

# PRÉSENTATION

## LES BRICS DU MIRACLE AU MIRAGE



**PIERRE SALAMA \***

**L**e terme « pays émergents » a été forgé pour désigner un processus de convergence des richesses produites par quelques pays du sud avec ceux du nord. Leur PIB tend, de ce fait, à se rapprocher de celui des pays avancés. C'est ainsi que, dans les années 1960 à 2000, près de 29 % des pays en développement ont eu un taux de croissance moyen de leur PIB supérieur de 1,53 point à celui des États-Unis. Dans les années 2000 à 2011, ce sont 90 % de ces pays qui ont connu un taux de croissance supérieur à celui des États-Unis de 2,94 points selon les données de la Banque mondiale. Certes, tous les pays émergents ne convergent pas à la même vitesse. Après les dragons (Corée du Sud, Taïwan, Singapour et Hong-Kong), la Chine connaît une croissance très élevée et durable au point qu'aujourd'hui son PIB, évalué au taux de change de parité de pouvoir d'achat, se rapproche<sup>1</sup>,

---

\* ÉCONOMISTE, PROFESSEUR ÉMÉRITE, UNIVERSITÉ DE PARIS XIII, CEPN - UMR 7234 CNRS-UP13.

<sup>1</sup> Le taux de change de parité de pouvoir d'achat (PPA) est calculé à partir d'un principe simple : un panier composé de biens semblables devrait avoir le même prix quel que soit le pays. La quantité de yuans nécessaire pour obtenir ce panier en Chine par exemple est alors comparée à la quantité de dollars nécessaire pour l'obtenir aux États-Unis. De cette comparaison découle le taux de change de PPA. Celui-ci est plus fiable que le taux de change courant pour faire des comparaisons. En effet, il suffit qu'il y ait une dévaluation par rapport au dollar pour que le PIB par tête baisse (et inversement). Il est également plus fiable que le taux de change constant dans la mesure où l'année de référence peut correspondre à un taux de change apprécié ou déprécié par rapport au dollar.

voire dépasse celui des États-Unis et son PIB par tête, tout en restant encore largement en deçà de celui des pays avancés, et dépasse déjà celui de la plupart des pays émergents d'Amérique latine, dont le Brésil.

Avec la crise survenue dans les années 2012, nombre de pays, hier émergents, n'émergent plus, mais divergent, c'est le cas de la Russie, en partie de l'Afrique et surtout de nombre de grands pays latino-américains, sans qu'on puisse encore savoir si ces processus sont durables ou non tant ils dépendent de la résolution de leurs problèmes institutionnels et politiques.

Parmi ces pays émergents, cinq d'entre eux se détachent : Brésil, Russie, Inde, Chine, Afrique du Sud. L'acronyme BRIC, puis BRICS, est né. Ces pays pourtant ne se ressemblent pas. Leurs taux de croissance sont très différents, leurs infrastructures également, leurs efforts en termes d'investissements, de recherche, d'enseignement sont loin d'être équivalents, leurs spécialisations internationales – la Chine sur les produits manufacturés, l'Inde sur les services, la Russie, le Brésil et en partie l'Afrique du Sud sur les matières premières –, ne sont pas porteurs des mêmes potentialités. Leurs rares points communs : un niveau de corruption très important, une diminution de la pauvreté plus ou moins rapide, des inégalités de revenus très (ou devenues) importantes. Voyons rapidement deux cas, l'un concerne le Brésil, l'autre l'Inde. Le premier sombre et connaît sa plus grave crise économique (mais aussi sociale, institutionnelle et politique) en 2015-début 2017 depuis les années 1930, le second, l'Inde est pris en étau entre son immense pauvreté, son manque d'infrastructure humaine et physique et sa haute technicité dans plusieurs domaines mais bénéficie depuis quelques années d'un boom économique, malgré la persistance de déséquilibres macroéconomiques.

