

---

---

# UE 216 → ORAL D'ÉCONOMIE

---

---

Année 2013-2014

Ce fascicule comprend :

La série 3

Le devoir 4 à envoyer à la correction

Le devoir 5 à envoyer à la correction

le cnam  
Institut national des techniques  
économiques et comptables intec

**L'EXPOSÉ : FAIRE PASSER LE MESSAGE**

**THÈME 4 : RÉSEAUX, TERRITOIRES ET PÔLES  
DE COMPÉTITIVITÉ**

**THÈME 5 : LES DÉSÉQUILIBRES SOCIAUX, SPATIAUX  
ET ENVIRONNEMENTAUX**

En collaboration avec  
le Centre National  
d'Enseignement à Distance  
Institut de Lyon

**CNED**

Soraya BELAROUSSI  
Pascal CHARPENTIER  
Anne-Sophie CONSTANT  
Nicolas DELORD  
Dominique MEURS  
Madina RIVAL

W2161-F3/4

**Les auteurs :**

Soraya BELAROUSSI : Professeur agrégée d'anglais, responsable des UE d'anglais du cursus d'expertise-comptable au Cnam-Intec.

Pascal CHARPENTIER : Docteur en sciences économiques, maître de conférences en gestion à l'Intec-Cnam.

Anne-Sophie CONSTANT : Docteur ès lettres, maître de conférences en sciences de l'information et de la communication au Cnam-Intec.

Nicolas DELORD : Docteur en sciences économiques, agrégé d'économie et de gestion.

Dominique MEURS : Docteur en sciences économiques, professeur d'économie à l'université d'Arras.

Madina RIVAL : Docteur en sciences de gestion, maître de conférences en gestion au Cnam-Intec.

⟨••• [www.cnamintec.fr](http://www.cnamintec.fr) •••⟩

L'ensemble des contenus (textes, images, données, dessins, graphiques, etc.) de ce fascicule est la propriété exclusive de l'INTEC-CNAM.

En vertu de l'art. L. 122-4 du Code de la propriété intellectuelle, la reproduction ou représentation intégrale ou partielle de ces contenus, sans autorisation expresse et préalable de l'INTEC-CNAM, est illicite. Le Code de la propriété intellectuelle n'autorise que « les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » (art. L. 122-5).

## «... OBJECTIFS ...»

le chain  
intec

Dans le prolongement du thème n° 2, relatif à la croissance et au progrès technique et technologique, le thème n° 4 insiste sur les incitations à l'innovation et au développement économique des territoires, par l'encouragement donné depuis 2005-2006 aux pôles de compétitivité. Derrière cette volonté des pouvoirs publics de soutenir le rang du pays en matière technologique et de créer des zones d'excellence susceptibles de développer l'emploi, on retrouve aussi un souci ancien de rééquilibrage des pôles d'activité trop longtemps concentrés en France en région parisienne. Mais les déséquilibres territoriaux ne sont pas les seuls effets induits négatifs du développement économique : les questions sociales et environnementales sont désormais indissociables de la réflexion sur la croissance de demain. C'est ce qu'analyse le thème n° 5.





# TABLE DES MATIÈRES

## **PARTIE 6. QUESTION DE MÉTHODE : L'EXPOSÉ (3) – FAIRE PASSER LE MESSAGE** **7**

<b>I. La préparation de l'épreuve orale.....</b>	<b>7</b>
A. Connaître l'épreuve.....	8
B. Se connaître.....	8
C. Connaître les règles de l'oral .....	8
<b>II. Le jour de l'épreuve .....</b>	<b>11</b>
A. L'entrée en matière .....	11
B. L'exposé .....	11

## **PARTIE 7. THÈME 4 : RÉSEAUX, TERRITOIRES ET PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ** **13**

<b>Introduction.....</b>	<b>13</b>
<b>I. Définitions et notions clés.....</b>	<b>14</b>
A. Quelques termes clés .....	14
B. Que sont les réseaux d'entreprises ? .....	14
C. Quand l'économie prend ses distances... ..	15
D. Forces centrifuges et forces centripètes .....	16
<b>II. Problématiques et enjeux.....</b>	<b>19</b>
A. Le territoire dans les politiques publiques.....	19
B. Entreprises et institutions face aux stratégies de localisation.....	19
C. Du système productif aux pôles de compétitivité .....	20
D. Les politiques de pôle de compétitivité.....	21
<b>III. Aide au travail personnel.....</b>	<b>23</b>
A. Bref rappel historique .....	23
B. Les pôles de compétitivité en France.....	24
C. Analyse de textes .....	25
<b>IV. Bibliographie.....</b>	<b>37</b>
<b>V. Préparation du thème 4 en anglais : Clusters and localisation strategies .....</b>	<b>38</b>
A. Some useful vocabulary .....	38
B. Translate into English.....	39
C. Documents on the topic .....	40

## PARTIE 8. THÈME 5 : DÉSÉQUILIBRES SPATIAUX, SOCIAUX ET ENVIRONNEMENTAUX

45

<b>Introduction.....</b>	<b>45</b>
<b>I. Définitions et notions clés.....</b>	<b>46</b>
A. Quelques termes clés .....	46
B. Les déséquilibres entre les États.....	47
C. Durabilité faible et forte .....	51
D. Comment amener les agents à maîtriser les objectifs en matière de pollution ? .....	52
<b>II. Problématiques et enjeux.....</b>	<b>55</b>
A. Inégalités de revenus et croissance .....	55
B. Développement et commerce international .....	57
C. Coopération internationale et environnement .....	58
<b>III. Aide au travail personnel.....</b>	<b>61</b>
A. Définitions et documents sur le commerce équitable .....	61
B. Exemple de correction d'une dissertation : « Le commerce équitable, une illusion charitable ou un levier économique ? » .....	64
C. Revue de lecture.....	68
<b>IV. Bibliographie.....</b>	<b>71</b>
<b>V. Préparation du thème 5 en anglais.....</b>	<b>72</b>
A. Some useful vocabulary .....	72
B. Translate into English.....	73
C. Documents on the topic .....	74

**DEVOIR 4 81**

**DEVOIR 5 83**

# QUESTION DE MÉTHODE : L'EXPOSÉ (3)

## – FAIRE PASSER LE MESSAGE

Partie rédigée par Anne-Sophie CONSTANT

Il est temps d'aborder maintenant, avec votre entrée dans la salle d'examen, ce qui fait la spécificité de l'oral. Tout ce que nous avons dit en effet de l'analyse du sujet, de la recherche des idées ou de l'organisation du plan se rapportait à des règles générales qui valent aussi bien pour l'écrit que pour l'oral. Les qualités de clarté, de pertinence, de justesse et de cohérence de la pensée sont bien sûr, dans l'un et l'autre cas, fondamentales, de même que la précision des connaissances. Mais avec l'épreuve orale vous devez aussi faire preuve d'autres qualités.

### I. LA PRÉPARATION DE L'ÉPREUVE ORALE

Ce que le jury va pouvoir apprécier c'est **votre capacité à communiquer**, à faire passer un message, à convaincre. C'est ce dont vous vous êtes déjà préoccupé en composant votre plan et en choisissant vos arguments, mais au moment de l'exposé, d'autres éléments que les éléments de nature strictement intellectuelle vont entrer en ligne de compte.

Dans la communication orale, les spécialistes ont l'habitude de distinguer trois domaines : le verbal, le paraverbal et le non-verbal. Le verbal concerne les « mots », verbe écrit ou oral ; le paraverbal concerne la production orale du verbe, la voix, la prosodie ; le non verbal comprend tout ce qui entre dans la communication, indépendamment du verbe, les gestes, les postures, l'émotivité, l'image corporelle. La part respective des trois éléments est intéressante à connaître. Certains psychologues évaluent à 17 % la part du verbal, 33 % celle du paraverbal, 50 % le non-verbal. D'autres ont des chiffres légèrement différents mais tous reconnaissent une importance capitale au non verbal. Bien sûr selon la situation de communication, cette part du non-verbal est minorée ou majorée. Dans une épreuve d'examen, elle est fortement minorée, même si ce que vous dites ne peut pas être séparé de la façon dont vous le dites.

Une épreuve orale est **une « rencontre », une situation de communication directe**, dans laquelle la personnalité des participants va jouer de façon importante. L'écrit est une situation de communication différée. D'une certaine façon, même si quelque chose de votre personnalité passe à travers ce que vous écrivez, l'écrit reste abstrait, presque désincarné. Avec l'oral, on est dans le concret d'une situation où la qualité de la présence est primordiale. Tout fait signe à un auditoire même s'il n'en a pas intellectuellement conscience et s'il ne sait pas l'analyser.

Il faudra donc réussir à... être vous-même ! La formule peut paraître paradoxale, en fait elle ne l'est pas. Il ne s'agit pas, dans un exposé ou une discussion, de réussir à se transformer en tel ou tel orateur modèle que vous pourriez admirer ou dont vous pourriez penser qu'il est l'exemple de ce qu'il faut faire. Ici aussi, comme pour la construction du plan, même s'il y a des règles à connaître, des objectifs clairs à remplir pour que votre épreuve soit un bon oral, il n'y a pas « une » seule bonne façon de faire. Ainsi, votre façon de dire bonjour, dans les limites de la politesse qu'impose la situation (vous ne retrouvez pas une vieille bande de copains !) n'appartient qu'à vous, mais ne pas dire bonjour est une erreur.

La situation d'oral, surtout quand on n'en a pas l'habitude (et même quand on en a l'habitude, pensez au trac des acteurs !) est difficile et on peut se laisser submerger par l'émotion jusqu'à perdre une bonne partie de ses moyens.

Il faut donc apprendre à ne pas se laisser dérouter par les conditions de l'épreuve, à ne pas se desservir en méconnaissant les règles élémentaires de la communication, à ne pas laisser l'émotion ou le stress d'une situation inconnue prendre le pas sur ce que vous avez à dire ou sur ce que vous êtes.

