
COMPTES RENDUS

Marie-Françoise Renard (sous la dir. de), *China and its Regions: Economic Growth and Reform in Chinese Provinces*, Edward Elgar, Cheltenham, UK, 2002, 338 pages.

La Chine présente de multiples intérêts en termes d'analyse des processus de développement et des disparités régionales. Au-delà de sa taille et de ses taux de croissance remarquables, ce pays se caractérise, surtout depuis une vingtaine d'années, par une insertion croissante dans l'économie mondiale. L'ensemble des contributions réunies dans cet ouvrage par Marie-Françoise Renard cherche à mieux cerner l'impact de l'ouverture économique et financière sur la croissance et les inégalités régionales chinoises. Le principal constat qui peut être fait est que, depuis le passage à la fin des années 1970 des politiques redistributives à des politiques visant à valoriser les avantages comparatifs, les inégalités géographiques et de revenu se sont accrues : disparités régions côtières/intérieures, urbaines/rurales, travail qualifié/non qualifié...

Le processus d'ouverture aux échanges apparaît dans une large part explicatif de cette croissance des inégalités, et ce au travers de trois grands facteurs : la localisation des firmes (exportatrices et étrangères notamment), les mécanismes d'autorenforcement et les politiques économiques régionales.

Sur le plan spatial, l'ouverture induit une agglomération spécifique des activités économiques, liée essentiellement à la nécessité d'avoir un meilleur accès aux marchés internationaux. L'existence de coûts de transport, et plus particulièrement la faiblesse des infrastructures de transport inter-régionales pousse les firmes exportatrices à se localiser dans les régions côtières du sud-est, à proximité des ports ouverts sur l'Asie. Les investissements directs étrangers (IDE), largement concentrés dans les secteurs exportateurs, suivent la même logique et viennent renforcer la concentration du potentiel économique dans les provinces côtières.

En dynamique, différents processus cumulatifs tendent également à induire le développement d'un schéma centre/périphérie. Avec l'ouverture et la participation de plus en plus forte de la Chine à la division internationale du travail, les spécialisations productives régionales se modifient : les tests économétriques réalisés par J.F. Brun et M.F. Renard montrent à cet égard comment l'ouverture incite les firmes à exploiter les économies d'échelle et à accroître la spécialisation régionale. Les auteurs soulignent néanmoins que dans les régions côtières, la croissance de l'activité économique peut encourager une certaine diversification, le phénomène de concentration reposant alors davantage sur l'exploitation d'économies d'urbanisation. Le rôle des firmes exportatrices

dans la croissance de la productivité, testé par A. Kraay, s'inscrit également dans un processus cumulatif lié aux mécanismes de la croissance régionale (les trois boucles de croissance interconnectées "productivité-multiplicateur-compétitivité", en suivant Catin, 1995). Les tests réalisés par B. Naughton montrent en ce sens que les écarts de compétitivité de l'industrie manufacturière expliquent la presque totalité des différentiels de croissance entre provinces : le dynamisme des régions du sud-est contraste avec la perte de compétitivité des provinces du nord où prédominent des industries lourdes inefficientes. La consolidation et l'accélération du phénomène de divergence sont encore plus nettes lorsqu'on observe que les provinces les plus riches présentent également les plus forts taux de croissance et d'investissement. Enfin, les IDE participent également, au-delà de leur impact à court terme sur l'investissement, à ces processus cumulatifs sur le long terme en permettant à la fois des transferts technologiques et une amélioration des niveaux de capital humain, dont le rôle dans la croissance a été largement développé dans les théories de la croissance endogène (voir les contributions de Q. Yang et de O. Jammes).

Il reste qu'au-delà de ces mécanismes de marché, l'impact des politiques régionales aggrave les conséquences déséquilibrantes de l'ouverture. Dans ce domaine, la politique chinoise vise à limiter la libéralisation des marchés et des échanges à une partie restreinte du territoire pour mieux en contrôler les effets. Après une longue période de politiques redistributives, les politiques économiques régionales se sont en effet recentrées sur les provinces côtières et dynamiques du sud-est, renforçant ainsi les déséquilibres avec les provinces intérieures. Dans ce cadre, les espoirs d'une diffusion progressive du potentiel de développement vers les régions périphériques reposent largement sur des politiques d'infrastructures et de formation qui permettront de désenclaver ces régions et de les rendre plus attractives.

