre 2002 et 2014. Les données sont fournies sur la densité de la création de nouvelles entreprises, définie comme le nombre de nouvelles entreprises pour 1000 personnes en âge de travailler. Comme le montre le graphique 7.3, les pays de l'OCI ont la plus faible densité sur la création de nouvelles entreprises, ce qui correspond à 13 % de la densité dans les pays en développement non membres de l'OCI. Néanmoins, le taux de croissance a été la plus forte dans les pays de l'OCI. Le graphique 7.4 montre les principaux pays de l'OCI ayant connu une augmentation d'au moins 100 % sur la création de nouvelles entreprises.

7.2 Soutenir les entreprises novatrices à devenir des exportateurs

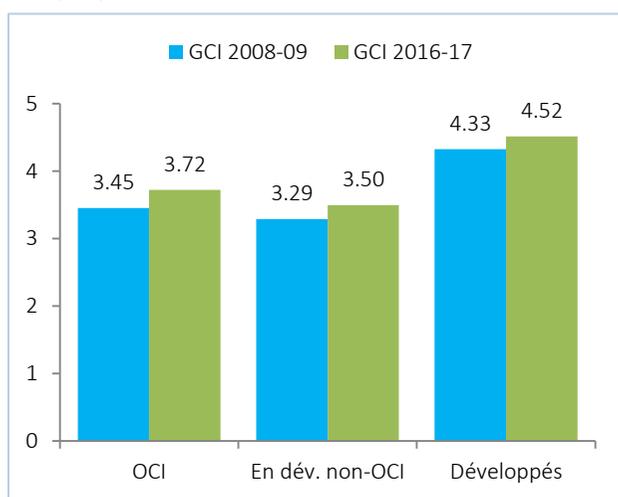
Les entrepreneurs et les PME prometteurs devraient être pris en charge avec des instruments adéquats pour entrer sur les marchés étrangers et pour faire face à la concurrence internationale en vue de devenir plus productifs. De ce fait, ils peuvent bénéficier de l'accès au savoir-faire et une technologie de pointe, une efficacité accrue et des économies d'échelle et l'amélioration des compétences en pénétrant des marchés plus concurrentiels. Une étude publiée par la Commission européenne (CE, 2010) a révélé que 26 % des PME actives à l'échelle internationale ont lancé des produits ou des services qui sont nouveaux pour leur secteur dans leur pays, alors que pour d'autres PME, le chiffre était de 8 % seulement. Les PME actives au niveau international ont également plus de succès avec les processus d'innovation qui étaient nouveaux pour leur secteur dans leur pays (11 % contre 3 % pour les autres PME). Par

conséquent, bien que les entreprises exportatrices soient plus productives que les non-exportatrices, elles sont également plus susceptibles d'être novatrices et de promouvoir le développement industriel.

Les PME productives font face à des défis particuliers à entrer dans les marchés internationaux. Cela comprend généralement les clients potentiels et leurs besoins, des informations sur l'accès au marché, la concurrence existant sur le marché et trouver les bons partenaires en affaires. Il est également souvent difficile pour les PME d'obtenir des informations sur la façon de se conformer aux lois étrangères, en particulier les règlements douaniers, les droits de propriété industrielle, l'exécution des contrats et d'autres règlements et normes techniques. Selon l'OCDE (2006), les principaux obstacles signalés par les PME comprennent (i) pas assez de fonds de roulement pour financer les exportations ; (ii) la difficulté d'identifier des occasions d'affaires à l'étranger ; (iii) pas assez d'informations pour localiser/analyser les marchés ; (iv) l'incapacité à communiquer avec les clients d'outre-mer ; (v) la difficulté d'obtenir une représentation étrangère fiable ; (vi) le manque de temps de gestion pour faire face à l'internationalisation ; et

(vii) ne pas disposer suffisamment de personnel et/ou non formé.

Graphique 7.5: Nature de l'avantage concurrentiel



Source: Calculs du personnel de SESRIC fondés sur *WEF Global Competitiveness Index*. Note: 1 = principalement main-d'œuvre à moindre coût ou ressources naturelles ; 7 = principalement produits et processus exclusifs.

Puisque la plupart des PME qui sont suffisamment productives pour être exportateurs n'ont pas la capacité à surmonter de tels défis, des mécanismes de soutien spécifiques devraient être mis en place. Compte tenu des défis énumérés ci-dessus, il est important de commencer à établir des capacités internes pour identifier et gérer les risques et opportunités. À cette fin, des programmes de mentorat et de formation peuvent être conçus pour améliorer les compétences nécessaires à cette fin. En outre,

les gouvernements peuvent être plus à même d'aider à acquérir des informations sur les opportunités de marché, et les règles et règlements. Le *Premier programme de vol* d'Irlande pour soutenir l'internationalisation des entreprises peut être considéré comme un bon exemple de ces initiatives (encadré 7.1).

En fonction des besoins spécifiques de chaque entreprise, un soutien sur mesure peut être apporté à des entreprises après l'évaluation de l'état de préparation des entreprises à la concurrence étrangère. Les entreprises ayant la force et l'avantage concurrentiel particulier



peuvent être privilégiées pour surmonter leurs difficultés dans les processus d'internationalisation. En tant qu'évaluation générale, le graphique 7.5 présente l'avantage concurrentiel des entreprises sur les marchés internationaux. Le rendement moyen des pays de l'OCI et des pays en développement non membres de l'OCI restent très proches les uns des autres et presque inchangé depuis 2008. Les entreprises des pays développés, d'autre part, demeurent les plus compétitives et ont davantage renforcé leur compétitivité.

Les réseaux et les clusters sont d'autres moyens de soutenir l'internationalisation des entreprises. La participation aux associations de grandes entreprises ou d'organismes gouvernementaux facilite le flux d'informations vers les entreprises et l'établissement des contacts. Les clusters, tels qu'expliqués dans la sous-section précédente, peuvent contribuer à aider les entreprises à se développer, mais aussi à exporter. Les PME accueillies dans les clusters et les réseaux d'affaires peuvent bénéficier de services sur mesure fournis par les organismes de cluster et de réseau. Ils faciliteront également les PME à accéder plus facilement à des chaînes de valeur mondiales, à développer des alliances stratégiques avec des organismes de recherche dans des clusters ou de réseaux semblables, à accroître leurs activités

ENCADRÉ 7.1 : Premier programme de vol d'Irlande pour soutenir l'Internationalisation

Enterprise Ireland, un organisme gouvernemental chargé du développement et de la croissance des entreprises irlandaises sur les marchés mondiaux, a conçu un programme appelé « Premier vol » pour préparer les entreprises à entrer dans un nouveau marché d'exportation. Le programme vise à aider les entreprises - par l'évaluation et le développement des principales capacités - à gérer les risques, le temps et les dépenses associées à l'internationalisation. Il cible spécifiquement des entreprises qui sont des nouveaux exportateurs ou exportateurs en début de croissance (avec des exportations de moins de 30 000 euros).

Le *Premier vol* est un processus conçu pour aider les clients avec des besoins en matière de développement international, car développer de nouveaux marchés est un aspect essentiel du développement de l'entreprise qui est coûteux et long. Le programme « *Premier vol* » aide l'équipe dirigeante de la société à structurer le processus de planification dans un ordre systématique et cohérent par l'introduction de large gamme de questions à considérer.

Lors de l'exportation pour la première fois, il y a beaucoup de questions qui doivent être abordées, y compris les clients potentiels, leurs besoins, les voies d'accès au marché, la concurrence actuelle sur le marché, l'avantage concurrentiel des entreprises, les flux de trésorerie, et les ressources et capacités de l'entreprise. Le *Premier vol* aide par la sorte en plaçant les exportateurs potentiels avec des mentors expérimentés. Travailler avec un mentor, les clients remplissent une évaluation de la capacité d'exportation des entreprises et ensuite produisent un plan d'action pour maximiser ses forces et combler les lacunes qui ont été identifiées.

Dans l'ensemble, le *Premier vol* procure un impact élevé et des informations de grande valeur qui peuvent être directement utilisées par les PME participantes. Le processus est géré de manière à minimiser les risques pour l'entreprise et est adapté aux besoins de l'entreprise. Le *Premier vol* est considéré comme la première étape d'une stratégie d'internationalisation et d'exportation à long-terme.

Source: Enterprise-ireland.com et EC (2014).

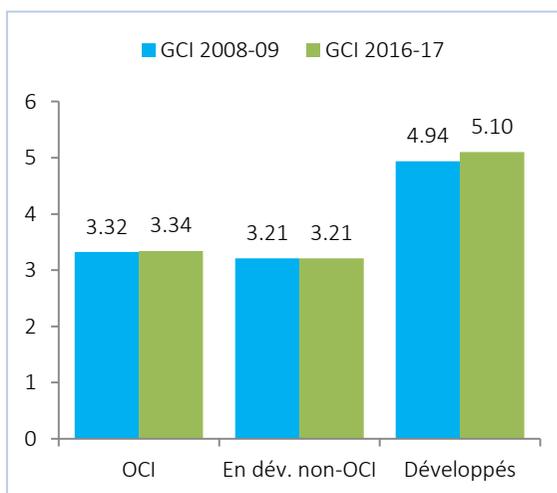
commerciales à l'étranger, et à acquérir les compétences appropriées et les conseils personnalisés de professionnels (CE, 2011).

Par exemple, l'Allemagne a fait ample usage des clusters de l'industrie, qui fonctionnent comme des mécanismes essentiels pour rendre l'économie allemande l'une des plus solides au monde. Les clusters collaborent et se font concurrence pour obtenir le prix « clusters de pointe », recevant des fonds dédiés à la recherche et au développement du ministère fédéral de l'Education et de la Recherche, des incitations supplémentaires pour l'innovation et la compétitivité, tant à l'échelle mondiale que locale. Il est également intéressant de noter qu'environ un tiers des clusters les plus compétitifs en Allemagne sont financés par des fonds privés (Snyder et al. 2012).