## A. CONNAÎTRE L'ÉPREUVE

Il convient donc de se préparer à l'épreuve, d'abord en la connaissant. Il faut dédramatiser la situation dans la mesure du possible, et pour cela un des bons moyens consiste à en connaître exactement les conditions. On a beaucoup moins peur de ce que l'on connaît !

Il faut donc que vous sachiez comment les choses se passent et ce que le jury attend de vous. Bien sûr, chaque jury est différent, et chacun des membres du jury a aussi sa personnalité ou ses propres préoccupations qui ne sont ni les vôtres, ni celles du juré d'à côté, mais eux aussi connaissent les conditions et les objectifs de l'épreuve et savent sur quoi ils doivent vous juger.

## B. SE CONNAÎTRE

Se préparer, c'est aussi apprendre à se connaître. L'émotion, la fatigue, l'importance que vous attribuez sans doute à l'obtention de ce diplôme vont jouer sur vous, en accusant vos traits de comportement ou souvent même en aggravant vos défauts : le réservé devient timide, le prolixe bavard, le concis desséché, l'audacieux téméraire, le pondéré lent et le vif insaisissable... À vous donc de prendre conscience, bien avant l'épreuve évidemment, de ce que vous « rendez » dans une situation d'oral.

**Évaluez-vous** : Que se passe-t-il quand vous devez prendre la parole en public ? De quoi devez-vous vous méfier ? Avez-vous des tics de langage, des gestes parasites ? Détournez-vous le regard et parlez-vous les yeux fixés au loin, ou au contraire fixez-vous votre regard de façon presque obsessionnelle sur un seul interlocuteur ? L'émotion vous rend-elle brusque, cassant, ou au contraire indécis, flottant ?

On a souvent une assez mauvaise perception de sa propre image, et vous devez essayer de vous voir de l'extérieur, non pas pour mentir sur ce que vous êtes et vous forger une personnalité d'emprunt (c'est très difficile, pour ne pas dire impossible), mais pour apprendre à mettre en valeur vos qualités et à atténuer vos défauts.

Celui qui sait qu'il parle avec les mains apprendra aussi à les utiliser pour souligner ce qu'il dit, mais il saura aussi qu'à certains moments, il devra s'efforcer d'en limiter les mouvements. Il prendra donc l'habitude de commencer en les posant à plat sur la table, en s'appuyant sur elles pour qu'elles le sécurisent et ne trahissent pas son émotion ni ne détournent l'attention de ceux qui l'écoutent.

Celui qui parle vite apprendra à poser sa voix, à respirer avant de commencer, et surtout à moduler son débit, non pas à tout ralentir, mais à ralentir aux passages significatifs, et il surveillera du coin de l'œil ses auditeurs pour jouer de son débit selon leurs réactions...

On pourrait multiplier les exemples, mais ceux-ci sont suffisants pour montrer que l'essentiel est dans **la prise de conscience et l'attention portée à un certain nombre d'attitudes** qui peuvent vous servir ou vous desservir selon ce que vous saurez en faire.

Le mieux, bien sûr, est de parler devant quelqu'un qui vous dira ce qu'il en pense. Ce n'est pas toujours possible, les gens ne sont ni toujours disponibles, ni toujours compétents... Vous pouvez essayer aussi de vous entraîner à faire des exposés en vous enregistrant... Vous pouvez de toute façon essayer de vous évaluer et de prendre conscience de ce qui se passe réellement en réfléchissant à telle ou telle situation où vous avez été amené à prendre la parole.

## C. CONNAÎTRE LES RÈGLES DE L'ORAL

Enfin, il faut prendre conscience d'un certain nombre d'impératifs de la communication orale.

Vous avez construit votre exposé de façon à ce qu'il soit clair et intelligible. Il vous faut maintenant le faire passer. Pour cela vous devez vous attacher à deux objectifs essentiels : établir une relation avec le jury, savoir dire votre exposé.

C'est à votre jury, en effet, que vous vous adressez, c'est lui que vous voulez convaincre... Alors, ne faites pas comme s'il n'existait pas ! Cet oral est d'abord une rencontre avec des personnes, prenez-les en compte.

Trois éléments vont vous permettre d'entrer en relation : le regard, la posture, la voix.



## 1. Le regard

Le regard est primordial. C'est, dans notre culture, un appui fondamental et incontournable. Dans d'autres cultures, regarder en face son interlocuteur, surtout si on est plus jeune que lui ou d'un niveau hiérarchique inférieur, est considéré comme une indélicatesse. Mais en France et dans les pays occidentaux en général, c'est par le regard qu'on établit le contact. Il faut donc commencer par regarder votre interlocuteur ou votre public. Un vrai regard qui distingue ceux qu'il voit, qui les rend présents, qui vous permette de leur faire comprendre que vous vous adressez bien à eux. Or très souvent on voit des regards qui partent en l'air, qui sombrent vers le sol, voire qui cherchent à s'échapper vers les fenêtres latérales (lorsqu'il y en a...).

La tentation commune est en effet de fuir pour éviter d'affronter les regards de ceux auxquels on s'adresse et qu'inconsciemment on redoute. La solution est au contraire d'accepter le contact, de « rentrer » dans le « dur » des regards de l'auditoire. Comme dans l'aïkido, on se sert de l'énergie de l'adversaire pour la retourner à son avantage : on accepte donc le regard du public et on en fait une force, un atout, et un appui.

Le regard doit embrasser l'ensemble de l'auditoire. Il ne doit pas se fixer de façon trop prolongée sur une personne au détriment des autres. Celle-ci pourrait finir par se sentir gênée alors que les autres, se sentant exclus, pourraient se désintéresser de ce que vous dites. Il doit rester libre et passer d'un auditeur à l'autre sans ordre préconçu.

## 2. La posture

Votre corps aussi parle « pour » vous ou « contre » vous. Il dit sans mot quelque chose de vos émotions et de votre attitude profonde par rapport à ce que vous êtes en train de faire. Il dit quelque chose qui inconsciemment se répercute sur votre auditoire et va l'influencer. Quelqu'un qui se recroqueville, baisse les épaules, regarde par en dessous, s'éponge nerveusement le front sans pouvoir réprimer le tremblement de sa jambe gauche met tout le monde mal à l'aise.

La posture idéale du bon orateur a cinq qualités essentielles :

- **La verticalité** : le dos est droit, le menton horizontal, le haut de la tête parallèle au plafond de la salle, les genoux souples.
- **La stabilité** : il faut être bien stable sur ses pieds, être attentif à ne pas se laisser dominer par une nervosité et une tension excessives que l'on retrouve souvent dans les mains (éviter le stylo que l'on tourne dans tous les sens ou les mains qui battent la mesure contre les cuisses) ou les bras (moulinets rapides et incontrôlés) ou encore des mouvements désordonnés de la tête, des jambes agités de soubresauts ou qui avancent d'avant en arrière ou de droite à gauche de façon métronomique ou des balancements d'un pied sur l'autre. L'écartement des pieds doit correspondre à peu près à celui des hanches. La posture est alors stable : on est fermement ancré dans le sol, ce qui confère fermeté et solidité tout à la fois à l'orateur et à son intervention.
- **La tonicité** : lorsqu'on est assis, on ne s'affale pas sur son siège ; c'est mauvais pour la respiration car cela déforme la colonne d'air et empêche une correcte émission des sons ; c'est aussi le signe d'un affaissement de la personne, d'une mollesse, et c'est mauvais pour le dynamisme général de l'intervention.
- **L'aisance** : pas de rigidité, on doit respirer aisément. Entre la mollesse et la rigidité il y a un juste milieu : fermeté et souplesse.
- **L'ouverture** : le corps est ouvert vers le public, on évitera les mains ou les bras croisés, ou encore un bras ballant avec une main qui vient se ficher sur le coude. La position idéale (ou neutre) quand on doit parler debout, est la suivante :
  - pieds légèrement ouverts vers le public ;
  - bras souples le long du corps ;
  - paumes légèrement tournées vers le public.

À partir de cette position neutre et ouverte, on pourra « gestuer » son discours et évoluer dans l'espace sans paraître nerveux ni agité. Il ne faut pas confondre les mouvements inconscients qui disent quelque chose à votre interlocuteur que vous ne maîtrisez pas avec les gestes conscients qui lui disent ce que vous avez décidé de lui dire. Le geste quand il est conscient et volontaire va aider à la compréhension de la parole. Le mouvement inconscient, la mimique involontaire, le tic, parasitent, au contraire, ce que vous dites.

### 3. La voix

La voix est un révélateur de votre personnalité et de votre humeur. On vous reconnaît à votre voix et on peut même savoir en vous entendant quand on vous connaît bien, si vous êtes en forme, joyeux et paisible ou au contraire triste et angoissé, etc. La voix est bien évidemment un des éléments clefs de la communication. Le trac va jouer en amplifiant ses caractéristiques. Une voix légère, un peu haute deviendra aiguë, une voix grave s'assourdira encore. Apprenez donc à « écouter » votre voix de l'extérieur comme les autres l'entendent. Vous serez surpris et peut-être même déçus ! Peu de gens en effet aiment leur voix quand ils l'entendent enregistrée, mais il est important de savoir l'écouter pour mieux savoir ensuite comment atténuer les effets de l'émotion et mieux la placer.

La voix est le produit de la vibration de l'air à travers les deux cordes vocales qui se trouvent dans le larynx. Le son produit par cette vibration est ensuite dirigé sur des résonateurs (poitrine, larynx, pharynx, nez, os du visage, crâne) qui vont l'amplifier. Pour que la voix résonne au mieux, il faut qu'elle soit « **dans le masque** » c'est-à-dire qu'elle résonne au niveau des os du visage.

