Un rapport phare du Groupe de la Banque mondiale

RAPPORT SUR LE DÉVELOPPEMENT DANS LE MONDE 2024

Le piège du revenu intermédiaire

ABRÉGÉ

GROUPE DE LA BANQUE MONDIALE

Un rapport phare du Groupe de la Banque mondiale

RAPPORT SUR LE DÉVELOPPEMENT DANS LE MONDE 2024

Le piège du revenu intermédiaire

ABRÉGÉ

GROUPE DE LA BANQUE MONDIALE

Cet abrégé présente une vue d'ensemble ainsi que la table des matières du *World Development Report 2024: The Middle Income Trap,* doi: 10.1596/978-1-4648-2078-6. La version intégrale de l'ouvrage, une fois publié, sera affichée en format PDF sur les sites https://openknowledge.worldbank.org/ et http://documents.worldbank.org/, et des exemplaires du rapport peuvent être commandés à l'adresse www.amazon.com. Pour toute citation, reproduction et adaptation, veuillez utiliser la version définitive de l'ouvrage.

© 2024 Banque internationale pour la reconstruction et le développement/La Banque mondiale
1818 H Street NW, Washington, DC 20433
Téléphone : 202-473-1000; Internet: www.worldbank.org

La publication originale de cet ouvrage est en anglais sous le titre de *World Development Report 2024: The Middle Income Trap*. En cas de contradictions, la langue originelle prévaudra.

Certains droits réservés

Cet ouvrage a été établi par les services de la Banque mondiale avec la contribution de collaborateurs extérieurs. Les observations, interprétations et opinions qui y sont exprimées ne reflètent pas nécessairement les vues de la Banque mondiale, de son Conseil des Administrateurs ou des pays que ceux-ci représentent.

La Banque mondiale ne garantit pas l'exactitude, l'exhaustivité ou l'actualité des données citées dans cet ouvrage. Elle n'est pas responsable des erreurs, omissions ou contradictions dans les informations qui s'y trouvent, ni de l'utilisation qui serait faite ou non des renseignements, méthodes, procédés ou conclusions présentés dans l'ouvrage. Les frontières, les couleurs, les dénominations et toute autre information figurant sur les cartes du présent ouvrage n'impliquent de la part de la Banque mondiale aucun jugement quant au statut juridique d'un territoire quelconque et ne signifient nullement que l'institution reconnaît ou accepte ces frontières. La citation d'ouvrages d'autres auteurs ne signifie pas que la Banque mondiale approuve les points de vue de ces auteurs ou le contenu de leurs ouvrages.

Rien de ce qui figure dans le présent ouvrage ne constitue ni n'implique ni ne peut être considéré comme une limitation des privilèges et immunités de la Banque mondiale, ni comme une renonciation à ces privilèges et immunités, qui sont expressément réservés.

Droits et autorisations

L'utilisation de cet ouvrage est soumise aux conditions de la licence Creative Commons Attribution 3.0 IGO (CC BY 3.0 IGO) http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/igo. Conformément aux termes de la licence Creative Commons Attribution, il est possible de copier, de distribuer, de transmettre et d'adapter le contenu de l'ouvrage, notamment à des fins commerciales, sous réserve du respect des conditions suivantes :

Mention de la source — L'ouvrage doit être cité de la manière suivante : Banque mondiale. 2024. « *Rapport sur le développement dans le monde 2024 : Le piège du revenu intermédiaire* ». Abrégé. Banque mondiale, Washington, DC. Licence : Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO.

Traductions — Si une traduction de cet ouvrage est produite, veuillez ajouter à la mention de la source de l'ouvrage le déni de responsabilité suivant : *Cette traduction n'a pas été réalisée par la Banque mondiale et ne doit pas être considérée comme une traduction officielle de cette dernière. La Banque mondiale ne saurait être tenue responsable du contenu de la traduction ni des erreurs qu'elle pourrait contenir.*

Adaptations — Si une adaptation de cet ouvrage est produite, veuillez ajouter à la mention de la source le déni de responsabilité suivant : *Cet ouvrage est une adaptation d'une œuvre originale de la Banque mondiale. Les idées et opinions exprimées dans cette adaptation n'engagent que l'auteur ou les auteurs de l'adaptation et ne sont pas validées par la Banque mondiale.*

Contenu tiers — La Banque mondiale n'est pas nécessairement propriétaire de chaque composante du contenu de cet ouvrage. Elle ne garantit donc pas que l'utilisation d'une composante ou d'une partie quelconque du contenu de l'ouvrage ne porte pas atteinte aux droits des tierces parties concernées. L'utilisateur du contenu assume seul le risque de réclamations ou de plaintes pour violation desdits droits. Pour réutiliser une composante de cet ouvrage, il vous appartient de juger si une autorisation est requise et de l'obtenir le cas échéant auprès du détenteur des droits d'auteur. Parmi les composantes, on citera, à titre d'exemple, les tableaux, les graphiques et les images.

Tous les renseignements sur les droits et licences doivent être adressés au service des publications de la Banque mondiale à l'adresse suivante : World Bank Publications, The World Bank Group, 1818 H Street NW, Washington, DC 20433, USA ; courriel : pubrights@worldbank.org

Conception de la page de couverture et des illustrations : Équipe de conception de l'unité des Solutions institutionnelles globales de la Banque mondiale.

Table des matières

v *Avant-propos*
vii *Remerciements*

1 Abrégé : Opérer un miracle
1 En bref
3 « Il est glorieux de devenir riche »
3 Un piège, ou deux ?
6 Investissement, infusion et innovation – de manière additive et progressive
12 L'économie de la destruction créatrice
19 Trouver le juste équilibre
30 La voie à suivre
32 Notes
33 Références

36 Sommaire du *Rapport sur le développement dans le monde 2024 : Le piège du revenu intermédiaire*

Encadré

14 O.1 Qui et que sont les entités en place ? Des entreprises chefs de file, des technologies, des pays, des élites – et des hommes

Figures

4 O.1 Le revenu par habitant des pays à revenu intermédiaire par rapport à celui des États-Unis stagne depuis des décennies

5 O.2 Si l'accumulation du capital était suffisante, le travail dans les pays à revenu intermédiaire serait presque trois quarts aussi rémunérateur qu'aux États-Unis, et pas seulement un cinquième

6 O.3 Les économies deviennent plus sophistiquées à mesure qu'elles passent du statut de revenu intermédiaire à celui de revenu élevé
8 O.4 Les pays à revenu intermédiaire doivent opérer deux transitions successives pour accéder au statut de pays à revenu élevé
9 O.5 En République de Corée, en Pologne et au Chili, la croissance rapide ayant permis de passer du statut de pays à revenu intermédiaire à celui de pays à revenu élevé a été entrecoupée de crises économiques
10 O.6 De l'infusion de technologies à l'innovation en République de Corée
12 O.7 Au cours des quatre dernières décennies, alors que la productivité du travail de la République de Corée par rapport à celle des États-Unis continuait d'augmenter, celle du Brésil a atteint un sommet, puis a chuté
13 O.8 La destruction créatrice : trois points de vue
15 O.9 La création est un point faible dans les pays à revenu intermédiaire, où elle se caractérise par une mauvaise allocation généralisée des ressources
19 O.10 Les pays à revenu intermédiaire doivent trouver un équilibre entre création, préservation et destruction
24 O.11 Dans les pays émergents et en développement, peu d'entreprises sont financées par du capital-risque ou par des prises de participations privées
27 O.12 Les pays qui comptent une diaspora nombreuse et prospère recèlent le plus grand potentiel de transfert de connaissances
30 O.13 Dans les pays à revenu faible ou intermédiaire, le coût du capital pour les énergies renouvelables est élevé

Tableaux

4 O.1 Classification des pays de la Banque mondiale et indicateurs mondiaux choisis, 2022
7 O.2 Pour atteindre le statut de pays à revenu élevé, les pays devront réaménager leur combinaison d'investissement, d'infusion et d'innovation
31 O.3 Stratégie 3*i* : Mesures que doivent prendre les pays aux différents stades de leur développement

Avant-propos

En 2007, la Banque mondiale a publié un rapport intitulé *An East Asian Renaissance : Ideas for Economic Growth*, qui a donné naissance à l'expression « piège du revenu intermédiaire ». C'était pendant une décennie marquée par une croissance fulgurante et la réduction de la pauvreté dans les pays en développement. Pourtant, il était devenu évident que, dans de nombreux pays, notamment en Amérique latine et au Moyen-Orient, les économies, étaient restées bloquées pendant des décennies, malgré leurs efforts pour accéder au statut de revenu élevé. Le « piège du revenu intermédiaire » est aujourd'hui une expression courante : elle a suscité des dizaines de milliers de recherches sur Google. Elle est fréquemment évoquée par les universitaires et les responsables politiques des pays en développement, en Amérique latine, en Asie du Sud et presque partout ailleurs.

Il y a dix ans, dans *The Middle-Income Trap Turns Ten*, Homi Kharas, économiste à la Brookings Institution, et moi-même avons passé en revue la documentation en plein essor inspirée par *An East Asian Renaissance*. Nous avons constaté que les économistes n'avaient pas encore proposé de théorie fiable de la croissance pour aider les décideurs à gérer la transition du statut de revenu intermédiaire au statut de revenu élevé. Certains avaient tenté d'élaborer des modèles, mais ceux-ci ne constituaient pas de bons substituts à un cadre de croissance bien construit à partir duquel les décideurs auraient pu élaborer des stratégies de développement efficaces. Pendant ce temps, le nombre de pays à revenu intermédiaire continuait d'augmenter. Cinq ans plus tard, dans *Growth Strategies to Avoid the Middle-Income Trap,* nous avons avancé l'hypothèse que les modèles de croissance schumpétériens mettant l'accent sur la destruction créatrice et le changement institutionnel pouvaient jeter les bases d'une analyse permettant d'avoir une compréhension plus complète des économies des pays à revenu intermédiaire. Mais pour être utiles, ils devaient être beaucoup plus accessibles aux décideurs.

C'est précisément l'objectif du *Rapport sur le développement dans le monde 2024* : proposer un cadre de croissance simple mais fiable pour éviter le piège ou y échapper. Le rapport tire les leçons de plus de 50 ans de succès et d'échecs enregistrés par les pays en développement alors qu'ils gravissaient l'échelle des revenus. Sur la base de ces idées et de ces données, il propose une approche séquentielle en trois volets pour la centaine de pays à revenu intermédiaire d'aujourd'hui : d'abord l'*investissement*, puis l'*infusion* de nouvelles technologies du monde entier, et enfin l'*innovation*. Chaque changement nécessite un nouveau dosage de politiques qui, si elles sont mises en œuvre de manière raisonnable, se traduisent par des entreprises de plus en plus dynamiques, une main-d'œuvre de plus en plus productive et une économie de plus en plus sobre en énergie. C'est une approche qui peut profiter à tous les pays — à revenu faible, intermédiaire ou élevé — en quête d'une croissance de qualité.

Nous ne sommes pas naïfs au point de croire que cela sera facile. Les pays à revenu intermédiaire devront faire des miracles, non seulement pour accéder au statut de pays à revenu élevé, mais aussi pour s'éloigner des trajectoires de croissance à forte intensité de carbone qui mèneront à la destruction de l'environnement. Les niveaux de revenu en Afrique subsaharienne, où plus de la moitié de la population vit dans des pays à revenu intermédiaire, sont les mêmes qu'il y a dix ans. Les taux de croissance économique dans les pays à revenu intermédiaire sont en baisse et devraient s'établir en moyenne à seulement 4 % dans les années 2020, contre 5 % dans les années 2010 et plus de 6 % dans les années 2000.

Cette situation a des répercussions sur le monde entier. Les pays à revenu intermédiaire abritent trois personnes sur quatre et près des deux tiers de ceux qui souffrent de l'extrême pauvreté. Ils représentent 40 % de la production économique mondiale et près des deux tiers des émissions mondiales de carbone. En bref, l'effort mondial visant à mettre fin à l'extrême pauvreté, à répandre la prospérité et à assurer une qualité de vie pour le plus grand nombre sera en grande partie gagné ou perdu dans ces pays.

Les défis à venir sont encore plus grands que ceux du passé : vieillissement rapide de la population, endettement croissant, tensions géopolitiques et commerciales intenses et difficulté croissante d'accélérer le progrès économique sans polluer l'environnement. Pourtant, de nombreux pays à revenu intermédiaire continuent d'utiliser les mêmes règles du siècle dernier, en s'appuyant principalement sur des politiques visant à accroître l'investissement. C'est comme conduire une voiture en première vitesse et essayer de la faire rouler plus vite. S'ils s'en tiennent à ces anciennes règles du jeu, la plupart des pays en développement perdront la course à la création de sociétés raisonnablement prospères d'ici le milieu du siècle. Si les tendances actuelles se maintiennent, il faudra plus de 10 ans à la Chine pour juste atteindre un quart du revenu par habitant des États-Unis, près de 70 ans à l'Indonésie et 75 ans à l'Inde.

L'équipe qui a rédigé ce rapport espère modifier radicalement cette arithmétique. Nous espérons que le *Rapport sur le développement dans le monde 2024* rendra, dans un avenir proche, l'expression « piège du revenu intermédiaire » complètement obsolète.

Indermit Gill
Économiste en chef du Groupe de la Banque mondiale
et premier vice-président pour l'Économie du développement

Remerciements

Le Rapport sur le développement dans le monde 2024 a été préparé par une équipe de la Banque mondiale dirigée par Somik V. Lall. Ufuk Akcigit était le chef de file des universitaires, et Joyce Antone Ibrahim la cheffe d'équipe de ce projet. Indermit Gill, premier vice-président et économiste en chef, a fourni les orientations générales pour la préparation de ce rapport, qui a été financé par la vice-présidence Économie du développement.

L'équipe de base comprenait Roberto Fattal Jaef, Maria Marta Ferreyra, Kenan Karakülah, Tatjana Kleineberg, Mathilde Lebrand, Martha Martinez Licetti, Dino Merotto, Forhad Shilpi, Katherine Stapleton, Maria Vagliasindi et Ekaterina Vostroknutova.

Les analystes étaient Victor Ajayi, Deniz Aycan, Narcisse Cha'ngom, Dong Phuong Dao, Matteo Gasparini, Juan Holguín Posada, Karry Jiao, Yonatan Litwin, Theodore Naff, Juan Porras Lopez, Mariana Santi, Zeki Berkay Saygin, Karthik Sridhar, Gabriel Suárez Obando, Adesola Sunmoni, Facundo Ulivarri et Natalia Valdebenito Contreras.

L'équipe a bénéficié du soutien administratif de Selome Missael Paulos jusqu'en mai 2023, puis de Sandi Soe Lwin à partir de mai 2023.

Pia Andres, Oya Pinar Ardic Alper, Sina Ates, Christopher Bataille, Tania Begazo Gomez, Bhavna Bhatia, Tanuj Bhojwani, Julia Bird, Craig Chikis, Xavier Cirera, Fernando Dancausa Diaz, Yuheng Ding, Maciej Drozd, Alice Evans, Nisan Gorgulu, Soulange Gramegna Mesa, Rogelio Granguillhome Ochoa, Michael Grubb, Federico Haslop, Sheirin Iravantchi, Gautam Jain, Aidara Janulaityte, Noah Kaufman, Joohyun Lee, Munseob Lee, Ming Lu, Antonio Martins Neto, Penelope Mealy, Nandan Nilekani, Stefanie Onder, Paul Phumpiu Chang, Denisse Pierola Castro, Brian Pinto, Laurent Porte, Gaël Raballand, Ana Belen Ruival, Sagatom Saha, Yongseok Shin, Hassan Soumya, Sowjanya, Yana R. Ukhaneva, Harald Walkate, Diane Zovighian et María Pluvia Zúñiga Lara ont collaboré à diverses étapes de l'élaboration du rapport.

Nicolas Moschovakis, Bruce Ross-Larson et Timothy Taylor ont encadré la mise en forme du rapport. Anthony Venables faisait partie de l'équipe élargie.

Anwar Aridi et Hoon Sahib Soh ont contribué à la rédaction de l'encadré 1.2 sur la République de Corée. Karsten Staehr et Sebastian Stolorz ont rédigé l'encadré 2.2 sur la Bulgarie, l'Estonie et la Pologne. Tristan Reed et Kersten Stamm ont rédigé l'encadré 2.3 sur l'accélération des investissements. Pinelopi Goldberg, Michael Peters et Aishwarya Ratan ont rédigé l'encadré 5.3 sur les obstacles sexistes à la croissance. Oscar Calvo-González a rédigé l'encadré 8.4 sur le miracle de la croissance espagnole. Marek Hanusch a rédigé l'encadré 8.5 sur le Brésil.

Nurana Ahmadova, Narcisse Cha'ngom, Karry Jiao, Gabriel Suárez Obando et Renato Schwambach Vieira ont aidé à relire les traductions.

La stratégie de communication et de consultation a été conduite par une équipe composée de Chisako Fukuda, Kristen Milhollin, Karolina Ordon, Joseph Rebello, Mikael (Kelly) Reventar, Shane Romig et Mariana Teixeira. Roula Yazigi s'est occupée des communications en ligne et sur le web.

Un merci spécial à Mark McClure, qui a assuré la coordination et la supervision de la production du rapport, ainsi qu'à Cindy Fisher et Patricia Katayama du Programme des publications officielles de la Banque mondiale. Mary C. Fisk a organisé les multiples traductions de l'abrégé et des idées-forces réalisées par l'unité Traduction et interprétation sous la coordination de Bouchra Belfqih. Yaneisy Martinez et Orlando Mota étaient responsables de l'impression du rapport et de ses nombreux produits auxiliaires, ainsi que de leur conversion en format électronique.

Sabra Ledent et Nancy Morrison se sont chargées de l'édition du rapport proprement dit, qui a été corrigé par Gwenda Larsen et Catherine Farley. Robert Zimmermann en a vérifié les nombreuses citations et a aidé à la révision. L'équipe de conception de l'unité Solutions institutionnelles globales de la Banque mondiale a conçu la couverture et l'agencement intérieur du rapport, tandis que Bill Pragluski de Critical Stages a conçu certaines de ses figures et infographies. Les services de typographie ont été fournis par Datapage.

L'équipe remercie Dayana Leguizamon de son appui à la gestion des ressources. L'équipe exprime également sa gratitude aux collègues dans divers bureaux-pays de la Banque mondiale qui l'ont aidée pour la mobilisation des parties prenantes et la logistique. Elle voudrait par ailleurs témoigner sa reconnaissance à Marcelo Buitron, Gabriela Calderon Motta et Grace Soko pour leur travail de coordination et leur contribution aux stratégies de mobilisation de haut niveau.

L'équipe est reconnaissante des conseils, commentaires et contributions reçus d'autres collègues du Groupe de la Banque mondiale, en particulier ceux de la région de l'Afrique de l'Est et australe ; et de la région de l'Afrique de l'Ouest et centrale ; de la région de l'Amérique latine et des Caraïbes ; de la région de l'Asie de l'Est et du Pacifique ; de la région de l'Asie du Sud ; de la vice-présidence Croissance équitable, finance et institutions ; de la vice-présidence Développement durable ; de la vice-présidence Développement humain ; de la vice-présidence Économie du développement ; de la vice-présidence Économie et développement du secteur privé (Société financière internationale) ; du pôle Éducation ; du pôle Environnement, ressources naturelles et économie bleue ; de la région de l'Europe et de l'Asie centrale ; du Groupe d'évaluation indépendant ; du Groupe sur le genre ; de la vice-présidence Infrastructures ; de la région du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord ; du pôle Pauvreté et équité ; et des Relations extérieures et institutionnelles. Elle tient à adresser ses remerciements aux nombreux autres collègues de la Banque mondiale qui ont formulé des observations par écrit durant le processus d'examen formel à l'échelle de l'institution. Ces observations se sont avérées extrêmement utiles à une étape cruciale de la production du rapport.

L'équipe a également accueilli avec gratitude les suggestions et conseils d'un groupe consultatif de haut niveau composé de Masood Ahmed, Président du Center for Global Development; Ann Bernstein, directrice exécutive du Centre for Development and Enterprise (Afrique du Sud) ; Poonam Gupta, directrice générale du Conseil national de recherche économique appliquée et membre du Conseil consultatif économique du Premier ministre de l'Inde ; Homi Kharas, chercheur principal en économie mondiale et développement au Centre pour le développement durable de la Brookings

Institution ; Mario Marcel Cullell, ministre des Finances du Chili ; Mustapha Kamel Nabli, ancien ministre du Développement économique et ministre de la Planification et du Développement régional et ancien gouverneur de la Banque centrale de Tunisie ; Njuguna Ndung'u, ministre des Finances du Kenya ; José Antonio Ocampo, ancien ministre des Finances de Colombie ; Normunds Popens, directeur général par intérim à la direction générale de la Politique régionale et urbaine (DG REGIO) de la Commission européenne (jusqu'en janvier 2024) ; et Omar Razzaz, ancien ministre de l'Éducation et ancien Premier ministre de Jordanie.

L'équipe a en outre reçu des suggestions et des observations d'un comité consultatif universitaire constitué des personnes suivantes : Daron Acemoglu (Massachusetts Institute of Technology), Philippe Aghion (Collège de France, INSEAD, London School of Economics and Political Science), Gerardo Esquivel (El Colegio de México), Ricardo Hausmann (Harvard Kennedy School), Robert Pindyck (Sloan School of Management, Massachusetts Institute of Technology), Danny Quah (Lee Kuan Yew School of Public Policy, National University of Singapore), Jahen F. Rezki (Universitas Indonesia), Qiyuan Xu (Institut d'économie et de politique mondiales, Académie chinoise des sciences sociales) et Fabrizio Zilibotti (Université Yale). L'équipe a consulté d'autres universitaires, notamment Manuel Agosin (Universidad de Chile), Belinda Archibong (Barnard College, Université Columbia), Iwan Azis (Université Cornell et Universitas Indonesia), Nicolas Bottan (Université Cornell), Andrea Bubula (Université Columbia), John Carruthers (Université Cornell), Julieta Caunedo (Université Cornell), Nancy Chau (Université Cornell), Abigayle Davidson (Aspen Institute), Jan Eeckhout (Université Pompeu Fabra), Gary Fields (Université Cornell), Caroline Flammer (Université Columbia), Rodrigo Fuentes (Pontificia Universidad Católica du Chili), Alvaro Garcia-Marin (Universidad de los Andes), Ravi Kanbur (Université Cornell), David Kohn (Banque centrale du Chili et Pontificia Universidad Católica du Chili), Saurabh Lall (Université de Glasgow), Patricia Mosser (Université Columbia), Cristian Pop-Eleches (Université Columbia), Jan Svejnar (Université Columbia) et Eric Verhoogen (Université Columbia).