Le graphique 7.6 montre l'état de l'établissement des clusters dans le groupe des pays de l'OCI comparé à d'autres groupes de pays. Il reflète à quel point les clusters sont bien développés et profonds en matière de concentrations géographiques d'entreprises, de fournisseurs, de producteurs de produits et services connexes, et d'établissements spécialisés dans un domaine particulier. Les pays de l'OCI se sont améliorés de manière significative au cours des dernières années et ont un meilleur rendement que les pays en développement non membres de l'OCI, mais à la traîne par rapport à la moyenne des pays développés.

Il est également important de noter que les industries de haute technologie et de moyenne haute technologie et les entreprises plus productives sont généralement plus susceptibles de devenir exportateur que les industries à moindre intensité technologique et les entreprises les moins productives (Golovko et Valentini, 2011 ; Bagci, 2013). Des programmes de soutien sur mesure seraient particulièrement efficaces pour ces types d'entreprises. Un aspect important dans le soutien à l'internationalisation des PME est, cependant, de définir clairement les objectifs et cibles mesurables, et de surveiller régulièrement et évaluer les résultats. Il s'agit d'assurer l'efficacité des mesures de soutien et d'éviter la mauvaise répartition des ressources.

Graphique 7.6: État de développement de cluster



Source: Calculs du personnel de SESRIC fondés sur WEF Global Competitiveness Index. Note: 1 = inexistant ; 7 = très



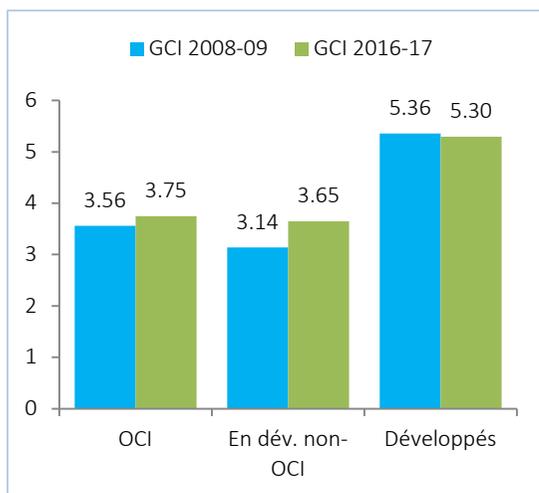
7.3 Comblant les déficits dans le capital humain, les infrastructures et les Institutions

Afin d'atteindre le développement industriel, il y a certaines conditions préalables, y compris une main-d'œuvre qualifiée, une infrastructure d'appui et des institutions en bon état de fonctionnement. Le développement du secteur industriel s'appuie sur la disponibilité de ces conditions préalables et les dispositions prises pour les utiliser au profit du développement industriel.

Le développement industriel exige une main-d'œuvre possédant les niveaux compétences permettant d'adapter et d'utiliser les connaissances et les technologies développées ailleurs. Pour le développement du capital humain, il est nécessaire d'augmenter le nombre de personnes qui ont les compétences, l'éducation et l'expérience dans différents domaines de l'industrie. Le SESRIC (2016) traite de l'importance du capital humain pour le développement économique en mettant plus particulièrement l'accent sur l'importance d'utiliser la population active jeune. En outre, tout au long du processus de mise en œuvre de stratégies de développement industriel, l'investissement continu dans le capital humain est fondamental pour s'assurer que le processus d'industrialisation soit durable. Il permettra une mise à niveau des capacités et les compétences locales et facilite le processus de transformation structurelle.

Dans ce contexte, Squicciarini et Voigtlander (2015) démontrent que plutôt l'alphabétisation initiale des masses, la couche supérieure du capital humain - là où y a la présence d'élites du savoir - ont joué un rôle important au cours de la croissance industrielle. Dans l'esprit de Nelson et Phelps (1966), des connaissances avancées sont plus importantes sachant que la frontière technologique se développe rapidement. Par conséquent, la partie supérieure ayant la connaissance devient particulièrement importante pour le développement au cours de l'industrialisation. Il est aussi bien documenté que le succès de pays industrialisés (notamment en Asie) ont investi des sommes considérables dans la formation du capital humain pour répondre à la demande en augmentation constante de l'expansion des industries nouvelles.

Comme souligné par le SESRIC (2013), le bon fonctionnement et l'efficacité des infrastructures sont très déterminants pour le développement économique et social. Ils augmentent le niveau de vie, attire plus d'entreprises, et prend en charge le processus de production de produits agricoles et de produits manufacturés en réduisant les coûts. Ils permettent également l'intégration économique et facilite le commerce puisqu'ils facilitent l'accès aux biens et services. L'amélioration des transports et des moyens de communication permettent à de nombreux pays d'accéder aux marchés internationaux, ce qui est particulièrement important pour les pays sans littoral. Les projets d'infrastructure ont également un effet stimulant sur l'économie et qu'ils sont très susceptibles d'accroître l'emploi, non seulement pour des fins de construction à court terme mais aussi à plus long terme, comme les infrastructures sont censées attirer plus d'entreprises dans leurs domaines. Suivant une approche du côté de la demande, les projets d'infrastructure créent également une demande de main-d'œuvre qualifiée et de matériels d'intermédiaire à utiliser comme intrants. Pour satisfaire cette demande, des initiatives telles que la formation ou la production locale de matériaux

Graphique 7.7: Qualité de l'ensemble de l'infrastructure

Source: Calculs du personnel de SESRIC fondés sur WEF *Global Competitiveness Index*. Note: 1 = très sous-développé - parmi les plus en retard au monde ; 7 = grand et efficace - parmi les meilleurs au monde.

dans les pays de l'OCI en tant que groupe ne s'améliore pas assez (graphique 7.7). Bien que la qualité moyenne soit meilleure que celle dans les pays en développement non membres de l'OCI, ils connaissent mieux d'améliorations que dans les pays de l'OCI et des améliorations susceptibles de dépasser les pays de l'OCI dans quelques années si la tendance actuelle se poursuit. En termes de densité du réseau routier et ferroviaire, SESRIC (2016b) montre que les pays de l'OCI, en tant que groupe, sont à la traîne par rapport à d'autres pays en développement ainsi que la moyenne mondiale. La situation n'est pas meilleure dans d'autres indicateurs de l'infrastructure de transport. Un système de transport multimodal et efficace est donc un moteur essentiel du développement économique durable. D'autres éléments du développement de l'infrastructure, y compris l'énergie, les TIC et l'eau, sont également essentiels pour le développement industriel et ont besoin d'être améliorée pour une industrialisation durable. Par exemple, l'Afrique du Sud fait rencontre d'énormes défis en matière d'alimentation énergétique, ce qui a une incidence importante sur le développement industriel dans le pays.

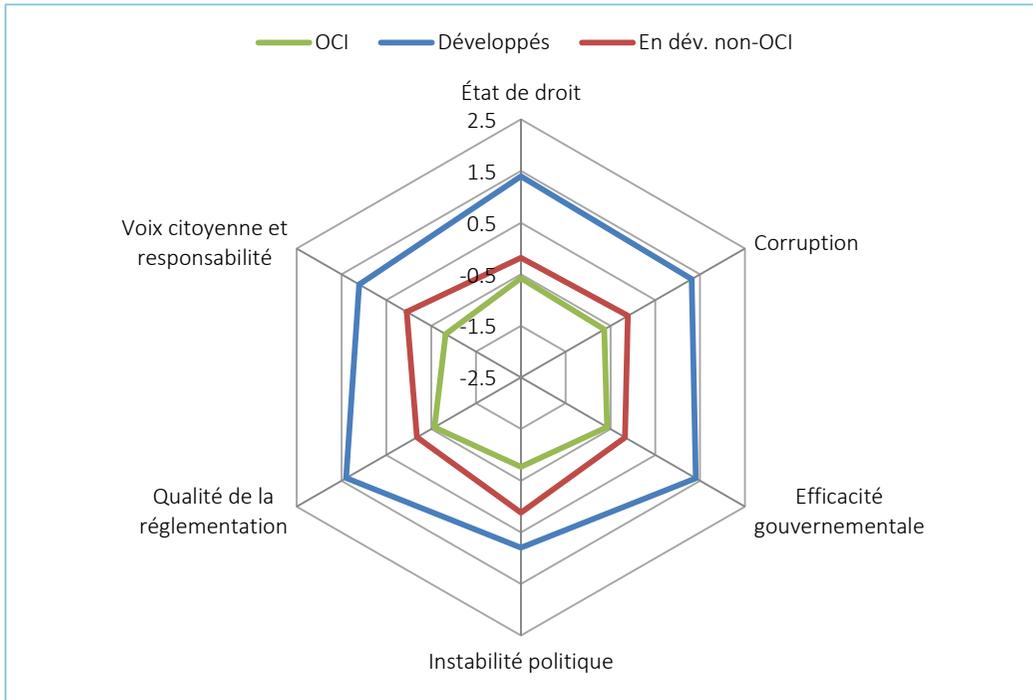
intermédiaires peuvent être entreprises, qui seront également bénéfiques pour l'économie à long terme.

Le développement de l'industrie et de l'infrastructure fait également partie des objectifs de développement durable (ODD) qui soutient la construction d'infrastructure résistant et promeut l'industrialisation durable et inclusive. Devant un paysage économique mondial en rapide évolution et d'accroissement des inégalités, ODD-9 vise à s'assurer qu'une croissance soutenue comprend l'industrialisation qui rend accessible des opportunités à tout le monde et est soutenue par une infrastructure novatrice et la résiliente.

La qualité globale de l'infrastructure (p. ex., transports, communications et énergie)



Graphique 7.8: Qualité des institutions et gouvernance (2015)



Source: Calculs du personnel de SESRIC fondés sur les indicateurs de gouvernance mondiale 2016 de la Banque mondiale.