Une fois dans le masque, enrichie par les vibrations des autres résonateurs, on pourra la placer et moduler son intensité. Elle est dite dans le « **médium** » quand elle est placée sur une note de confort qui varie d'une personne à l'autre et qui correspond pour chacun à une note « moyenne », de plus grande aisance. Il faut trouver votre médium pour être à l'aise et pouvoir parler assez longtemps sans « casser » ou « forcer » votre voix, mais une fois que vous l'aurez trouvée, vous pourrez alors jouer de tous vos registres et animer votre exposé.

Pour tout ce qui concerne la voix et la prononciation, c'est bien évidemment la **respiration** qui est essentielle. C'est le moteur de la phonation (émission des sons). Elle participe à la prononciation mais aussi à l'articulation. Souvent nous ne savons pas respirer comme il convient et le trac en nous serrant la gorge va aggraver ce défaut. Or nous avons besoin de souffle pour parler, pour émettre en particulier les consonnes dont l'émission demande plus de souffle que les voyelles, pour soutenir la mélodie de la phrase, pour aller jusqu'au bout en restant audible. Il convient donc de s'entraîner à respirer et de penser à le faire ! Certains candidats ont l'air de vouloir battre le record du monde de l'apnée pendant leur exposé. Non seulement alors, ils ont une voix peu claire et découpent mal leurs phrases, mais leur état de malaise se reporte sur leur jury qui se met, lui aussi, à mal respirer.

Le **ton** est une composante essentielle du message. La même phrase selon le ton avec laquelle vous la prononcez peut être perçue de façon très différente par votre interlocuteur. « Passez-moi le dossier, s'il vous plaît. » peut sonner, selon le ton employé, comme une demande courtoise, un ordre cassant, un reproche agacé !

La pureté et l'élégance sont les qualités d'une **bonne prononciation** et sont aussi l'indication d'un niveau de langue. Il y a des prononciations relâchées ou familières et des prononciations correctes, d'autres pédantes ou snobs... Les accents régionaux ou étrangers interfèrent aussi avec la prononciation et certains accents un peu trop prononcés rendent quelquefois la compréhension difficile. Il ne s'agit pas de bannir tout accent (l'accent peut donner de la vie, de la chaleur, de la personnalité à ce que vous dites), mais de l'atténuer s'il vous rend peu clair. Pour ce faire, prenez conscience de ce que vous déformez ainsi par rapport à une prononciation plus classique, entraînez-vous à parler plus lentement, en articulant nettement.

L'**articulation** donne du relief à la parole et permet de mieux comprendre. Si vous n'articulez pas correctement, vous pouvez donner l'impression d'une bouillie de mots et décourager votre auditoire d'y chercher un sens. Les qualités d'une bonne prononciation sont la netteté, la vigueur, la légèreté, et la virtuosité.

La **prosodie** est l'ensemble des règles musicales qui régissent la parole : règles d'accentuation, de rythme et d'intonation. Cet ensemble de règles qui définissent la mélodie de la phrase est très important. Voyez comment un enfant, quand il apprend à lire et découpe mal les différents éléments de la phrase, ne les modulant pas comme il faut, peut rendre un texte incompréhensible. C'est une des difficultés importantes aussi quand on apprend une langue étrangère.

Il est important de « tomber » la finale de chaque phrase (note finale basse). Des intonations perpétuellement montantes créent un effet de lassitude et d'inachèvement. Elles donnent à voir le stress de l'orateur qui semble toujours courir après ses phrases sans en clore le sens.

Le **débit** est le nombre de mots à la minute. Si un débit lent agace l'interlocuteur, un débit trop rapide le fatigue, le décourage. On remarque que le stress induit généralement un débit rapide. Il convient donc de respirer, en fonction de la prosodie, de marquer les fins de phrases.

N'essayez pas d'avoir un rythme monocorde et neutre. Essayez au contraire de le **varier** pour souligner votre propos, mettre en relief une phrase essentielle ou réveiller votre auditoire. Et surtout n'ayez pas peur des silences !

Les **silences** sont la ponctuation du discours oral. Il ne faut pas confondre les silences qui s'imposent quand, d'un coup, on ne sait plus quoi dire et ceux que l'orateur, qui maîtrise son exposé et sent bien son public, se ménage pour mettre en relief ce qu'il dit. L'un et l'autre type de silence ne résonnent pas de la même façon et ne créent pas le même effet dans l'auditoire : de la gêne s'il se prolonge dans le premier cas, une attention plus intense dans le second.

## II. LE JOUR DE L'ÉPREUVE

### A. L'ENTRÉE EN MATIÈRE

Votre oral commence dès **votre entrée** dans la salle. Votre façon d'entrer, de vous avancer vers la table, de saluer, de regarder votre jury, de poser vos affaires, de vous installer, crée déjà une atmosphère et donne une première impression aux membres du jury.

Ne rasez pas les murs comme si vous vouliez disparaître dans un trou de souris (de toute façon, vous êtes là, et il va falloir parler), mais ne vous présentez pas a contrario comme un boxeur entrant sur le ring. **Une attitude simple, assurée et courtoise** est ce qui vous est demandé.

**Dites bonjour** simplement et **asseyez-vous** quand on vous le dira. Ne vous effondrez pas sur votre chaise comme si vous veniez de finir un marathon. Normalement, c'est le début de l'épreuve et vous n'êtes pas encore épuisé... même si la préparation a été longue et fatigante. Votre jury, lui aussi, a une longue journée derrière lui, ou devant lui, et si vous lui donnez l'impression d'être accablé par avance, il se sentira lui aussi (ou encore plus) fatigué. N'oubliez pas que nous réagissons par nos humeurs, nos façons d'être, nos attitudes, les uns sur les autres...

**Installez-vous tranquillement.** Certains étudiants sont si émus qu'ils commencent à parler avant même d'être assis ! N'y mettez pas trois heures non plus. N'élevez pas immédiatement une barricade avec votre cartable, votre manteau, votre parapluie, etc., entre vous et le jury. Vous n'êtes pas dans un combat de tranchée, mais à l'oral d'un examen. Ne vous montrez donc pas dès l'abord sur la défensive. Posez votre cartable par terre et disposez calmement sur la table les feuilles que vous avez préparées. Ce n'est plus le moment de trier un monceau de papier et de jeter vos brouillons...

Par ailleurs, **restez attentif** à ce qu'on vous dit. On va vous demander vos papiers, votre convocation, etc., et il est toujours très étrange de voir un candidat ne pas entendre ce qu'on lui dit parce qu'il a l'air complètement absent, plongé dans ses pensées ou dans ses rangements personnels !...

### B. L'EXPOSÉ

C'est le moment de l'exposé : vous avez la parole...

**Regardez votre jury, respirez** et, après un bref regard à vos notes, lancez-vous avec simplicité, conviction et clarté.

Ne lisez surtout pas votre texte : vous parlez à des personnes qui sont en face de vous, adressez-vous à elles. Parlez distinctement, sans avaler vos mots, en n'hésitant pas à vous reprendre si vous vous êtes trompé, mais sans hésiter non plus, si vous trouvez une autre formulation, plus heureuse ou plus spontanée que celles que vous aviez prévues, à changer. L'important, c'est d'être clair et que le message passe.

**Regardez tous les membres du jury**, pas seulement celui qui est au milieu, ou celui ou celle qui vous semble le plus sympathique ! Ne vous transformez pas en phare non plus. Posez bien clairement et bien franchement votre regard sur chacun des membres du jury, à tour de rôle. Un vrai regard. Certains candidats adoptent un regard fixe et creux qui donne l'impression qu'ils ne voient rien ni personne. C'est par le regard principalement que vous créez le lien avec votre auditoire, que vous le rendrez attentif et que vous percevrez ses réactions. Rappelez-vous qu'un dompteur tient toujours son regard fixé sur les fauves... Tout en étant moins irrévérencieux, Cicéron dit la même chose dans son traité sur l'orateur quand il rappelle que « l'orateur qui débite son discours les yeux fixes tourne le dos à son public ».

**Croyez à ce que vous dites.** Vous expliquez quelque chose, vous démontrez une idée, vous exposez un problème. Si vous le faites d'un air dégoûté, en laissant tomber vos mots comme si vous n'étiez sûr de rien ou comme si tout cela vous ennuyait prodigieusement, dites-vous que vous aurez peu de chances d'intéresser vos auditeurs.

**Mettez en valeur certaines parties du texte** et ne débitez pas tout de la même voix monocorde et neutre :

- Ralentissez votre débit, par exemple, pour les phrases de transition.
- Soulignez par le ton, en haussant la voix, par exemple, certains mots clés, les phrases essentielles qui récapitulent ou qui annoncent un passage important, celles dont vous pensez qu'elles sont originales, celles que vous jugez essentielles à la compréhension du raisonnement.
- N'ayez pas peur des silences. Ménagez-vous des pauses. Vous pouvez vous permettre un léger suspens de la voix dont vous profiterez pour recentrer l'attention du jury en le regardant plus précisément. Vous indiquerez ainsi que vous passez à un autre aspect, à une autre partie du texte. Bien sûr, n'éternisez pas le silence, on pourrait croire que vous ne savez plus quoi dire ou que vous n'avez plus rien à dire. Sachez cependant que le silence paraît toujours plus long à celui qui se tait qu'aux autres.

**Faites attention à votre voix.** Pensez que vous devez être audible. Ne parlez ni trop bas, ni trop fort : adaptez votre ton à la distance, à la taille de la salle, au nombre de vos interlocuteurs ; articulez, ne laissez pas l'émotion vous asphyxier et sachez respirer de temps en temps !...

**Préparez vos notes pour vous faciliter** la tâche et vous y retrouver facilement. Définissez-vous un mode de présentation personnel et clair.