L'équipe tient à remercier les universitaires suivants qui ont participé, en présentant des exposés, à une série de séminaires organisés par l'équipe du *Rapport sur le développement dans le monde 2024* : Craig Chikis (Université de Chicago), Sebastián Gallegos (École de commerce, Universidad Adolfo Ibáñez, Santiago, Chili), Pulak Ghosh (Indian Institute of Management, Bangalore), Munseob Lee (Université de Californie, San Diego), Ming Li (Université chinoise de Hong Kong, Shenzhen), Javier Miranda (Institut de recherche économique de Halle, Halle, Allemagne), Ricardo Paredes (ancien président de la Duoc et actuel ministre, Tribunal spécial pour le libre-échange, Santiago, Chili), Marta Prato (Université Bocconi, Milan), Younghun Shim (Fonds monétaire international) et María Pluvia Zúñiga Lara (Institut de recherche économique et sociale sur l'innovation et la technologie de l'Université des Nations Unies-Maastricht, Maastricht, Pays-Bas).

L'équipe remercie l'Académie chinoise des sciences sociales (Chine), l'Université Columbia (États-Unis), l'Université Cornell (États-Unis), l'Université Fudan (Chine), le Conseil national de recherche économique appliquée (Inde), Políticas Públicas (Colombie), l'Institut d'études internationales de Shanghai (Chine) et l'Institut de la finance de Shenzhen (Université chinoise de Hong Kong) (Chine) pour avoir organisé et accueilli une table ronde avec des universitaires.

L'équipe a mené une série de consultations bilatérales et de misions de terrain avec des responsables de plusieurs gouvernements, notamment le Brésil, le Chili, la Chine, la Colombie, la Commission européenne, l'Inde, l'Italie, le Kenya, le Maroc, le Mexique et le Royaume-Uni.

L'équipe a bénéficié des apports de plusieurs groupes de réflexion, instituts de recherche, institutions universitaires, organisations de la société civile, organisations du secteur privé et autres organisations, notamment : Académie chinoise des sciences sociales, Accenture, ANT Group, Banco de Crédito e Inversiones S.A., Betterfly, Boston Consulting Group, Bureau des Nations Unies (Maroc), Celulosa Arauco y Constitución, Center for Advanced Economic Studies, Center for International Knowledge on Development, Centre africain pour la transformation économique, Centre for Social and Economic Progress, Centre international d'études sur le développement (Chine), China Academy of Information and Communications Technology, China Center for International Economic Exchanges, China Center for Macroeconomic Research, China International Capital Corporation, China Pacific Insurance Company, Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes, Consortium de recherche économique africaine, École des sciences économiques et commerciales de l'Université du Chili, Empresas Copec, Enel, Essence Securities Company, Fundación Chile, Haitong International Securities Group Limited, Harvard Growth Lab, Huatai Securities, Inria, Institut d'économie Pontificia Universidad Católica du Chili, Institut d'économie quantitative et technique, Institut de statistique et d'économie appliquée, Institut Einaudi d'économie et de finance, Institute for World Economy Studies Shanghai, Institute of Comparative Politics and Public Policy of Shanghai University, Instituts d'études internationales de Shanghai, Inversiones SB, Laboratoire d'intelligence artificielle de Shanghai, Lal Bahadur Shastri National Academy of Administration, National Council of Applied Economic Research, National Evaluation and Productivity Commission, NTT Data Chile, Pan American Association of Student Loan Institutions, Sky Airlines, Sonda S.A., Songhe Chuangzhi Venture Capital Investment Partnership Enterprise, Tencent Research Institute, Thomas B. Fordham Institute, UBS Wealth Management, Universidad Andrés Bello, Universidad de los Andes, Universidad del Desarrollo et VIDA Security, Université chinoise de Hong Kong, Université Fudan, Université de Pékin, Université Jiao Tong de Shanghai, Université Renmin de Chine, Université Tsinghua.

Enfin, l'équipe présente ses excuses à toute personne ou organisation omise par inadvertance de cette liste. Elle exprime sa gratitude à tous celles et ceux qui ont contribué à ce rapport, y compris celles et ceux dont les noms n'apparaissent peut-être pas ici. Et ses membres souhaitent remercier leurs familles de leur soutien tout au long de la préparation du rapport.

Abrégé : Opérer un miracle

En bref

Les pays à revenu intermédiaire sont engagés dans une course contre la montre. Depuis les années 1990, nombre d'entre eux ont réussi à échapper aux faibles niveaux de revenu et à éradiquer l'extrême pauvreté, ce qui a donné l'impression générale que les trois dernières décennies ont été excellentes pour le développement. Mais cela est dû à des attentes extrêmement faibles, vestiges d'une période où plus des deux tiers de la population mondiale vivaient avec moins d'un dollar par jour. L'ambition des 108 pays à revenu intermédiaire dont le revenu par habitant se situe entre 1 136 et 13 845 dollars est d'atteindre le statut de pays à revenu élevé dans les deux ou trois prochaines décennies. Jugé à l'aune de cet objectif, le bilan est lamentable : la population totale des 34 pays à revenu intermédiaire qui sont passés au statut de pays à revenu élevé depuis 1990 est inférieure à 250 millions de personnes, soit la population du Pakistan.

Au cours de la dernière décennie, leurs perspectives se sont dégradées. Avec l'augmentation de la dette et le vieillissement de la population, la montée du protectionnisme dans les économies avancées et les pressions croissantes pour accélérer la transition énergétique, les pays à revenu intermédiaire d'aujourd'hui se trouvent dans des espaces de plus en plus restreints. Les chances que les 6 milliards de personnes vivant dans les pays à revenu intermédiaire d'aujourd'hui voient leur pays devenir un pays à revenu élevé en une ou deux générations n'ont jamais été très bonnes. Elles le sont encore moins aujourd'hui.

S'appuyant sur l'expérience du développement depuis les années 1950 et sur les avancées de l'analyse économique des économistes schumpétériens, le Rapport sur le développement dans le monde 2024 *propose des voies que les économies de marché émergentes peuvent emprunter pour éviter le phénomène — redouté — connu sous le nom de « piège du revenu intermédiaire ». Le rapport souligne qu'il faut non pas une, mais deux transitions pour les pays de niveau de revenu intermédiaire. La première consiste à passer d'une stratégie 1*i *visant à accélérer l'investissement à une stratégie 2*i *qui met l'accent à la fois sur l'investissement et sur l'infusion de technologies, dans laquelle un pays importe des technologies de l'étranger et les diffuse sur le marché intérieur. Les gouvernements des pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure doivent ajouter aux stratégies axées sur l'investissement des mesures visant à infuser à leurs économies nationales des technologies modernes et des processus opérationnels performants du monde entier. Pour ce faire, il faut transformer de larges pans de l'industrie nationale en fournisseurs mondiaux de biens et de services.*

*Une fois qu'un pays y est parvenu, il peut passer à une stratégie 3*i *et ainsi accorder une plus grande attention à l'innovation. Les pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure qui maîtrisent l'infusion de technologies peuvent compléter l'investissement et l'infusion par l'innovation, en commençant non seulement à emprunter des idées aux frontières mondiales de la technologie, mais aussi à repousser ces frontières. Pour ce faire, il faut restructurer à nouveau l'entreprise, le travail et la consommation d'énergie, en mettant encore plus l'accent sur la liberté économique, la mobilité sociale et la contestabilité politique.*

Les transitions entre les stratégies de croissance ne sont pas automatiques. Le succès dépend de la capacité des sociétés à jongler avec les forces de création, de préservation et de destruction. Celles-ci peuvent y parvenir en disciplinant les entités en place, en récompensant le mérite et en tirant parti des crises. Les entités en place — grandes entreprises, entreprises publiques et citoyens puissants — peuvent apporter une valeur ajoutée considérable, mais elles peuvent tout aussi facilement la réduire. Les gouvernements

doivent concevoir des mécanismes pour discipliner les entités en place au moyen de régimes de concurrence qui encouragent les nouveaux entrants sans dorloter les petites et moyennes entreprises ni diaboliser les grandes entreprises. Les pays à revenu intermédiaire ont des réservoirs de talents plus petits que les économies avancées et les utilisent moins efficacement ; ils devront donc devenir plus efficaces tant dans l'accumulation que dans la répartition des talents. Une énergie bon marché et fiable a été la pierre angulaire d'un développement économique rapide ; mais pour prospérer tout en préservant la viabilité de la planète, il faudra désormais accorder une attention beaucoup plus grande à l'efficacité énergétique et à l'intensité des émissions. Des impératifs tels que la montée du populisme et le changement climatique offrent des occasions de démanteler des dispositifs obsolètes pour faire place à de nouveaux ; les crises sont douloureuses, mais dans les démocraties, elles peuvent aider à forger le consensus nécessaire à des réformes difficiles.

Les quelques pays qui ont rapidement fait la transition du revenu intermédiaire au revenu élevé ont encouragé l'esprit d'entreprise en disciplinant les puissants en place, développé les talents en récompensant le mérite et tiré parti des crises pour transformer les politiques et les institutions qui ne correspondaient plus aux objectifs qu'elles étaient censées servir. Les pays à revenu intermédiaire d'aujourd'hui devront faire de même. La question est de savoir comment. Compte tenu des problèmes complexes auxquels ils devront faire face pour prospérer, l'impératif pour les pays à revenu intermédiaire d'aujourd'hui est étonnamment simple : ils devront devenir efficaces – dans l'utilisation du capital, de la main-d'œuvre et de l'énergie. C'est plus facile à dire qu'à faire, mais les progrès de l'analyse économique au cours des trois dernières décennies offrent des indications utiles.

Les lecteurs pourraient immédiatement reconnaître le problème que pose l'assimilation du développement d'un pays à son revenu par habitant. En fait, les spécialistes du développement ont utilisé une série d'indicateurs tout aussi superficiels pour évaluer la solidité structurelle d'une économie et ses composantes telles que l'industrie, la société et l'écologie. Nous avons pris l'habitude d'utiliser la répartition par taille des entreprises d'un secteur pour mesurer son efficacité productive, la répartition des revenus des ménages pour évaluer la durabilité sociale et la répartition des sources d'énergie pour évaluer la durabilité écologique. Mais à mesure que les structures économiques deviennent plus complexes, ces mesures sont devenues de plus en plus imprécises et de moins en moins pertinentes pour l'élaboration des politiques.

Le Rapport sur le développement dans le monde 2024 *part du principe que, compte tenu de la complexité de leurs structures économiques, les pays à revenu intermédiaire souffrent de déficits d'information plus graves que les pays à faible revenu ou les pays avancés. Ils subissent donc plus que les autres les conséquences de politiques fondées sur des mesures superficielles de l'efficacité économique, ce qui les rend particulièrement vulnérables aux ralentissements prématurés du développement. Cette pathologie a été surnommée le « piège du revenu intermédiaire » par les économistes de la Banque mondiale, et les stratégies pour l'éviter font l'objet de ce rapport.*

Pour mettre en œuvre ces stratégies, il est recommandé dans le rapport de ne pas utiliser des mesures relativement superficielles comme la taille des entreprises, les inégalités de revenus et les sources d'énergie pour élaborer les politiques, mais de s'appuyer plutôt sur des mesures absolument fiables comme la valeur ajoutée, la mobilité socioéconomique et l'intensité des émissions. Ces dernières sont des mesures plus réalistes pour l'élaboration des politiques, mais elles sont aussi plus exigeantes. Les décideurs devront être plus disposés à rendre publiques des données sensibles, à débattre ouvertement de leurs politiques et à saisir toute occasion de détruire des dispositifs obsolètes. Cela nécessite des informations plus difficiles à obtenir, mais essentielles. Sans elles, les pays à revenu intermédiaire navigueront à l'aveugle dans des mers de plus en plus agitées.

Depuis les années 1970, le revenu par habitant dans le pays à revenu intermédiaire médian est resté inférieur à un dixième de celui des États-Unis. Les complications géopolitiques, démographiques et environnementales croissantes rendront la croissance économique plus difficile dans les années à venir. Pour devenir des économies avancées malgré ces vents contraires, les pays à revenu intermédiaire devront faire des miracles.

« Il est glorieux de devenir riche »

Vous êtes un décideur dans l'un des 108 pays à revenu intermédiaire du monde. Vous avez appris qu'il est important de créer une base macroéconomique crédible et solide pour l'investissement privé, national et étranger, soutenue par des institutions fortes et une gouvernance irréprochable. Et, comme Deng Xiaoping il y a près de 50 ans, cité ici, vous avez de grands projets.

Si votre pays est la Chine, votre 14e Plan quinquennal envisage d'atteindre le produit intérieur brut (PIB) médian par habitant des pays développés d'ici 2035, ce qui permettrait d'élargir considérablement votre classe moyenne. Si c'est l'Inde, la vision de votre Premier ministre est de transformer le pays en une économie développée d'ici 2047, le centenaire de l'indépendance. Si c'est le Viet Nam, votre Stratégie de développement socioéconomique 2021-2030 énonce une stratégie pour une croissance soutenue du PIB par habitant de 7 % au cours de cette décennie, pour passer au statut de pays à revenu élevé d'ici 2045. Et si c'est l'Afrique du Sud, votre Plan national de développement 2030 fixe comme objectif de faire passer le revenu par habitant de 2 800 dollars en 2010 à 7 000 dollars d'ici 2030. D'autres pays à revenu intermédiaire ont des aspirations similaires.

Si ces plans réussissent, votre pays atteindra le statut de pays à revenu élevé en moins d'une génération, ou en une ou deux. Vos entreprises gagneront des revenus plus que jamais. Votre population consommera plus que jamais. Beaucoup moins de personnes seront pauvres, et aucune ne sera désespérément pauvre. Dans les arcanes du gouvernement, ces plans suscitent un optimisme extraordinaire.

Mais il y a un problème.

Selon les mesures largement utilisées, comme les indicateurs de développement dans le monde de la Banque mondiale, on voit que la croissance économique des pays à revenu intermédiaire, y compris le vôtre, *ne* s'accélère *pas*. Au contraire, elle ralentit à mesure que les revenus augmentent, et ce, encore plus chaque décennie.

De plus, votre pays n'arrive pas à rattraper les niveaux de revenus des pays avancés. Parmi ces pays, les États-Unis sont toujours considérés comme la première puissance économique mondiale ; la population vivant dans des pays où les revenus sont supérieurs à ceux des Américains ne dépasse pas 25 millions de personnes. Depuis 1970, le revenu moyen par habitant des pays à revenu intermédiaire n'a jamais dépassé un dixième de celui des États-Unis (figure O.1).

Comparés aux États-Unis, les pays à revenu intermédiaire semblent coincés à des niveaux de revenus modestes.

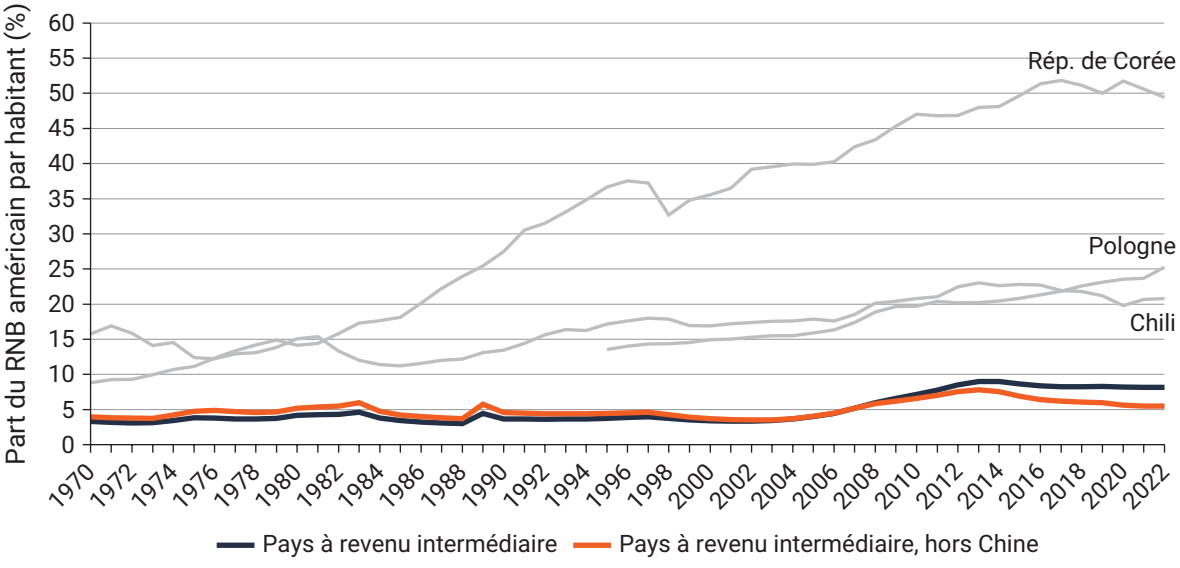
Les taux de croissance économique observés dans les pays à revenu intermédiaire ne dépassent pas ceux des pays à revenu élevé dans la mesure nécessaire pour rattraper leur retard en une génération, voire deux ou trois. Les estimations basées sur le modèle de croissance à long terme de la Banque mondiale, qui s'appuie sur le célèbre modèle de croissance de Solow-Swan, montrent que si les moteurs de la croissance économique (investissements dans le capital humain, productivité totale des facteurs, participation au marché du travail et parts de la production économique consacrées à l'investissement public et privé) suivent les tendances récentes et historiques, la plupart des pays à revenu intermédiaire devraient connaître un ralentissement considérable entre 2024 et 2100. Des pays comme le Brésil et le Mexique risquent d'être encore plus à la traîne par rapport aux États-Unis en 2100 qu'ils ne le sont aujourd'hui.

Un piège, ou deux ?

La Banque mondiale classe actuellement 108 pays dans la catégorie des « pays à revenu intermédiaire », c'est-à-dire ceux dont le revenu annuel par habitant se situe entre 1 136 et 13 845 dollars[1]. Ces pays sont essentiels pour la prospérité mondiale à long terme. Ils représentent près de 40 % de l'activité économique mondiale, plus de 60 % des personnes vivant dans l'extrême pauvreté et plus de 60 % des émissions mondiales de dioxyde de carbone (CO_2) (tableau O.1).

Les économies en développement changent de structure à mesure qu'elles gagnent en taille,

Figure O.1 Le revenu par habitant des pays à revenu intermédiaire par rapport à celui des États-Unis stagne depuis des décennies



Source : Équipe du *Rapport sur le développement dans le monde 2024*, à partir des données des indicateurs du développement dans le monde (Data Catalog), Banque mondiale, Washington, DC, https://datacatalog.worldbank.org/search/dataset/0037712.

Note : Les lignes tracées indiquent la tendance du revenu moyen par habitant dans les pays à revenu intermédiaire et dans les pays à revenu intermédiaire, hors Chine, par rapport au revenu par habitant des États-Unis (considérés comme le pays de la frontière économique). Les définitions des pays sont basées sur le premier *Rapport sur le développement dans le monde* (Banque mondiale 1978), dans lequel les pays à faible revenu ont un revenu national brut (RNB) par habitant de 250 dollars E-U ou moins ; les pays à revenu intermédiaire ont un RNB par habitant supérieur à 250 dollars ; et les pays industrialisés (à revenu élevé) sont constitués des pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques, à l'exception de l'Espagne, de la Grèce, du Portugal et de la Türkiye, qui sont classés comme pays à revenu intermédiaire.

Tableau O.1 Classification des pays de la Banque mondiale et indicateurs mondiaux choisis, 2022

CLASSIFICATION DES REVENUS	PART DE LA POPULATION MONDIALE (%)	PART DU PIB MONDIAL (%)	PART DE PERSONNES EN ÉTAT D'EXTRÊME PAUVRETÉ DANS LE MONDE (%)	PART DES ÉMISSIONS MONDIALES DE DIOXYDE DE CARBONE (CO_2) (%)
Faible revenu	8,9	0,6	36,5	0,5
Revenu intermédiaire de la tranche inférieure	40,3	8,3	55,4	15,7
Revenu intermédiaire de la tranche supérieure	35,1	30,3	7,1	48,6
Revenu élevé	15,7	60,8	1,0	35,2

Sources : Parts de la population et parts du PIB mondial calculées à partir des indicateurs du développement dans le monde (Data Catalog), Banque mondiale, Washington, DC, https://datacatalog.worldbank.org/search/dataset/0037712 ; parts de l'extrême pauvreté selon PIP (Poverty and Inequality Platform) (dashboard), Banque mondiale, Washington, DC, https://pip.worldbank.org/home ; données sur les émissions de dioxyde de carbone (2022) provenant de Climate Watch (dashboard), World Resources Institute, Washington, DC, https://www.climatewatchdata.org/.

Note : La Banque mondiale reconnaît actuellement 26 pays à faible revenu (RNB par habitant, calculé à l'aide de la méthode Atlas de la Banque mondiale, de 1 135 dollars ou moins en 2022) ; 54 à revenu intermédiaire de la tranche inférieure (RNB par habitant compris entre 1 136 dollars et 4 465 dollars) ; 54 à revenu intermédiaire de la tranche supérieure (RNB par habitant compris entre 4 466 dollars et 13 845 dollars) ; et 83 à revenu élevé (RNB par habitant de 13 846 dollars ou plus). PIB = produit intérieur brut ; RNB = revenu national brut.