Enfin, le développement institutionnel est aussi un autre facteur important dans la réalisation du développement industriel. On soutient couramment que les interventions dans l'industrie font l'objet d'emprise politique et de corruption. Par conséquent, de hauts niveaux de transparence et de responsabilité sont nécessaires pendant le processus de mise en œuvre de stratégies de développement industriel. Le graphique 7.8 compare les moyennes des six indicateurs de gouvernance pour les pays de l'OCI par rapport à d'autres groupes de pays en 2015, selon les estimations de la Banque mondiale. Alors que les pays développés dépassent les pays en développement dans toutes les catégories, les pays en développement non membres de l'OCI font même également mieux que les pays de l'OCI. Dans aucune des catégories, les pays de l'OCI en tant que groupe ont réalisé un score positif. Les pays non membres de l'OCI pourraient atteindre un score positif seulement dans les catégories stabilité politique, voix et responsabilité. La voix citoyenne et responsabilité et la stabilité politique sont les catégories les plus faibles pour les pays de l'OCI. D'autre part, la qualité de la réglementation, bien que négatif, est la plus forte catégorie pour les pays de l'OCI. Ces résultats reflètent le niveau inférieur de la qualité institutionnelle dans les pays de l'OCI.

7.4 Élaboration d'un mécanisme de financement industriel

Afin de financer le développement industriel, de nombreux gouvernements établissent des banques de développement ou des institutions financières et orienter l'épargne locale et étrangère vers des projets industriels à moyen et long terme. Ce sont généralement des institutions financières sponsorisées par le gouvernement pour résoudre les défaillances dans les marchés du crédit entravant ainsi la croissance industrielle. L'histoire montre que les banques de développement existent au moins depuis le 19^{ème} siècle, avec la création de Société Général des Pays-Bas pour favoriser l'industrie (1822) et, plus tard, un groupe d'institutions en France qui a une influence importante sur les investissements dans les infrastructures en Europe telles que les chemins de fer (Lazzarini et al. 2011). Les pays industrialisés actuels comme l'Allemagne, le Japon et la République de Corée ont énormément bénéficié des services offerts par les banques nationales de développement au cours de leur processus d'industrialisation.

Aujourd'hui, de nombreux pays de l'OCI disposent des institutions financières sponsorisées par l'État ou appartenant aux secteurs privés pour soutenir le développement industriel. Quelques exemples des banques nationales de développement dans les pays membres de l'OCI : Banque de développement de Bahreïn, Banque de développement de Bangladesh, Banque de développement du Kazakhstan, Industrial Bank of Kuwait (ou Banque industrielle du Koweït), Banque de développement industriel de Pakistan, Banque de développement de Turquie et Banque de développement de l'Ouganda. Il y a aussi des institutions régionales ou multilatérales de financement du développement telles que la Banque asiatique de développement, la Banque africaine de développement et la Banque islamique de développement ainsi que des institutions mondiales comme la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD, Banque mondiale), où les pays de l'OCI sont membres.

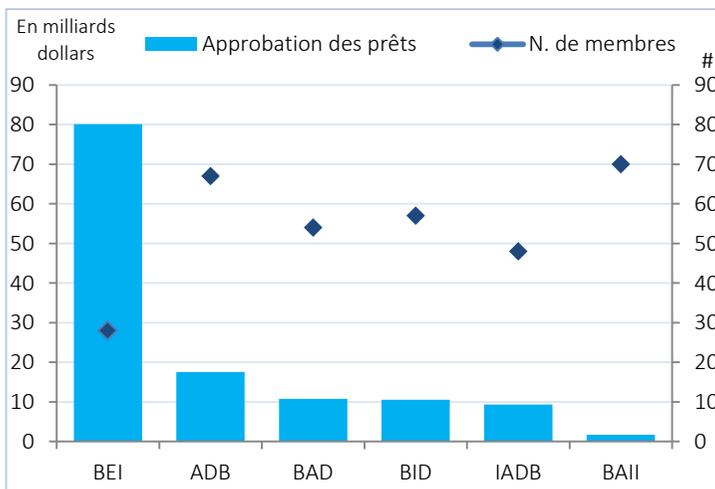
Les banques de développement jouent des rôles multiples. Elles financent généralement les investissements en infrastructures, mais aussi appuient les changements structurels conformément aux stratégies nationales de développement, et de créer un environnement propice à l'amélioration de la qualité et de la compétitivité des biens et services dans les marchés intérieurs et mondiaux. Elles fournissent des capitaux à long terme pour stimuler les investissements dans les industries stratégiques et contribuer au développement industriel. De plus, elles appuient les investissements dans les périodes de ralentissement économique, jouant ainsi un rôle anticyclique. En outre, les banques de développement encouragent l'innovation et la croissance de nouvelles entreprises en appuyant des startups et projets novateurs à forte intensité de R-D. Les banques de développement peuvent tirer parti des ressources en attirant d'autres prêteurs qui n'ont pas les mêmes capacités techniques pour évaluer la viabilité et le potentiel d'un projet. Elles peuvent également fournir des ressources pour aborder les défis sociétaux tels que le changement climatique ou le vieillissement des populations (Mazzucato et Penna, 2014 ; CNUCED, 2016c).



Il est évident que le développement industriel n'est pas le seul objectif des banques de développement, qui dépend en grande partie du niveau de développement du pays. Tandis que les banques de développement dans les pays à faible revenu ont tendance à se concentrer essentiellement sur le développement industriel, Elles ciblent des objectifs supplémentaires au niveau des revenus élevés tels que la création d'emploi, la réduction des inégalités régionales et sociales et stimuler l'évolution technologique. Les instruments qu'elles utilisent comprennent : les prêts, les subventions (pour financer des projets innovants particulièrement risqués), les prises de participation (pour promouvoir les investissements à long terme), le financement des échanges (pour faciliter l'exportation), l'appui aux PME et le soutien technique (Guadagno, 2016).

Si les interventions sont faites dans des secteurs qui ne sont pas cruciaux pour le développement économique ou non durable, politisé ou mauvaise gestion, les avantages escomptés ne se concrétisent pas. En outre, cela créera un fardeau supplémentaire pour l'économie nationale. Afin d'augmenter l'efficacité dans l'allocation des ressources aux secteurs productifs, le secteur privé peut également jouer un rôle important. Comme l'un des rares exemples de la banque de développement appartenant au secteur privé, la Banque de développement industriel de Turquie (TSKB), créée en 1950 avec l'appui de la Banque mondiale, tire ses ressources du gouvernement et des institutions financières internationales, et consent des prêts et investissements basés sur des consultations avec l'Organisation de Planification d'État. Les taux d'intérêt sur ces prêts ont été maintenus à un bas niveau, et la TSKB n'a pas été autorisée à accepter des dépôts et ne pouvait pas émettre des obligations sur le marché. Cela a fait de la TSKB en grande partie un véhicule pour mettre en œuvre les politiques de l'État de promouvoir le secteur manufacturier et d'influencer la répartition de l'investissement, bien qu'il existe déjà trois banques de développement étatiques, à savoir

Graphique 7.9: Total des approbations de prêts par les banques multilatérales de développement (2016)



Source: Calculs de personnel de SESRIC basés sur les rapports annuels des banques.

Ilbank, Eximbank et la banque de développement (CNUCED, 2016c). Cependant, l'importance des banques de développement a diminué au fil du temps. Il est à noter que la part des crédits d'investissement et de développement dans le total des crédits a chuté, passant de 25-30 % au cours des années 1970 à environ 10 % en 1980, puis à moins de 5 % au cours de la dernière décennie (Öztürk et al., 2010).

Le nombre de banques de développement dans le monde est difficile à déterminer, en raison de problèmes de définition et de problèmes liés aux données. Selon les dernières estimations, la présence des banques de développement dans le système financier demeure importante, car elles représentent 25 % du total des actifs bancaires à travers le monde (Luna-Martinez et Vicente, 2012). Au niveau régional, la Banque européenne d'investissement (BEI) de l'Union européenne a consentie de loin la plus grande quantité de prêts à ses pays membres, qui sont principalement des économies industrialisées. Le total des prêts d'autres banques régionales de développement est resté autour de 10 à 20 milliards de dollars (graphique 7.9). Il y a également plusieurs réseaux entre les institutions de financement du développement, y compris l'ADFIMI fonctionnant sous la BID (voir encadré 7.2).

Malgré la présence d'institutions de financement du développement au niveau national, régional et mondial, de nombreux pays ont des difficultés à trouver des ressources pour leur transformation économique. L'absence de mécanismes de financement pour le développement industriel et économique n'est, en fait, pas due à une insuffisance de l'épargne mondiale. Il est rapporté que l'épargne mondiale annuelle s'élève à environ 22 trillions de dollars et l'encours des actifs financiers mondiaux sont évalués à environ 218 trillions de dollars (ONU, 2014). Si cet épargne pourrait être affecté à des investissements à long terme, il serait en faveur du développement industriel et économique à travers le monde et probablement obtenir un rendement plus élevé. Les banques de développement national, régional et international peuvent affecter le crédit disponible en grande partie pour financer des projets potentiellement solides qui peuvent transformer l'économie.

Dans ce contexte, des instruments financiers islamiques seraient une autre option pour mobiliser des ressources et des financements pour le développement industriel dans les pays de l'OCI. Les services financiers islamiques ont montré un succès remarquable en matière de

ENCADRÉ 7.2 : l'Association des institutions du développement national de la finance (ADFIMI)

L'ADFIMI, qui signifie Association des institutions de financement du développement (IFD) dans les pays membres de la Banque islamique de développement (BID), a été établie en tant qu'organisation internationale indépendante. Avec un effectif d'environ 50 à 18 pays membres, l'objectif principal de l'ADFIMI est d'établir la mise en réseau et la solidarité entre les institutions de financement du développement national de ses États.

L'ADFIMI vise également à améliorer l'efficacité d'IFD et banques dans sa région. Cela fournirait aux membres de l'IFD l'occasion de travailler ensemble et de développer avec succès des savoir-faire, échanger des idées et expériences mutuellement bénéfiques et de promouvoir la coopération dans la région, de préparer des documents de politique, d'entreprendre des activités de plaidoyer et de compléter les activités de la BID.

L'ADFIMI mène des activités de recherche, de formation et de renforcement des capacités pour répondre aux besoins et demandes des membres et forme des partenariats avec d'autres organismes ou ses membres pour l'élaboration et la mise en œuvre, la formation et les programmes de renforcement des capacités pour répondre aux besoins de ses membres.