- Écrivez lisiblement sur des feuilles séparées dont vous n'utiliserez qu'un seul côté et que vous aurez la sagesse de numéroté très clairement.
- Détachez sur votre feuille les titres des différentes parties, les phrases importantes, les mots clés, les expressions que vous voudrez ensuite mettre en valeur par le ton, en soulignant, en les écrivant d'une autre couleur, en les entourant, etc.
- Allez à la ligne pour chacune des énumérations, pour chacun des points différents abordés. Aérez votre plan de façon à voir d'un seul coup d'œil où vous en êtes.

## THÈME 4 : RÉSEAUX, TERRITOIRES ET PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ

Partie rédigée par Dominique MEURS

### THÈMES CONNEXES

Géographie économique ; système productif local ; coopération et concurrence ; politiques de pôles de compétitivité.

### INTRODUCTION

L'analyse économique prend en compte depuis longtemps le rôle des disparités régionales et des spécialisations locales dans le développement économique. Toutefois, par souci de simplicité et parce que l'approximation a été longtemps acceptable, les différences dans l'espace économique ont été le plus souvent négligées à l'intérieur de frontières. Si l'on reprend l'analyse standard du commerce international développée par David Ricardo au début du XIX<sup>e</sup> siècle, les mouvements commerciaux entre les nations sont limités aux échanges de marchandises et de services, et leurs déterminants reposent sur les écarts nationaux de productivité, les coûts de transports et les droits de douane. À l'intérieur des pays, l'arrivée de produits moins chers de l'extérieur et la vente en retour de la « spécialité » nationale (le vin du Portugal contre le drap d'Angleterre) conduit à des recompositions de l'appareil productif. Relativement plus efficaces dans la production de vin que celle de drap que leurs homologues anglais, les entreprises et les salariés du Portugal se spécialisent dans le vin. Relativement moins inefficaces par rapport aux Portugais pour le drap que pour le vin, les Anglais développent leur industrie textile. La question de l'ampleur des mobilités régionales et des reconversions entraînées par l'ouverture des frontières est considérée comme une question de second ordre par rapport aux avantages tirés de l'échange de biens et services. Dans une période marquée par des politiques en faveur du protectionnisme, les économistes libéraux se sont lancés dans une croisade pour la réduction des droits de douane, en mettant en avant le surplus de richesses créé par la spécialisation internationale. Ils laissent par conséquent de côté ce qui se passe à l'intérieur du pays ; la concurrence permettra in fine une allocation optimale des ressources à l'intérieur du pays.

Faciliter le commerce international, encourager les échanges sera la politique suivie après la Seconde Guerre mondiale avec les accords du GATT en 1947, puis leurs remplacements en 1995 par l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Les droits de douane sont fortement réduits, toute barrière à l'échange contestée, les politiques protectionnistes comme celles sur les produits agricoles en Europe et aux États-Unis combattues. En plus de ces institutions internationales, des espaces géographiques de plus en plus larges se constituent en zones de libre-échange (Union européenne, ALENA, Mercosur). Parallèlement la diminution des coûts de transport (par route, mer ou air) incite à un essor sans précédent des échanges internationaux. Les firmes multinationales organisent leur espace de production et de commercialisation en exploitant les différences de coûts de production et de temps de transport. Enfin, la globalisation financière facilite les mouvements de capitaux et les placements à l'échelle du monde. On assiste ainsi à une disparition de l'espace économique défini par des règles politiques (frontières, douane, etc.) ; l'organisation des activités économiques repose alors sur des avantages naturels (matières premières, position géographique favorable, etc.), des dynamiques locales positives ou une combinaison des deux. Les États peuvent favoriser ces développements par

des investissements publics judicieux, comme le renforcement de réseaux de communication. On voit ici qu'il devient alors essentiel de comprendre les mécanismes à la base de ces spécialisations locales afin de pouvoir les encourager et de bénéficier de ces dynamiques positives dans le pays.

Nous proposons dans la première partie de ce texte un résumé des principaux raisonnements avec lesquels les économistes abordent la question de la géographie économique et des spécialisations productives. La deuxième partie est consacrée aux pôles de compétitivité et en donne quelques exemples. Enfin, la troisième partie présente des éléments de réflexion sur les pôles de compétitivité en France.

## I. DÉFINITIONS ET NOTIONS CLÉS

Après la définition de notions essentielles de géographie économique, nous traitons dans cette partie des théories expliquant la localisation de la population et des activités économiques, à savoir les facteurs qui expliquent la concentration urbaine et ceux qui limitent son expansion.

### A. QUELQUES TERMES CLÉS

**Géographie économique** : Étude des mécanismes de la répartition spatiale des localisations économiques.

**Effets induits** (*Spillover effect*) : Ce terme désigne les effets secondaires d'un accord conclu entre deux entreprises ou plus qui peuvent affecter les conditions de la concurrence sur des marchés en amont ou en aval. Les effets peuvent être positifs en créant une dynamique positive sur les autres participants, ou négatifs, s'ils détériorent les conditions d'achat des consommations intermédiaires ou le prix de vente de leurs produits.

**Coopération horizontale** : Une coopération horizontale désigne un accord conclu entre des entreprises au même niveau du marché, entreprises qui sont par ailleurs généralement aussi des concurrentes. Les accords peuvent porter sur la recherche et le développement, la production, les achats ou la commercialisation. C'est un moyen pour partager les risques, réduire les coûts ou lancer plus rapidement des innovations sur le marché. Cela peut créer des distorsions de concurrence si les accords conclus portent sur les prix de vente et contribuent à exclure des tiers sur les marchés ou lorsqu'ils débouchent sur un pouvoir de marché. L'Union européenne exerce une surveillance étroite sur de tels accords (voir ci-après).

**Comment l'Union européenne prend en compte les effets induits  
des accords d'entreprise sur le fonctionnement des marchés...**  
(Extrait du glossaire de la direction de la concurrence de l'Union européenne)

"Spillover effect: Side effects of an agreement or a merger between two or several firms which affect competition between them in another relevant market than the one covered by the agreement or the merger in question. Spill-over effects are referred to in Article 2 (4) of the Merger Regulation, which concerns the creation of a joint venture that has as its object or effect the coordination of the competitive behaviour of undertakings that remain independent. In that case, the Commission shall appraise this coordination taking also into account whether two or more parent companies retain to a significant extent activities in a market which is downstream or upstream from that of the joint venture or in a neighbouring market closely related to this market."

### B. QUE SONT LES RÉSEAUX D'ENTREPRISES ?

**Les réseaux d'entreprises** désignent des entreprises qui passent des accords. On distingue les **accords verticaux** (franchise, concession commerciale, contrats de distribution, de sous-traitance, partenariat industriel) et les **accords horizontaux** (co-entreprise ou joint-venture, contrat de recherche développement, contrats de fabrication en commun, cotraitance). La **firme réseau**



regroupe contractuellement un ensemble de firmes juridiquement indépendantes reliées verticalement au sein duquel une firme principale, qualifiée de firme pivot, coordonne de manière récurrente des opérations d'approvisionnement, de production et/ou de distribution (Fréry, 1997).

Aoki (1986) construit une typologie des firmes qui oppose la firme A (américaine) à la **firme J** (japonaise). Alors que la firme américaine est intégrée, la firme japonaise est quasi intégrée à travers des relations de sous-traitance de longue durée, ce qui permet une connaissance technologique de son partenaire, un partage de l'information avec la mise en place d'un système d'information et un partage du profit pour favoriser les investissements du sous-traitant. Les incitations du marché sont maintenues par le recours à la sous-traitance. Les années 1980 sont marquées par un accroissement quantitatif des accords de coopération entre des entreprises juridiquement indépendantes et la montée en puissance de la désintégration verticale avec le recours à des approvisionnements externes. Les entreprises recherchent dans les réseaux d'entreprises à la fois les incitations du marché (un sous-traitant peut voir son contrat ne pas être renouvelé) et la coopération (relations suivies et partage de l'information entre partenaires au sein d'un réseau). Ces réseaux se sont développés d'une part en nouant des relations de proximité sur un même territoire tout en se voyant offert la possibilité de se coordonner à distance grâce aux technologies de l'information et de la communication.

L'articulation entre les territoires géographiques et l'intégration du progrès technique des NTIC constitue la force des réseaux contemporains. L'image d'une firme multinationale entourée de ses sous-traitants dans la même région se décline aujourd'hui à l'échelle de la planète. Les choix technologiques et géographiques se combinent pour s'affranchir des frontières et des distances comme en témoigne la production de l'iPhone, où des pièces fabriquées aux États-Unis, au Japon, en Corée du Sud et en Allemagne, sont assemblées en Chine. **La Décomposition internationale des processus de production (DIPP) opérée par les firmes multinationales remet en cause la division internationale du travail et les spécialisations par États.** L'arbitrage de Coase (1937), qui fonde le partage des activités entre la firme et le marché, se déduit par un raisonnement à la marge : « Une entreprise tend à s'agrandir jusqu'à ce que les coûts d'organisation de transactions supplémentaires en son sein deviennent égaux aux coûts de réalisation de cette même transaction par le biais d'un échange sur le marché, ou aux coûts d'organisation dans une autre entreprise. » Dès lors qu'une entreprise peut faire faire une tâche par un partenaire extérieur en abaissant le coût de la transaction, un réseau prend forme et se substitue à l'intégration.

### C. QUAND L'ÉCONOMIE PREND SES DISTANCES...

L'étude de la dynamique des localisations des activités et des populations dans l'espace a longtemps été relativement mise de côté par les économistes. Certes, les disparités géographiques servent de fondement aux théories du commerce international et permettent de comprendre l'intérêt des échanges commerciaux. Ainsi, les avantages comparatifs à la Ricardo et les théories de la spécialisation productive fondées sur les dotations en ressources (Heckscher, Ohlin et Samuelson, 1941) font dépendre les échanges marchands entre pays de différences spatiales. Mais, dans un cas comme dans l'autre, la réflexion se fonde sur l'existence des frontières politiques, dont on ne remet pas en cause l'existence, et qui vont définir des différences entre les nations qui rendent le commerce mutuel avantageux. À l'intérieur des frontières, l'espace est commodément supposé homogène et les facteurs mobiles. Seules les marchandises franchissent les frontières et peuvent être échangées ; main-d'œuvre, capitaux, ressources naturelles ne voyagent pas.