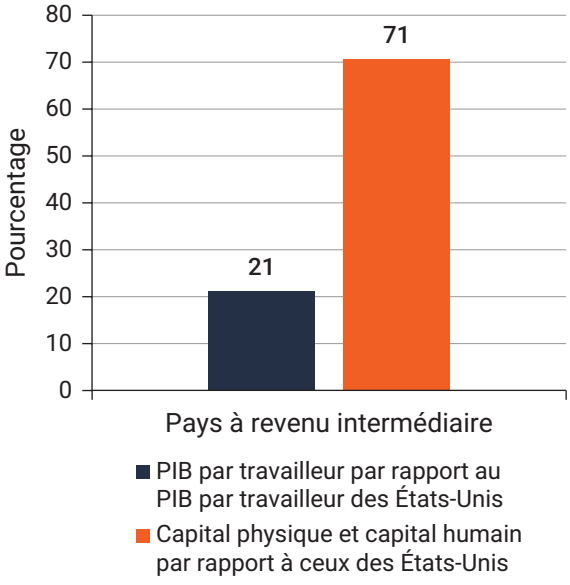
ce qui signifie que les changements de rythme de croissance découlent de facteurs qui leur sont inconnus. Si ces impératifs peuvent varier d'un pays à l'autre, l'expansion économique commence en moyenne à ralentir et atteint souvent un plateau en termes de croissance du revenu par habitant, généralement autour de 11 % du PIB américain par habitant. Aujourd'hui, ce chiffre se situerait autour de 8 000 dollars, soit à peu près le niveau auquel les pays sont fermement considérés comme des pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure. Un ralentissement systématique de la croissance se produit alors. Les stratégies de développement reposant en grande partie sur l'accumulation de capital, qui ont bien servi ces pays dans leur phase de faible revenu, pour beaucoup même pendant leur phase de revenu intermédiaire de la tranche inférieure (entre 1 136 et 4 465 dollars), commencent à produire des rendements décroissants. Les stratégies fondées sur la seule accumulation de facteurs sont susceptibles d'aggraver progressivement les résultats, ce qui est un phénomène naturel à mesure que la productivité marginale du capital diminue.

Pour comprendre pourquoi, considérons ceci : si les dotations en capital étaient la seule différence économique pertinente entre les pays à revenu intermédiaire et les pays à revenu élevé aujourd'hui, le PIB par habitant d'un pays à revenu intermédiaire typique aurait été près des trois quarts de celui des États-Unis en 2019 (figure O.2). En fait, il représente environ un cinquième de celui des États-Unis. Les perspectives de croissance de ce pays dépendent désormais de plus en plus de sa capacité à accroître la sophistication de ses méthodes de production.

Depuis 2007, la Banque mondiale appelle cette dépendance le « piège du revenu intermédiaire »[2]. Et au cours des 34 dernières années, seules 34 économies ont réussi à en sortir.

Pour atteindre le statut de revenu élevé, un pays à revenu intermédiaire doit accroître la sophistication de sa structure économique. En utilisant la complexité économique du panier d'exportation d'un pays — une mesure de la sophistication — on observe une relation croissante

Figure O.2 Si l'accumulation du capital était suffisante, le travail dans les pays à revenu intermédiaire serait presque trois quarts aussi rémunérateur qu'aux États-Unis, et pas seulement un cinquième



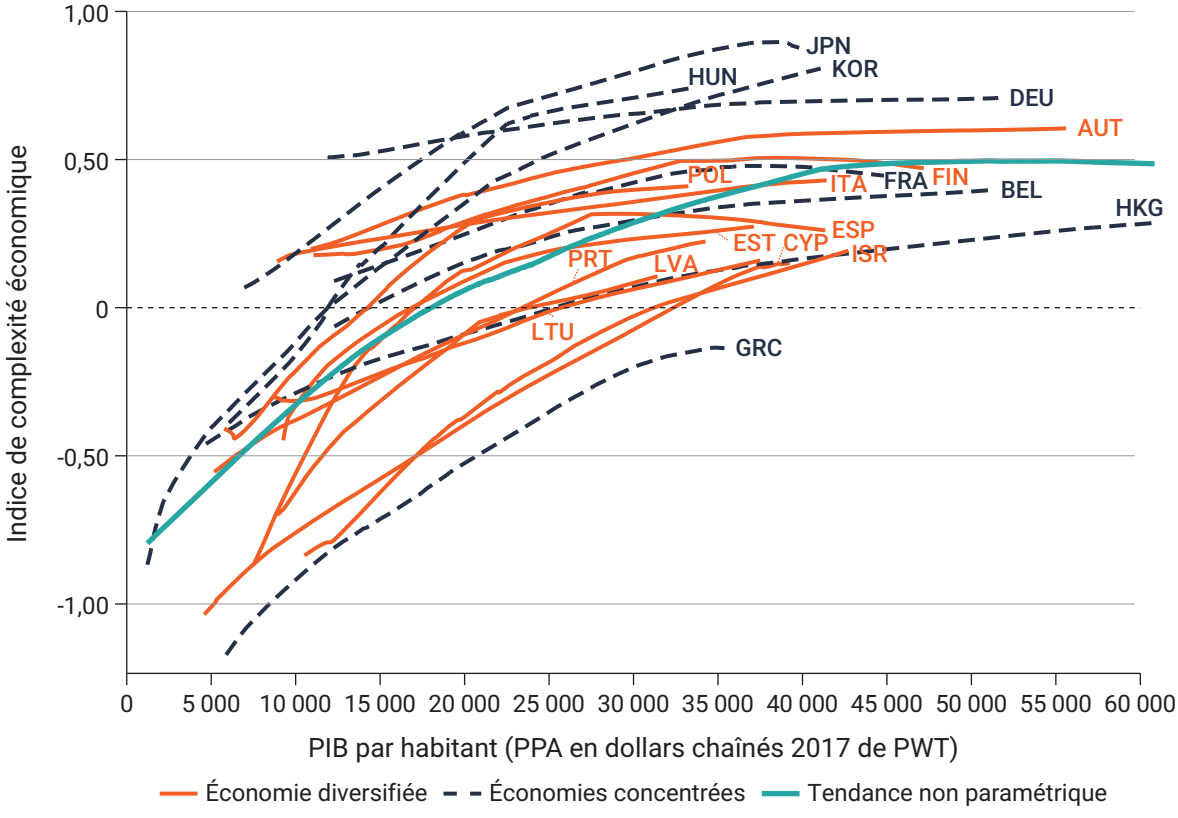
Source : Équipe du *Rapport sur le développement dans le monde 2024*, à partir des données PWT (Penn World Table) (version de la base de données 10.1), Groningen Growth and Development Centre, Faculté d'économie et de commerce, Université de Groningen, Groningen (Pays-Bas), https://www.rug.nl/ggdc/productivity/pwt/.

Note : Les barres montrent la moyenne simple pour les pays à revenu intermédiaire en 2019. Les données sont calculées à l'aide de la méthodologie décrite dans Jones (2016). Selon Jones (2016), le chiffre est basé sur une valeur neutre de Hicks et une part du travail constante de deux tiers. PIB = produit intérieur brut.

entre sophistication et revenu pour toutes les économies qui sont passées d'un PIB par habitant inférieur à 13 000 dollars à plus de 31 000 dollars, que leurs paniers d'exportation soient devenus plus diversifiés ou moins diversifiés (figure O.3).

Cependant, le rythme des progrès dans les pays à revenu intermédiaire ralentit. La croissance annuelle moyenne du revenu dans ces pays a chuté de près d'un tiers au cours des deux premières décennies de ce siècle, passant de 5 % dans les années 2000 à 3,5 % dans les années 2010[3]. Un retournement de situation n'est

Figure O.3 **Les économies deviennent plus sophistiquées à mesure qu'elles passent du statut de revenu intermédiaire à celui de revenu élevé**



Source : Bahar, Bustos et Yıldırım (2024), à partir des données de PWT (Penn World Table) (version de la base de données 10.1), Groningen Growth and Development Centre, Faculté d'économie et de commerce, Université de Groningen, Groningen (Pays-Bas), https://www.rug.nl/ggdc/productivity/pwt/.

Note : Le graphique représente, pour chaque économie qui est passée d'un PIB par habitant inférieur à 13 000 dollars à plus de 31 000 dollars (respectivement 50e et 75e percentile en 2019), la relation entre le PIB par habitant et la sophistication de ses exportations. La sophistication se mesure à la moyenne pondérée de l'indice de complexité économique. Le graphique montre l'échantillon d'économies qui se sont diversifiées (ligne continue orange) — c'est-à-dire que la tendance finale d'une économie est plus diversifiée que son point de départ — et celles dont la production est devenue plus concentrée (ligne pointillée bleu foncé). Pour les abréviations des pays, voir Organisation internationale de normalisation (ISO), https://www.iso.org/obp/ui/#search. PIB = produit intérieur brut ; PPA = parité de pouvoir d'achat.

pas à prévoir dans un avenir proche, car les pays à revenu intermédiaire sont confrontés à des vents contraires de plus en plus forts. Ils doivent faire face à des tensions géopolitiques et un protectionnisme croissants qui peuvent ralentir la diffusion des connaissances vers les pays à revenu intermédiaire[4], à des difficultés à honorer les obligations de la dette et aux coûts économiques et financiers supplémentaires du changement climatique et de l'action climatique.

Investissement, infusion et innovation – de manière additive et progressive

Pour parvenir à des économies plus évoluées, les pays à revenu intermédiaire ont besoin de deux transitions successives, et non d'une seule. Pendant la première, l'investissement est complété par l'infusion de technologies, de

sorte que les pays (principalement les pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure) se concentrent sur l'imitation et la diffusion des technologies modernes. Pendant la seconde, l'innovation est ajoutée à la combinaison investissement-infusion, de sorte que les pays (principalement les pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure) se concentrent sur le renforcement des capacités nationales pour ajouter de la valeur aux technologies mondiales, devenant ainsi eux-mêmes des innovateurs à terme. En général, les pays à revenu intermédiaire doivent réaménager la combinaison des trois moteurs de la croissance économique — *investissement, infusion* et *innovation* — à mesure qu'ils progressent dans la catégorie des pays à revenu intermédiaire (tableau O.2).

Pourquoi le passage du statut de pays à revenu intermédiaire au statut de pays à revenu élevé est-il si difficile ? L'une des raisons est que, lorsqu'ils progressent dans la catégorie des pays à revenu intermédiaire, les pays ne peuvent pas passer d'un seul coup d'une croissance tirée par l'investissement à une croissance tirée par l'innovation. L'infusion de technologies vient en premier, puis l'innovation.

L'infusion d'abord

Le succès économique des pays à faible revenu repose en grande partie sur l'accélération des investissements. À mesure que ces économies accèdent au statut de pays à revenu intermédiaire, il leur faut, pour poursuivre les progrès, compléter un climat d'investissement favorable par des mesures délibérément conçues pour importer de nouvelles idées de l'étranger et les diffuser dans l'ensemble de l'économie : c'est ce que l'on appelle l'infusion.

Pour importer volontiers de l'étranger des technologies de pointe, des connaissances sur le potentiel du marché et des pratiques entrepreneuriales, et pour accélérer leur diffusion dans le pays (figure O.4), les nouveaux pays à revenu intermédiaire doivent changer de cap. Les décideurs doivent soutenir les entreprises qui sont prêtes et capables d'intégrer les technologies mondiales dans leur production. Pour tirer le meilleur parti des nouvelles technologies, les entreprises ont besoin d'un grand nombre de travailleurs techniquement qualifiés et d'un nombre suffisant d'ingénieurs, de scientifiques, de gestionnaires et d'autres professionnels hautement qualifiés. Les pays

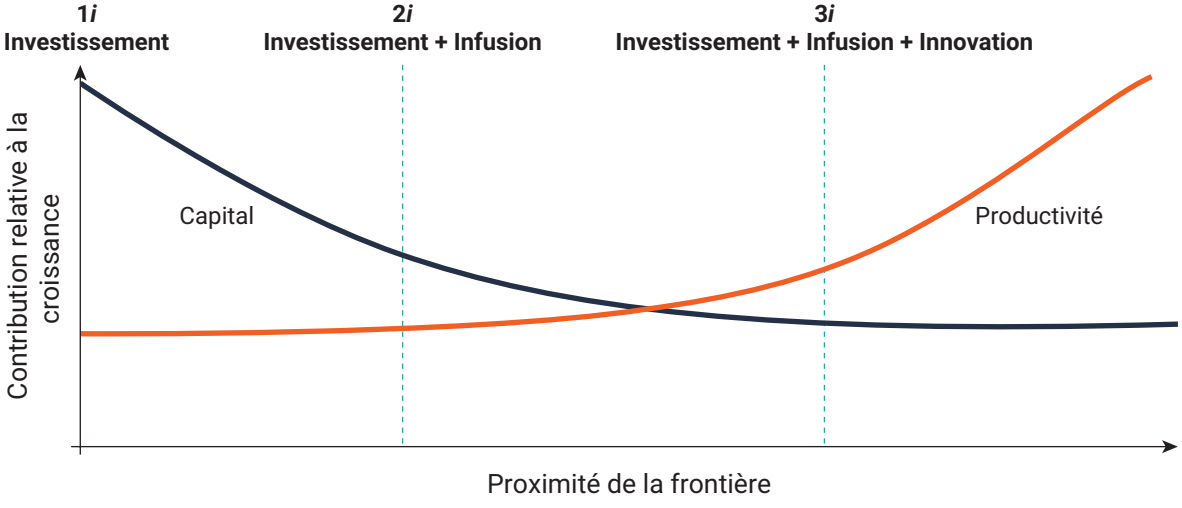
Tableau O.2 Pour atteindre le statut de pays à revenu élevé, les pays devront réaménager leur combinaison d'investissement, d'infusion et d'innovation

CLASSIFICATION DES REVENUS	INVESTISSEMENT	INFUSION	INNOVATION
Faible revenu	Priorité plus élevée	Priorité moins élevée	Priorité moins élevée
Revenu intermédiaire de la tranche inférieure	Priorité plus élevée	Priorité plus élevée	Priorité moins élevée
Revenu intermédiaire de la tranche supérieure	Priorité plus élevée	Priorité plus élevée	Priorité plus élevée

Source : Équipe du *Rapport sur le développement dans le monde 2024*.

Note : Les cadrans orange indiquent une stratégie qui est prioritaire pour ce groupe de revenu particulier. Les cadrans bleus indiquent une stratégie qui est moins prioritaire pour ce groupe de revenu particulier jusqu'à ce que la stratégie prioritaire soit mise en œuvre avec succès.

Figure O.4 **Les pays à revenu intermédiaire doivent opérer deux transitions successives pour accéder au statut de pays à revenu élevé**



Source : Équipe du *Rapport sur le développement dans le monde 2024*.

Note : Les courbes illustrent les contributions relatives du capital et de la productivité à la croissance économique (axe des Y), en fonction de la proximité des pays par rapport à la frontière (représentée par les économies les plus avancées). Les pays les plus éloignés sur l'axe des X sont les plus proches de la frontière.

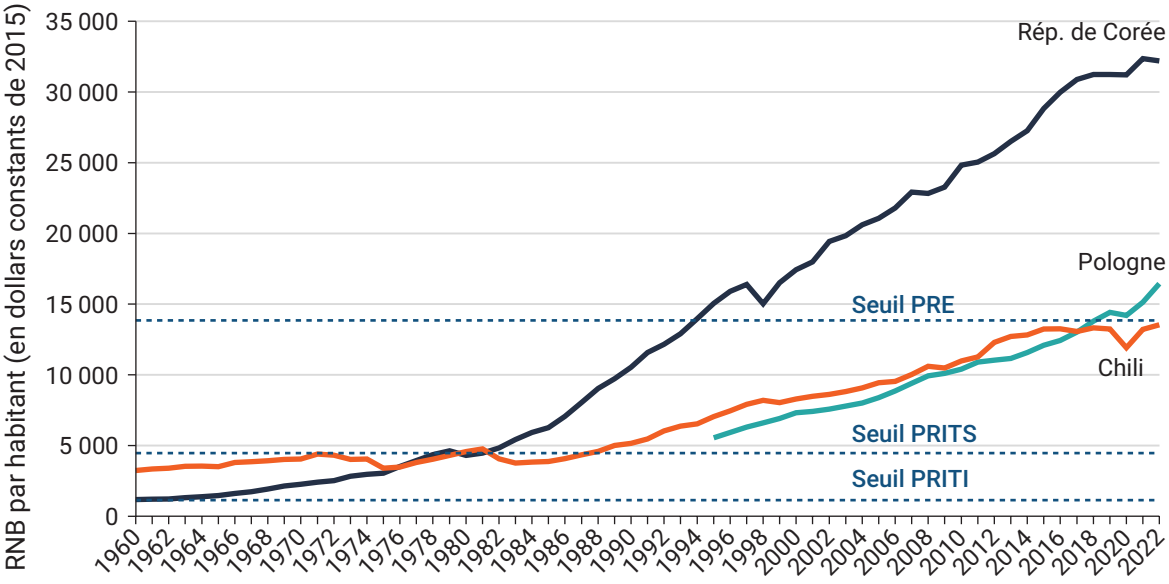
relativement ouverts aux idées économiques venues de l'étranger et qui ont mis en place de solides programmes d'enseignement secondaire et de formation professionnelle obtiennent généralement de meilleurs résultats que ceux qui ne l'ont pas fait.

Les expériences de trois économies qui ont connu une croissance rapide en passant du niveau de revenu intermédiaire de la tranche inférieure au niveau de revenu élevé au cours des dernières décennies (Chili, République de Corée et Pologne) illustrent ces idées (figure O.5).

Le succès de la Corée est peut-être le meilleur argument pour étayer l'idée que pour maintenir une forte croissance, il faut ajouter l'infusion de technologies aux accélérations de l'investissement, puis augmenter à nouveau la combinaison 2*i* avec des politiques d'innovation. La Corée était l'un des pays les moins avancés du monde au début des années 1960, avec un revenu par habitant inférieur à 1 200 dollars en 1960. En 2023, après une période de croissance de la production sans précédent pendant cinq décennies, le revenu par habitant de la Corée était passé à environ 33 000 dollars.

Dans les années 1960, un train de mesures visant à accroître l'investissement public et à encourager l'investissement privé a amorcé la croissance[5]. Dans les années 1970 et 1980, la croissance de la Corée a été alimentée par un puissant mélange de taux d'investissement élevés et d'infusion de technologies, appuyée par une politique industrielle qui a encouragé les entreprises à adopter des technologies étrangères (figure O.6). Les entreprises ont bénéficié de crédits d'impôt pour les paiements de redevances, et les conglomérats familiaux, ou *chaebols*, ont pris l'initiative de copier des technologies étrangères, principalement japonaises. Lorsque les conglomérats coréens ont rattrapé les entreprises étrangères et se sont heurtés à la résistance de leurs anciens bienfaiteurs, la politique industrielle a évolué vers une stratégie 3*i* de soutien à l'innovation. Puis, les entreprises coréennes ont perfectionné leur production et ont eu besoin de travailleurs possédant

Figure O.5 **En République de Corée, en Pologne et au Chili, la croissance rapide ayant permis de passer du statut de pays à revenu intermédiaire à celui de pays à revenu élevé a été entrecoupée de crises économiques**



Source : Équipe du *Rapport sur le développement dans le monde 2024*, à partir des indicateurs de développement dans le monde (Data Catalog), Banque mondiale, Washington, DC, https://datacatalog.worldbank.org/search/dataset/0037712.

Note : RNB = revenu national brut ; PRE = pays à revenu élevé ; PRITI = pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure ; PRITS = pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure.

des compétences spécialisées en ingénierie et en gestion. Le ministère de l'Éducation, par le biais des universités publiques et de la réglementation des institutions privées, a fait sa part en fixant des objectifs, en augmentant les budgets et en surveillant le développement de ces compétences. Ces entreprises avaient également besoin de capitaux plus spécialisés : pour une économie à revenu intermédiaire en pleine croissance, l'investissement restait important.

Le cas de la Pologne est différent en raison de son passé socialiste et de son appartenance à l'Union européenne, la plus puissante association d'économies jamais constituée. Mais la croissance rapide de son revenu est bien connue, et une transition de 1*i* à 2*i* puis 3*i*, à la manière de la Corée, est encore perceptible.

Au début des années 1990, la Pologne a connu une transition d'une économie planifiée à une économie de marché. Depuis, son revenu par habitant est passé de 20 % à 50 % de la moyenne de l'Union européenne. Quelle est la stratégie gagnante de la Pologne ? Elle a commencé par discipliner les grandes entreprises publiques. Elle a renforcé leurs restrictions budgétaires en réduisant les subventions, en resserrant les prêts bancaires et en libéralisant la concurrence des importations, y compris sur le chantier naval emblématique de Stocznia Gdańsk, où le mouvement Solidarność (Solidarité) est né. Cette discipline a ouvert la voie à une réforme complète. Dans les entreprises publiques polonaises, les dirigeants ont déplacé leur attention des objectifs de production vers la rentabilité et la part de marché, et ils ont amélioré les capacités des entreprises pour les préparer à la privatisation[6]. La Pologne s'est ensuite appuyée sur ces bases pour attirer les investissements, se concentrer ensuite sur l'infusion de technologies et se tourner vers l'innovation en dernier lieu. Elle a suivi cette

Figure O.6 De l'infusion de technologies à l'innovation en République de Corée

a. Un accord entre entreprises pour collaborer en matière de technologie

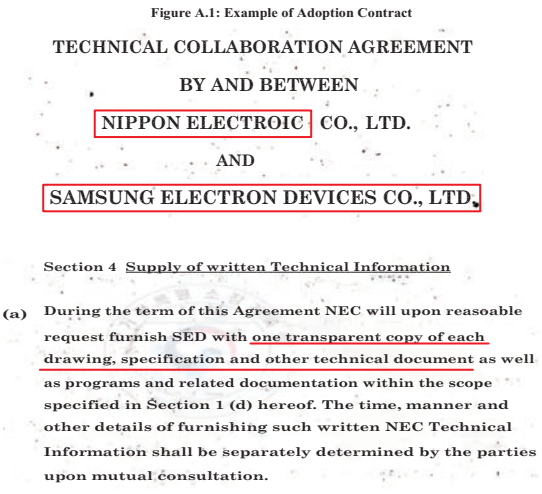


Figure A.1: Example of Adoption Contract

TECHNICAL COLLABORATION AGREEMENT

BY AND BETWEEN

NIPPON ELECTROIC CO., LTD.