Source: adfimi.org.



croissance, d'expansion et de diversification des institutions et des produits. La nature des actifs et le partage des risques de ses produits ont un fort potentiel pour contribuer au développement économique et social à travers la promotion de l'entrepreneuriat. En particulier pour combler le fossé en matière de développement de l'infrastructure, la finance islamique offre de grandes complémentarités. Alors que la finance islamique cherche des actifs réels devant être financés, l'investissement en infrastructure fournit ces actifs tangibles pour le financement. En outre, Elle propose un mécanisme où les investisseurs peuvent disposer la propriété de l'actif et profiter des bénéfices. Le marché des Sukuk a joué un rôle particulièrement important pour la collecte de fonds et les activités d'investissement.

7.5 Investissement dans la technologie et l'innovation

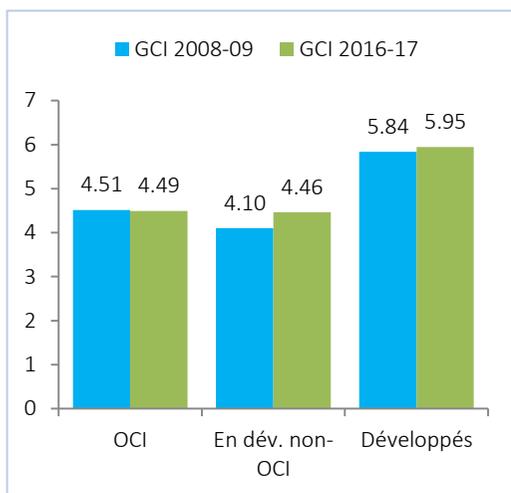
Pour atteindre le développement industriel, il est fondamental de renforcer les capacités technologiques pour être en mesure d'utiliser les dernières technologies, concevoir des politiques novatrices pour promouvoir les activités d'innovation en interne, et se préparer pour les possibilités et les défis à venir.

7.5.1 Renforcement des capacités technologiques

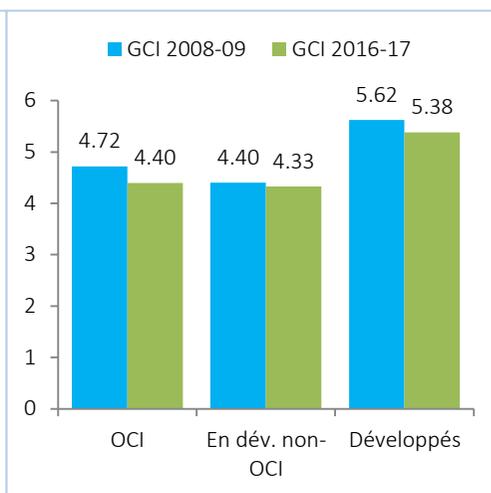
Le terme capacités technologiques fait référence aux informations et compétences qui permettent aux entreprises de production d'utiliser efficacement l'équipement et la technologie moderne et ainsi contribuer au développement économique (Lall et al., 2016). Il comporte trois éléments principaux : la production, l'investissement et l'innovation. La capacité de production correspond à la diversité des capacités nécessaires pour exploiter et entretenir des installations de production. La capacité d'investissement renvoie à des capacités nécessaires à l'établissement de nouvelles installations de production et l'expansion des capacités. La capacité d'innovation se compose de capacités à créer et à réaliser de nouvelles possibilités technologiques à travers la pratique économique.

Le développement technologique est compris comme le processus de mise en place de telles capacités. Le simple apprentissage passif est insuffisant puisque la technologie devient plus compliquée ou les exigences des marchés plus rigoureuses. Cependant, le développement de capacités technologiques ne sous-entend pas nécessairement la création des capacités nécessaires pour seulement entreprendre l'innovation de pointe. Il s'agit souvent d'efforts pour absorber et mettre à profit les connaissances qui doivent être utilisées dans la production pour atteindre une productivité plus élevée et la sophistication du produit.

Le renforcement des capacités technologiques est associé à l'intervention du gouvernement en matière de régimes d'incitation, Les marchés des facteurs et les institutions qui soutiennent la technologie industrielle (Lall, 2001). Les gouvernements devraient soutenir l'apprentissage par le biais de politiques qui améliorent la capacité des entreprises à combler les lacunes liées aux connaissances avec l'accompagnement des entreprises des pays avancés (Malerba et Nelson, 2011). Ils doivent assigner un rôle central aux efforts technologiques locaux pour la maîtrise des nouvelles technologies, leurs adaptations aux conditions locales, leurs améliorations, leurs diffusions au sein de l'économie et à leurs exploitations à l'étranger à travers la croissance et la diversification des exportations de produits manufacturés en exportant les technologies elles-mêmes.

Graphique 7.10: Disponibilité des technologies les plus récentes

Source: Calculs du personnel de SESRIC fondés sur WEF Global Competitiveness Index. Note: 1 = pas du tout ; 7 = dans une large mesure.

Graphique 7.11: Absorption de la technologie par les entreprises

Source: Calculs du personnel de SESRIC fondés sur WEF Global Competitiveness Index. Note: 1 = pas du tout ; 7 = adopté largement.

De nombreux pays réalisés de gros investissements dans les infrastructures pour soutenir le développement des capacités technologiques de base, en particulier dans les petites et moyennes entreprises (PME). Le secteur des petites entreprises a un fort potentiel de croissance - en particulier grâce à l'utilisation de la technologie. Ils sont plus à même de réussir lorsqu'ils opèrent en clusters, ce qui permet aux entrepreneurs et travailleurs d'apprendre les uns des autres et d'identifier les concurrents pour s'engager dans une action collective afin de surmonter les obstacles communs.

Le graphique 7.10 montre l'état de disponibilité des technologies les plus récentes. En 2008, les pays de l'OCI en moyenne avaient un rendement bien meilleur que les pays en développement non membres de l'OCI en matière d'accessibilité aux nouvelles technologies, mais les pays de l'OCI n'ont pas pu améliorer leur position et les pays non membres de l'OCI sont parvenus à rattraper les pays de l'OCI en 2016. De même, le graphique 7.11 montre dans quelle mesure les entreprises adoptent les nouvelles technologies. Bien qu'il soit constaté que tous les pays ont connu une baisse de leur capacité d'absorption des nouvelles technologies, les pays de l'OCI ont connu une baisse à un taux plus élevé que d'autres groupes de pays. Ces indicateurs laissent entendre que de plus grands efforts devraient être déployés pour transférer les nouvelles technologies et à accroître la capacité d'absorption au niveau de l'entreprise.

7.5.2 Politiques de l'innovation pour l'industrialisation

La politique industrielle est la coordination des activités gouvernementales pour améliorer la productivité et la compétitivité de l'ensemble de l'économie et des industries particulières en son sein. Ce processus nécessite certainement des politiques novatrices complémentaires visant à aider les entreprises à être plus performantes et à contribuer à des objectifs

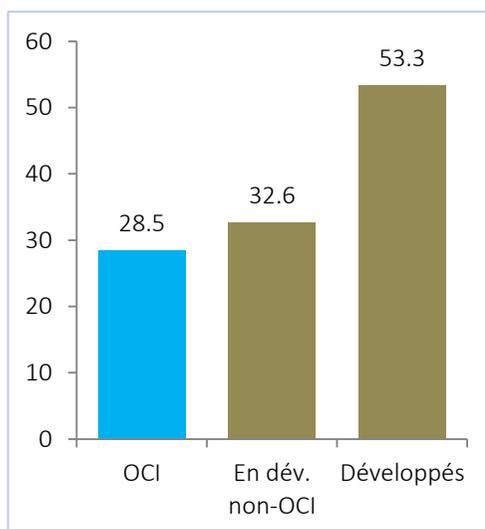


économiques plus ambitieux. En effet, les politiques de l'innovation dans de nombreux pays sont orientées de manière implicite ou explicite vers la transformation de la structure industrielle. De même, de nombreux programmes de développement industriel comportent habituellement des aspects de l'innovation tels que le transfert de connaissances, l'acquisition et le transfert de technologies, le développement des compétences, et la collaboration entre les centres de recherche et l'industrie.

Bien que les politiques de l'industrie et de l'innovation soient étroitement liées, elles chevauchent sur la question de la promotion de l'apprentissage technologique et le renforcement des compétences, cela ne signifie pas que l'un d'entre eux doit être omis. La politique d'innovation devrait être considérée comme l'un des instruments de politique industrielle pour soutenir la capacité d'innovation de l'ensemble des industries et leur permettre de découvrir leur véritable potentiel et avantage concurrentiel.

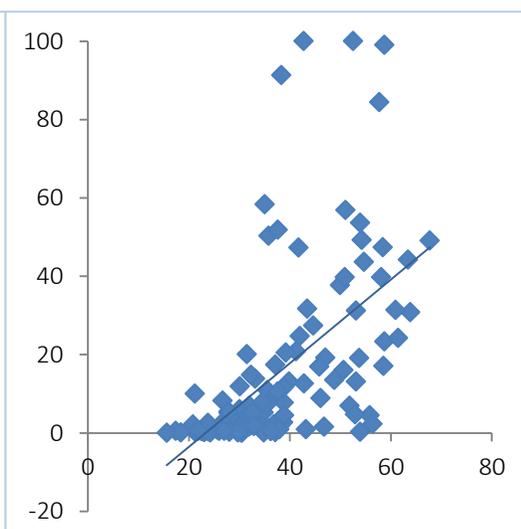
Le développement industriel ne peut se faire sans la promotion de la modernisation technologique et de la capacité d'innovation. Actuellement, la capacité d'innovation des pays de l'OCI en tant que groupe est en retard par rapport aux moyennes des groupes d'autres pays (graphique 7.12). Cela montre que les éléments d'intrants et de produits liés aux capacités d'innovation ne sont pas bien prises en compte dans la conception des politiques d'innovation. Sans une politique d'innovation efficace, il est difficile de s'attendre à atteindre une position compétitive sur les marchés mondiaux dans les secteurs industriels. Comme le montre le graphique 7.13, la capacité d'innovation est fortement corrélée avec l'exportation de haute technologie, où les économies ayant des capacités d'innovation plus élevées sont plus susceptibles d'exporter davantage de produits de haute technologie.

Graphique 7.12: Indice mondial de l'innovation, 2017



Source: Calculs du personnel de SESRIC fondés sur WIPO Global Innovation Index.