L'importance croissante des migrations – nationales ou internationales –, la mobilité transfrontière des capitaux, le poids pris par les firmes multinationales, la naissance de grands blocs économiques comme l'Union européenne ou l'Aléna, l'amenuisement mondial des droits de douane conduisent à remettre en question l'importance des frontières nationales dans l'analyse économique. Le découpage de l'espace en États-Nations est de moins en moins pertinent pour rendre compte de l'activité économique et des choix de localisation des agents et des entreprises.

Reste que la mobilité des facteurs ne se traduit pas par une uniformisation de l'espace économique. Celui-ci est toujours hétérogène : de grands centres se développent, d'autres végètent malgré des subventions publiques considérables, plus de la moitié de la population mondiale vit désormais en ville (Véron, 2007), des grappes d'activité se forment autour de centres urbains. Pour tenter de rendre compte de ces dynamiques, des travaux en économie géographique, appelée aussi théorie de la localisation, se développent depuis une dizaine d'années. Ce courant d'analyse cherche à comprendre les localisations tant des entreprises que des salariés/consommateurs et à rendre compte du développement des pôles d'activité.

Dans ces réflexions, la distribution des activités sur un territoire va dépendre de forces centripètes – c'est-à-dire de causes économiques qui poussent à se localiser à un endroit donné, à proximité de certaines ressources – et de forces centrifuges, qui vont constituer une force de rappel et arrêter la concentration spatiale.

## D. FORCES CENTRIFUGES ET FORCES CENTRIPÈTES

La taille des unités urbaines et leur croissance dépendent à la fois de forces qui incitent à la concentration mais qui vont trouver leurs limites, ce qui fait que le regroupement ne peut se poursuivre indéfiniment.

### 1. Les forces centripètes

Trois grandes causes expliquent l'intérêt de produire et de se regrouper dans un même lieu géographique. Ce sont les externalités positives, les rendements d'échelle et les interactions stratégiques.

#### a. Les externalités positives

Ce terme va regrouper tous les mécanismes qui font que le regroupement de personnes dans un même lieu bénéficie involontairement à d'autres. Ces externalités peuvent être d'origine marchande (passer par les prix) ou non.

Les externalités de marché liées à l'agglomération représentent essentiellement les rentes foncières, qui sont d'autant plus élevées qu'il y a une forte concentration de population et qui décroissent lorsque l'on s'éloigne de la périphérie urbaine. La croissance urbaine, l'installation de nouvelles activités enrichissent ainsi les propriétaires fonciers.

Les externalités qui ne passent pas par les prix sont liées aux avantages de la présence d'une communauté nombreuse et des possibilités de rencontre ainsi offertes. Cela permet de faire circuler l'information, de connaître davantage de personnes, de stimuler la créativité. Malgré les développements actuels des moyens de communication, c'est encore le face-à-face qui est le moyen le plus efficace pour établir des liens et d'éventuelles collaborations. Enfin, on peut faire entrer dans ces externalités les besoins humains de contacts sociaux qui vont pousser à préférer vivre en ville plutôt que dans des endroits isolés.

"When an industry has thus chosen a location for itself, it is likely to stay there long: so great are the advantages which people following the same skilled trade get from near neighbourhood to one another... A localized industry gains a great advantage from the fact that it offers a constant market for skill... Employers are apt to resort to any place where they are likely to find a good choice of workers with the special skill which they require; while men seeking employment naturally go to places where there are many employers who need such skills as theirs and where therefore it is likely to find a good market."

Marshall, 1920, cité dans Fujita et Thisse, 1997.

#### b. Les rendements croissants

Si les matières premières étaient uniformément réparties sur la terre, s'il n'y avait pas de rendements croissants, c'est-à-dire une efficacité accrue avec l'échelle de production, il serait possible de ne pas concentrer les activités économiques, chacun pourrait vivre en Robinson Crusoe, de manière autonome (ce qu'on appelle le « *backyard capitalism* »). C'est la négligence de l'importance des rendements croissants qui explique en partie l'immense échec du « grand bond en avant » de la Chine dans les années cinquante qui s'est soldé par une des plus grandes famines du xx<sup>e</sup> siècle. En



effet, dans sa volonté de rattraper le développement économique du monde capitaliste, Mao impose une politique de production d'acier qui passe par la dissémination de petits « hauts fourneaux » dans les campagnes et non la construction de grandes aciéries dans de grands centres industriels. Cela déboucha sur un gaspillage énorme de ressources, au-delà du fait que les paysans sommés de passer des travaux agricoles à la production de fonte et d'acier n'avaient pas les compétences requises. En effet, la production de métal est typiquement une activité à rendement croissant pour laquelle il existe un seuil minimal de production pour être rentable.

Depuis Marshall, mais également Hoover (1936), les rendements croissants peuvent être classés en trois types :

- **Des économies d'échelle intra-entreprise** : elles proviennent d'une utilisation plus intensive des facteurs de production, ce qui permet de répartir les coûts fixes (chauffage, location des bâtiments, utilisation des camions de livraison...) sur un plus grand volume d'output. Ces économies d'échelle dépendent du volume de production.
- **Des économies de localisation** : le regroupement d'entreprises d'un même secteur profite à chacune. En effet, localiser des activités similaires en un même lieu entraîne une présence plus abondante d'une main-d'œuvre avec des compétences spécifiques. Cela réduit les temps de recherche pour trouver les spécialistes et cela permet éventuellement de bénéficier de compétences acquises chez les concurrents. Pour les salariés, la concentration d'industries semblables donne davantage l'assurance de trouver un emploi et cela attire la main-d'œuvre. Il se crée un cercle vertueux. Le même raisonnement peut s'appliquer aux fournisseurs (voir le texte de Marshall ci-avant). Ces économies de localisation sont fonction de la taille de la production de l'ensemble du secteur.
- **Des économies d'urbanisation** : les équipements collectifs, l'infrastructure urbaine sont mieux utilisés. Par exemple, une desserte ferroviaire, une infrastructure portuaire n'ont de sens économique que s'il y a suffisamment d'industriels pour s'en servir, et, réciproquement, la localisation d'une industrie tient compte de ces possibilités. Ainsi, lors de la planification à la française dans les années soixante, l'annonce aux partenaires sociaux par les gouvernements des projets d'infrastructures avec leur localisation précise était un élément essentiel dans les implantations des entreprises. Réciproquement, l'assurance de l'arrivée d'entreprises rendait le projet d'équipement public réaliste. Ainsi, la localisation finale de l'activité économique a été en partie façonnée par la localisation des infrastructures publiques. Ces externalités d'urbanisation sont donc fonction des équipements collectifs et de la taille de l'agglomération.

### c. Les interactions stratégiques

Dans les nouvelles théories de la croissance, les agglomérations et les villes s'analysent comme des institutions qui permettent d'innover et de diffuser les découvertes. On retrouve ici un thème propre aux historiens et aux démographes qui insistent sur le rayonnement de certains centres urbains et sur leur rôle spécifique dans le développement. Ainsi, Paul Bairoch (1996) pensait que les progrès de la civilisation ont longtemps été indissociables du développement des villes. L'espace urbain favorise la formation de lieux où l'on peut trouver des informations, des modes nouvelles, et interagir avec les autres. Cette diffusion peut passer par la commercialisation marchande, ou par des procédures hors marché.

## 2. Les forces centrifuges

S'il n'y avait que des forces centrifuges, les activités économiques seraient toutes localisées dans un seul centre mondial. Mais il y a des limites à la croissance des agglomérations et à la concentration des activités humaines. Celles-ci sont de deux types : les coûts de transports et les coûts de congestion.

### a. Les coûts de transports

Les changements des coûts de transport entraînent des changements des localisations optimales – tant des lieux de vente au détail que ceux des fabricants de composants intermédiaires. L'espace économique est donc modelé par les progrès dans l'industrie des transports. L'abaissement brutal de ces coûts et la multiplication des moyens de transports lors du dernier siècle ont ainsi transformé le paysage industriel mondial en contribuant à disperser les lieux de production. Il permet d'étendre les aires desservies par les entreprises ainsi que les bassins d'emplois.

Les coûts de transport influent naturellement sur les localisations de production, parce qu'ils s'ajoutent aux coûts de production. S'ils ne sont pas compris dans le prix de vente, c'est l'acheteur qui va les supporter. On parle alors de « **modèle de shopping** », et cela concerne essentiellement le marché des biens de consommation. En effet, les choix d'achat des agents dépendent de la localisation du fournisseur et du trajet à effectuer, ce qui implique des frais monétaires (coûts d'essence par exemple) et non monétaires (temps passé dans les transports). De ce simple fait découlent deux conséquences : en premier lieu, les entreprises ne peuvent desservir qu'un rayon limité d'acheteurs, puisque ceux-ci ne prospectent que dans un espace défini et n'acceptent de se déplacer plus loin que si le prix offert compense la distance à parcourir. Cela limite mécaniquement la concentration géographique. En second lieu, on voit que peuvent coexister des points de vente offrant exactement le même produit à des prix différents avec un différentiel de prix fonction des coûts de transport de l'acheteur. Ainsi, l'épicerie dans un petit village peut vendre une boîte de petits pois plus chère que le supermarché de la ville la plus proche, et trouver des clients si cela leur évite de se déplacer. On se trouve dans le cas d'une différenciation horizontale des prix (opposée à la différenciation verticale, dans laquelle la différence des prix reflète une différence de qualité).