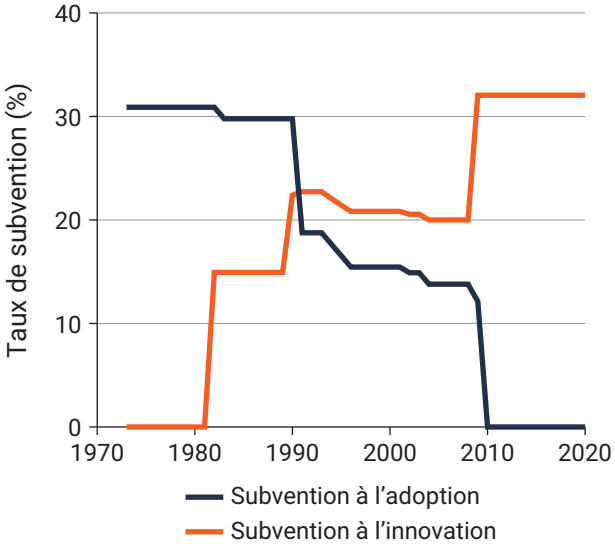
AND

SAMSUNG ELECTRON DEVICES CO., LTD.

Section 4 Supply of written Technical Information

(a) During the term of this Agreement NEC will upon reasonable request furnish SED with one transparent copy of each drawing, specification and other technical document as well as programs and related documentation within the scope specified in Section 1 (d) hereof. The time, manner and other details of furnishing such written NEC Technical Information shall be separately determined by the parties upon mutual consultation.

b. Incitations gouvernementales



Sources : Panneau a : Archives nationales de Corée, https://www.archives.go.kr/english/index.jsp. Panneau b : Choi et Shim 2024.
Note : Le panneau b montre le taux de subvention à l'adoption ainsi que le taux de subvention à l'innovation (recherche-développement), calculés à l'aide du taux de crédit d'impôt et du taux d'impôt sur les sociétés. Par exemple, un taux de subvention de 30 % indique que les entreprises peuvent recevoir un remboursement équivalent à 30 % de leurs dépenses en frais d'adoption ou en recherche-développement.

séquence en grande partie en augmentant la productivité grâce aux technologies injectées d'Europe occidentale — un processus accéléré dans les années 2000 par son entrée dans le marché commun de l'Union européenne, qui a stimulé les investissements étrangers directs. La Pologne a également augmenté son taux d'inscription dans l'enseignement supérieur, de 15 % en 2000 à 42 % en 2012. Les Polonais instruits ont mis leurs compétences au service de l'Union européenne, ouvrant ainsi une nouvelle voie pour injecter les connaissances mondiales dans l'économie polonaise.

Le succès du Chili présente des caractéristiques similaires. En 2012, le Chili est devenu le premier pays d'Amérique latine à accéder au statut de pays à revenu élevé, deux ans seulement après avoir adhéré à l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). Le Chili a développé et diversifié ses exportations depuis les années 1960, époque à laquelle l'industrie minière représentait environ les quatre cinquièmes de ses exportations. Cette part est aujourd'hui d'environ la moitié. Les transferts de connaissances des économies avancées ont été soutenus tant par les institutions publiques que privées. L'Agence chilienne de promotion des exportations (ProChile) a soutenu les petites et moyennes entreprises (PME), qui ont contribué pour un tiers à la valeur ajoutée des exportations sur la période 2013-2016, les deux autres tiers étant apportés par les grands exportateurs nationaux[7]. Et Fundación Chile, une organisation privée à but non lucratif créée en 1976, favorise le transfert de technologie pour les entreprises nationales. L'adaptation des technologies norvégiennes d'élevage du saumon aux conditions locales en est un exemple, faisant du Chili l'un des principaux exportateurs de saumon dans le monde.

L'innovation ensuite

Une fois qu'un pays à revenu intermédiaire a commencé à épuiser le potentiel d'infusion de technologies dans les secteurs les plus prometteurs de son économie, étant ainsi à court de technologies à apprendre et à adopter, il doit intensifier ses efforts pour devenir une économie d'innovation. Mais cette transition est tout aussi ardue, sinon plus, que la précédente[8].

L'infusion est alimentée principalement par les transferts de technologie incorporés dans les flux de capitaux physiques et financiers. Si l'innovation requiert ces deux flux, elle requiert également des échanges de capital humain de plus en plus vigoureux, souvent déclenchés par un renouement avec la diaspora émigrée, mais aussi par la création des conditions chères aux innovateurs, comme des économies plus libres, les droits de l'homme et des villes vivables. De plus, pour permettre aux entreprises d'innover, les gouvernements doivent avoir fait beaucoup pendant la phase d'infusion pour réformer et renforcer les institutions. Des institutions faibles sont aussi débilitantes que des tentatives prématurées de passer de l'investissement à l'innovation. Dans certains cas, ignorer l'impératif d'infusion pour accélérer l'innovation peut même aggraver le climat d'investissement, faisant reculer les économies à revenu intermédiaire de plusieurs années, voire de plusieurs décennies. L'Amérique latine, point zéro du piège du revenu intermédiaire, offre un exemple édifiant.

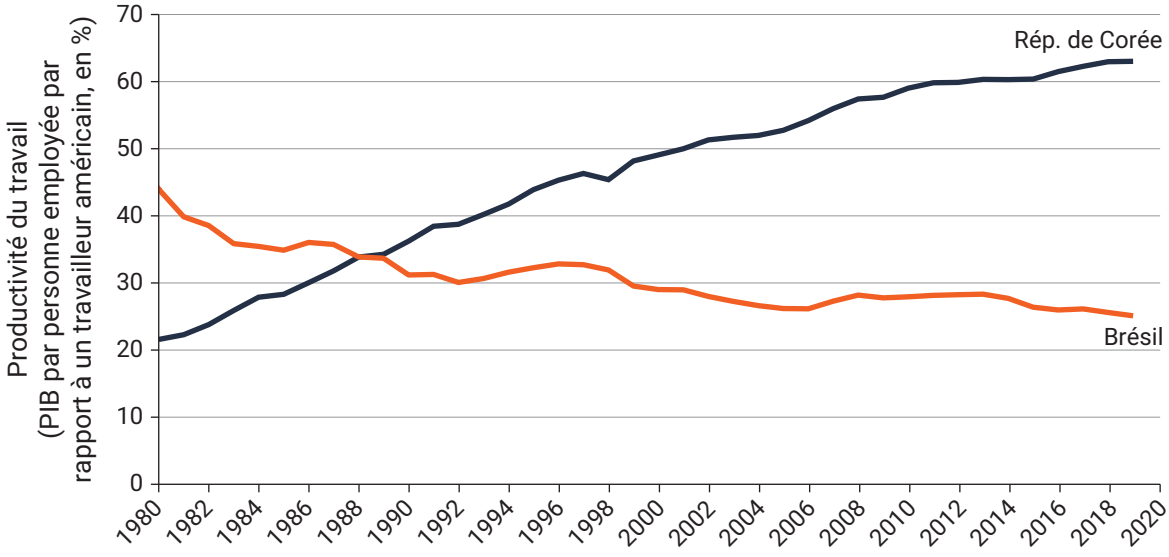
Après avoir atteint le statut de pays à revenu intermédiaire dans les années 1970, le Brésil a pris la mauvaise direction. Ses dirigeants politiques ont tenté d'encourager les entreprises à innover en contournant l'infusion de technologies étrangères. En 2001, le gouvernement a mis en œuvre une stratégie de croissance économique axée sur l'innovation, motivée en partie par la crainte que la technologie étrangère n'aggrave les inégalités nationales et ne conduise à une dépendance vis-à-vis des économies plus avancées de l'Atlantique Nord. Il a notamment imposé un taux marginal d'imposition de 10 % sur les paiements au titre de la propriété intellectuelle internationale. Ces recettes fiscales ont servi à subventionner l'innovation dans des secteurs ciblés, notamment la biotechnologie, l'aviation, la santé et l'agriculture[9].

Une étude a révélé que les subventions ont stimulé une augmentation rapide des demandes déposées auprès de l'Office brésilien des brevets, mais que les brevets se sont révélés de faible qualité et sans pertinence pour les marchés mondiaux. En outre, à mesure que la part des entreprises déposant des brevets dans l'économie augmentait, la prime salariale pour les travailleurs qualifiés diminuait, tout comme la valeur ajoutée[10].

Alors que le Brésil éprouvait des difficultés sur son propre sol, la Corée était dans la course partout dans le monde, faisant de l'infusion de technologies étrangères la pierre angulaire de l'innovation nationale. En 1980, la productivité moyenne d'un travailleur coréen ne représentait que 20 % de celle du travailleur américain moyen. En 2019, elle avait triplé pour atteindre plus de 60 % (figure O.7). En revanche, les travailleurs brésiliens, qui étaient 40 % aussi productifs que leurs homologues américains en 1980, n'étaient plus que 25 % aussi productifs en 2018.

Il n'existe pas de raccourci vers l'innovation. Il est peu probable que la politique industrielle permette aux pays de passer d'un modèle axé sur l'investissement et l'exportation de produits manufacturés à un modèle de croissance économique axé sur l'innovation ou sur les services. La documentation sur le développement regorge de rapports recommandant de passer de l'investissement à l'innovation, en sautant l'étape des réformes douloureuses pour attirer les investissements et les idées étrangères. Cependant, les gouvernements des pays à revenu intermédiaire qui ont tenté d'épargner à leurs citoyens les difficultés liées aux réformes et à l'ouverture les ont également privés des gains découlant d'une croissance soutenue.

Figure O.7 **Au cours des quatre dernières décennies, alors que la productivité du travail de la République de Corée par rapport à celle des États-Unis continuait d'augmenter, celle du Brésil a atteint un sommet, puis a chuté**



Source : Équipe du *Rapport sur le développement dans le monde 2024*, à partir des données PWT (Penn World Table) (version de la base de données 10.1), Groningen Growth and Development Centre, Faculté d'économie et de commerce, Université de Groningen, Groningen (Pays-Bas), https://www.rug.nl/ggdc/productivity/pwt/.

Note : PIB = produit intérieur brut.

L'économie de la destruction créatrice

Le passage des stratégies 1*i* aux stratégies 2*i* et 3*i* n'est ni aisé ni linéaire. Il nécessite un mélange de changements économiques, sociaux et politiques que Karl Marx et d'autres philosophes jugeaient impossibles sous le capitalisme. Ils estimaient au contraire que les économies de marché seraient marquées par une concentration croissante des richesses et ravagées par des crises jusqu'à ce que le capitalisme soit remplacé par le communisme. Joseph Schumpeter a changé ce débat avec son traité de 1942, intitulé Capitalisme, socialisme et démocracie, en introduisant le concept de « destruction créatrice »[11]. Pour Schumpeter, les crises des économies capitalistes pouvaient être à la fois douloureuses et réparatrices.

Près d'un siècle plus tard, de nombreuses idées de Schumpeter semblent avoir été confirmées. En effet, ses avertissements et ses idées ont été utilisés par les théoriciens schumpétériens modernes, notamment Aghion et Howitt (1992) et Akcigit et Kerr (2018), pour construire des cadres formels. Ces avancées de la théorie de la croissance sont utiles pour aider à résoudre le problème le plus difficile auquel l'économie mondiale est confrontée aujourd'hui, à savoir : comment les 108 pays à revenu intermédiaire, qui représentent 75 % de la population mondiale, 60 % des émissions mondiales, mais seulement 40 % de la production mondiale, devraient-ils corriger ces déséquilibres tout en convergeant vers le niveau de vie des pays aux économies avancées ?

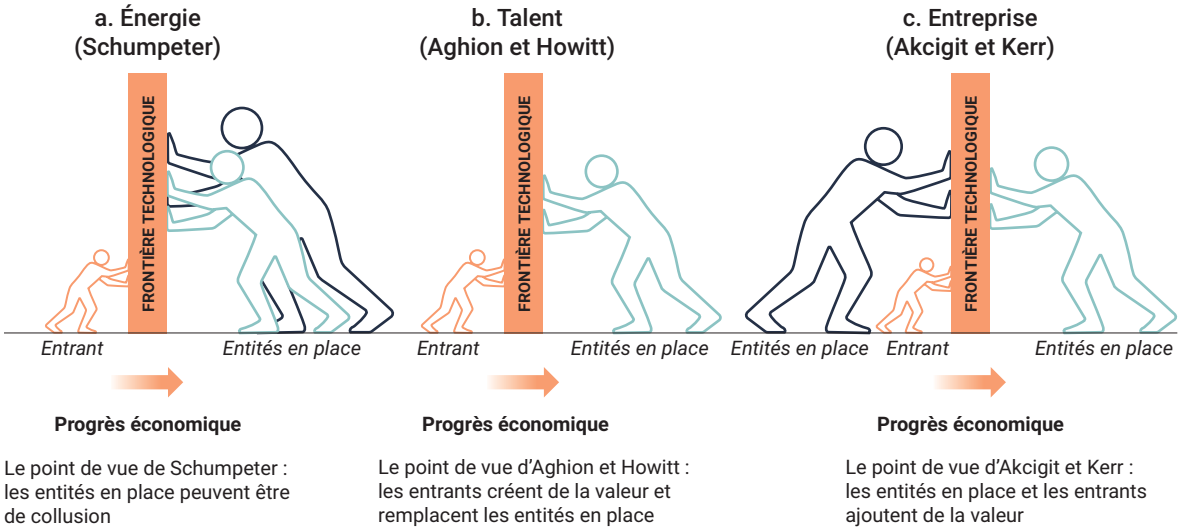
Les idées schumpétériennes fournissent des indices utiles. Le succès semble venir plus rapidement dans les sociétés qui équilibrent les forces économiques de *création*, de *préservation* et de *destruction*.

Énergie : les entités en place peuvent être de collusion (point de vue de Schumpeter)

Joseph Schumpeter (1942) a écrit que la société a tout à gagner lorsque des entrepreneurs talentueux et visionnaires introduisent de nouveaux produits et technologies, remplaçant ainsi les anciens produits et modèles commerciaux et générant une productivité et une croissance toujours plus élevées. Cependant, les entités en place s'entendent souvent pour préserver le statu quo (figure O.8, panneau a). Dans le contexte actuel, la vision de Schumpeter se reflète peut-être le mieux dans la lutte entre les énergies à forte et à faible teneur en carbone. Les énergies à forte teneur en carbone, en particulier le charbon, sont une technologie dominante depuis plus de 300 ans (encadré O.1). Le progrès technique a suivi une voie qui a permis d'augmenter l'efficacité d'extraction et de combustion des combustibles fossiles, de construire des infrastructures urbaines autour du véhicule à moteur privé, d'encourager les attitudes sociales et les préférences personnelles à consommer des produits à forte teneur en carbone et de faire en sorte que les groupes de pression politiques représentent les intérêts à forte intensité de carbone. Résultat : les investissements dans des activités à forte intensité de carbone rapportent gros en raison de tous les investissements complémentaires à forte intensité de carbone qui ont été réalisés.

Dans de nombreux pays à revenu intermédiaire, les marchés de l'électricité sont encore un monopole : une entreprise publique opérant sous forme de service public intégré verticalement reste en charge de la production, du transport, de la distribution et de l'approvisionnement au détail. Ce système entrave la concurrence et entraîne une utilisation inefficace des ressources. En outre, dans de nombreux pays à revenu intermédiaire, les premiers producteurs envoyés ne sont souvent pas ceux qui ont les prix marginaux les plus bas (c'est-à-dire que la répartition de l'électricité ne suit souvent pas l'ordre de mérite), ce qui constitue un obstacle à l'expansion des énergies renouvelables dont les coûts diminuent rapidement. Dans des pays comme l'Afrique du Sud, le Pakistan, la

Figure O.8 La destruction créatrice : Trois points de vue



Source : Équipe du *Rapport sur le développement dans le monde 2024*, à partir des travaux de Schumpeter (1942) ; Aghion et Howitt (1992) ; Akcigit et Kerr (2018).

Encadré O.1 Qui et que sont les entités en place ? Des entreprises chefs de file, des technologies, des pays, des élites — et des hommes

Les entités en place sont des entreprises qui généralement possèdent des marques bien établies, reconnues et appréciées par les consommateurs. Elles ont souvent un meilleur accès aux ressources financières, telles que le capital pour l'investissement et l'infusion de technologies, et aux ressources humaines, telles que des employés expérimentés. Elles peuvent également avoir établi des relations avec des fournisseurs et des distributeurs, qui peuvent être exploitées pour maintenir un avantage concurrentiel. De plus, elles disposent de ressources pour investir dans la recherche-développement et pour inventer des produits et des procédés qu'elles peuvent protéger par des brevets.

Les entités en place sont des sources d'énergie bien établies, comme les combustibles fossiles. Depuis 1709, année où Abraham Darby, un maître de forges britannique, a fondu pour la première fois du minerai de fer avec du coke, le charbon est devenu le combustible de choix dans le monde entier. Depuis plus de 300 ans, depuis l'innovation de Darby, le charbon est devenu la plus grande source de production d'électricité au monde, produisant plus d'un tiers de l'électricité mondiale en 2022[a]. Les villes et les économies ont été construites sur une énergie bon marché alimentée par le charbon, ce qui a alimenté leur prospérité. Cependant, l'utilisation généralisée du charbon engendre les plus fortes émissions de dioxyde de carbone liées à l'énergie (15,5 gigatonnes), soit 42 % des émissions totales en 2022.

Les entités en place sont les pays technologiquement avancés. Ces pays peuvent partager leurs technologies avec les pays émergents en investissant dans ceux-ci, en octroyant des licences, en dispensant des formations et en accueillant des étudiants étrangers. Pendant des décennies, ils ont joué un rôle déterminant en appuyant la croissance des économies émergentes. Mais aujourd'hui, ils érigent des murs pour subventionner leurs entreprises nationales, empêchant ainsi d'autres entreprises de rejoindre leurs chaînes de valeur.

Enfin, *les entités en place sont les élites dans la société*. Elles sont toujours puissantes, généralement riches et, dans les pays à revenu intermédiaire, majoritairement des hommes. Mais elles ne sont pas toutes contre le progrès. Les élites peuvent avoir l'éducation et les ressources nécessaires pour accélérer la croissance en infusant à leur économie des technologies mondiales. Pour un pays à revenu intermédiaire qui cherche à infuser des technologies à son économie et à innover, les élites peuvent servir de vivier de professionnels, de gestionnaires, d'entrepreneurs et d'innovateurs qualifiés. Les hommes sont également des entités en place, qui bénéficient depuis des siècles d'une meilleure éducation et de meilleures possibilités d'emploi que les femmes et définissent les lois et les institutions, souvent pour acheter le pouvoir social, économique et politique. Ce pouvoir leur confère une influence démesurée sur les choix de tous en matière d'études, d'emplois bien rémunérés et de possibilités de création d'entreprise. Parallèlement, la misogynie peut tenir les femmes à l'écart du marché du travail ou du moins des emplois et des possibilités d'affaires les plus recherchés.

Toutefois, les grandes entreprises, les élites sociales, les hommes puissants et les économies avancées ont également aidé de nouveaux entrants. La taille et la propriété des entreprises ainsi que le statut socioéconomique et le sexe des individus ne sont pas des caractéristiques fiables sur lesquelles fonder les politiques.

a. AIE (2023).

Pologne et la Türkiye, les entreprises publiques représentent 84 % de la capacité totale installée. En revanche, le secteur privé détient à peu près une part égale (80 %) de la capacité installée d'énergie renouvelable[12].

Si les progrès dans le domaine des énergies à faible émission de carbone peuvent contribuer à découpler la croissance économique des émissions de carbone, la diffusion des technologies à faible émission de carbone dans les pays à revenu intermédiaire est inégale, ce qui témoigne de politiques héritées qui préservent une économie à forte intensité de carbone. Les pays à revenu intermédiaire ont une intensité de gaz à effet de serre au PIB qui est 3,5 fois supérieure à celle des pays à revenu élevé. Cette différence traduit à la fois une mauvaise allocation de l'énergie utilisée (l'intensité énergétique du PIB étant également 2,5 fois supérieure à celle des pays à revenu élevé) et une diffusion plus faible des technologies énergétiques à faible émission de carbone (figure O.9, panneau a).

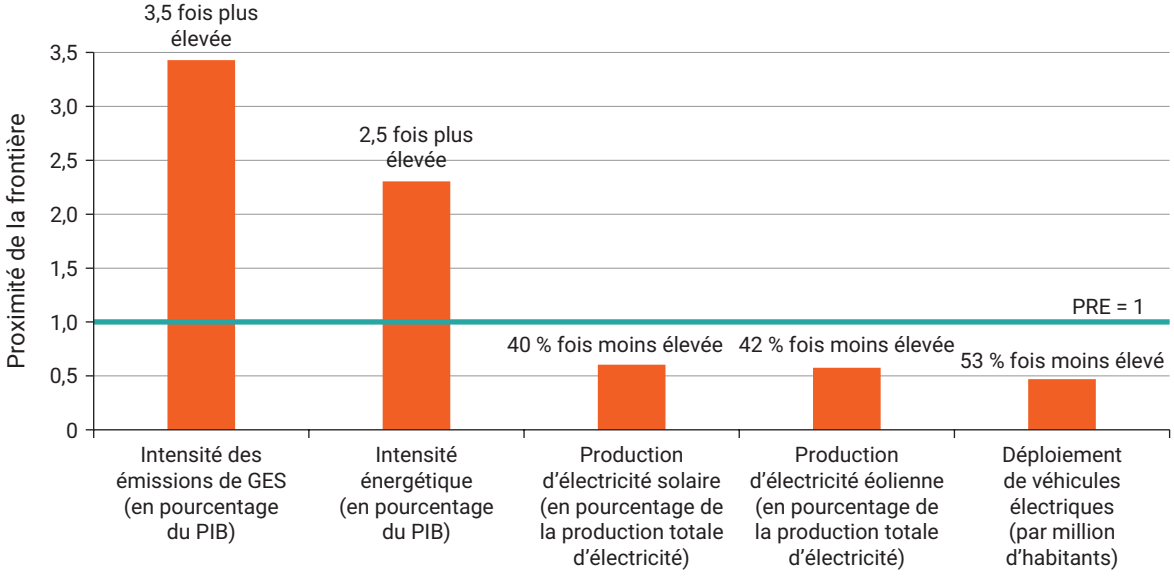
Talent : Les entrants créent de la valeur et remplacent les entités en place (point de vue d'Aghion et Howitt)

Les idées de Schumpeter sur la destruction créatrice ont inspiré l'un des articles les plus influents sur l'économie, fruit d'une collaboration fortuite entre deux économistes. À l'été 1987, Philippe Aghion, un nouveau professeur au Massachusetts Institute of Technology (MIT), et Peter Howitt, un économiste canadien, ont formalisé une théorie de la destruction créatrice dans laquelle les économies se développent principalement grâce à l'innovation des entrants[13]. Les entrants défient les entités en place et deviennent les protagonistes de la croissance économique (figure O.8, panneau b).