Graphique 7.13: Innovation contre exportations de haute technologie, 2017



Source: Calculs du personnel de SESRIC fondés sur WIPO Global Innovation Index.

Les politiques en matière de Sciences, Technologie et Innovation (STI) sont nécessaires non seulement pour les pays en voie d'industrialisation, mais aussi pour les pays industrialisés. Beaucoup de pays industrialisés ont été particulièrement actifs dans quatre domaines de politique en matière de STI au cours de 2014-16 : (1) Financer l'innovation des entreprises et l'entrepreneuriat, et accroître l'appui aux PME et leur internationalisation ; (2) Rationaliser les dépenses publiques de recherche, améliorer les liens entre la recherche publique et privée et encourager la recherche interdisciplinaire et la science ouverte ; (3) Assurer l'offre future de talent et mettre en place une culture de l'innovation ; et (4) Améliorer la gouvernance des politiques STI, avec une attention particulière accordée à l'évaluation des politiques et la conception de politiques de recherche et d'innovation responsables (OCDE, 2016). Il est important de noter dans l'OCDE (2016) que de nombreux pays ont restructuré leur dosage politique de façon à inclure l'assistance spéciale aux PME et aux startups dans l'accès aux marchés mondiaux ainsi que l'internationalisation des clusters pour connecter les PME à leurs réseaux de connaissances.

Dans de nombreux cas, les politiques de développement industriel ne sont pas articulés comme des politiques industrielles, mais plutôt comme des stratégies de développement industriel, ou comme des visions nationales, ou comme faisant partie des plans nationaux de développement périodiques visant à faciliter le développement global et la transition économique (CNUCED, 2015b). Le développement industriel ne se limite pas seulement à l'amélioration de secteurs spécifiques, il s'agit également de combler l'écart de productivité. **Cela nécessite des systèmes de soutien technique et technologique pour la croissance de certains secteurs et de l'investissement dans le capital humain.** Il est important d'inclure le secteur privé dans le processus d'élaboration des politiques pour une plus grande efficacité. Globalement, pour la réussite de l'industrialisation dans les pays de l'OCI, il est essentiel de créer un écosystème de l'innovation.

7.5.3 Se préparer pour l'industrie 4.0

L'industrialisation a commencé avec l'introduction de matériel de fabrication mécanique à la fin du XVIIIème siècle, lorsque les machines ont révolutionné le processus de production. Elle a été suivie d'une deuxième vague qui a commencée au début du XXème siècle avec l'introduction de la production de masse de marchandises alimentées par l'électricité en fonction de la division du travail. Cela a été remplacée par la troisième révolution industrielle qui a commencée au début des années 1970, utilisant l'électronique et les technologies de l'information (TI) pour réaliser le développement de l'automatisation des procédés de fabrication (ISRA, 2013). La quatrième révolution industrielle est déclenchée par l'arrivée de l'Internet dans les organisations industrielles (graphique 7.14).

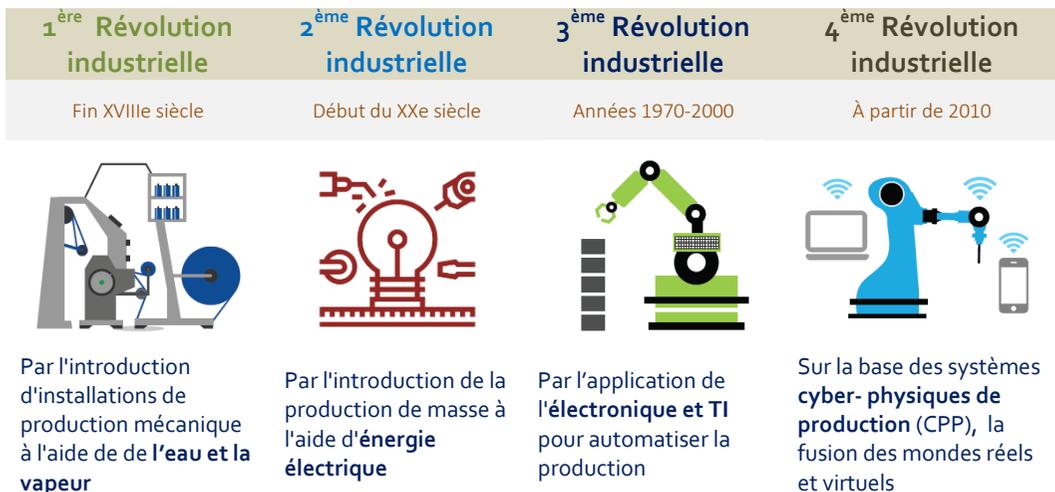
La quatrième révolution industrielle, ou l'industrie 4.0 ou la fabrication intelligente, a été présentée la première fois en 2011 par *Germany Trade and Invest (GTAI)*. Elles ont utilisé le terme pour décrire une situation où le progrès technique a fait un changement de paradigme dans la logique du processus de production classique. Les machines de production industrielle ne *transforment* plus simplement le produit, mais les produits *communiquent* avec les machines



pour lui dire exactement quoi faire (GTAI, 2014). En d'autres termes, l'industrie 4.0 est un état dans lequel les systèmes de fabrication et les objets qu'ils créent ne sont pas simplement connectés, mais aussi ils communiquent, analysent et utilisent cette information pour amorcer l'action intelligente suivante dans le monde physique pour exécuter la transition du physique-au-numérique-au-physique (DUP, 2016).

L'accroissement de la connectivité et des capacités de plus en plus sophistiquées de collecte de données et d'analyses activées par l'Internet des Objets ou IdO (Internet of Things ou IoT en anglais) ont conduit à une évolution vers une économie fondée sur les informations. Ces développements offrent d'énormes possibilités d'accroître la productivité et la croissance dans l'industrie manufacturière. Tout d'abord, les systèmes peuvent être optimisés de façon continue au cours de la production en matière de ressource et de consommation d'énergie et de permettre aux entreprises d'économiser des ressources et d'accroître la productivité. En outre, il sera plus facile de répondre aux exigences individuelles du client. L'industrie 4.0 permet aux clients, des critères spécifiques d'être inclus dans la conception, la configuration, la commande, la planification, la fabrication et phase d'exploitation et permet des modifications de dernière minute. Elle offre ainsi une grande flexibilité dans la configuration des différents aspects des processus opérationnels, et ouvre de nouvelles façons de créer de la valeur et de nouvelles formes d'emploi. Il facilite également la prise de décision optimisée avec la gamme complète de transparence en temps réel. En outre, l'industrie 4.0 permettra aux gens de continuer à travailler et rester productifs plus longtemps (ISRA, 2013).

Graphique 7.14: Histoire des révolutions industrielles



Source: Compilé par l'auteur de diverses sources.

L'industrie 4.0 présente de nombreux avantages potentiels pour le développement industriel, mais il y a aussi d'importants coûts et risques. Il y aura des gagnants et des perdants, et des ajustements à faire. Des questions comme la cybersécurité, la propriété intellectuelle, et la protection des données vont constituer des défis énormes. Malgré les défis, il y a un intérêt

croissant pour la mise en œuvre de l'industrie 4.0 dans les processus de fabrication et de chaînes d'approvisionnement dans les pays développés. Elle permet de fabriquer entièrement de nouvelles choses de façon tout à fait nouvelle et révolutionner la chaîne d'approvisionnement, la production, et les modèles d'affaires (voir encadré 7.3 pour un exemple d'application de l'industrie 4.0). Compte tenu des nouveaux développements et possibilités, les industriels du monde entier doivent décider comment et où investir dans les nouvelles technologies, et identifier ceux qui sont les plus rentables pour eux. Les gouvernements devraient soutenir les fabricants dans leurs efforts de mise en œuvre l'approche de l'industrie 4.0 pour accroître la productivité et la compétitivité sur les marchés mondiaux.

Une étude sur la Turquie a trouvé que si l'industrie 4.0 est mise en œuvre avec succès en Turquie, le secteur manufacturier aura le potentiel d'obtenir des avantages jusqu'à 13 milliards de dollars (TÜSİAD, 2016). Cette analyse est basée sur une augmentation de la productivité de 4 à 7 % compte tenu de l'ensemble des coûts de production. Grâce à l'industrie 4.0 et l'intégration à la chaîne de valeur mondiale, une augmentation d'environ 3 % de la production industrielle devrait avoir lieu, ce qui va accroître le PIB de plus de 1 %. Cependant, la Turquie doit investir 3 à 5 milliards de dollars pour intégrer les technologies de l'industrie 4.0 dans le processus de fabrication au cours des dix prochaines années.

L'exécution de la transition vers l'industrie 4.0 sera extrêmement difficile pour les pays de l'OCI. Une première étape serait de construire une plateforme où les questions liées à la mise en œuvre de l'industrie 4.0 peuvent être abordées, et les besoins stratégiques et opérationnels pourront être discutés en profondeur avec la participation de tous les intervenants pertinents à l'origine de la transformation du secteur industriel national. Par exemple, l'Allemagne a lancé une plateforme appelée « Plattform Industrie 4.0 » pour rassembler les entreprises, associations, universitaires, syndicats et décideurs afin de coordonner la transformation numérique de l'industrie. Il est également important pour les pays de l'OCI à se concentrer sur la transformation manufacturière vers un modèle du secteur manufacturier moderne impliquant une industrie possédant une chaîne de valeur haut de gamme dans le cadre de l'industrie 4.0.



ENCADRÉ 7.3 : L'industrie 4.0 dans la pratique : Des capteurs surveillent en toute transparence la qualité des produits dans la chaîne d'approvisionnement



Situation initiale : Que ça soit les composants sensibles ou les produits finis chers : bien que la qualité soit contrôlée presque parfaitement pendant la production, ce qui se produit pendant le transport et l'usage du produit est souvent nébuleux. Par exemple, personne ne sait avec certitude si les conditions de transport sont vraiment respectées, ou si les vibrations, l'humidité excessive, ou des chocs ont causé des dommages invisibles. Dans le pire des cas, les composants ne peuvent plus être utilisés, ce qui se traduit par des coûts élevés de perte de production.