Lorsque les prix incluent les coûts de transport, on parle de « **modèle de livraison** ». Cela va concerner essentiellement les relations entre les entreprises et leurs fournisseurs. Les marchés sont alors spatialement distincts et dépendent à la fois des coûts de production et des coûts de transport. La localisation des fournisseurs dépend alors des caractéristiques du produit. Ainsi les cimenteries sont implantées près des utilisateurs finaux. Des composants petits et légers et à haute valeur ajoutée (haut contenu en recherche-développement comme, par exemple, les cartes mémoires des ordinateurs) requièrent peu de coût de transport. La production peut être concentrée et située loin des utilisateurs finaux, la localisation géographique de la production dépend peu de celle des clients.

De manière plus large, tout changement dans les infrastructures en réseau, que ce soit les transports physiques de personnes, de marchandises ou de matières premières (énergie, gaz, etc.) que ceux d'information (courrier, téléphone, Internet, etc.), a des conséquences sur la localisation territoriale des activités économiques.

### **b. Les coûts de congestion**

Les êtres humains ont besoin de contacts sociaux fréquents, mais ont du mal à supporter la promiscuité... La répartition de la population dans l'espace répond à cet arbitrage entre les temps de transport et les avantages de la socialisation en centre-ville. Ces arbitrages peuvent se modifier dans le temps. Les personnes âgées ont des coûts de transport supérieurs aux jeunes, car elles supportent moins bien les trajets ou peuvent avoir des difficultés pour conduire. Elles vont donc en général préférer résider en centre-ville, alors que les couples avec des jeunes enfants vont accepter de parcourir des distances plus grandes afin de disposer de davantage d'espace.

Dans certains cas, les coûts de congestion urbaine peuvent excéder les avantages liés aux interactions urbaines et nuire au développement. Paul Bairoch (1996) montre ainsi que l'urbanisation, qui a été si propice à la croissance de l'Occident, n'a pas un rôle aussi clairement positif dans les pays en développement, notamment africains. Les difficultés liées à l'insuffisance des infrastructures sont accrues par des migrations rurales trop massives qui ne répondent pas à des besoins en main-d'œuvre. L'avantage de l'urbanisation est plus que contrebalancé par les désavantages de la surpopulation urbaine, à savoir principalement les risques sanitaires et les dégradations environnementales.

#### **REMARQUE**

En ce qui concerne l'aménagement du territoire une priorité est donnée au développement des villes de taille moyenne car le coût d'installation d'un nouvel agent (ménage ou entreprise) est plus faible qu'en zone rurale (absence d'infrastructure) et que dans les grandes agglomérations (risque de saturation des infrastructures).

## II. PROBLÉMATIQUES ET ENJEUX

On comprend bien les logiques économiques et sociales qui font que les agglomérations se développent et rayonnent autour d'elles. Certaines vont se constituer spontanément, à la suite d'un accident historique et d'une conjonction d'éléments favorables. Mais actuellement, compte tenu des bénéfices pour la collectivité de la localisation de pôles dynamiques, la tendance des politiques dans les pays développés est de donner un coup de pouce au hasard, et d'inciter à l'émergence et la consolidation de ces centres économiques.

### A. LE TERRITOIRE DANS LES POLITIQUES PUBLIQUES

Les politiques publiques font face à une alternative : lutter contre la polarisation au nom de l'équité spatiale ou au contraire encourager cette tendance en encourageant la formation de pôles spécialisés. **L'aménagement du territoire** en France par la politique des zones franches, lancée en 2004, avait pour objectif d'inciter les PME à s'installer dans des quartiers urbains défavorisés en échange d'avantages fiscaux pendant une durée de 5 ans. Cette politique a permis de sauver des entreprises, mais n'a pas fait de miracles car une politique d'exonération fiscale massive n'est qu'une composante du choix des entreprises. **La politique industrielle** est une politique horizontale et d'environnement, destinée à promouvoir la concurrence et l'innovation. En 2005, sont lancés en France les pôles de compétitivité qui ciblent les aides publiques sur des groupements localisés d'entreprises dynamiques. Elle succède à la politique des SPL (systèmes productifs locaux) mis en place en 1999 et 2000. L'appartenance aux SPL n'aurait eu aucun impact sur la productivité des entreprises qui les ont rejoints, plutôt des effets d'aubaine en attirant des entreprises sur le déclin et en profitant à des regroupements déjà constitués auparavant. Pas plus que les subventions publiques, **la politique fiscale** ne constitue l'arme fatale pour attirer les entreprises. Le débat sur la concurrence fiscale entre les territoires montre que les régions centrales qui offrent un meilleur accès au marché peuvent pratiquer des taux d'imposition élevés, préserver leurs services publics sans craindre les délocalisations. Les pays périphériques, eux, pour attirer les entreprises, coupent les taux d'imposition sur les bases fiscales mobiles, c'est-à-dire le capital (stratégies adoptées par la Slovaquie et l'Irlande qui maintient son taux d'imposition sur les sociétés à 12,5 % contre 33 % en France). Cela ne se traduit cependant pas par une fuite massive des entreprises allemandes et françaises en Irlande tant que les barrières à la mobilité ne sont pas encore trop faibles. Mieux vaut alors pour attirer les entreprises étrangères miser sur une **politique d'investissement public à long terme**. Les réseaux de transport et de télécommunications en tant qu'investissements publics sont un facteur de croissance qui a été mis en lumière par les théories de la croissance endogène (Barro, 1990). Les infrastructures publiques facilitent la circulation des biens et des facteurs de production ce qui est favorable à la croissance économique d'une nation et à la compétitivité d'un territoire économique. Au niveau régional, les résultats d'une politique de désenclavement des régions périphériques peuvent être contre-intuitifs. Loin de profiter à la région en retard, le désenclavement expose la région défavorisée à la concurrence et le développement peut se transformer en désindustrialisation massive. Ainsi, l'ouverture d'une ligne TGV, facteur de réduction des barrières à la mobilité va favoriser les transferts d'activité vers les régions centrales qui deviennent plus attractives ce qui peut entraîner une fuite des cerveaux qui accentue la polarisation entre les régions. À l'inverse, des barrières à l'échange élevées placent les régions périphériques à l'abri de la concurrence des régions denses.

### B. ENTREPRISES ET INSTITUTIONS FACE AUX STRATÉGIES DE LOCALISATION

Sur la base de quels critères les FMN localisent-elles leurs filiales ? **D'après une enquête du cabinet Ernst & Young de 2007 sur les choix de localisation de 809 entreprises multinationales, les principaux facteurs d'attractivité d'une région sont la qualité de ses infrastructures de transport et de communication, ses coûts salariaux et sa fiscalité, son niveau de développement technologique et sa stabilité juridique et politique.** Les critères de l'économie géographique de taille du marché intérieur, de qualification de la main-d'œuvre et des externalités technologiques sont plus bas dans le classement. La France n'est pas classée dans le top 10 des pays attractifs en raison d'une fiscalité et d'un coût du travail élevé. L'étude des

stratégies d'implantation des firmes américaines en Europe permet d'évaluer le poids accordé à chacun des critères : la taille du marché et les externalités d'agglomération conditionnent la décision de produire directement en Europe. De façon générale, les coûts de production et les aides publiques jouent un rôle plus secondaire. Ceci explique pourquoi dans les faits la France demeure une nation attractive pour les entreprises étrangères de par la taille de son marché et une position relativement centrale sur le marché européen. Ainsi, une région qui est facilement accessible avec une forte densité d'activités peut faire l'économie de politiques publiques coûteuses et renoncer au dumping social.

Les États doivent intégrer ces variables de choix des entreprises pour élaborer leurs politiques publiques. Le projet européen repose sur la construction d'un vaste espace intégré où les biens et les personnes sont libres de se déplacer afin d'améliorer la croissance et le bien-être. L'objectif de la construction européenne est la promotion simultanée de la croissance et de la cohésion de ses membres. La stratégie de Lisbonne ambitionne de faire de l'Union « l'économie de la connaissance la plus dynamique du monde ». **Si l'intégration européenne ne profite qu'aux pays situés au centre, quel est l'intérêt des pays situés en périphérie ? La réduction des barrières aux échanges, d'après les théories du commerce international, profite à tous les pays. D'un autre côté, dès lors que s'enclenche un processus d'agglomération vers les pays du centre, les consommateurs de la périphérie sont perdants.** Dans les faits, les écarts de PIB par tête se sont réduits au cours des décennies 1980 et 1990. En revanche les inégalités à l'intérieur de chaque pays ont eu tendance à se creuser. Le processus d'agglomération se renforce quand les barrières à l'échange diminuent avec les autres pays car les entreprises exportent plus ce qui diminue le poids relatif de la demande de chaque région du pays d'origine. Quel est l'impact des politiques d'aménagement du territoire ? Les politiques régionales européennes visent à la réduction des inégalités territoriales. Les études montrent peu d'effet de ces politiques qui seraient sans impact sur la convergence des revenus au sein de l'Union (Fonds social européen (FSE) qui appuie les politiques de l'emploi dans les régions en difficulté, Fonds européen de développement régional (FEDER) pour soutenir les investissements en infrastructures au niveau local, et le Fonds de cohésion qui finance des politiques régionales dans les pays les plus pauvres de l'Union). **L'Europe se trouve confrontée à un arbitrage cohésion/croissance alors qu'intégration, croissance et cohésion sont difficilement compatibles.** En effet, si l'objectif est la croissance, il doit se traduire par une réorientation des aides vers la recherche, donc sur les zones de la banane bleue (Italie du Nord, Suisse, Rhône, Ruhr, Benelux, Sud-Angleterre) afin que se diffusent ensuite les innovations vers la périphérie. Une telle politique, en poursuivant un objectif de croissance et en misant sur les externalités ensuite pour les pays périphériques, ne poursuivrait clairement pas un objectif de cohésion des membres de l'UE.