Dans les années 2000, le taux de croissance moyen au Brésil est plus élevé que dans les années 1990 ; les fondamentaux paraissent maîtrisés et le Brésil donne l'impression d'être un nouvel eldorado. Dès 2013, les difficultés surgissent et prennent une grande ampleur en 2015 et 2016. La pauvreté et les inégalités augmentent à nouveau. Le miracle économique s'avère être un mirage. La crise exprime l'épuisement d'un modèle basé sur l'essor des exportations de produits primaires, une désindustrialisation importante, une baisse massive de la pauvreté couplée d'un enrichissement des couches les plus aisées, un taux d'investissement faible.

Les inégalités de revenu sont au Brésil parmi les plus importantes du monde. Elles auraient baissé selon les données officielles, ce qui

aujourd'hui est contesté. Le rapport entre les revenus des 0,1 % et des 1 % atteint 43,2 lorsqu'on utilise les données fiscales et non 24,2 selon les données officielles entre 2006 et 2012. La part des 30 à 40 % de la population la plus pauvre dans le revenu global s'est accrue de manière significative, d'où une baisse prononcée de la pauvreté. Il en est de même pour les plus riches. Depuis la crise, débutée en 2014, ces inégalités se sont accrues ainsi que la pauvreté, surtout en 2015 et 2016.

Le maintien des inégalités à un niveau élevé segmente les différents marchés, mais, avec la globalisation, la dimension des marchés n'est plus seulement nationale. Ce n'est pas l'insuffisance de la demande nationale qui peut expliquer la faiblesse de la croissance, mais la baisse de la rentabilité due à une perte de compétitivité et à la prolifération de comportements rentiers stimulés par l'essor des exportations de produits de rente, plus rentables. La baisse de la rentabilité, observée dans l'industrie de transformation peu avant la chute du cours des matières premières, vient d'une dégradation de la compétitivité. Elle s'explique par l'appréciation de la monnaie nationale, la croissance des salaires réels au-delà de celle, bien médiocre, de la productivité.

29

L'appréciation de la monnaie nationale par rapport au dollar décourage l'investissement dans le secteur exposé, réoriente les investissements dans les secteurs non exposés et dans la production de matières premières en vue de leur exportation lorsque prix et volume sont à la hausse. La hausse des salaires réels pourrait agrandir le marché. Tel n'est pas le cas. Elle se traduit par une augmentation des importations plutôt que par un accroissement de l'offre nationale. Faute d'investissements suffisants, la hausse de la productivité dans l'industrie est très faible. Au final, l'évolution du taux de change, des salaires et de la productivité joue défavorablement. Le modèle perdure artificiellement tant que la contrainte externe est levée par les entrées de capitaux et l'exportation de produits primaires, mais, en réalité, il est miné par ce qui a fait précisément son succès.

« L'Inde (quant à elle) est passée d'un socialisme limité à un capitalisme limité », selon Martin Wolf, éditorialiste au *Financial Times*. Le poids de la bureaucratie et des pratiques clientélistes conduit le plus souvent à contourner des lois trop rigides : grande rigidité du marché du travail formel, du foncier, des capitaux, forte protection douanière, administration peu efficace et en surnombre. Le parti au pouvoir depuis 2014 s'est donné pour objectif d'alléger certaines de ces rigidités.

Après une croissance annuelle entre 1952 et 1965 de 4 %, l'Inde connaît une quasi-stagnation économique de 1965 à 1977 : 2,8 % de croissance moyenne, soit à peine supérieure à la croissance démographique. La situation change profondément ensuite. De 1980 à 2012, le taux de croissance est de 6,3 % en moyenne annuelle, malgré la crise profonde de 1991. La croissance faiblit légèrement et les obstacles structurels au maintien d'un taux de croissance élevé – infrastructures insuffisantes, qualification faible de la population, persistance des castes, machisme et violence vis-à-vis des femmes prononcés, corruption élevée et déficits jumeaux (budget et comptes extérieurs) considérables – deviennent de plus en plus dirimants. Pourtant, la croissance reste à un niveau élevé grâce à des investissements en infrastructures plus importants à partir de 2014, une chute du cours du pétrole, une ouverture (encore partielle) aux investissements étrangers directs, une modification de la fiscalité sur les faillites, une simplification des mesures d'aides, etc. Cependant, la politique budgétaire restrictive en matière de santé et d'éducation, alors que les besoins sont immenses, grève sur le long terme les potentialités de croissance du pays. Ce qui fait dire à Amartya Sen, Prix Nobel d'économie : « L'Inde est le seul pays qui a essayé – et continue d'essayer – de devenir un géant économique avec une force de travail massivement dépourvue d'éducation... C'est un échec majeur de la stratégie économique indienne » (*Alternatives économiques*, 2015, n° 346).