Solution : C'est exactement le champ d'application d'une nouvelle solution de Bosch pour l'industrie 4.0 appelée "TraQ" (suivi et qualité). La solution consiste à surveiller en permanence la qualité des produits tout au long de la chaîne d'approvisionnement. Les emballages de transport sont fournis avec des capteurs Bosch intégrés qui sont connectés à *Bosch IoT cloud*. Ils enregistrent sans arrêt des données qui sont pertinentes pour la qualité des produits, telles que la température, les chocs ou l'humidité.

Les capteurs transmettent ces données au cloud, ce qui signifie que le processus peut être facilement intégré dans les processus opérationnels. Le *Bosch IoT cloud* évalue les incidents liés à la qualité dans la chaîne d'approvisionnement. Les utilisateurs sont avertis en temps réel, et les partenaires de la chaîne d'approvisionnement peuvent initier des contre-mesures en temps utile. En outre, les données de position fournies lors du transport permettent de déterminer l'estimation de l'heure d'arrivée. Il est prévu de lancer cette solution de capteur, qui a déjà été testée avec succès en interne chez Bosch, en 2017.

Avantages en bref : Des inspections systématiques des biens entrants améliorent la qualité de la gestion ; réduction des coûts : pas de correction d'erreur découlant de la reprise, de perte temps en recherche de localisation, ou des demandes d'indemnisation par les clients ; la documentation de transport continue permet à la conformité aux réglementations et l'amélioration de la gestion des plaintes ; la transparence en temps réel tout au long de la chaîne d'approvisionnement pour des transports optimisés et l'amélioration de la gestion des risques liés à la chaîne d'approvisionnement.

Source: VDMA (2016).

7.6 Favoriser l'intégration régionale pour le développement industriel

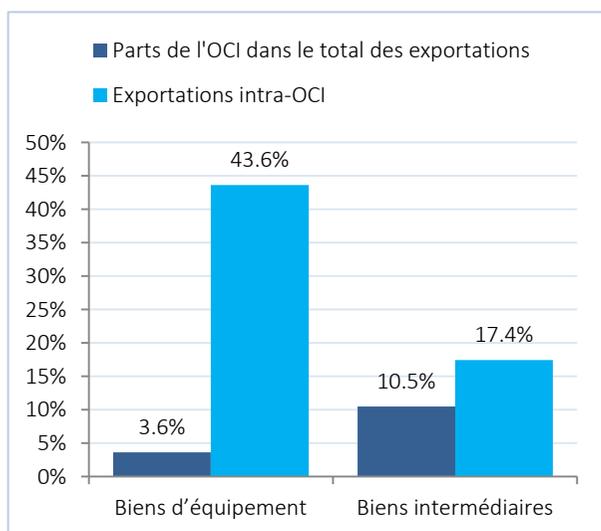
Les processus de production mondiaux sont aujourd'hui fortement interconnectés. Les opportunités dues à une plus grande taille de marché et à la disponibilité de diverses ressources et facteurs de production à plus grande échelle sont deux de ces facteurs qui contribuent de façon significative à la croissance des chaînes de valeur mondiales. Il est particulièrement

difficile pour les petites économies de développer un secteur industriel compétitif, parce qu'elles n'ont peut-être pas toutes les ressources nécessaires au développement de leurs industries. Certains pays peuvent être bien dotés en main-d'œuvre qualifiée, d'autres en biens d'équipement, ressources naturelles ou population active non qualifiée. En outre, la taille minimum du marché pour une industrie de se développer peut s'avérer trop grand pour une petite économie.

Afin d'atteindre le développement industriel, l'établissement d'une solide collaboration au niveau régional peut donc être essentielle. L'intégration régionale offre un grand marché pour les produits manufacturés, ce qui permet des économies d'échelle pour les industries nationales. Par conséquent, cela crée des incitations à se spécialiser et diversifie le commerce des produits, et améliore l'efficacité de la production. Les industries peuvent également bénéficier de l'agglomération qui résultent de processus d'intégration, ce qui permettrait de créer de nouveaux effets externes de l'industrie tels que le transfert de technologie et de connaissances. En outre, les stocks de capital humain sont renforcés par l'exposition à des produits nouveaux et plus complexes. Par conséquent, les politiques industrielles dans de nombreux pays de l'OCI ont besoin d'une dimension régionale pour réussir.

Définir un objectif de commerce intra-régional servira comme moyen de favoriser l'intégration économique régionale. Cependant, afin de promouvoir une coopération économique plus substantielle entre les pays membres de l'OCI, des sous-objectifs peuvent être déterminés pour promouvoir la coopération dans des domaines où l'intégration économique prend également en charge le développement industriel. Le commerce des biens intermédiaires, des biens

Graphique 7.15: Les exportations intra-OCI de biens d'équipement et de biens intermédiaires



Source: Calculs du personnel de SESRIC, fondés sur la base de données COMTRADE de l'ONU, BEC classification.

d'équipement, des biens de consommation, des produits manufacturés, des produits de haute technologie et de produits diversifiés pourraient être des alternatives qui se présenteraient à la communauté de l'OCI pour améliorer ses plans stratégiques en vue de mieux promouvoir l'intégration économique.

Le graphique 7.15 présente le cas des exportations de biens intermédiaires et de biens d'équipement. Les pays de l'OCI représentent environ 10,5 % de toutes les exportations de biens intermédiaires, dont 17,4 % desquelles sont exportés vers d'autres pays de l'OCI. Ceci indique clairement que le niveau actuel de l'intégration pour le développement



industriel n'est pas à un niveau souhaité. D'autre part, elles ne représentent que seulement 3,6 % de toutes les exportations en biens d'équipement, dont 43,6 % desquelles sont exportées vers d'autres pays de l'OCI. Bien qu'ils ne représentent qu'une très petite part du total des exportations de biens d'équipement, une part importante d'entre elle est exportée vers d'autres pays de l'OCI, ce qui est plus prometteur que le commerce des biens intermédiaires.

Comme souligné à la section 3, l'intégration commerciale globale semble s'améliorer dans les pays de l'OCI. Davantage d'amélioration de l'intégration économique s'appuierait principalement sur les complémentarités du commerce et de l'industrie entre les pays de l'OCI, ce qui est peu susceptible de se réaliser par les seules forces du marché dans un proche avenir. La réalisation réussie de plusieurs projets industriels ambitieux entre les pays membres ne va pas seulement améliorer l'intégration économique et le développement industriel, mais aussi ouvrira la voie aux investissements dans des projets industriels encore plus ambitieux.

L'intégration régionale s'appuiera sur les intérêts communs des pays membres en fonction de leurs réalités politiques et socio-économiques. Si bien géré, elle peut faciliter la coopération et la convergence entre les pays membres. Ce processus nécessite, entre autres, une meilleure connectivité en termes d'infrastructures, de réseaux de transport et de logistique, d'énergie et des technologies de l'information et de la communication, d'intégration des processus de production (chaîne de valeur), d'harmonisation des politiques réglementaires, et d'un soutien efficace aux politiques sur le commerce et l'investissement.

Le développement industriel dans les pays européens a été fortement associé à l'intégration régionale sur le continent. Avec l'harmonisation des politiques économiques et les mécanismes d'incitation régionale, même les petites économies ont trouvé des possibilités de croître et devenir compétitifs dans des secteurs industriels spécifiques. La concurrence entre les pays ne constitue pas un obstacle pour la coopération si les domaines d'intérêts communs sont identifiés et les politiques de coopération économique sont bien conçues et mises en œuvre. Malgré les similitudes dans les structures économiques, les pays de l'UE échangent environ 60-65 % avec les autres pays de l'UE. Cela reflète le fait que si les politiques d'intégration régionale sont bien conçues et mises en œuvre dans le cadre d'un mécanisme institutionnel qui fonctionne bien, ce serait une source d'avantages pour l'ensemble de la communauté.

Malgré les intérêts économiques conflictuels qui peuvent exister entre les pays de l'OCI, l'identification et la réalisation de grands projets d'infrastructure communs demeurent une nécessité absolue pour faire baisser le coût de faire des affaires à travers les frontières, ce qui aidera à connecter les marchés et accroître le commerce et l'investissement régionaux. Ce qui, en retour, soutiendra une future coopération dans les activités industrielles et une meilleure intégration de la chaîne de valeur régionale. Cela permettra alors le passage d'activités simples à celles plus complexes vue que les pays apprennent les uns des autres tout en produisant une part de valeur ajoutée.

Dans l'ensemble, il est nécessaire de créer une synergie entre le commerce et les politiques d'investissement des pays membres, portant une attention particulière aux mesures qui stimulent les chaînes de valeur de produits dans le développement industriel. Bien qu'un tel

processus exige un engagement politique, il a aussi besoin d'un environnement d'affaires propice, d'une protection adéquate de la propriété intellectuelle et d'un capital humain qualifié. Dans de telles circonstances, le secteur privé sera plus en mesure d'identifier et d'utiliser les possibilités de connexion des marchés. L'un des principaux bénéficiaires de ce processus sera les PME productives qui rencontrent des défis pour pénétrer les marchés étrangers. Enfin, en créant des liens à l'extérieur des secteurs traditionnels, le processus d'intégration régionale contribuera à accroître la productivité et la diversification économique



Références

BAD (2012), "Comparative Study on Export Policies in Egypt, Morocco, Tunisia and South Korea." Banque africaine de développement Tunis.

BAD/OCDE/PNUD, (2017) *African Economic Outlook 2017- Entrepreneurship and Industrialisation*. Banque africaine de développement, Organisation de coopération et de développement économiques, Programme des Nations Unies pour le développement. OECD Publishing, Paris.

Ali, A. A. and Y. Msadfa (2016), Industrial policy, Structural Change and Global Value Chains Participation: Case study of Morocco, Tunisia and Egypt, The OCP Policy Centre Policy Paper 16/4.

Ansu, Y. (2013), "Industrial Policy and Economic Transformation in Africa: Strategies for Development and a Research Agenda," in *The Industrial Policy Revolution II: Africa in the 21st Century*, J.E. Stiglitz, J.L. Yifu and E. Patel eds. International Economic Association, London: Palgrave Macmillan.

Arslan, I. and S. van Wijnbergen (1993), "Export incentives, exchange rate policy and export growth in Turkey," *The Review of Economics and Statistics*, 75 (1):128–33. doi:10.2307/2109635.