On peut également supposer qu'avec la poursuite du processus de développement, les politiques de rééquilibrage du territoire se trouveront facilitées par une certaine diffusion des activités. Dans une perspective historique, la Chine se situe actuellement dans une étape du développement particulière caractérisée par une tendance à la concentration des activités économiques (voir M. Catin et C. Van Huffel, 2003). B. Naughton note en ce sens que la Chine se caractérise par une phase de son développement dans laquelle se forment des pôles de croissance accentuant l'écart de développement avec le reste du territoire. A terme, avec l'évolution des spécialisations vers des activités plus "technologiques", la réduction des coûts de transport, l'apparition de coûts de congestion dans les régions côtières, et la diffusion plus globale des externalités de connaissance, un ensemble d'industries "banalisées" devrait peu à peu se localiser dans les régions périphériques afin de profiter des coûts de main-d'œuvre et d'une rente foncière plus faibles, tout en gardant un accès à faible coût aux provinces dynamiques du sud-est. Le cas de trois provinces intérieures mais adjacentes aux provinces côtières présenté par B. Naughton semble en effet

confirmer l'existence d'effets de débordement et l'amorçage d'un processus de croissance soutenue.

Références

- Catin M., 1995, "Les mécanismes et les étapes de la croissance régionale", *Région et Développement*, 1, p. 11-28.
Catin M., Van Huffel C., 2003, "Concentration urbaine et industrialisation", *Mondes en Développement*, De Boeck, n° 121, tome 31, 1^{er} trimestre.

Christophe Van Huffel
CRERI, Université de Toulon et du Var

Nathalie Lamaute-Brisson, *L'économie informelle en Haïti. De la reproduction urbaine à Port-au-Prince*, L'Harmattan, Paris, 2002.

Après les ouvrages de F. Roubaud sur le Mexique et de J.P. Lachaud sur la Côte d'Ivoire, voilà un nouveau livre en langue française sur l'économie informelle qui concerne un pays : Haïti. L'auteur, native de Port-au-Prince et ayant travaillé pour l'Institut Haïtien de Statistique a pu disposer de données statistiques de première main et l'on ressent dans tout le travail la connaissance intime du milieu qui fait que l'ouvrage est autant un témoignage qu'un document scientifique.

Sur le plan empirique, l'auteur a bénéficié d'enquêtes emplois portant naturellement sur tous les ménages. Lorsque les personnes interrogées avaient pour qualité d'être chefs d'entreprise dans le secteur informel, elles faisaient ensuite l'objet d'un entretien spécifique destiné à dégager les contours de leur activité, leur contribution à la distribution des revenus, leur rapport avec l'État. A partir de ces données originales, l'auteur procède à une série d'analyses statistiques utilisant en fonction des contextes une méthode descriptive, l'analyse en composantes principales ou un modèle logit pour tester les comportements des agents en fonction de leur profil.

L'approche retenue par Nathalie Lamaute-Brisson est purement déductive. Les faits sont exploités avec une grande précision et la validation théorique apparaît dans un second temps, sur la base des conclusions de l'approche empirique. L'ouvrage rejette les conceptions de l'économie informelle d'inspiration néo-classique ou structuraliste, il défend la triple logique de la topologie du social : accumulation du pouvoir (ordre politique), accumulation du capital (ordre économique) et reproduction sans accumulation (ordre domestique).

S'il y a plusieurs façons de définir le secteur informel urbain, le critère retenu par Nathalie Lamaute-Brisson est le non-enregistrement de l'activité auprès de la direction générale des impôts. Ce choix qui peut surprendre ne nous paraît pas contestable dans le contexte d'une étude à fondement empirique car, pour isoler des enquêtes emplois les chefs d'unités informelles, il faut disposer d'un critère qui ne souffre d'aucune ambiguïté. De plus, le type d'activité exercé n'est pas un facteur discriminant, ce qui est positif, et le secteur informel n'est pas un résidu, ce qui est également logique, car une telle définition relèverait d'une démarche inductive, celle qui précisément n'est pas choisie par l'auteur.