### C. DU SYSTÈME PRODUCTIF AUX PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ

La présentation traditionnelle des systèmes productifs s'appuie sur la notion de branches industrielles, ensemble d'unités de production qui fabriquent le même type de biens (les établissements d'une même entreprise peuvent être classés dans des branches différentes selon leur type de production), et celle de secteur industriel, ensemble d'entreprises qui ont la même activité principale (le regroupement par secteur se fait en respectant l'unité de l'entreprise, même si elle a des activités diversifiées).

Une nomenclature d'activités ne peut rester figée dans le temps ; de nouveaux produits ou services apparaissent ou se développent (conseil en système informatique, réalisation de logiciels, lancement de satellites, etc.), d'autres activités perdent de l'importance. Par ailleurs, la mise en place du marché unique européen a poussé les États membres à adopter une nomenclature commune, afin de favoriser la transparence de l'information économique et de faciliter les comparaisons internationales. Ainsi, dans le cas de la France, la classification des branches en vigueur depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1993 est la NAF (nomenclature d'activités françaises) elle-même correspondant à une adaptation nationale de la NACE (nomenclature des activités économiques des Communautés européennes). L'utilisation de cette nomenclature en croisant avec la localisation géographique des établissements permet de construire une répartition spatiale des activités économiques dans un territoire donné et de caractériser les spécialisations locales.

Les politiques industrielles actuelles vont mettre l'accent sur la dimension spatiale des systèmes productifs. Cette orientation se justifie par le fait que l'implantation dans une zone géographique limitée permet des externalités positives selon les schémas exposés ci-dessus. Ces ensembles productifs locaux sont désignés par les termes suivants :

- **Le district industriel** représente une concentration locale de petites ou moyennes entreprises d'une même branche, la spécialisation reposant sur une tradition historique et le développement d'un savoir-faire local. « Plastic Vallée », dans la région d'Oyonnax (Jura), représente un bon exemple d'un district industriel de la plasturgie. Le déclin dans les années cinquante de l'industrie traditionnelle de la fabrication d'objets de consommation en bois ou en corne a favorisé l'évolution des entreprises vers les technologies du plastique (peigne, seaux, flacons...), puis la montée progressive dans la gamme des produits pour arriver aujourd'hui à la fabrication de composants de haute technologie pour l'industrie automobile ou l'aviation.
- **Le système local de production (SLP)** est un concept proche du district industriel. L'usage de ce terme indique une insistance sur la notion d'interdépendance entre les diverses entreprises et sur l'idée que la régulation marchande est complétée par des règles sociales et des arrangements tacites, informels.
- **Le réseau d'entreprises** décrit une situation où des entreprises indépendantes concluent des accords plus ou moins formalisés. Cela peut être de la co-traitance, un accord de coopération, une alliance, un accord de licence... Le réseau d'entreprises ne suppose pas a priori un regroupement géographique ; il peut couvrir le monde entier. Toutefois, la localisation en un endroit commun favorise la constitution de ces réseaux.
- **Le pôle de compétitivité** (*competitive cluster*), terme très en vogue actuellement, désigne une concentration géographique d'entreprises et d'institutions unies autour d'une activité commune et dont les interactions fréquentes et étroites permettent de dégager des synergies. Les pôles de compétitivité peuvent être tournés sur des activités traditionnelles où le savoir-faire local est un élément essentiel de leur compétitivité (par exemple, la production de cognac dans la région de Cognac) ou être technologiques (« La Silicon Valley » en Californie, la technopole de Grenoble autour des micro et nano-technologies). Les pôles technologiques se développent presque toujours autour d'universités et de centres de recherche. Les synergies sont positives et se renforcent, dans le sens où les entreprises peuvent embaucher des personnes ayant les compétences de pointe et, réciproquement, les universités et centres attirent les candidatures de qualité puisque les possibilités d'emploi dans le domaine sont plus larges. Comme dans les systèmes locaux de production, les régulations ne passent pas seulement par les prix, mais aussi par le respect de codes propres au groupe et des échanges informels. Il est important de souligner que les pôles de compétitivité concilient à la fois concurrence et coopération entre les participants. Certaines ressources sont mises en commun, ce qui évite une duplication des efforts et un gaspillage monétaire. Mais les entreprises restent en concurrence et cherchent à supplanter leurs rivaux/partenaires auprès de leurs clients.

"An industry cluster is 'a geographically bounded concentration of similar, related or complementary businesses, with active channels for business transactions, communications and dialogue that share specialized infrastructure, labor markets and services, and that are faced with common opportunities and threats'."

Rosenfeld Stuart A. Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development European Planning Studies 5 (1) : 3-23, 1997.

## D. LES POLITIQUES DE PÔLE DE COMPÉTITIVITÉ

Pour comprendre les politiques de pôle de compétitivité, il est utile de revenir sur les expériences nationales les plus caractéristiques. Nous examinerons dans ce paragraphe les districts italiens, la Silicon Valley et les politiques européennes.

### 1. Les districts italiens

Dans les exemples canoniques des pôles de compétitivité, les districts italiens rivalisent avec la Silicon Valley pour leur dynamisme local et en apparaissent comme le pendant pour l'« industrie traditionnelle ». Ces districts italiens (environ 130) sont composés d'une concentration de micro



et petites entreprises, orientées sur des activités séculaires plutôt dans les industries des biens de consommation (textile, habillement, cuir et chaussures, instrument de musique, agroalimentaire, céramique, jouet...). Leur succès provient à la fois d'une grande réactivité aux évolutions de la demande, d'une main-d'œuvre abondante et efficace qui maîtrise les métiers traditionnels et d'arrangements informels qui diminuent les coûts de transaction. L'existence d'acteurs intermédiaires (associations, coopératives, syndicats, organisations professionnelles...) est souvent considérée comme la clé du succès des districts italiens car ces partenaires ont à la fois apporté un support technique, de l'information et des services de formation, et ont favorisé la régulation sociale du système local. Néanmoins le modèle italien n'est pas sans défaut ; sa principale faiblesse réside dans sa difficulté à évoluer vers les technologies de pointe.

Aussi l'évolution actuelle tend à faire passer les districts italiens d'une organisation spontanée fondée sur les compétences traditionnelles à la haute technologie *via* une incitation active gouvernementale. Depuis 2002, le gouvernement italien sélectionne un nombre limité de districts pour lesquels existent des rapprochements industrie-recherche-université et qui peuvent générer des retombées locales positives. Ces districts se voient attribuer un label (« district technologique ») et concentrent les subventions financières. En 2007, six districts technologiques ont été ainsi labellisés<sup>1</sup>.

## 2. La Silicon Valley

Les États-Unis ont en commun avec l'Italie une absence initiale d'une politique active pour encourager la formation de pôles de compétitivité ; ceux-ci sont apparus spontanément et se sont ensuite auto-entretenus. Toutefois, là encore, les États cherchent désormais à les encourager financièrement.

Le pôle américain le plus célèbre, la Silicon Valley, situé dans la Santa Clara Valley, apparaît comme une conjonction heureuse entre le développement initial de l'industrie des semi-conducteurs, de l'électronique et de l'informatique et de la présence de l'Université de Stanford. La création d'une zone industrielle pour attirer les start-up de la nouvelle économie a permis à la fois de fournir des débouchés pour les ingénieurs et informaticiens aux entreprises de haute technologie et d'attirer les meilleurs étudiants. Un cercle vertueux s'est formé qui trouve ses limites aujourd'hui : la rareté de l'espace et la hausse consécutive du prix des propriétés et des loyers, la croissance des salaires rendent moins intéressants pour les entreprises de s'implanter dans cet environnement, et d'autres centres de haute technologie essaient ailleurs aux États-Unis.

## 3. Le volontarisme européen

À l'opposé de ces deux cas où les pôles émergent spontanément et se développent d'eux-mêmes, on observe en Europe occidentale plutôt des politiques actives de l'État (ou dans le cas de l'Allemagne, des Länder) pour favoriser la formation d'entités industrielles locales et les aider à perdurer. De plus en plus ces politiques sont relayées au niveau de l'Europe, dont les aides peuvent venir abonder les subventions nationales ou locales. Ces politiques de pôles de compétitivité s'inscrivent dans le cadre fixé par le sommet européen de Lisbonne, en mars 2000, où l'on privilégie :

« Une politique de recherche et développement intégrée, selon une division européenne du travail, une politique de cohésion régionale, notamment en termes de concentration des investissements au niveau communautaire et à celui des États membres. »

Le raisonnement économique sous-jacent est un cas standard d'intervention de l'État justifiée par les externalités positives. Dans la mesure où les bénéfices ne sont pas uniquement reçus par ceux qui engagent les coûts, il y a un risque de sous-développement des investissements et des réseaux, les calculs économiques se fondant sur les coûts et bénéfices identifiables pour chaque