Cette formulation de la destruction créatrice souligne combien il importe de créer des réservoirs de talents toujours plus grands et d'améliorer la répartition des talents entre les tâches. Ne pas investir dans les talents des

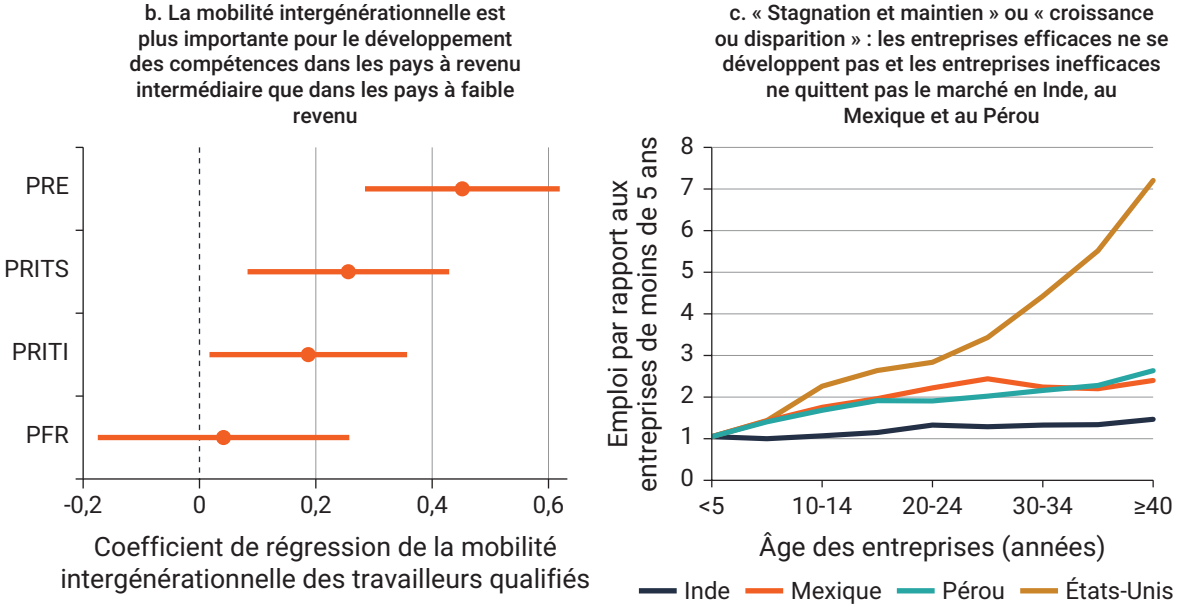
Figure O.9 La création est un point faible dans les pays à revenu intermédiaire, où elle se caractérise par une mauvaise allocation généralisée des ressources

a. Dans les pays à revenu intermédiaire, la croissance économique est plus intensive en carbone que dans les pays à revenu élevé, et les pays à revenu intermédiaire sont à la traîne en matière d'efficacité énergétique et d'adoption de technologies sobres en carbone



(Suite de la figure à la page suivante)

Figure O.9 La création est un point faible dans les pays à revenu intermédiaire, où elle se caractérise par une mauvaise allocation généralisée des ressources *(suite)*



Sources : Panneau a : Chepeliev et Corong 2022 ; Energy Institute 2023 ; Statistics Data (portal), Agence internationale pour les énergies renouvelables, Abu Dhabi, Émirats arabes unis, https://www.irena.org/Data ; Indicateurs du développement dans le monde (Data Catalog), Banque mondiale, Washington, DC, https://datacatalog.worldbank.org/search/dataset/0037712. Panneau b : Estimations de l'équipe du *Rapport sur le développement dans le monde 2024*, basées sur les données de GDIM (Global Database on Intergenerational Mobility) (tableau de bord), Data Catalog, Banque mondiale, Washington, DC, https://datacatalog.worldbank.org/search/dataset/0050771/global-database-on-intergenerational-mobility. Panneau c : Inde, Mexique et États-Unis : Hsieh et Klenow 2014 ; Pérou : Banque mondiale 2015.

Note : Le panneau a présente pour les pays à revenu intermédiaire comparés à un indice de 1, représentant la frontière des pays à revenu élevé (PRE), l'intensité des émissions de gaz à effet de serre (GES) du produit intérieur brut (PIB), l'intensité énergétique du PIB, la part de l'énergie solaire et éolienne dans la production totale d'électricité, ainsi que les véhicules électriques à batterie par million d'habitants. Le panneau b représente les coefficients de régression de la mobilité intergénérationnelle (qui est égale à 1 moins la mobilité relative intergénérationnelle) pour différents groupes de pays à l'intervalle de confiance de 95 %. La variable dépendante dans la régression est la part des travailleurs qualifiés (« législateurs, hauts fonctionnaires, gestionnaires » ; « membres des professions libérales » ; « techniciens et auxiliaires professionnels »). La régression contrôle le logarithme du PIB par habitant lorsque la cohorte de naissances des années 1980 grandissait. Les estimations de la mobilité intergénérationnelle concernent la mobilité éducative de la cohorte des années 1980 établies à partir des données de GDIM de la Banque mondiale. PFR = pays à faible revenu ; PRE = pays à revenu élevé ; PRITI = pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure ; PRITS = pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure. Le panneau c illustre l'emploi moyen dans une cohorte d'entreprises d'âges différents dans l'échantillon d'entreprises. Le nombre d'employés sert d'indicateur de la taille de l'entreprise. L'axe des Y indique l'emploi moyen de chaque cohorte par rapport à l'emploi moyen dans les entreprises de moins de cinq ans.

femmes et des minorités, les exclure des activités les plus gratifiantes et adopter des pratiques de rémunération injustes sont certainement les caractéristiques les plus contre-productives des pays à revenu intermédiaire, où les compétences sont déjà rares. Lorsque ces pratiques sont découragées, les bénéfices peuvent être immenses. Aux États-Unis, entre 1960 et 2010, le déclin des discriminations fondées sur le sexe et la race dans l'éducation et le travail explique jusqu'à 40 % de la croissance observée au cours de cette période[14].

À mesure que leur économie s'accroît, les pays à revenu intermédiaire auront besoin de travailleurs qualifiés, comme des ingénieurs, des techniciens et des cadres ; or, leurs réserves de talents qualifiés sont plus faibles que celles des économies

avancées. Pourtant, les forces de préservation découragent l'acquisition de talents. Le talent est gaspillé partout où celui acquis par l'éducation, la formation et l'expérience professionnelle est réparti non pas en fonction du mérite, mais en fonction d'autres facteurs indépendants de la volonté des individus. Le sexe, le contexte familial, l'identité ethnique et culturelle — aucun de ces facteurs ne devrait influer sur la scolarisation ou les perspectives de carrière dans un pays qui aspire à croître rapidement grâce à l'infusion de technologies et à l'innovation. Néanmoins, pour l'enfant moyen d'un pays à revenu intermédiaire aujourd'hui, ils comptent beaucoup trop.

Les sociétés économiquement et socialement mobiles sont plus aptes à développer les compétences et à utiliser les talents, mais la mobilité sociale dans les pays à revenu intermédiaire est environ 40 % inférieure à celle des économies avancées[15]. Les pays à revenu intermédiaire devront veiller à ce que davantage de personnes, quelle que soit la situation de leurs parents, aient de meilleures chances de devenir des travailleurs qualifiés. Et la mobilité sociale est bien plus importante dans les pays à revenu intermédiaire que dans les pays à faible revenu, simplement parce que les premiers ont besoin de plus de travailleurs qualifiés pour investir, infuser des technologies, innover et se développer (figure O.9, panneau b).

Pourquoi les forces de préservation persistent-elles à restreindre les possibilités pour tant de personnes ? La réponse est en partie que la préservation protège les membres des élites sociales des forces de destruction qui, dans une société plus ouverte dotée d'institutions méritocratiques, pourraient faire disparaître leurs avantages en termes de richesse et de privilèges. Ces mêmes forces font en sorte qu'au-delà des élites, peu d'enfants auront la chance de grimper à un échelon supérieur de l'échelle des revenus d'un pays que celui occupé par leurs parents. Ainsi, les inégalités de revenus restent prononcées et la mobilité sociale reste faible, ce qui transmet les inégalités de génération en génération et aggrave l'inégalité des chances.

Trois types de forces de préservation perpétuent l'immobilité sociale dans les pays à revenu intermédiaire, excluant les talents de la création économique. La première force est celle des *normes*, c'est-à-dire les préjugés qui empêchent ou limitent les possibilités offertes aux femmes et aux autres membres des groupes marginalisés. Viennent ensuite les *réseaux*, et surtout les liens familiaux. Enfin, la dernière force est celle des *quartiers*, c'est-à-dire les disparités régionales et locales dans l'accès à l'éducation et à l'emploi. Si ces trois facteurs peuvent avoir des effets positifs sur la création de talents, en comblant les vides laissés par l'absence de marchés et de services, ils deviennent des forces de préservation lorsqu'ils empêchent les personnes défavorisées de saisir les possibilités qui s'offrent.

Entreprise : les entités en place et les entrants ajoutent de la valeur (point de vue d'Akcigit et Kerr)

L'hypothèse schumpétérienne originale selon laquelle les nouveaux entrants sont les moteurs du changement et créent un nouveau potentiel économique tandis que les entreprises en place restent inertes va à l'encontre des dernières données empiriques sur les entreprises. À l'échelle mondiale, les grandes entreprises bien implantées intègrent de nouvelles connaissances dans leurs activités à un rythme plus élevé que les petites entreprises. Dans les pays à revenu intermédiaire, ce sont les grandes entreprises qui emploient la majorité des travailleurs hautement qualifiés[16]. Au cours du XXe siècle, les États-Unis ont réussi à faire passer leur stratégie d'innovation des individus travaillant dans leur garage à des entreprises établies, en tirant parti d'avantages tels que la gestion des risques, l'accès au marché, la réputation de la marque et la collaboration. Ces entreprises représentent aujourd'hui plus de 75 % des brevets déposés auprès de l'Office américain des brevets et des marques[17].

Une troisième génération d'économistes schumpétériens a formalisé l'idée selon laquelle les entreprises en place et les entrants peuvent

créer de la valeur (figure O.8, panneau c)[18]. Les leaders du marché, c'est-à-dire les entreprises en place qui réussissent, peuvent favoriser la *mise à l'échelle* et faire progresser l'industrie nationale en investissant dans des produits et des pratiques commerciales améliorés, ainsi que dans la technologie pour de nouveaux marchés. La mise à l'échelle permet d'adopter des pratiques de gestion modernes, d'embaucher et de récompenser des travailleurs qualifiés et d'utiliser de manière optimale des capitaux importants. En d'autres termes, elle donne aux entreprises en place le pouvoir d'accroître leur efficacité, que ce soit en prévision de la concurrence d'autres entreprises en place ou de nouveaux entrants, ou en réponse à celle-ci. La mise à l'échelle permet également aux entreprises en place de se spécialiser dans plusieurs gammes de produits, en changeant de cap pour parer aux nouvelles offres des concurrents.

Toutefois, les forces créatrices sont faibles dans les pays à revenu intermédiaire. En Inde, au Mexique et au Pérou, par exemple, si une entreprise fonctionne pendant 40 ans, sa taille doublera à peu près. Aux États-Unis, l'entreprise moyenne qui survit aussi longtemps verra sa taille multiplier par sept (graphique O.9, panneau c). Pour les entreprises des pays à revenu intermédiaire, cela indique une dynamique de « stagnation et maintien » : les entreprises qui n'enregistrent pas de croissance substantielle peuvent néanmoins survivre pendant des décennies. En revanche, pour les entreprises américaines, il s'agit d'une dynamique de « croissance ou disparition » : face à une forte pression concurrentielle, quelques entrepreneurs développeront rapidement leur activité, tandis que la plupart des autres sortiront rapidement du marché. Parmi la majorité de ceux qui quittent le marché, beaucoup deviendront des salariés des entreprises les plus florissantes.

Conformément à la dynamique de stagnation et de maintien, les entreprises en Inde, au Mexique et au Pérou ont tendance à rester des microentreprises : près de neuf dixièmes d'entre elles comptent moins de cinq salariés et seule une infime minorité en compte dix ou plus. La longévité des entreprises de petite taille, dont beaucoup sont informelles, met en évidence des distorsions du marché qui font que les entreprises restent de petite taille et qu'un trop grand nombre d'entre elles restent en activité. Par exemple, un coût réglementaire élevé lié à la croissance d'une entreprise formelle peut empêcher une entreprise performante de gagner des parts de marché et d'éliminer des concurrents non performants. Ces distorsions induites par les politiques dans les pays à revenu intermédiaire se traduisent par une mauvaise allocation des ressources, ce qui entrave la création et l'infusion de technologies à grande échelle.

Équilibrer les trois forces

De ce point de vue, les pays à revenu intermédiaire éprouvent les mêmes difficultés à équilibrer les trois forces :

- *La création, principal facteur de croissance économique, est une force peu puissante dans de nombreux pays à revenu intermédiaire*. Les grandes entreprises en place sont lentes à mettre au point de nouveaux produits et procédés et, bien que les petites entreprises pénètrent continuellement divers marchés, la plupart d'entre elles ne créent pas et n'opèrent aucune rupture. Les périodes de croissance sont aussi des périodes de création et donc de changement structurel.
- *La préservation, antagoniste juré de la création, est la force la plus puissante dans les pays à revenu intermédiaire.* Les mêmes leaders du marché qui pourraient permettre aux pays à revenu intermédiaire d'accélérer l'infusion du savoir mondial dans l'économie ralentissent trop souvent le processus. Les entreprises et les élites en place parviennent souvent à maintenir les choses en l'état, que ce soit par le pouvoir du marché et la collusion, par leur mainmise sur les politiques et la réglementation ou par des systèmes éducatifs et des marchés du travail qui accordent plus d'importance au statut socioéconomique qu'au talent ou au mérite.

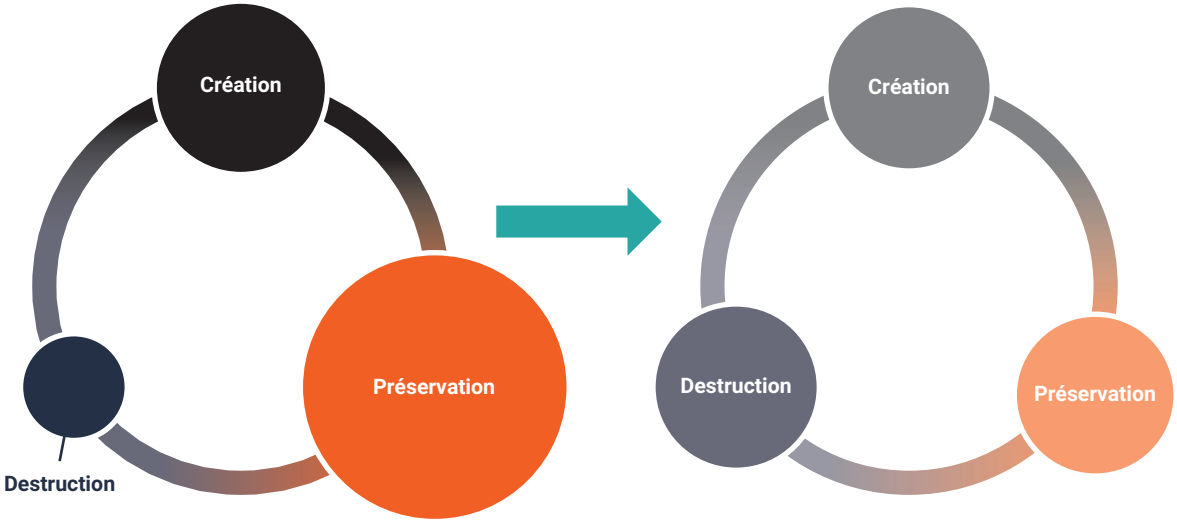
- *La destruction, un mal nécessaire qui ouvre la voie à la création en libérant des ressources mal allouées et en balayant des institutions obsolètes, est maintenue faible dans les pays à revenu intermédiaire par l'opposition de ceux qui jouissent du pouvoir du marché ou de l'influence du gouvernement*. Une économie en croissance qui a besoin de nouveaux dispositifs concernant les marchés du capital, du travail et de l'énergie doit se libérer de ceux qui sont moins efficaces. Dans la mesure où des institutions et des politiques faibles préservent des dispositifs obsolètes, la destruction créatrice est étouffée. Cependant, cette opposition a tendance à faiblir en période de crise, qu'elle soit économique, politique ou écologique. Lorsqu'en temps de crise les gouvernements subissent une forte pression pour agir, une fenêtre s'ouvre pour des réformes.

Trouver le juste équilibre

Les pays à revenu intermédiaire sont gênés par un déséquilibre entre les forces de création, de préservation et de destruction. Les forces de création sont peu puissantes, les forces de préservation sont puissantes et la destruction est freinée par les forces de préservation. Les pays à revenu intermédiaire doivent donc équilibrer ces forces (figure O.10). Cela signifie :

- *Discipliner les entités en place* pour affaiblir les forces de préservation
- *Récompenser les activités méritoires* — celles qui ont des effets positifs sur le bien-être général et qui contribuent à l'utilisation efficace du talent, du capital et de l'énergie — pour renforcer les forces de création
- *Tirer parti des crises* pour contribuer à la destruction des politiques et institutions obsolètes, difficiles à éliminer en période de prospérité.

Figure O.10 Les pays à revenu intermédiaire doivent trouver un équilibre entre création, préservation et destruction



Source : Équipe du *Rapport sur le développement dans le monde 2024*.

Ces principes peuvent aider les pays à revenu intermédiaire à réajuster en permanence la combinaison de l'*investissement,* l'*infusion* et l'*innovation* pour garder une croissance économique solide. Étant donné que les entreprises en place comme celles qui entrent sur le marché peuvent créer de la valeur, les politiques industrielles devront se concentrer sur la discipline des entreprises en place. En outre, le talent des femmes et des groupes défavorisés ayant été largement sous-utilisé, les politiques sociales devront viser davantage à récompenser leur mérite et à promouvoir la mobilité sociale et économique. Enfin, parce que la croissance économique des trois derniers siècles a été à forte intensité d'émissions, les pays à revenu intermédiaire devront mettre à profit la crise énergétique actuelle pour réduire les émissions et équilibrer l'accès à l'énergie et la sécurité énergétique.

Entreprise, ouverture et réformes

Les pays qui passent du statut de pays à faible revenu à celui de pays à revenu intermédiaire tendent à adopter une stratégie 1*i* pour accélérer *l'investissement.* Des institutions plus solides sont nécessaires pour maîtriser l'inflation, assurer la stabilité financière et macroéconomique, élargir les libertés économiques et politiques et faire respecter l'État de droit afin de créer un climat favorable aux investissements nationaux comme étrangers. Même si tous les pays à revenu intermédiaire bénéficiaient de telles conditions favorables, une stratégie 1*i* ne serait pas suffisante pour mettre en route une croissance soutenue et faire sortir ces pays du statut de pays à revenu intermédiaire. Pourquoi ? Les retours sur les investissements en capital à eux seuls diminuent régulièrement. La croissance est stimulée dans les pays à revenu intermédiaire lorsque les économies se dotent de nouvelles structures, rendues possibles par une stratégie 2*i* axée à la fois sur l'investissement et sur l'infusion. Les institutions devront créer un environnement propice à l'intégration des technologies mondiales dans l'économie nationale.

Rendre les marchés contestables en les ouvrant à la concurrence

Des marchés contestables — et les institutions qui les favorisent — sont essentiels pour tout pays à revenu intermédiaire qui aspire à devenir un fournisseur mondial et à s'engager sur la voie d'une croissance économique rapide grâce à la sophistication et à l'échelle.

La contestabilité n'est pas synonyme de chaos : elle ne signifie pas que les entreprises des pays à revenu intermédiaire ne peuvent pas acquérir une position avantageuse sur le marché, en prenant racine et en devenant relativement difficiles à déloger. La contestabilité signifie en revanche que les entreprises se sentent obligées d'être compétitives parce que les produits et processus dont elles se servent en ce moment peuvent être supplantés par ceux des producteurs d'autres pays technologiquement avancés. Une telle contestabilité constitue le fil conducteur de la destruction créatrice.

Un élément clé de la contestabilité est l'ouverture à des investisseurs étrangers et à des chaînes de valeur mondiales, qui donne aux entreprises nationales l'accès à des marchés, à des technologies et à un savoir-faire plus importants, leur offrant ainsi la possibilité de créer plus de valeur et de se développer. Les parties concernées sont d'ailleurs encouragées à utiliser cet accès, ce qui expose les entreprises nationales à la concurrence, et à s'inspirer d'entreprises internationales qui opèrent à la frontière technologique mondiale ou qui n'en sont pas éloignées. Les entreprises nationales peuvent saisir l'occasion d'insuffler de la technologie, d'accroître la sophistication de leurs opérations et de les passer à l'échelle, ou elles peuvent continuer à mener leurs activités comme à l'accoutumée et perdre pied.

Par exemple, au Chili, les importations de produits chinois ont progressé à un rythme moyen de 27 % par an entre 2001 et 2007. Face à cette nouvelle donne, les grandes entreprises chiliennes en place ou leaders sur le marché ont accru de 15 % leurs capacités d'innovation sur les produits en même temps qu'elles ont relevé

de 22 % la qualité même de leurs produits[19]. En Argentine, après la création du Marché commun du Sud (MERCOSUR), les entreprises nationales des secteurs subissant des réductions tarifaires à l'exportation ont commencé à investir plus dans la technologie informatique, ainsi que dans les transferts de technologie et dans les brevets[20]. Une fois encore, dans 12 pays européens considérés sur la période 2000-2007, plus de 15 % de l'augmentation du nombre de brevets, de l'intensité des technologies de l'information et de la productivité étaient dues à la concurrence des importations en provenance de Chine — et les entreprises européennes prospères ont amélioré la qualité de la gestion tout en consolidant la recherche-développement (R-D) et en ajoutant de nouvelles compétences[21].