L'ouvrage – qui est une adaptation d'une thèse de doctorat es sciences économiques soutenue en juin 2000 – est articulé en trois parties, les deux premières relevant stricto sensu des contours de l'économie informelle dans l'aire métropolitaine de Port-au-Prince, la troisième étant consacrée à l'articulation entre informel et État. De cette dernière partie nous retenons surtout un paradoxe. Les chefs d'unités informelles ne sont pas enregistrés car ils pensent que ce n'est pas obligatoire ou car ils ignorent qu'il faut accomplir des formalités. Dans seulement 25 % des cas, ils considèrent les procédures trop coûteuses et compliquées. Cette situation est un argument fort pour contester la célèbre thèse néo-classique de H. de Soto, initialement testée en Colombie, selon laquelle l'entrée dans l'informel obéit à un calcul de maximisation du profit de la part d'un entrepreneur potentiel. En comparant les coûts d'accomplissement et de maintien de la légalité (C1) et les coûts de l'informalité (C2), si $C1 > C2$, la rationalité recommande l'informalité.

Pour de Soto, la déréglementation est la méthode adaptée pour contenir le développement des activités informelles. Dans le cas de Port-au-Prince, Nathalie Lamaute-Brisson démontre au contraire que les entreprises accepteraient de se formaliser si les conditions de leur rentabilité étaient satisfaites, mais en même temps elles sont demandeuses de plus d'État (et non de moins d'État). Elles réclament un contrôle des prix, ce qui peut se concevoir dans le cadre d'une réduction tendancielle du pouvoir d'achat des clients et une politique active de création d'emplois tant dans le secteur privé que dans le secteur public pour accroître vraisemblablement leurs débouchés. Pour l'auteur, il y a interpénétration de l'État et de l'informel. L'État est en effet perçu de manière ambivalente, dans sa dimension institutionnelle mais aussi via ses fonctionnaires qui agissent de manière contestable, corruption, népotisme, prédation... Une "forme" d'informalité bien connue dans le tiers-monde. Si l'on ajoute que la couverture sociale des agents du secteur public est plus que sommaire, on a tous les ingrédients de cette symbiose.

La première partie de l'ouvrage analyse le système d'emploi entendu pour reprendre une phrase de B. Lautier comme "une imbrication de structures hétérogènes qui produit néanmoins une cohérence, dotée de mécanismes de régulation, permettant une reproduction dynamique". La répartition de la population occupée selon le statut juridique de l'employeur est éloquent : 7,5 % concerne le public, 22 % le privé formel et 70,5 % l'informel ! Ces firmes

emploient à 79 % un seul actif, elles exercent leur activité sur la voie publique (32 %) ou à domicile (40 %), elles ont pour activité principale le commerce (37,7 %) et les services (31,4 %), mais on dénote une dimension industrielle dans 23 % des cas, BTP et confection en particulier. En matière de revenu, l'informel se caractérise par une très forte concentration dans les tranches de revenus les plus faibles. 76 % de ses actifs reçoivent des revenus inférieurs au salaire minimum légal, contre 43,4 % pour les actifs du secteur privé formel et 11,3 % pour les agents de l'État.