À la différence de la Chine, l'Inde se caractérise surtout par quelques industries très capitalistiques, par l'importance de la main-d'œuvre restant dans le secteur rural. Les services informatiques, plus précisément les technologies de l'information et de la communication (TIC), l'industrie pharmaceutique sont des secteurs moteurs de l'économie indienne. Au-delà des secteurs de pointe dans les services, mais aussi dans l'industrie, ce qui caractérise l'Inde est l'ampleur des emplois informels. Ils représentent entre 90 à 92 % de l'ensemble des emplois privés et publics. L'emploi dans les villes reste concentré dans de très petites entreprises à très faible productivité.

L'Inde connaît cependant une très faible croissance des emplois dans la manufacture : en 1993-1994 ces emplois représentaient 11 % de l'ensemble des emplois et en 2004-2005, seulement 12,4 %, alors qu'en Corée du Sud, à l'aube de sa croissance rapide, en 1960, ils représentaient 1,5 % de l'ensemble des emplois et en

1990 : 27 %. La croissance en Inde ne crée pas ou peu d'emplois manufacturiers. Le secteur industriel moderne est en effet un secteur à forte intensité capitalistique. Les grands groupes industriels et de services (modernes) emploient relativement peu de main-d'œuvre, l'emploi étant concentré dans de très petites entreprises à très faible productivité. L'Inde saute l'étape des emplois industriels et de l'industrie, de la formation universelle. Jusqu'à quand ?

La comparaison entre le Brésil et l'Inde est éclairante. Chacun de ces pays est différent d'un autre, et pourtant ils sont regroupés sous le sigle BRICS, ils ont acquis une présence dans le concert international des nations. Ils sont un tout, mais un tout structuré et hétérogène. La Chine domine, l'Inde est un challenger, parti un peu plus tard, mais devançant légèrement dès à présent en termes de croissance la Chine. Les autres sont des géants assoupis, voire endormis, payant d'un prix élevé leurs illusions, prisonniers d'une relation dont ils ne peuvent plus échapper apparemment, une relation avec la Chine à la fois profitable et exécrationnable par ses effets induits, une relation du type « je t'aime, moi non plus ».

Avec les accès de faiblesse de plusieurs pays constituant les BRICS, avec le retrait des États-Unis et la montée du protectionnisme, la Chine se comporte de plus en plus de manière impériale. La réunion des BRICS à Xiamen (Chine) début septembre 2017 est révélatrice de l'accentuation des relations de domination de la Chine vis-à-vis des autres pays membres, non seulement d'un point de vue commercial, mais de plus en plus d'un point de vue financier, en finançant des projets d'infrastructures en prêtant aux États, en investissant surtout dans les matières premières, en cherchant à s'assurer la sécurité des voies maritimes et ferroviaires pour acheminer ses importations et exportations, quitte à entretenir ou assouplir des conflits frontaliers avec l'Inde, en cherchant à élargir le bloc BRICS par un BRICS +. La Chine se constitue comme un challenger des pays avancés, plus particulièrement des États-Unis, mais aussi du Japon, et utilise comme un instrument le BRICS pour parvenir à ses fins et imposer sa manière de voir son futur et d'assurer son expansion.

Originalité, faiblesse, puissance des BRICS, c'est de l'ensemble de ces aspects que traite le dossier.