Mettre les entreprises locales en relation avec les leaders du marché

Étant donné que les entreprises locales manquent souvent d'informations sur des technologies spécifiques et du savoir-faire nécessaire pour adopter ces technologies, les consultants et les sociétés de conseil établis par des experts peuvent apporter leur expertise et leurs conseils sur l'adoption et la mise en œuvre des technologies. Les leaders du marché — particulièrement les multinationales — sont généralement à l'avant-garde en ce qui concerne la technologie et les capacités techniques et peuvent faire partie des meilleurs partenaires pour les entreprises locales avec lesquelles ces leaders pourront œuvrer ensemble au déploiement de nouvelles technologies. Les pouvoirs publics peuvent prêter leur concours à l'établissement des connexions nécessaires pour cette synergie. Par exemple, au Chili, le Programme de développement des fournisseurs, qui offre aux grandes centrales d'achat nationales un moyen d'entrer en contact avec des petites et moyennes entreprises, a accru de 16 % les ventes des prestataires et de 8 % leur nombre d'emplois. Il a également accru les ventes des grandes entreprises parrainantes de 19 %[22]. Les administrations publiques peuvent aussi fournir aux entreprises des informations sur les débouchés commerciaux, leur permettant ainsi d'accéder à des financements et de renforcer leurs capacités, mais encore de saisir les possibilités offertes et de se mobiliser pour en tirer parti[23].

Réduire la réglementation excessive des marchés des facteurs et des produits

Les réformes qui réduisent la protection d'activités, d'entreprises, de familles ou d'industries spécifiques renforcent les acquis de l'ouverture. Cependant, aujourd'hui, les pays à revenu intermédiaire sont lents à combiner l'investissement à l'infusion et à l'innovation, car ils sont freinés par les forces institutionnelles et réglementaires puissantes au service de la préservation des acquis. Les réglementations relatives aux marchés de produits sont des plus contraignantes. En plus d'imposer des contraintes au commerce international et à l'investissement, ces réglementations renforcent le contrôle de l'État sur les entreprises et instituent des obstacles d'ordre juridique et administratif à l'esprit d'entreprise, entravant de ce fait l'investissement et l'infusion à grande échelle.

Cesser de dorloter les petites entreprises ou de diaboliser les grandes entreprises

Les petites et moyennes entreprises sont très répandues dans les pays à revenu intermédiaire. Dans l'idéal, les subventions devraient aider les petites et moyennes entreprises à devenir des entreprises plus grandes et plus productives qui proposent des rémunérations plus élevées et adaptent leurs connaissances. Mais ce même soutien consolide les forces de préservation des acquis en réduisant les mesures susceptibles d'inciter une entreprise productive à se développer, et en dissuadant cette entreprise de passer à la production à grande échelle. De nombreuses entreprises des pays à revenu intermédiaire restent de petite taille même lorsqu'elles sont établies de longue date : ces petites entreprises n'aspirent simplement pas à se développer[24]. Le foisonnement des petites entreprises dans les pays à revenu intermédiaire ne reflète pas uniquement les défis auxquels ces entreprises sont confrontées. Il est plutôt révélateur d'un manque de concurrence que l'on peut imputer à

l'action de grandes entreprises qui auraient évincé les petites entreprises du marché si elles s'étaient développées[25]. Un soutien général aux petites entreprises peut empêcher la cessation d'activité des petites entreprises improductives, perpétuer la petite taille, contribuer à l'évincement d'autres entreprises et à une mauvaise affectation des ressources[26]. Dans des pays comme le Japon, le Mexique et le Viet Nam, l'aide publique aux petites entreprises — pas nécessairement à de jeunes entreprises — a eu pour effet de réduire la productivité et d'accroître la mauvaise affectation des ressources[27].

Même lorsque les codes fiscaux ne prévoient pas de dispositions explicites fondées sur la taille de l'entreprise, les pays à revenu intermédiaire peuvent créer une subvention pratique en faveur des petites et moyennes entreprises en procédant à une application de la loi selon la taille de l'entreprise — en d'autres termes, les administrations dont la capacité de recouvrement de l'impôt est faible peuvent focaliser l'application sur les grandes entreprises[28]. Au Mexique, l'élimination des perturbations créées par des politiques fiscales fondées sur la taille de l'entreprise et favorisant les petites entreprises pourrait accroître la production de 9 %[29]. Au Chili, en Chine et en Inde, la réduction des distorsions a aidé ces économies à réduire de 10 % l'écart entre la productivité réelle et la productivité potentielle.

Se débarrasser des entreprises improductives

Laisser échouer les entreprises et les modèles économiques inefficaces est un principe fondamental de la destruction créatrice. Les études sur la cessation d'activité des entreprises — issues du travail de fond effectué par Hopenhayn (1992) — ont révélé que la disparition d'entreprises moins productives contribue notablement à une hausse de la productivité globale. Dans de nombreux pays, pendant les périodes de libéralisation des échanges, la cessation d'activité des entreprises les moins productives a dopé la croissance[30]. Dans les pays à revenu intermédiaire cependant, les discordes bureaucratiques empêchent les entreprises « zombies » de survivre, les entreprises « zombies » étant des entreprises inefficaces et criblées de dettes qui évincent les investissements consentis par des entreprises productives[31]. Les réformes de la législation sur les faillites doivent viser avant tout à permettre aux entreprises en faillite de cesser leurs activités rapidement, de façon prévisible, et aux entreprises viables de se restructurer.

Renforcer les institutions chargées de la gestion de la concurrence

À mesure que les segments d'une économie maîtrisent l'infusion, ils devront opter pour une stratégie 3*i*. Les institutions peuvent favoriser la mise au point de nouvelles technologies et veiller à ce que les entrants sur le marché — autrement dit, les nouveaux entrepreneurs — ne soient pas bloqués par des opérateurs historiques, ni par des obstacles d'ordre réglementaire et encore moins par des pratiques industrielles instituées de longue date. Les lois antitrust peuvent aider à prévenir les abus de position dominante qui seraient perpétrés par des opérateurs historiques établis. À mesure que les économies (ou les secteurs) se rapprochent de la frontière technologique, les organismes chargés de gérer la concurrence devront envisager de trouver un compromis possible entre les incitations à l'innovation et l'emprise sur le marché[32]. Même si l'emprise sur le marché permet à l'investissement dans la recherche-développement d'introduire de nouvelles idées sur le marché, il n'en reste pas moins que les entreprises peuvent avoir recours à des comportements anticoncurrentiels. Ainsi, les politiques de gestion de la concurrence et des innovations doivent être coordonnées, parallèlement à la mise en place d'autorités de gestion de la concurrence autonomes et compétentes.

Pour les pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure qui optent pour une stratégie 3*i*, une préoccupation particulière concerne l'endiguement des acquisitions tueuses — c'est-à-dire le cas où les opérateurs historiques acquièrent des entreprises innovantes dans l'intention précise d'éliminer les produits et technologies qui pourraient leur

faire concurrence dans le futur[33]. Mais toutes les acquisitions ne sont pas « mortelles » : de nombreux jeunes entrepreneurs font un effort délibéré d'être rachetés par un opérateur historique, en produisant notamment des innovations complémentaires que cet opérateur peut transposer à une plus grande échelle.

Approfondir les marchés financiers

L'abandon d'une stratégie 2*i* au profit d'une stratégie 3*i* influe également sur la façon dont les entreprises accèdent au financement. Les marchés des capitaux peuvent contribuer énormément au soutien des activités novatrices, surtout dans les entreprises privées qui sont généralement en proie à des déficits de financement plus importants que les entreprises cotées en bourse. Cependant, les marchés privés de financement par capitaux propres manquent de profondeur et d'accès dans les pays émergents (figure O.11). Les incubateurs et accélérateurs de jeunes pousses (encore appelées « start-up ») peuvent être particulièrement utiles, car ils offrent un mentorat, des ressources, des possibilités de réseautage et parfois des financements pour aider les start-up à grandir et à devenir compétitives.

Éducation, mobilité sociale et entrepreneuriat

À mesure que de plus en plus d'entités d'une économie abandonnent des stratégies 1*i* au profit des stratégies 2*i* et 3*i* , la demande de travailleurs hautement qualifiés — qu'il s'agisse de techniciens, de cadres, de scientifiques et d'autres professionnels — augmente. Cette demande peut accroître les inégalités en matière de revenus. Mais, si la demande en question s'accompagne de politiques qui élargissent l'accès à l'enseignement supérieur et réduisent les obstacles pour les femmes comme pour d'autres groupes défavorisés afin que ceux-ci soient désormais récompensés pour leurs compétences et capables de créer de nouvelles entreprises, elle se traduit aussi par une plus grande mobilité sociale[34]. De telles conditions peuvent garantir à la fois la stabilité sociale et le dynamisme économique, deux éléments qui doivent être réunis pour que les pays à revenu intermédiaire accèdent au statut de pays à revenu élevé. En réalité, les obstacles à la mobilité sociale peuvent faire échouer les plans d'un pays visant à aller au-delà d'une stratégie 1*i*.

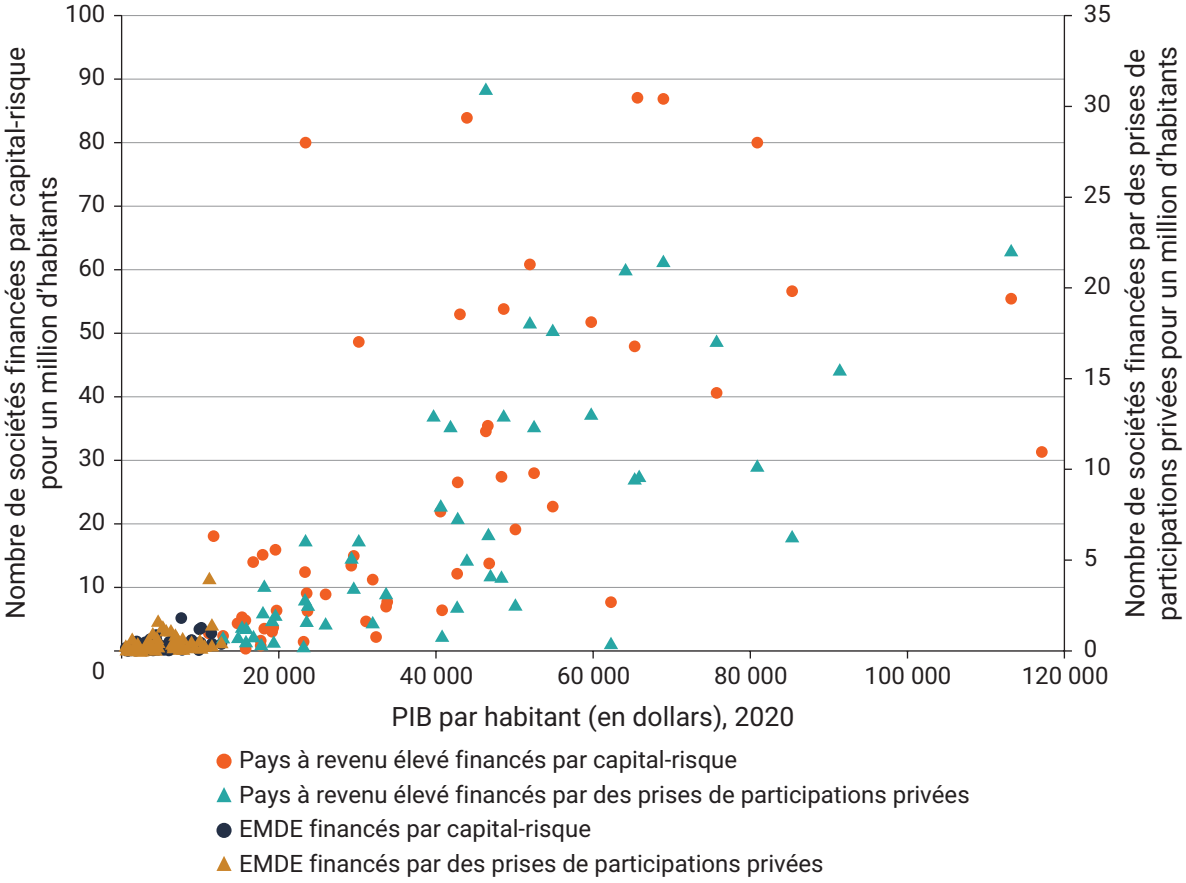
Discipliner, et non diaboliser, les élites

Les élites sociales et économiques peuvent être soit créatrices, soit au contraire très peu disposées à la création. Il serait contreproductif pour un pays à revenu intermédiaire qui cherche rapidement à enrichir son vivier de talents de revoir à la baisse les ambitions de ses élites. Les élites sont plus à même d'investir dans l'éducation de leurs enfants, et des investissements plus importants, ainsi que de meilleurs choix d'investissement, rapportent de plus en plus dans le contexte familial[35]. Les élites sont également les mieux connectées pour la recherche d'emploi et pour les placements. Et les femmes de l'élite peuvent plus facilement devenir des modèles pour d'autres femmes grâce à l'éducation et au travail professionnel. Cependant, les élites — comme les grandes entreprises en place — doivent être disciplinées compte tenu de leur pouvoir de mainmise sur les institutions. Si les élites monopolisent l'éducation, les emplois, le capital et les actifs pour elles-mêmes, limitant ainsi l'accès de ces services pour les personnes qui ne font pas partie de leur cercle, un pays à revenu intermédiaire souffre de ce que l'on appelle une mainmise des élites : en préservant les privilèges, un tel pays entrave la création.

Investir dans les talents et récompenser le mérite

Les personnes qui sont non seulement talentueuses, mais aussi — et surtout — instruites et qui ont accès au marché du travail, aux opportunités offertes par des entreprises et au financement des entreprises sont essentielles pour les stratégies 2*i* et 3*i*. Les responsables de l'élaboration des politiques devraient notamment envisager de prendre des initiatives visant à éduquer les femmes, ainsi que d'autres groupes exclus et marginalisés, et à permettre aux familles de devenir plus mobiles socialement et économiquement d'une génération à l'autre.

Figure O.11. Dans les pays émergents et en développement, peu d'entreprises sont financées par du capital-risque ou par des prises de participations privées



Source : Didier et Chelva, 2023.

Note : La figure montre le nombre d'entreprises financées par du capital-risque (axe de gauche) et du capital-investissement (axe de droite) à partir de transactions conclues en 2018-2019. Les économies sont classées selon la classification des revenus de la Banque mondiale au mois de juin 2020 (Serajuddin et Hamadeh, 2020). EMDE = marchés émergents et économies en développement ; PIB = produit intérieur brut.

Pour ce qui est de la réforme de l'éducation, trois enseignements simples peuvent être tirés des succès engrangés par d'anciens pays à revenu intermédiaire qui ont accédé au statut de pays à revenu élevé, à savoir qu'il faut :

- *Élargir l'accès aux compétences de base.* Veiller à ce qu'un plus grand nombre d'élèves obtiennent leurs diplômes de fin d'études secondaires, ce qui permettra d'élargir et d'approfondir le vivier de talents ;
- *Suivre les résultats de l'apprentissage grâce aux évaluations des élèves.* Évaluer les progrès accomplis vers l'atteinte d'objectifs stratégiques explicites ; et
- *Intégrer les réformes de l'éducation dans une stratégie nationale de croissance économique.* Par exemple, au début des années 1970, au moment où l'économie finlandaise devenait moins tributaire des ressources naturelles et agraire pour devenir plus urbaine et industrielle, le pays a procédé à une réforme de son système éducatif pour répondre aux besoins des entreprises et d'une classe moyenne croissante.

L'élargissement du vivier de talents prend du temps, et les erreurs du passé peuvent constituer un frein pour les pays pendant des décennies. Si nombre de pays à revenu intermédiaire ont développé l'enseignement supérieur, une différence essentielle entre les pays qui ont accédé au statut de pays à revenu élevé et ceux qui ne l'ont pas fait réside dans le fait que les premiers n'ont jamais faibli dans leur attachement aux compétences de base, se constituant ainsi un vaste vivier de talents. Manquer la possibilité d'apprendre à l'école est en grande partie irréversible pour les enfants en ce sens qu'ils n'auront peut-être pas la chance de faire des études plus tard dans la vie. Le renforcement des compétences de base nécessite des dépenses efficientes et efficaces dans l'éducation, car les dépenses ne garantissent pas en elles-mêmes de meilleurs résultats d'apprentissage[36]. Les pays peuvent envisager d'adopter le principe de « l'universalisme progressif », à savoir augmenter progressivement les investissements dans l'enseignement supérieur à mesure que la qualité de l'enseignement à des niveaux inférieurs s'améliore pour inclure plus d'élèves.

Parallèlement, les pays à revenu intermédiaire ont non seulement très peu de talents par rapport aux pays industrialisés, mais ils sont également loin d'être aussi efficaces dans l'affectation des talents existants aux tâches. Par exemple, ces pays ne récompensent pas pleinement les talents des femmes et des personnes issues de familles moins favorisées, en protégeant parallèlement les personnes moins douées issues de familles privilégiées contre la concurrence en matière d'éducation.

Les politiques visant à garantir l'égalité des chances pour les femmes, les minorités et d'autres groupes défavorisés dont les talents n'ont pas été développés ni récompensés sont susceptibles d'accroître à la fois l'efficacité économique et l'équité. Cependant, dans de nombreux pays, les normes patriarcales en matière de genre font partie d'un système de préservation profondément enraciné, limitant la productivité financière des femmes et leur mobilité sociale et économique d'une profession à l'autre et d'une génération à l'autre. Là où les droits économiques et sociaux sont favorables aux hommes, les pays à revenu intermédiaire aspirant à une croissance rapide doivent s'employer à offrir les mêmes chances aux femmes. Des institutions et des politiques sont nécessaires pour lutter contre l'exclusion des femmes — entre autres — de l'éducation, de l'emploi, du financement des entreprises et de la sous-traitance, et pour mettre en route des politiques telles que l'aide à la garde des enfants ou des horaires de travail flexibles pour les hommes comme pour les femmes.

Dans le domaine de l'éducation, les politiques qui soutiennent les filles qui restent scolarisées plus longtemps en leur proposant des bourses ou des transferts d'argent sous certaines conditions peuvent aider les femmes à obtenir de meilleurs résultats[37]. Pour stimuler l'intérêt des étudiantes pour les sciences, la technologie, l'ingénierie et les mathématiques (STIM), le mentorat et les interventions d'information se sont avérés être parmi les méthodes les plus efficaces[38]. Cependant, étant donné que les femmes sont confrontées à des contraintes sociales, familiales et logistiques — y compris les responsabilités domestiques et familiales — l'éducation des femmes est plus efficace lorsqu'elle est complétée par d'autres interventions visant à lever ces obstacles.

Tirer parti des technologies numériques

Les technologies numériques — comme Internet, les téléphones mobiles, les médias sociaux et les systèmes d'information basés sur le Web — peuvent favoriser à la fois la mobilité sociale et le développement des talents. Lorsque Nandan Nilekani, l'un des grands entrepreneurs indiens dans le domaine des technologies, a été chargé de développer Aadhar (le système d'identification numérique du pays) en 2009, il a ouvert la voie à l'accumulation de capital numérique pour les Indiens (en l'occurrence les empreintes numériques de l'activité en ligne et les paiements numériques). Les empreintes numériques deviennent le capital numérique que les individus possèdent et peuvent choisir de mettre à la disposition de prêteurs lorsqu'ils ont accès au crédit. Les données numériques sur les paiements, les recettes, les impôts et les

remboursements de prêts permettent d'évaluer la crédibilité financière. Selon une étude récente, le capital numérique a accru l'esprit d'entreprise et les revenus d'entreprises en Inde et favorisé les petits vendeurs et les districts économiquement à la traîne[39]. En contribuant à la disponibilité de matériel pédagogique, les technologies numériques offrent aussi des possibilités d'apprentissage aux élèves issus de milieux défavorisés.

Récompenser les innovateurs et les scientifiques pour faire concorder la fuite des cerveaux avec le gain de cerveaux

L'investissement dans les compétences avancées coûte cher. Les individus investissent dans ces compétences dans l'espoir que leur talent et les capacités acquises seront récompensés[40]. Cependant, ces récompenses se trouvent souvent sur des rivages étrangers. Le *Rapport sur le développement dans le monde 2023* révèle que 10 % des personnes travaillant dans des professions hautement qualifiées dans les pays à revenu intermédiaire émigrent, la demande de compétences de haut niveau étant bien plus forte en Europe de l'Ouest et en Amérique du Nord[41]. Pour lutter contre la fuite des cerveaux, le rapport recommande aux pays d'origine d'accroître leurs capacités de formation de travailleurs hautement qualifiés, car des capacités accrues augmentent la probabilité qu'un nombre suffisant de travailleurs hautement qualifiés reste en poste même lorsque d'autres émigrent.