Astorga R., M. Cimoli and G. Porcile (2014), The role of industrial and exchange rate policies in promoting structural change, productivity and employment. In: *Transforming Economies: Making Industrial Policy Work for Growth, Jobs and Development*, Salazar-Xirinachs JM, Nubler I, and Kozul-Wright R, eds. Organisation internationale du travail Geneva: 79–112.

Atiyas, I. (2015), "Structural Transformation and Industrial Policy," Policy Perspective No: 16, Economic Research Forum.

Atiyas, İ. and O. Bakış (2015), "Structural Change and Industrial Policy in Turkey," *Emerging Markets Finance and Trade*, 51:6, 1209-1229.

Bagci, K. (2013). "Export behavior of German SMEs in the Eurozone." *International Economics and Economic Policy*. December 2013, Volume 10, Issue 4, pp 613–629.

Chandra, R. (1992), *Industrialization and Development in the Third World*, London: Routledge.

Chang HJ (1994). *The Political Economy of Industrial Policy*. St. Martin's Press. New York.

Chang, H.J. (2006), *The East Asian Development Experience: The Miracle, the Crisis, and the Future*, Zed Books and TWN, New York and Penang.

Chenery, H.B. (1960) "Patterns of industrial growth," *The American Economic Review* 50(4): 624-54.

Cherif, R. and F. Hasanov (2015). "The Leap of the Tiger: How Malaysia Can Escape the Middle-Income Trap." IMF Working Paper, WP/15/131. Washington, D. C.: Fonds monétaire international.

Clark, C. (1957), *The conditions of economic progress*. 3rd ed. London: Macmillan.

Dahlman C, Routti J and Ylä-Anttila P (eds.) (2006). *Finland as a Knowledge Economy: Elements of Success and Lessons Learned*. World Bank Institute.

- Devarajan, S. (2016). Three reasons why industrial policy fails. The Brookings Institution. Available at <http://brook.gs/2vfKKTW>.
- Dicken, P. (1998). *Global shift: Transforming the World Economy*, 3rd ed. London: P. Chapman.
- Dubai (2016), 2021 Dubai Plan, Dubai Industrial Strategy 2030, Government of Dubai, www.dubaipplan2021.ae.
- DUP (2016). Industry 4.0 and manufacturing ecosystems - Exploring the world of connected enterprises. Deloitte University Press.
- EC (2011). *Small Business, Big World — a new partnership to help SMEs seize global opportunities*, Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, European Commission, Brussels. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0702:FIN:EN:PDF>
- EC (2014). *Supporting the Internationalisation of SMEs*. Guidebook Series on How to support SME Policy from Structural Funds. Brussels: Commission européenne.
- El Mokri, K. (2016), "Morocco's 2014- 2020 Industrial Strategy and its potential implications for the structural transformation process," The OCP Policy Centre Policy Brief 16/27.
- Felipe J. and C. Ree (2015), Issues in modern industrial policy (I): sector selection, who, how, and sector promotion. In: *Development and modern industrial policy in practice: issues and country experiences*. Felipe, J. ed. Cheltenham, UK: Edward Elgar Pub.
- Felipe, J. and C. Rhee (2013), "Report to the Government of Kazakhstan: Policies for industrial and service diversification in Asia in the 21st century," Manila: Asian Development Bank.
- Galal, A. and N. El-Megharbel (2008), "Do Governments Pick Winners and Losers: An Assessment of Industrial Policy in Egypt." In Ahmed Galal, ed., *Industrial Policy in the Middle East and North Africa: Rethinking the Role of the State*. The American University Press, Cairo and New York.
- Golovko, E. and G. Valentini (2011). "Exploring the complementarity between innovation and export for SMEs growth." *Journal of International Business Studies* 42: 362-380.
- Grossman, G. (1990), "Promoting new industrial activities: a survey of recent arguments and evidence," OECD Economic Studies No: 14, Paris: Organisation de coopération et de développement économiques.
- GTAI (2014). "INDUSTRIE 4.0—Smart manufacturing for the future," July 1, 2014, Germany Trade and Invest.
- Guadagno, F. (2016), "The role of industrial development banking in spurring structural change," Inclusive and Sustainable Industrial Development Working Paper Series 8, Vienna: Organisation des Nations Unies pour le développement industriel.
- Guzman, M., J.A. Ocampo and J.E. Stiglitz (2016). "Real Exchange Rate Policies for Economic Development." Initiative for Policy Dialogue Working Paper Series, Working Paper No: 300.
- Haque, I. (2007), "Rethinking Industrial Policy," UNCTAD Discussion Papers 183, UNCTAD/OSG/DP/2007/2.
- Hausmann, R. and D. Rodrik (2003), "Economic development as self-discovery", *Journal of Development Economics*, Vol. 72/2, Elsevier, pp. 603-633, [http://dx.doi.org/10.1016/S0304-3878\(03\)00124-X](http://dx.doi.org/10.1016/S0304-3878(03)00124-X).
- Hausmann, R., Hidalgo, C. A., Bustos, S., Coscia, M., Simoes, A., & Yildirim, M. A. (2014). *The atlas of economic complexity: Mapping paths to prosperity*. MIT Press.
- Hausmann, R., J. Hwang and D. Rodrik (2007), "What you export matters," *Journal of Economic Growth* 12(1): 1-25.
- Herrendorf B, R. Rogerson, and A. Valentinyi (2013), "Growth and structural transformation," in *Handbook of Economic Growth*, 2014, v. 2, pp. 855-941.



- Hofman, B., Rodrick-Jones, E. and Thee, K.W. (2004), "Indonesia: Rapid growth, weak institutions" A case study from *Scaling up poverty reduction, A global learning process and conference*, Shanghai, May 25-27, 2004, The World Bank.
- OIT (2014), *Global Employment Trends 2014: Risk of a Jobless Recovery?*, Geneva: Organisation internationale du travail
- FMI (2016), *World Economic Outlook Database, April 2016*, The International Monetary Fund, Washington, D.C.
- FMI (2017), *World Economic Outlook Database, April 2017*, The International Monetary Fund, Washington, D.C.
- ISRA (2013). Securing the future of German manufacturing industry - Recommendations for implementing the strategic initiative INDUSTRIE 4.0. Final report of the Industrie 4.0 Working Group. Industry-Science Research Alliance, Germany.
- Kaplinsky, R. (2013), "Global Value Chains, where they came from, where they are going and why this is important", *Innovation, Knowledge, Development Working Paper No. 68*, Open University.
- Kaplinsky, R., and M. Morris (2001). *A Handbook for Value Chain Research*. Ottawa: Centre de recherches pour le développement international.
- Kniivilä, M. (2007), "Industrial development and economic growth: Implications for poverty reduction and income inequality," in *Industrial Development for the 21st Century*, New York: Organisation des Nations Unies.
- Konakov, A. and G. Kubayeva (2016), "Progress in diversification of the economy in Kazakhstan," Working Paper No. 2016/8, The Maastricht School of Management.
- Kuznets, S. (1966), *Modern economic growth*, New Haven, CT: Yale University Press.
- Lall, S. (2001). *Technological change and industrialization in the Asian newly industrializing economies: achievements and challenges*. In *Competitiveness, Technology and Skills*, Ed: S. Lall. E. Elgar Publishing.
- Lall, S., G.B. Navaretti, S. Teitel & G. Wignaraja (2016). *Technology and enterprise development: Ghana under structural adjustment*. Springer.
- Lavopa, A. and A. Szirmai (2012), "Industrialization, employment and poverty," UNU-MERIT Working Paper 2012-081. Université des Nations Unies - Maastricht Economic and Social Research Institute on Innovation and Technology.
- Lawrence, P. (2016), "Is There An Africa Problem?," in *Routledge Handbook of Industry and Development*, J. Weiss and M. Tribe eds. New York: Routledge.
- Lazarini, S.G., A. Musacchio, R. Bandeira-de-Mello & R. Marcon (2011), "What Do Development Banks Do? Evidence from Brazil, 2002-2009," Working Paper 12-047, Harvard Business School.
- Lin JY, and Treichel V (2014). Making industrial policy work for development. In: *Transforming Economies: Making Industrial Policy Work for Growth, Jobs and Development*, Salazar-Xirinachs JM, Nubler I, and Kozul-Wright R, eds. Organisation internationale du travail Geneva: 65-78.
- Lin, J. Y. (2012b). *The Quest for Prosperity: How Developing Economies Can Take Off*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Lin, J.Y. (2012a). *New Structural Economics*, World Bank, Washington, DC. <https://doi.org/10.1596/978-0-8213-8955-3>.
- Luna-Martinez J and C.L. Vicente (2012). Global Survey of Development Banks. World Bank Policy Research Working Paper 5969, WPS5969. February.
- Malerba, F., and R. Nelson (2011). Learning and catching up in different sectoral systems: evidence from six industries. *Industrial and Corporate Change*, 20(6), 1645–1675.
- Mazzucato, M., and C. Penna (2014), Beyond market failures. The market creating and shaping roles of state investment banks, SPRU Working Paper Series SWPS 2014-21.