Le décor étant planté, une analyse des mobilités professionnelle et sociale assez originale est proposée. Deux thèses traditionnelles semblent ne pas s'adapter à Port-au-Prince. Pour les tenants du modèle dualiste, il n'y a de mobilités que celles motivées par l'espérance de gains supérieurs. L'entrée dans le secteur informel, dans cette logique, est perçue comme un investissement pour obtenir à terme un emploi stable dans le secteur formel. C'est la conception du secteur informel passage et non du secteur informel état, passage d'autant plus aisé qu'il n'y aurait pas de barrières à l'entrée. Pour le modèle de mobilité triphasée de H. Lopez-Castano, les jeunes commencent par acquérir une formation dans le secteur informel, ils occupent ensuite un emploi dans les entreprises modernes à l'âge adulte, ils deviennent au-delà de la quarantaine travailleurs pour compte propre ou petits patrons dans le secteur informel pour pallier les déficiences du système de sécurité sociale. Les travaux de Nathalie Lamaute-Brisson ne corroborent aucune de ces deux thèses, ils plaident au contraire pour un secteur informel à taux d'immobilité élevé. Sur les 75,7 % d'actifs occupés dans le secteur informel au cours de la période $t + 1$, 43,6 % l'étaient déjà à la période t , 25,2 % proviennent du secteur privé formel et 6,9 % du secteur public. En sens inverse, aucun des actifs du secteur informel de la période t n'a été embauché dans le secteur public en $t + 1$ et seulement 5,5 % ont atteint le secteur privé formel sur un effectif de départ de 49,1 %. Ainsi le secteur informel s'enfle de façon considérable (75,7 % des actifs en période $t + 1$ au lieu de 49,1 % en période t) et il est alimenté par des salariés qui perdent leur statut dans le secteur formel démontrant par-là même un développement de la précarité de l'emploi. On a un exemple représentatif des chaînes de mobilité telles que décrites par M. Piore dans son analyse de la segmentation.

La deuxième partie de l'ouvrage analyse le mode d'insertion des unités informelles dans l'économie. Nous retenons sur ce plan une idée majeure, celle de l'autonomie du secteur informel haïtien en soulignant toutefois, comme le fait avec honnêteté l'auteur, qu'une enquête budget consommation aurait permis d'appréhender les composantes de la demande adressée au secteur informel. Contrairement à ce que démontre A. Portes dans ses travaux sur le secteur informel latino-américain, il n'y aurait pas à Haïti de filières de sous-traitance du type textile ou récupération et recyclage des déchets. 72,4 % des entrepreneurs informels qui pourraient être concernés par la sous-traitance verticale ont déclaré n'avoir aucun lien de cette nature avec d'autres entreprises ou micro-unités. En outre, la plupart des chefs d'unités informelles qui ont répondu de façon positive

à cette question ont précisé que les donneurs d'ordre étaient des ménages et pas des firmes, ce qui renforce encore ce constat. Il existe donc à Haïti un circuit interne à l'informel, une deuxième économie qui fonctionne de manière autonome, sans véritables liens avec le secteur officiel. Si les relations réelles sont peu significatives, les relations financières ne le sont pas davantage. Contrairement à ce que l'on observe en Afrique subsaharienne où les tontines et les prêteurs sur gages jouent un rôle essentiel dans le financement des projets informels, à Haïti, c'est l'épargne personnelle (48 %) et la solidarité familiale (36,4 %) qui concourent à la création des activités. S'il est logique que le système bancaire ne participe pas au financement des activités non enregistrées (5 % des emprunteurs officiels mobilisent 67 % des crédits officiels distribués), la prégnance de l'effort personnel, pour louable qu'il soit, est difficile à imaginer comme étant la seule source conséquente de financement. Un auteur ayant étudié l'économie haïtienne, M. Lundahl, n'a-t-il pas écrit que "les transferts des émigrés constituent le plus important mécanisme de protection sociale dans l'Haïti contemporaine". La régulation de l'économie de la capitale passe par ces fonds transférés par la diaspora. Les fonds familiaux ne sont pas tous d'origine interne, ils ont comme provenance l'épargne dégagée par les Haïtiens résidant à l'étranger. C'est une autonomie financière tronquée.

En résumé, nous conseillons la lecture de l'ouvrage de Nathalie Lamaute-Brisson pour l'originalité de la démarche, pour la qualité des données produites et pour la pertinence de certaines réflexions théoriques même si nous jugeons excessive en fin d'ouvrage le plaidoyer pour "une mobilisation de la topologie du social". Cet ouvrage a aussi le mérite de montrer que toutes les économies informelles ne sont pas homogènes ; en tout cas celle de Haïti a des caractéristiques qui font qu'elle n'est pas représentative du modèle latino-américain. Le choix du sujet était donc pertinent.

Philippe Barthélemy
CRERI, Université de Toulon et du Var