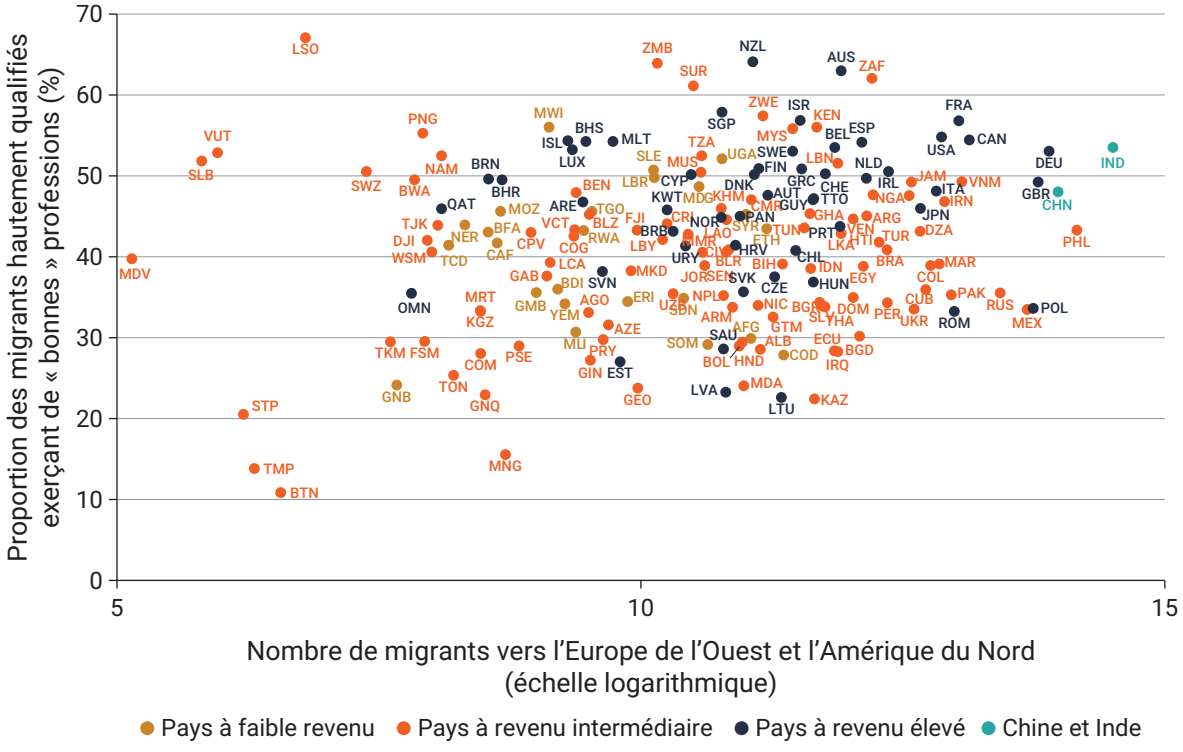
Lorsque les pays optent pour une stratégie 3*i*, ils doivent puiser dans les connaissances et dans le savoir-faire de leur diaspora. L'émigration de personnes hautement qualifiées peut être une opportunité pour le pays d'origine si les migrants restent attachés au pays d'origine — ou y retournent. C'est particulièrement le cas dans les pays touchés par un conflit, tels que l'Ukraine, qui ont connu un exode massif de personnes hautement qualifiées. Lorsque la demande de compétences avancées s'accroît, la diaspora devient un important réservoir de talents pour faire germer l'innovation dans son pays d'origine.

À mesure que les migrants acquièrent des compétences à l'étranger, la migration peut induire un gain de cerveaux dans le pays d'origine. L'exode des cerveaux ou le gain de cerveaux varie d'un pays à l'autre, selon le traitement que les politiques du pays d'origine réservent à l'émigration. Le migrant le plus susceptible d'être exposé aux processus et technologies de production modernes et de transmettre des connaissances précieuses dans son pays d'origine est hautement qualifié, va s'installer dans un pays industrialisé où il exerce un métier de premier plan au niveau des administrateurs, des professionnels ou des techniciens (figure O.12).

Pour construire et développer des universités de qualité — c'est-à-dire des institutions capables de former les meilleurs talents et de contribuer à l'innovation —, il faut un système efficace de financement public de la recherche, ainsi que des liens fluides entre les universités et l'industrie pour favoriser le partage de connaissances. Le plus efficace pour les pays à revenu intermédiaire est de focaliser les financements publics sur quelques domaines de recherche stratégiques, tels que les STIM, la santé et la transition énergétique, avec des fonds alloués de manière compétitive et en fonction des performances. Les partenariats avec des universités de classe mondiale peuvent constituer une stratégie pour développer une base de recherche.

En vue d'encourager les partages de connaissances entre les universités et les entreprises, les pays pourraient allouer des financements à la recherche-développement au titre de tels partenariats. Les pouvoirs publics pourraient aussi offrir aux entreprises des incitations fiscales pour les amener à collaborer avec des universités. La mise en place d'un cadre réglementaire pour le partage de connaissances est essentielle, surtout pour définir les droits de propriété intellectuelle de l'État sur le savoir produit par les universités qui ont recours à des ressources publiques. L'un des résultats souhaitables de la collaboration université-industrie est la création de capital-risque par le corps professoral, le personnel, les étudiants et les boursiers post-doctorants de l'université, une situation dans laquelle des investisseurs privés joueraient le rôle d'investisseurs en

Figure O.12 Les pays qui comptent une diaspora nombreuse et prospère recèlent le plus grand potentiel de transfert de connaissances



Source : Équipe du *Rapport sur le développement dans le monde 2024*.

Note : Les données sur les flux migratoires par compétence et occupation actuelle proviennent de la base de données sur les immigrés dans les pays de l'OCDE (DIOC, 2010-2011), qui couvre les flux migratoires de 200 pays d'origine vers 34 pays de destination membres de l'OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques). Chaque point de dispersion représente un pays d'origine (ou de naissance). Pour chaque pays de naissance, l'axe des abscisses indique le nombre de migrants âgés de plus de 15 ans qui ont achevé leurs études supérieures et vivent dans des pays de destination d'Europe de l'Ouest ou d'Amérique du Nord (AUT, BEL, FRA, DEU, NLD, CHE, USA, GBR, IRL, CAN, ESP, ITA, DNK, NOR, SWE ; dans les logarithmes), tandis que l'axe des ordonnées indique la part de ces migrants diplômés de l'enseignement supérieur qui travaillant comme cadres, professionnels ou techniciens (qui occupent donc de « bonnes » professions) dans le pays de destination. Pour les codes des pays, prière de se référer à l'Organisation internationale de normalisation (ISO), https://www.iso.org/obp/ui/#search.

capital-risque. Les universités peuvent aussi forger des partenariats pour fournir des services aux entreprises locales.

Énergie, émissions et gestion des crises

Il est essentiel de détruire des dispositifs dépassés — entreprises, emplois, technologies, contrats privés, politiques et institutions publiques — pour qu'une économie assure l'équilibre approprié entre investissement, infusion et innovation. Mais dans de nombreux pays, les forces de destruction sont faibles en période d'expansion, tandis que les crises jouent souvent un rôle démesuré en affaiblissant les forces de préservation et en laissant la place aux forces de la création.

Dans le contexte de l'énergie, les chocs pétroliers des années 1980 ont fait grimper le coût relatif des combustibles fossiles et ont largement contribué à accélérer les investissements dans l'efficacité énergétique et le développement de technologies énergétiques plus propres[42]. La crise financière

mondiale de 2007-2009 a coïncidé avec une augmentation très nette de l'adoption des énergies renouvelables[43]. L'utilisation des énergies renouvelables a rapidement augmenté aux États-Unis, en Chine et en Allemagne, en partie grâce aux programmes de relance adoptés par les gouvernements pour faire face à la crise. Aujourd'hui, deux crises — la crise climatique et la crise énergétique mondiale — se conjuguent pour faire progresser rapidement les technologies sobres en carbone, c'est-à-dire les technologies ou les applications qui luttent contre les impacts du changement climatique.

Discipliner les pays industrialisés pour réduire le coût de la décarbonation à l'échelle mondiale

À mesure que les pays à revenu intermédiaire adopteront une stratégie 2*i*, ils auront la possibilité de se joindre aux chaînes d'approvisionnement mondialisées de produits à faibles émissions de carbone et de réduire le coût de la décarbonation dans le monde entier. Cependant, leur succès sera tributaire de l'assouplissement du protectionnisme en matière de politique commerciale pratiqué par les pays industrialisés. Les mesures protectionnistes mises en place par les pays industrialisés pourraient s'avérer être le fléau de la transition énergétique mondiale.

Les vagues précédentes de pays à revenu intermédiaire ont amorcé la transition vers le statut de pays à revenu élevé grâce à des politiques commerciales coordonnées dans le cadre d'une économie intégrée à l'échelle mondiale. En revanche, les pays à revenu intermédiaire évoluent aujourd'hui dans un paysage commercial plus flou. Les pays ne se sont pas encore mis d'accord sur les règles majeures des chaînes d'approvisionnement en produits énergétiques à faibles émissions de carbone. Et les subventions « locales » contribueront probablement grandement à la délocalisation de la production — aux États-Unis, dans l'Union européenne et vers un nombre croissant d'autres pays qui s'engagent dans des initiatives de « relocalisation » et appliquent des prescriptions en matière de contenu local. Par exemple, les premières modélisations indiquent que la loi américaine sur la réduction de l'inflation attirera considérablement l'industrie vers les États-Unis, le Mexique et le Canada au détriment d'autres grands producteurs[44]. En effet, ces subventions et mesures protectionnistes prises dans les pays à revenu élevé menacent d'exclure les pays à revenu intermédiaire des chaînes de valeur sobres en carbone.

Pour être clair, les subventions ont un rôle à jouer dans une transition mondiale vers des sources d'énergie à faibles émissions de carbone, compte tenu des externalités positives d'une telle transition et de l'ampleur des dysfonctionnements actuels du marché. Mais les pays ne devraient pas faire de distinction entre prestataires nationaux et prestataires étrangers. Chaque segment de la chaîne de valeur devrait être localisé là où un produit peut être fabriqué à moindre coût, évitant ainsi le risque de représailles protectionnistes et d'un nivellement par le bas (la structure de marché la plus faussée et la moins efficiente). Mais une telle pensée globalement rationnelle est rarement privilégiée par les dirigeants qui ont la politique intérieure à l'esprit. Il est donc peu probable qu'ils adoptent des subventions compatibles avec une économie intégrée à l'échelle mondiale, car ces subventions pourraient permettre aux entreprises basées dans d'autres pays de profiter des gains découlant de la réaffectation des chaînes d'approvisionnement.

Face à cette énigme, les responsables de l'élaboration des politiques dans les pays industrialisés devraient considérer que la transition énergétique vers des sources d'énergie à faibles émissions de carbone recèle de nombreux avantages, non seulement par ses effets sur le climat, mais aussi par ses incidences pour le développement économique des pays à revenu intermédiaire. Exclure les pays à revenu intermédiaire des chaînes de valeur mondiales par des mesures protectionnistes, c'est priver les entreprises et les industries de ces pays de la jouissance des retombées qu'offre l'apprentissage par la pratique.

Pour répondre aux besoins des pays à revenu intermédiaire et soutenir une transition mondiale vers des énergies à faibles émissions

de carbone, les décideurs des pays industrialisés devront actualiser les règles commerciales en limitant les subventions vertes, le contrôle des exportations et des importations et en utilisant un langage clair pour définir leur utilisation appropriée. Une solution consiste à modifier les accords existants en y ajoutant des clauses supplémentaires, de la même manière que les articles 20 et 21 de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) ont été utilisés pour créer des exceptions. De telles clauses peuvent reconnaître de façon transparente que tous les pays doivent soutenir les industries nationales émergentes s'ils veulent opérer une transition juste vers la sécurité énergétique. Mais l'utilisation des subventions devrait aussi être limitée à des circonstances particulières, telles que la nécessité d'un soutien public pour développer et commercialiser des technologies innovantes à faible intensité de carbone.

Découpler les émissions de la croissance économique

La hausse des revenus accroît la demande d'énergie — alors même qu'elle tend à intensifier les préoccupations du public à l'égard de l'environnement et à lui faire prendre conscience du fait que les émissions de carbone sont le moteur du changement climatique. De plus, à mesure que les pays à revenu intermédiaire vont accroître la sophistication de leurs économies en adoptant des stratégies 2*i* et 3*i* et qu'ils auront encore plus recours à l'intelligence artificielle et à l'apprentissage automatique, leur demande d'énergie augmentera fortement. En fait, l'Agence internationale de l'énergie (AIE) a prédit que la demande d'électricité des centres de données mondiaux fera plus que doubler entre 2022 et 2026, l'intelligence artificielle jouant un rôle majeur dans cette hausse[45].

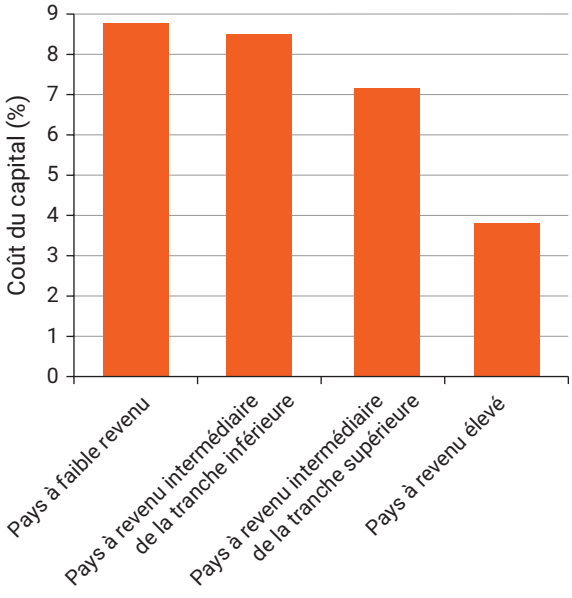
Les pays à revenu intermédiaire devront déterminer la meilleure façon de réduire les émissions de carbone de leurs économies en expansion — en combinant l'intensité énergétique (autrement dit, l'énergie consommée par dollar de PIB) et l'intensité en carbone (c'est-à-dire les émissions de carbone par unité d'énergie). Aujourd'hui, les émissions d'une économie en croissance l'emportent sur les réductions d'émissions résultant de la réduction de l'intensité énergétique et de l'intensité carbone. Pour découpler les émissions de la croissance économique, les gouvernements devront discipliner les opérateurs historiques, récompenser le mérite et réduire les risques liés aux investissements dans les énergies à faibles émissions de carbone :

- *Discipliner les opérateurs historiques.* Il est particulièrement important de discipliner les opérateurs historiques, compte tenu de l'avantage dont ils bénéficient, pour accroître l'efficacité énergétique et découpler les émissions de la croissance économique. La contestabilité du marché, ainsi que les possibilités de croissance pour les entreprises qui créent de la valeur ajoutée, stimulent l'adoption de technologies économes en énergie. En Géorgie par exemple, les marchés à plus forte concentration se caractérisent par une efficacité énergétique moindre. En Argentine, les entreprises qui ont une plus grande proportion de travailleurs qualifiés sont mieux outillées pour adopter des technologies vertes avancées[46]. Les exportateurs ont aussi tendance à afficher une intensité d'émissions plus faible que les autres pays[47]. Si les opérateurs historiques sont disciplinés, les entreprises pourraient réduire considérablement leur intensité énergétique en révisant leurs prix à la hausse. À plus long terme, les hausses des prix de l'énergie sont généralement entièrement compensées par une meilleure efficacité énergétique[48]. Un défi majeur à relever se trouve être le fait que les prix de l'énergie ne reflètent pas les coûts — économiques ou écologiques. Selon les estimations, les pays à revenu intermédiaire représentent 93 % des subventions explicites accordées

aux combustibles fossiles[49]. Une approche prometteuse consiste à envisager de recourir au concept de prix total du carbone pour évaluer le signal-prix à partir d'une combinaison d'instruments de tarification directe et indirecte du carbone, y compris les droits d'accise sur l'énergie et les subventions aux carburants[50].
L'avantage des opérateurs historiques devrait également être discipliné dans le secteur de l'électricité, où les entreprises publiques en place dominent la production d'électricité à partir de combustibles fossiles et bloquent l'entrée en jeu de nouveaux acteurs.

- *Récompenser le mérite.* Le moyen le plus efficace d'accroître l'efficacité de la fourniture d'énergie à faibles émissions de carbone consiste à respecter le principe du *merit order* (ou de préséance économique), autrement dit l'ordre suivi par les opérateurs du réseau qui vendent de l'électricité sur le marché. Le point de départ est fixé par l'offre la moins chère, faite par la centrale ayant les coûts d'exploitation les plus bas, qui détermine les prix du marché de gros. Tout prestataire capable de proposer des énergies renouvelables à un coût marginal nul, c'est-à-dire avec des coûts d'exploitation négligeables, devrait avoir la priorité pour répondre à la demande. Lorsque le *merit order* fonctionne tel que conçu, il déplace les prix le long de la courbe de l'offre, ce que l'économie de l'énergie appelle la « courbe de *merit order* »[51].
- *Réduire les risques liés à l'investissement*. Le coût du capital pour les énergies à faibles émissions de carbone telles que le solaire photovoltaïque et l'éolien dans les pays à revenu intermédiaire est deux fois plus élevé que dans les pays à revenu élevé, soit en moyenne 3,8 % dans les pays à revenu élevé, mais 7,2 % dans les pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure et plus de 8,5 % dans les pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure (figure O.13)[52]. La prise en compte des risques technologiques, des risques liés au développement et des risques liés aux prix peut inciter les investisseurs — les sociétés d'électricité, les banques et d'autres institutions — à investir dans des énergies sobres en carbone. *L'élimination des risques* nécessite une approche globale de l'économie. Elle dépend de l'octroi de licences, de la stabilité des politiques et de l'acceptation sociale, ainsi que de la réduction des risques techniques, commerciaux et liés à la réglementation[53]. L'élimination des risques rendra les projets d'énergie renouvelable moins onéreux et réduira les financements publics nécessaires pour soutenir ces projets.

Figure O.13 Dans les pays à revenu faible ou intermédiaire, le coût du capital pour les énergies renouvelables est élevé



Source : IRENA, 2023.
Note : Les données sont celles de 2021 et de 2022.

La voie à suivre

Il y a trois décennies, le professeur Robert Lucas, Jr., a comparé les stratégies de développement qui ont conduit à une croissance économique spectaculaire

en Corée à la réalisation d'un « miracle »[54]*. Au regard des mutations survenues dans l'économie mondiale depuis l'époque où la Corée était une économie à revenu intermédiaire, il est juste de conclure que ce serait un miracle si les pays à revenu intermédiaire d'aujourd'hui parvenaient à faire en 50 ans ce que la Corée a fait en tout juste 25 ans. Ce serait peut-être même miraculeux si ces pays reproduisaient les réalisations impressionnantes d'autres pays qui ont réussi tels que le Chili et la Pologne. Mais c'est exactement ce qu'espèrent les administrations de l'Afrique du Sud, du Bangladesh, du Brésil, de la Chine, de l'Inde, de l'Indonésie, du Maroc, du Mexique, de Türkiye et du Viet Nam, entre autres.*

Pour ce faire, ces pays devront devenir plus disciplinés. Ils devront en temps voulu abandonner les stratégies de croissance simples fondées sur l'investissement (1i) qui ont bien fonctionné aux premiers stades du développement au profit de l'accélération des investissements par des politiques délibérées qui favorisent l'apport de savoir-faire étranger (2i), et ce n'est qu'ensuite qu'ils pourront consacrer des ressources considérables à l'innovation (3i). En d'autres termes, ces pays devront utiliser plus efficacement le capital — financier et humain —, ainsi que la main-d'œuvre et l'énergie.

Pour y parvenir, ils devront faire fi des préjugés de longue date sur l'entreprise, le talent et l'énergie. Ils devront comprendre l'importance de disposer d'informations fiables pour façonner et accélérer les transformations structurelles qui doivent accompagner tout relèvement durable des revenus et des niveaux de vie. En fonction de leur situation particulière et du stade de développement qu'ils ont atteint, ces pays devront adopter un éventail de mesures échelonnées et progressivement plus sophistiquées (tableau O.3). Les pays à faible revenu peuvent se concentrer uniquement sur les politiques visant à accroître l'investissement — l'approche 1i. Lorsqu'ils auront atteint le statut de pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure, ces pays devront passer à la vitesse supérieure et élargir l'éventail de politiques pour évoluer vers 2i, ce qui signifie investissement + infusion. Au niveau des pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure, les pays devront à nouveau passer à la vitesse supérieure et évoluer vers 3i, c'est-à-dire investissement + infusion + innovation. Les pays à revenu intermédiaire auront besoin d'une plus grande liberté économique, de débats plus ouverts et plus éclairés et — de façon récurrente — de courage politique pour faire évoluer les institutions tenaces et changer les modalités convenues de longue date.

Tableau O.3 **Stratégie 3*i* : Mesures que doivent prendre les pays aux différents stades de leur développement**

	PAYS À FAIBLE REVENU 1*i* : Investissement	PAYS À REVENU INTERMÉDIAIRE 2*i* : Investissement + Infusion	PAYS À REVENU INTERMÉDIAIRE, TRANCHE SUPÉRIEURE 3*i* : Investissement + Infusion + Innovation
Entreprise	• Améliorer le climat de l'investissement pour accroître les investissements intérieurs et étrangers.	• Imposer une discipline aux chefs de file du marché en menant une politique d'intégration dans des marchés mondiaux contestables. • Diffuser les technologies mondiales grâce à des marchés des produits et facteurs fluides. • Récompenser les entreprises générant une valeur ajoutée afin de stimuler le dynamisme des sociétés.	• Assurer l'expansion des circuits financiers et accroître les financements par l'émission d'actions et de prises de participation. • Renforcer la réglementation antitrust et les autorités de la concurrence. • Protéger les droits de la propriété intellectuelle.

(Suite de la tableau à la page suivante)

Tableau O.3 Stratégie 3*i* : Mesures que doivent prendre les pays aux différents stades de leur développement *(suite)*

	PAYS À FAIBLE REVENU 1*i* : Investissement	PAYS À REVENU INTERMÉDIAIRE 2*i* : Investissement + Infusion	PAYS À REVENU INTERMÉDIAIRE, TRANCHE SUPÉRIEURE 3*i* : Investissement + Infusion + Innovation
Compétences	• Investir dans le capital humain en élargissant la gamme des compétences fondamentales et en améliorant les acquis de l'apprentissage.	• Imposer une discipline aux élites en offrant les mêmes possibilités aux femmes, aux minorités et aux groupes défavorisés. • Améliorer l'affectation des personnes aux tâches pour lesquelles elles ont les compétences requises. • Développer les liens entre les universités locales et les grandes universités à l'échelle mondiale. • Autoriser l'émigration des travailleurs éduqués dont les compétences ne sont pas prisées sur les marchés intérieurs.	• Renforcer les liens entre le secteur des entreprises et les milieux universitaires dans le pays. • Développer les programmes visant à établir des liens avec les membres de la diaspora établis dans des pays avancés. • Accroître les libertés économiques et politiques.
Énergie	• Accroître les investissements consacrés à l'élargissement de l'accès à l'électricité et au développement des réseaux. • Procéder à la réforme des cadres réglementaires pour attirer des investissements privés et assurer une concurrence équitable.	• Imposer une discipline aux entreprises publiques en durcissant les contraintes budgétaires. • Recourir à des coalitions internationales pour encourager les pays avancés à réduire la protection qu'ils accordent aux acteurs intérieurs établis. • Faciliter l'adoption de pratiques privilégiant l'efficacité énergétique. • Accroître l'efficacité économique en répercutant les coûts environnementaux sur les prix de l'énergie.	• Abaisser le coût du capital pour la production d'énergie à faible intensité de carbone en réduisant les risques liés aux technologies, aux marchés et aux politiques publiques. • Accroître les financements multilatéraux des investissements à très long terme.