- McMillan, M. and D. Rodrik (2011), "Globalization, Structural Change and Productivity Growth," in *Making Globalization Socially Sustainable*, M. Bacchetta and M. Jansen, eds., Geneva: Organisation internationale du travail
- Milberg, W., X. Jiang and G. Gereffi (2014). "Industrial Policy in the era of vertically specialized industrialization". In J. Salazar-Xirinachs, I. Nübler and R. Kozul-Wright (eds.), *Transforming economies: making industrial policy work for growth, jobs and development*. Geneva: CNUCED et OIT.
- MITI (2006), *Third Industrial Master Plan (IMP3) 2006 – 2020*, Ministry of International Trade and Industry, Malaysia.
- Nelson, R. R. and E. S. Phelps (1966), "Investment in Humans, Technological Diffusion, and Economic Growth," *American Economic Review*, 56, 69–75.
- Nishijima, S. (2012), "Japanese Industrial Policy," *Perspective of the World*, Vol. 4, No: 3, pp: 73-93.
- ODI (2017). Supporting economic transformation: An approach paper. Prepared by M. McMillan, J. Page, D. Booth and D. W. Velde. London: Overseas Development Institute.
- OCDE (2006), *Removing barriers to SME access to international markets*. Final background report of the OECD-APEC. OECD-APEC Global Conference, 6-8 November 2006, Athens, Greece.
- OCDE (2009). "Competition Policy, Industrial Policy and National Champions." Policy Roundtables DAF/COMP/GF(2009)9. OECD Publishing. Paris.
- OCDE (2016). *OECD Science, Technology and Innovation Outlook 2016*. Paris: OECD Publishing.
- Okazaki, T. (2017), "Industrial Policy in Japan: 70-Year History since World War II," Japan SPOTLIGHT, March-April 2017.
- Özler, Ş. and K. Yılmaz (2009). "Productivity response to reduction in trade barriers: evidence from Turkish manufacturing plants", *Review of World Economics* 145:339–360.
- H, D. Gültekin-Karakaş and M. Hisarcıklılar (2010). The role of development banking in promoting industrialization in Turkey. *Région et Développement* No. 32.
- Pack, H. and K. Saggi (2006), "Is there a case for industrial policy? A critical survey," *The World Bank Research Observer* 21(2): 267-97.
- Page, J. (2013), "Should Africa Industrialize?" in *Pathways to Industrialization in the Twenty-First Century: New Challenges and Emerging Paradigms*, Eds: A. Szirmai, W. Naudé, and L. Alcorta, Oxford: Oxford University Press.
- Peres, W. (2013), "Industrial Policies in Latin America," in *Pathways to Industrialization in the Twenty-First Century: New Challenges and Emerging Paradigms*, Eds: A. Szirmai, W. Naudé, and L. Alcorta, Oxford: Oxford University Press.
- Prebisch, R. (1964), *Towards a New Trade Policy for Development*, Report by the Secretary-General of the United Nations Conference on Trade and Development, United Nations Publications, New York.
- Rasiah, R. (2015), "The industrial policy experience of the electronics industry in Malaysia," WIDER Working Paper 2015/123, United Nations University, World Institute for Development Economics Research.
- Rijkers, B., C. Freund and A. Nucifora (2014), "The Perils of Industrial Policy: Evidence from Tunisia," mimeo, the World Bank.
- Rodrik, D. (2004), "Industrial Policy in the twenty-first century," KSG Faculty Research Working Paper Series, Harvard University.
- Rodrik, D. (2008a), "Normalizing Industrial Policy," Commission on Growth and Development Working Paper No: 3, The World Bank.
- Rodrik, D. (2008b). "The real exchange rate and economic growth," *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol. 39, No. 2: 365-412.



- Rodrik, D. (2015), "Premature Deindustrialization," *Journal of Economic Growth* 21, pp.1-33.
- Sak, G. and F. İnan (2015), "An Investment Policy Framework for Turkey in the Twenty-First Century," The Economic Policy Research Foundation of Turkey.
- Sakakibara, M. and M.E. Porter (2001). "Competing at Home to Win Abroad: Evidence from Japanese History," *The Review of Economics and Statistics* vol. 83(2).
- Schumpeter, J.A. (1942). *Capitalism, Socialism, and Democracy*, Harper Collins, Third Edition (2008), New York.
- SESRIC (2013), *OIC Economic Outlook 2013*, Ankara: Statistical, Economic and Social Research and Training Centre for Islamic Countries.
- SESRIC (2016), *OIC Economic Outlook 2016 – Transforming the Potentials into Impact*, Ankara: Statistical, Economic and Social Research and Training Centre for Islamic Countries.
- SESRIC (2016b), "Transportation Networks in the OIC Member Countries: Impact on Trade and Tourism," Ankara: Statistical, Economic and Social Research and Training Centre for Islamic Countries.
- SESRIC (2017), *OIC Labour Market Report 2017: Encouraging Participation to Labour Market*, Ankara: Statistical, Economic and Social Research and Training Centre for Islamic Countries.
- SIDF (2017), "Industrial Development in Saudi Arabia," Saudi Industrial Development Fund, available at <http://www.sidf.gov.sa/en/IndustryinSaudiArabia/Pages/IndustrialDevelopmentinSaudiArabia.aspx>
- Snyder, J.D., K. E. Corey, M. Snyder, K. Doyle & J. Gepper (2012). *A Global Review of Innovative Practices in Regional SME Exporting Strategies and Foreign Direct Investment Attraction*. Michigan State University, Center for Community and Economic Development.
- Squicciarini, M.P. and N. Voigtlander (2015), "Human Capital and Industrialization: Evidence from the Age of Enlightenment," *The Quarterly Journal of Economics*, 1825–1883. doi:10.1093/qje/qjv025.
- Stiglitz, J.E., J.Y. Lin, and E. Patel (eds.) (2014). *The Industrial Policy Revolution II: Africa in the 21st Century*, Houndmills, UK and New York: Palgrave Macmillan.
- Succar, P. (1987), "The Need for Industrial Policy in LDCs – A Restatement of the Infant-Industry Argument," *International Economic Review* 28: 521-534.
- Szirmai, A. (2012), "Industrialisation as an engine of growth in developing countries, 1950-2005," *Structural Change and Economic Dynamics* 23(4): 406-20.
- Tijaja J. and M. Faisal (2014), "Industrial Policy in Indonesia: A Global Value Chain Perspective", ADB Economics Working Paper Series No: 411, Manila: Asian Development Bank.
- TÜSİAD (2016), *Industry 4.0 in Turkey as an Imperative for Global Competitiveness - An Emerging Market Perspective*. Publication Number: TÜSİAD-T/2016-03/576. Turkish Industry and Business Association.
- ONU (2005), "Rethinking the Role of National Development Banks," Background document for the Ad Hoc Expert Group Meeting on "Rethinking the Role of National Development Banks" (New York, 1-2 December 2005).
- ONU (2014), *Report of the Intergovernmental Committee of Experts on Sustainable Development Financing*. New York: Organisation des Nations Unies. Available at <http://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2014/10/ICESDF.pdf>
- CNUCED (2009), "The Relationship between Competition and Industrial Policies in Promoting Economic Development," Prepared by the UNCTAD Secretariat for the Tenth Session of the Intergovernmental Group of Experts on Competition Law and Policy. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.

- CNUCED (2013a), World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development.
- CNUCED (2013b). Strengthening the Links between Intra-OIC FDI and Regional Integration, Global Investment Trends Monitor No: 14.
- CNUCED (2015a). *Global Value Chains and South-South Trade*. New York and Geneva: Organisation des Nations Unies.
- CNUCED (2015b), Technology and Innovation Report 2015- Fostering Innovation Policies for Industrial Development.
- CNUCED (2016a), *Trade and Development Report 2016: Structural Transformation for Inclusive and Sustained Growth*, New York and Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.
- CNUCED (2016b), *Structural Transformation and Industrial Policy*, Virtual Institute Teaching Material, Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.
- CNUCED (2016c), "The Role of Development Banks in Promoting Growth and Sustainable Development in the South," Economic Cooperation and Integration among Developing Countries, New York and Geneva.
- CEA (2013), *Making the Most of Africa's Commodities: Industrializing for Growth, Jobs and Economic Transformation*, Addis Ababa: United Nations Economic Commission for Africa.
- CEA (2015), *Macroeconomic Policy and Structural Transformation of African Economies*, Addis Ababa: United Nations Economic Commission for Africa.
- CEA (2016), *Transformative Industrial Policy for Africa*, Addis Ababa: United Nations Economic Commission for Africa.
- ONUDI (2014), "Competitive Industrial Performance Report 2014," Research, Statistics and Industrial Policy Branch Working Paper 12/2014. Vienna: Organisation des Nations Unies pour le développement industriel.
- VDMA (2016). Industrie 4.0 in practice – Solutions for industrial applications. VDMA Industrie 4.0 newsletter. Frankfurt.
- Weiss, J. (2011). *The Economics of Industrial Development*. Routledge. New York.
- Weiss, J. (2013), "Industrial policy in the twenty-first century: Challenges for the future," In: *Pathways to Industrialisation in the Twenty-First Century, New Challenges and Emerging Paradigms*, A. Szirmai, W. Naude and L. Alcorta, eds. Oxford University Press. Oxford, UK.
- Weiss J (2015). Taxonomy of industrial policy. UNIDO Inclusive and Sustainable Industrial Development Working Paper No. 08/2015. Organisation des Nations Unies pour le développement industriel. Vienna.
- Williamson, J. (1990), "Latin American Adjustment: How Much Has Happened?" Washington: Institute for International Economics.
- Williamson, J. (2004), "A Short History of the Washington Consensus," Paper commissioned by Fundación CIDOB for a conference "From the Washington Consensus towards a new Global Governance," Barcelona, September 24–25, 2004.
- Banque mondiale (2016). *Doing Business 2017: Equal Opportunity for All*. World Bank, Washington, DC.
- Zonooz, B. H. (2013), "An Overview of Industrial Policies in Iran and Korea in 1960-2012," Paper presented at the Conference of Korea and the World Economy.
- Levine, R. (2004), Finance and Growth: Theory and Evidence, NBER Working Paper No. 10766.
- FMI (2011), Financial Deepening and International Monetary Stability, SDN/11/16.
- Maziad, S., P. Farahmand, S. Wang, S. Segal, and F. Ahmed (2011), Internationalization of Emerging Market Currencies—A Balance Between Risks and Rewards, SDN/11/17: IMF.



Sources des données

OIT, base de données Perspectives pour l'emploi et le social dans le monde 2017

IMF, base de données Direction of Trade Statistics (DOTS), Juin 2017

FMI, base de données des Perspectives de l'économie mondiale, Avril 2017

SESRIC, base de données BASEIND, juillet 2017

ONU, base de données COMTRADE, juillet 2017

ONU, base de données Services Trade, juillet 2017

CNUCED, base de données en ligne, juillet 2017

ONUUDI, base de données INDSTAT 2017

ONUUDI, base de données MVA 2017

ONUUDI, base de données CIP 2017

UNSD, base de données des principaux agrégats des comptes nationaux, juillet 2017

Banque mondiale, indicateurs de développement mondiaux, juillet 2017