Source : Équipe du Rapport sur le développement dans le monde 2024.

Notes

1. Tout au long du présent rapport, les données sur le PIB et sur le revenu par habitant datent du 1er juillet 2023.
2. Gill et Kharas (2007).
3. Kose et Ohnsorge (2024).
4. Melitz et Redding (2021).
5. Soh, Koh et Aridi (2023).
6. Pinto (2014).
7. Marcel et Vivanco (2021).
8. Lucas (1988) ; Romer (1990).
9. de Souza (2022).
10. de Souza (2022, 2023).
11. Schumpeter (1942).
12. Vagliasindi (2023).
13. Aghion et Howitt (1992).
14. Hsieh *et al.* (2019).
15. van der Weide *et al.* (2021).
16. Gottlieb, Poschke et Tueting (2024).
17. Akcigit, Grigsby et Nicholas (2017).
18. Akcigit et Kerr (2018).
19. Cusolito, Garcia-Marin et Maloney (2023).
20. Bustos (2011).
21. Bloom, Draca et Van Reenen (2016).
22. Arráiz, Henríquez et Stucchi (2011).
23. Cirera et Maloney (2017).
24. Eslava et Haltiwanger (2020) ; Hsieh et Olken (2014).
25. Akcigit, Alp et Peters (2021).
26. Bertoni, Colombo et Quas (2023) ; Kersten *et al.* (2017).
27. Aivazian et Santor (2008) ; López et Torres (2020) ; Tsuruta (2020) ; Vu et Tran (2021).
28. Bachas, Fattal Jaef et Jensen (2019).

29. López et Torres (2020).
30. Melitz (2003).
31. Didier et Cusolito (2024).
32. Cheng (2021) ; Gal *et al.* (2019).
33. Cunningham, Ederer et Ma (2021).
34. *La mobilité sociale* est le mouvement intergénérationnel qui monte ou descend dans l'échelle des revenus d'un pays, qui permet aux enfants de s'éloigner de la position de leurs parents par rapport à leurs pairs générationnels.
35. Becker *et al.* (2018).
36. Angrist *et al.* (2023) ; Banque mondiale (2018).
37. Chaudhury et Parajuli (2010).
38. Muñoz-Boudet *et al.* (2021).
39. Dubey et Purnanandam (2023).
40. Akcigit, Baslandze et Stantcheva (2016).
41. Banque mondiale (2023).
42. Peter *et al.* (2012).
43. PNUE (2009).
44. Baqaee et Farhi (2023).
45. https://time.com/6987773/ai-data-centers-energy-usage-climate-change/.
46. Albornoz *et al.* (2009).
47. Holladay (2016) ; Richter et Schiersch (2017).
48. Bashmakov (2007) ; Bashmakov *et al.* (2023).
49. Black *et al.* (2023).
50. Agnolucci, Gencer et Heine (2024). Les composantes du prix total du carbone intitulées « taxes sur l'énergie » et « subventions à l'énergie » sont fondées sur des valeurs calculées « nettes » (en tant qu'approximations des valeurs réelles des taxes et subventions à l'énergie) du fait de l'insuffisance des données. Les taxes et subventions sur l'énergie sont estimées sur la base du « différentiel de prix » entre les prix de détail et les coûts d'approvisionnement d'un transporteur énergétique donné utilisé dans un secteur spécifique dans une juridiction au cours d'une année donnée. Les taxes et subventions énergétiques nettes sont ensuite agrégées entre les secteurs, les combustibles et les pays en vue d'obtenir une valeur mondiale. De plus amples détails sur cette méthodologie sont fournis dans les travaux effectués par Agnolucci, Gencer et Heine (2024).
51. Acemoglu, Kakhbod et Ozdaglar (2017).
52. Les estimations du coût du capital reposent sur le coût de la dette et sur le coût des fonds propres. Le coût de la dette est le coût de financement d'un prêt pour un actif d'énergies renouvelables. Le coût des fonds propres est le rendement des fonds propres exigé par le promoteur du projet (IRENA, 2023).
53. Noothout *et al.* (2016).
54. Lucas (1988).

Références

Acemoglu, Daron, Ali Kakhbod, and Asuman Ozdaglar. 2017. "Competition in Electricity Markets with Renewable Energy Sources." *Energy Journal* 38 (1): 137–55.

Aghion, Philippe, and Peter Howitt. 1992. "A Model of Growth through Creative Destruction." *Econometrica* 60 (2): 323–51.

Agnolucci, Paolo, Defne Gencer, and Dirk Heine. 2024. "Total Carbon Pricing for Energy Consumption: The Importance of Energy Taxes and Subsidies." ESMAP Technical Report, Energy Subsidy Reform in Action Series, World Bank, Washington, DC.

Aivazian, Varouj Aram, and Eric Santor. 2008. "Financial Constraints and Investment: Assessing the Impact of a World Bank Credit Program on Small and Medium Enterprises in Sri Lanka." *Canadian Journal of Economics* 41 (2): 475–500.

Akcigit, Ufuk, Harun Alp, and Michael Peters. 2021. "Lack of Selection and Limits to Delegation: Firm Dynamics in Developing Countries." *American Economic Review* 111 (1): 231–75.

Akcigit, Ufuk, Salomé Baslandze, and Stefanie Stantcheva. 2016. "Taxation and the International Mobility of Inventors." *American Economic Review* 106 (10): 2930–81.

Akcigit, Ufuk, John Grigsby, and Tom Nicholas. 2017. "The Rise of American Ingenuity: Innovation and Inventors of the Golden Age." NBER Working Paper 23047 (January), National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

Akcigit, Ufuk, and William R. Kerr. 2018. "Growth through Heterogeneous Innovations." *Journal of Political Economy* 126 (4): 1374–443.

Albornoz, Facundo, Matthew A. Cole, Robert J. R. Elliott, and Marco G. Ercolani. 2009. "In Search of Environmental Spillovers." *World Economy* 32 (1): 136–63.

Angrist, Noam, Elisabetta Aurino, Harry A. Patrinos, George Psacharopoulos, Emiliana Vegas, Ralph Nordjo, and Brad Wong. 2023. "Improving Learning in Low- and Lower-Middle-Income Countries." *Journal of Benefit-Cost Analysis* 14 (S1): 55–80.

Arráiz, Irani, Francisca Henríquez, and Rodolfo Stucchi. 2011. "Impact of the Chilean Supplier Development Program on the Performance of SMEs and Their Large Firm Customers." OVE Working Paper OVE/WP–04/11 (May), Office of Evaluation and Oversight, Inter-American Development Bank, Washington, DC.

Bachas, Pierre, Roberto N. Fattal Jaef, and Anders Jensen. 2019. "Size-Dependent Tax Enforcement and Compliance: Global Evidence and Aggregate Implications." *Journal of Development Economics* 140 (September): 203–22.

Bahar, Dany, Sebastian Bustos, and Muhammed A. Yıldırım. 2024. "Stages of Diversification Revisited." Background paper prepared for *World Development Report 2024,* World Bank, Washington, DC.

Baqaee, David Rezza, and Emmanuel Farhi. 2023. "Networks, Barriers, and Trade." NBER Working Paper 26108 rev. (February), National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

Bashmakov, Igor. 2007. “Three Laws of Energy Transitions.” *Energy Policy* 35 (7): 3583–94.

Bashmakov, Igor, Michael Grubb, Paul Drummond, Robert Lowe, Anna Myshak, and Ben Hinder. 2023. “‘Minus 1’ and Energy Costs Constants: Empirical Evidence, Theory, and Policy Implications.” SSRN Preprint (March 30), Social Science Research Network, Rochester, NY. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4401851.

Becker, Gary Stanley, Scott Duke Kominers, Kevin M. Murphy, and Jörg L. Spenkuch. 2018. “A Theory of Intergenerational Mobility.” *Journal of Political Economy* 126 (S1): S7–S25.

Bertoni, Fabio, Massimo G. Colombo, and Anita Quas. 2023. “The Long-Term Effects of Loan Guarantees on SME Performance.” *Journal of Corporate Finance* 80 (June): 102408.

Black, Simon, Antung A. Liu, Ian W. H. Parry, and Nate Vernon. 2023. “IMF Fossil Fuel Subsidies Data: 2023 Update.” IMF Working Paper WP/23/169 (August), International Monetary Fund, Washington, DC.

Bloom, Nicholas, Mirko Draca, and John Van Reenen. 2016. “Trade Induced Technical Change? The Impact of Chinese Imports on Innovation, IT and Productivity.” *Review of Economic Studies* 83 (January): 87–117.

Bustos, Paula. 2011. “Trade Liberalization, Exports, and Technology Upgrading: Evidence on the Impact of MERCOSUR on Argentinian Firms.” *American Economic Review* 101 (1): 304–40.

Chaudhury, Nazmul, and Dilip Parajuli. 2010. “Conditional Cash Transfers and Female Schooling: The Impact of the Female School Stipend Programme on Public School Enrolments in Punjab, Pakistan.” *Applied Economics* 42 (28): 3565–83.

Cheng, Thomas K. 2021. *The Patent-Competition Interface in Developing Countries*. Oxford, UK: Oxford University Press.

Chepeliev, Maksym, and Erwin Corong. 2022. “Revisiting the Environmental Bias of Trade Policies Based on an Environmentally Extended GTAP MRIO Data Base.” Paper presented at the virtual 25th Annual Conference, Global Economic Analysis, Center for Global Trade Analysis, Department of Agricultural Economics, Purdue University, West Lafayette, IN, June 8–10, 2022. https://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/res_display.asp?RecordID=6548.

Choi, Jaedo, and Younghun Shim. 2024. “From Adoption to Innovation: State-Dependent Technology Policy in Developing Countries.” STEG Working Paper WP091 (March), Structural Transformation and Economic Growth, Centre for Economic Policy Research, London.

Cirera, Xavier, and William F. Maloney. 2017. *The Innovation Paradox: Developing-Country Capabilities and the Unrealized Promise of Technological Catch-Up*. Washington, DC: World Bank.

Cunningham, Colleen, Florian Ederer, and Song Ma. 2021. “Killer Acquisitions.” *Journal of Political Economy* 129 (3): 649–702.

Cusolito, Ana Paula, Alvaro Garcia-Marin, and William F. Maloney. 2023. “Proximity to the Frontier, Markups, and the Response of Innovation to Foreign Competition: Evidence from Matched Production-Innovation Surveys in Chile.” *American Economic Review: Insights* 5 (1): 35–54.

de Souza, Gustavo. 2022. “The Labor Market Consequences of Appropriate Technology.” Working Paper WP 2022-53 (September 6), Federal Reserve Bank of Chicago, Chicago.

de Souza, Gustavo. 2023. “R&D Subsidy and Import Substitution: Growing in the Shadow of Protection.” Working Paper WP 2023-37 rev. (October 5), Federal Reserve Bank of Chicago, Chicago.

Didier, Tatiana, and Beulah Chelva. 2023. “Private Equity Markets in EMDEs.” World Bank, Washington, DC.

Didier, Tatiana, and Ana Paula Cusolito. 2024. *Unleashing Productivity through Firm Financing*. Washington, DC: World Bank.

Dubey, Tamanna Singh, and Amiyatosh Purnanandam. 2023. “Can Cashless Payments Spur Economic Growth?” Presentation at the National Bureau of Economic Research’s Summer Institute 2023, “Macro, Money, and Financial Frictions.” Cambridge, MA, July 12–13, 2023.

Energy Institute. 2023. “Statistical Review of World Energy 2023.” June, Energy Institute, London.

Eslava, Marcela, and John C. Haltiwanger. 2020. “The Life-Cycle Growth of Plants: The Role of Productivity, Demand and Wedges.” NBER Working Paper 27184 (May), National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

Gal, Peter, Giuseppe Nicoletti, Theodore Renault, Stéphane Sorbe, and Christina Timilioti. 2019. “Digitalisation and Productivity: In Search of the Holy Grail; Firm-Level Empirical Evidence from EU Countries.” OECD Economics Department Working Paper 1533 (February 6), Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris.

Gill, Indermit Singh, and Homi Kharas. 2007. *An East Asian Renaissance: Ideas for Economic Growth*. With Deepak Bhattasali, Milan Brahmbhatt, Gaurav Datt, Mona Haddad, Edward Mountfield, Radu Tatucu, and Ekaterina Vostroknutova. Washington, DC: World Bank.

Gottlieb, Charles, Markus Poschke, and Michael Tueting. 2024. “Skill Supply, Firm Size, and Economic Development.” Background paper prepared for *World Development Report 2024,* World Bank, Washington, DC.

Holladay, J. Scott. 2016. “Exporters and the Environment.” *Canadian Journal of Economics* 49 (1): 147–72.

Hopenhayn, Hugo A. 1992. “Entry, Exit, and Firm Dynamics in Long-Run Equilibrium.” *Econometrica* 60 (5): 1127–50.

Hsieh, Chang-Tai, Erik Hurst, Charles I. Jones, and Peter J. Klenow. 2019. “The Allocation of Talent and U.S. Economic Growth.” *Econometrica* 87 (5): 1439–74.

Hsieh, Chang-Tai, and Peter J. Klenow. 2014. “The Life Cycle of Plants in India and Mexico.” *Quarterly Journal of Economics* 129 (3): 1035–84.

Hsieh, Chang-Tai, and Benjamin A. Olken. 2014. “The Missing ‘Missing Middle’.” *Journal of Economic Perspectives* 28 (3): 89–108.

IEA (International Energy Agency). 2023. *World Energy Outlook 2023*. Paris: IEA.

IRENA (International Renewable Energy Agency). 2023. "The Cost of Financing for Renewable Power." IRENA, Abu Dhabi, United Arab Emirates.

Jones, Charles I. 2016. "The Facts of Economic Growth." In *The Handbook of Macroeconomics*, vol. 2A, edited by John B. Taylor and Harald Uhlig, 3–69. Amsterdam: Elsevier.

Kersten, Renate, Job Harms, Kellie Liket, and Karen Maas. 2017. "Small Firms, Large Impact? A Systematic Review of the SME Finance Literature." *World Development* 97 (September): 330–48.

Kose, M. Ayhan, and Franziska Ohnsorge, eds. 2024. *Falling Long-Term Growth Prospects: Trends, Expectations, and Policies*. Washington, DC: World Bank.

López, José Joaquín, and Jesica Torres. 2020. "Size-Dependent Policies, Talent Misallocation, and the Return to Skill." *Review of Economic Dynamics* 38 (October): 59–93.

Lucas, Robert B., Jr. 1988. "On the Mechanics of Economic Development." *Journal of Monetary Economics* 22 (1): 3–42.

Marcel, Mario, and Diego Vivanco. 2021. "Measuring Small and Medium-Size Enterprises' Contribution to Trade in Value Added: The Case of Chile 2013–2016." Working Paper of the Central Bank of Chile 914 (April), Central Bank of Chile, Santiago.

Melitz, Marc J. 2003. "The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity." *Econometrica* 71 (6): 1695–725.

Melitz, Marc J., and Stephen J. Redding. 2021. "Trade and Innovation." NBER Working Paper 28945 (June), National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

Muñoz-Boudet, Ana María, Lourdes Rodríguez-Chamussy, Cristina Chiarella, and Isil Oral Savonitto. 2021. "Women and STEM in Europe and Central Asia." Report AUS0002179, World Bank, Washington, DC.

Noothout, Paul, David de Jager, Lucie Tesnière, Sascha van Rooijen, Nikolaos Karypidis, Robert Brückmann, Filip Jirouš, *et al.* 2016. *The Impact of Risks in Renewable Energy Investments and the Role of Smart Policies: Final Report*. Karlsruhe, Germany: Fraunhofer Institute for Systems and Innovation Research.

Peters, Glen P., Gregg Marland, Corinne Le Quéré, Thomas Boden, Josep G. Canadell, and Michael R. Raupach. 2012. "Rapid Growth in CO_2 Emissions after the 2008–2009 Global Financial Crisis." *Nature Climate Change* 2: 2–4.

Pinto, Brian. 2014. "Why Poland Beat the Odds." Chapter 4 in *How Does My Country Grow? Economic Advice through Story-Telling*, 55–76. New York: Oxford University Press.

Richter, Philipp M., and Alexander Schiersch. 2017. "CO_2 Emission Intensity and Exporting: Evidence from Firm-Level Data." *European Economic Review* 98 (September): 373–91.

Romer, Paul Michael. 1990. "Endogenous Technological Change." *Journal of Political Economy* 98 (5, Part 2): S71–S102.

Schumpeter, Joseph Alois. 1942. *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper and Brothers.

Serajuddin, Umar, and Nada Hamadeh. 2020. "New World Bank Country Classifications by Income Level: 2020–2021." *Data Blog* (blog), July 1, 2020. https://blogs.worldbank.org/opendata/new-world-bank-country-classifications-income-level-2020-2021.

Soh, Hoon Sahib, Youngsun Koh, and Anwar Aridi, eds. 2023. *Innovative Korea: Leveraging Innovation and Technology for Development*. Washington, DC: World Bank.

Tsuruta, Daisuke. 2020. "SME Policies as a Barrier to Growth of SMEs." *Small Business Economics* 54 (4): 1067–106.

UNEP (United Nations Environment Programme). 2009. "The Global Financial Crisis and Its Impact on Renewable Energy Finance." Division of Technology, Industry, and Economics, UNEP, Nairobi, Kenya.

Vagliasindi, Maria. 2023. "The Role of SOEs in Climate Change." Background paper prepared for *The Business of the State*, World Bank, Washington, DC.

van der Weide, Roy, Christoph Lakner, Daniel Gerszon Mahler, Ambar Narayan, and Rakesh Ramasubbaiah. 2021. "Intergenerational Mobility around the World." Policy Research Working Paper 9707, World Bank, Washington, DC.

Vu, Quang, and Tuyen Quang Tran. 2021. "Government Financial Support and Firm Productivity in Vietnam." *Finance Research Letters* 40 (May): 101667.

World Bank. 1978. *World Development Report 1978*. Washington, DC: World Bank.

World Bank. 2015. *Peru: Building on Success: Boosting Productivity for Faster Growth*. Washington, DC: World Bank.

World Bank. 2018. *World Development Report 2018: Learning to Realize Education's Promise*. Washington, DC: World Bank.

World Bank. 2023. *World Development Report 2023: Migrants, Refugees, and Societies*. Washington, DC: World Bank.

Sommaire du *Rapport sur le développement dans le monde 2024 : Le piège du revenu intermédiaire*

Avant-propos
Remerciements
Abrégé
Glossaire
Acronymes et sigles

Abrégé : Opérer un miracle

Partie 1 : Transitions vers le revenu intermédiaire

Chapitre 1 : Ralentissement de la croissance

Pleins feux

Chapitre 2 : Base structurelle

Chapitre 3. Rétrécissement des espaces

Partie 2 : Destruction créatrice

Chapitre 4 : Création

Chapitre 5: Préservation

Chapitre 6: Destruction

Partie 3 : Opérer des miracles

Chapitre 7 : Discipliner les opérateurs historiques

Chapitre 8 : Récompenser le mérite

Chapitre 9 : Capitaliser sur les crises

Le piège du revenu intermédiaire

Les pays à revenu intermédiaire sont engagés dans une course contre la montre. Depuis les années 1990, nombre d'entre eux ont réussi à échapper aux faibles niveaux de revenu et à éradiquer l'extrême pauvreté, ce qui a donné l'impression que les trois dernières décennies ont été une période faste pour le développement. Toutefois, l'ambition de la centaine de pays dont le revenu par habitant se situe entre 1 100 et 14 000 dollars est d'atteindre le statut de pays à revenu élevé durant la prochaine génération. Jugé à l'aune de cet objectif, leur bilan est décourageant. Depuis les années 1970, le revenu par habitant dans le pays à revenu intermédiaire médian stagne à moins d'un dixième du niveau américain. Avec le vieillissement de la population, la montée du protectionnisme et l'intensification des pressions pour accélérer la transition énergétique, les pays à revenu intermédiaire d'aujourd'hui sont confrontés à des défis de plus en plus redoutables. Pour devenir des économies avancées malgré les vents contraires croissants, ils devront faire des miracles.

S'appuyant sur l'expérience du développement et les avancées de l'analyse économique depuis les années 1950, le *Rapport sur le développement dans le monde 2024* propose des voies propres à permettre aux économies en développement d'éviter le « piège du revenu intermédiaire ». Il souligne qu'il faut non pas une, mais deux transitions pour les pays de niveau de revenu intermédiaire : la première consiste à passer de l'*investissement* à l'*infusion* de technologies et la seconde de l'*infusion* à l'*innovation*. Les gouvernements des pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure doivent abandonner l'habitude de répéter les mêmes stratégies axées sur l'investissement et s'efforcer plutôt d'infuser à leurs économies des technologies modernes et des processus commerciaux performants du monde entier. Pour ce faire, il faut transformer de larges pans de ces économies en fournisseurs de biens et de services compétitifs à l'échelle mondiale. Les pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure qui maîtrisent l'infusion de technologies peuvent accélérer le passage à l'innovation, non seulement en empruntant des idées aux frontières mondiales de la technologie, mais aussi en commençant à repousser ces frontières. Pour ce faire, il faut restructurer une fois de plus les entreprises, le travail et la consommation d'énergie, en mettant encore plus l'accent sur la liberté économique, la mobilité sociale et la contestabilité politique.

Aucune de ces transitions n'est automatique. La poignée de pays qui ont rapidement fait la transition du statut de pays à revenu intermédiaire à celui de pays à revenu élevé ont encouragé l'entreprise en disciplinant les entités puissantes en place, développé les talents en récompensant le mérite et mis à profit les crises pour transformer les politiques et les institutions qui ne convenaient plus aux objectifs qu'elles étaient censées servir. Les pays à revenu intermédiaire d'aujourd'hui devront faire de même.

GROUPE DE LA BANQUE MONDIALE

SKU 33700