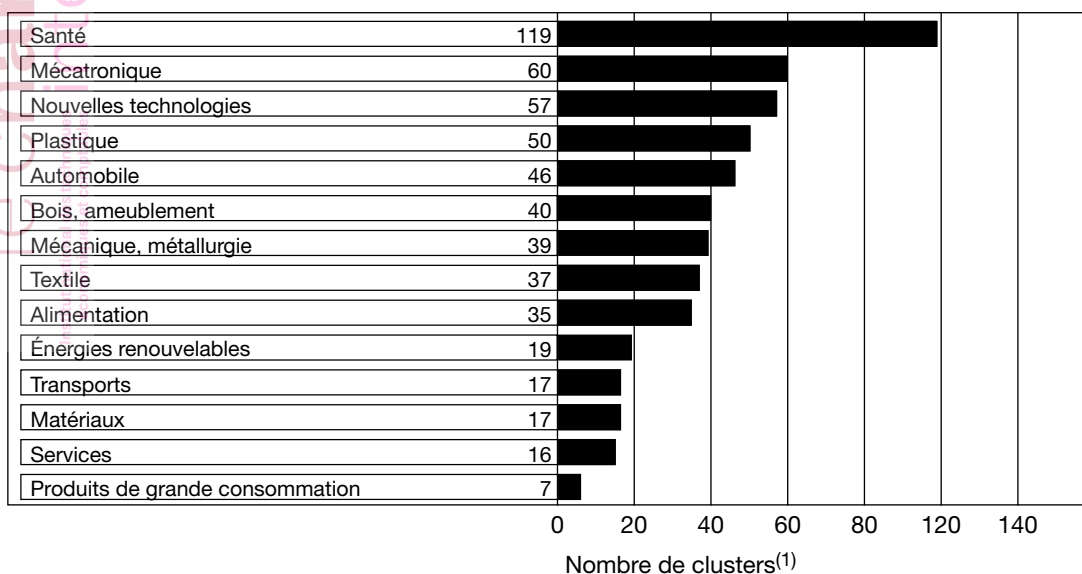
1. Ces six districts sont : Turin et les technologies sans fil (Torino Wireless), la Vénétie et les nanotechnologies (Veneto nanotech), Catane et l'Etna Valley (micro et nano-systèmes), Naples et centre de matériaux et polymères, la Lombardie et les biotechnologies, Bologne et la mécanique.

acteur. Pour renforcer la compétitivité et l'innovation, l'État peut inciter à la constitution de ces pôles par le biais de subventions publiques qui seront plus que compensées par les retombées économiques de ces pôles.

Le Danemark est un exemple intéressant d'une politique publique volontariste, les pôles de compétitivité apparaissant comme un outil privilégié pour faire face à l'ouverture de son économie et à l'accroissement de la concurrence internationale. Ainsi, dans la perspective de l'entrée en 1992 dans l'Union européenne, a été mis en place de 1989 à 1993 un programme d'appui aux PME et d'aide à la formation de réseaux d'entreprises dans les secteurs innovants et orientés sur les exportations. Outre les subventions publiques, l'État a aidé à financer la formation d'agents chargés d'animer ces réseaux (« *network brokers* »). À la fin du programme, environ 5 000 entreprises ont été impliquées dans cette politique, soit la moitié des firmes éligibles. Un deuxième programme public est lancé en 1999, avec des politiques plus ciblées. Des « méga-clusters » (entreprises liées par des liens verticaux ou horizontaux) sont constituées dans la construction, l'agroalimentaire, le tourisme, les transports, le travail des métaux, les biotechnologies. Le gouvernement danois subventionne également des *clusters* de compétence, fondés sur une dimension régionale et qui se rapprochent donc des pôles de compétitivité tels que définis plus haut.

Un classement des pôles de compétitivité (ou « *clusters* ») en Europe selon l'activité principale pour 2003 montre une domination des clusters technologiques et industriels, avec une prédominance des domaines de la santé, de la mécanique (produit combinant les techniques issues de la mécanique, de l'électronique et des logiciels), des nouvelles technologies de l'information et de la communication, et du plastique.

**Les 464 clusters européens identifiés par secteurs d'activité**



(1) Certains clusters peuvent être répertoriés dans deux secteurs d'activité.

TMG, (Haute-Autriche), 2003.

### III. AIDE AU TRAVAIL PERSONNEL

**La politique des pôles de compétitivité en France : recherche de performances ou politique d'aménagement du territoire ?**

#### A. BREF RAPPEL HISTORIQUE

La France a une longue tradition de préoccupation d'aménagement de l'espace qui tenait au constat d'un déséquilibre entre la concentration parisienne et le reste de la France. « Paris et le désert français », livre de Jean-François Gravier paru en 1947, marque une prise de conscience

dans l'après-guerre de cette inégalité territoriale. L'État va se saisir de cette préoccupation et chercher, avec un relatif succès, à rééquilibrer les peuplements et les activités économiques dans l'ensemble de la France. D'un point de vue institutionnel et historique, on peut distinguer les périodes suivantes :

- **Années 1950 et 1960 : une décentralisation pilotée par le haut** : les politiques d'aménagement du territoire, balbutiantes dans les années cinquante, se voient dotées d'une structure administrative spécifique en 1963 avec la création de la Délégation à l'aménagement du territoire et à l'action régionale (Datar). Elle a pour fonction d'être un lieu de rencontre et de débats entre les différents acteurs, étatiques ou privés, pour décider de politiques de décentralisation industrielle. Cette politique est articulée avec les différents plans élaborés au Commissariat général du Plan. Cette période est marquée par la désignation de métropoles d'équilibre (8 en 1963, puis 12 en 1970)<sup>2</sup> dont on souhaite qu'elles constituent des contrepoids face à Paris et qu'elles soient capables d'enclencher des dynamiques régionales. L'accent est mis sur les conditions d'accueil des entreprises, non seulement *via* des subventions, mais aussi par des politiques d'infrastructures (logements, écoles, universités, voies de communication...). La création de l'Université de Compiègne au début des années soixante-dix s'inscrit ainsi dans le schéma de l'aménagement du Nord du bassin parisien, la décentralisation de l'École nationale supérieure de l'aéronautique à Toulouse partait d'une logique de rapprochement avec les entreprises existantes. Dans le cas de Toulouse, c'est un accident historique, l'installation lors de la Première Guerre mondiale des usines d'aviation Latécoère loin du front, qui va conduire à cette spécialisation régionale dans l'aviation, que l'État va pérenniser en y implantant les centres de formation.
- **Années 1970 : la reconversion des régions en crise** domine les préoccupations d'aménagement du territoire. Les investissements sont dirigés en priorité vers les régions les plus touchées par le chômage.
- **Années 1980-1990 : les lois de décentralisation et l'Europe** font sortir l'aménagement du territoire d'une gestion centralisée de l'espace pilotée par l'État français, à la conclusion d'accords entre les Régions et l'État (*via* les contrats de plan État-Région ou des contrats « hors-plan » qui se multiplient à la fin des années 1990) et la politique régionale européenne, avec la possibilité de recourir aux fonds structurels communautaires.
- **Les années 2000** sont marquées par une double préoccupation :
  - La première est l'adoption d'une politique de développement des **pôles de compétitivité** (voir *B. Les pôles de compétitivité en France* ci-après).
  - La seconde est de favoriser **un accès égal aux nouvelles technologies de l'information et de la communication**. Pour les spécialistes du domaine, le maillage numérique du territoire (Internet haut débit, couverture en téléphonie mobile) est d'une importance égale à ce qu'avaient été le raccordement au réseau électrique et le développement des réseaux ferrés.

On voit la cohérence entre ces deux objectifs : l'infrastructure de communication également accessible sur tout le territoire doit permettre à chaque composante locale de développer sa spécialité et de s'insérer dans le marché national, européen, voire mondial.

## B. LES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ EN FRANCE

La Datar a été remplacée en 2004 par la Délégation à l'aménagement et à la compétitivité des territoires (DIACT), qui en a repris les attributions et qui est en charge de la coordination des politiques de pôles de compétitivité. Ceux-ci sont actuellement subventionnés par un plan de financement de 1,5 Md d'euros sur trois ans (2006-2008). D'un point de vue pratique, chaque pôle est représenté et animé par une entité juridique propre, le plus souvent une association, dans laquelle sont représentés les acteurs industriels, scientifiques, universitaires et les collectivités territoriales concernées. Les missions de cette association sont l'élaboration et la mise en

2. Lille-Roubaix-Tourcoing, Nancy-Metz-Thionville, Strasbourg, Lyon-Saint-Étienne-Grenoble, Marseille-Aix-en-Provence-Delta du Rhône, Toulouse, Bordeaux et Nantes-Saint-Nazaire, puis Rennes, Clermont-Ferrand, Dijon et Nice.



œuvre de la stratégie générale du pôle, la sélection et l'évaluation des projets de recherche pouvant bénéficier de financements publics, la diffusion d'informations sur le pôle, notamment à l'étranger, la recherche de coopérations avec d'autres pôles.

La philosophie adoptée d'aide publique à la création des pôles de compétitivité se situe clairement dans une optique d'attente de retombées positives pour l'ensemble du pays. Les synergies et les innovations qui naissent du rassemblement dans un espace donné de diverses entreprises et centres de recherche doivent stimuler la croissance et l'emploi. L'industrie est privilégiée comme l'activité la plus porteuse. Enfin, en rupture avec les périodes précédentes, l'initiative de la constitution des pôles et la demande de subventions viennent des entreprises et acteurs locaux et non d'une décision de l'État. Le rôle public est a priori cantonné à l'expertise et la sélection des projets.

Cette préoccupation de croissance économique nourrie de l'essor de sites sélectionnés peut paraître en rupture avec la répartition territoriale équilibrée des activités économiques qui était la marque des politiques d'aménagement du territoire. En effet, par nature, le pôle de compétitivité a vocation à attirer les capitaux et la main-d'œuvre qualifiée ; il ne peut que créer des inégalités inter-régionales avec les zones dépourvues d'un avantage initial. Or, il ne semble pas que la France ait tranché en faveur d'une politique dure d'attribution des subventions aux seuls pôles les plus dynamiques susceptibles de peser au niveau mondial. Des considérations d'équilibres régionaux et donc une tendance au saupoudrage des aides pèseraient dans les choix de soutien des pôles.

D'autres réserves sont couramment avancées : l'accent mis sur les secteurs de haute technologie à fort contenu en recherche-développement conduit à délaisser des secteurs traditionnels et pousse certains territoires dans des reconversions risquées. Enfin, privilégier les pôles – avec leur dimension géographique localisée – au détriment de la constitution de réseaux peut s'avérer un pari risqué et reposer sur une valorisation trop élevée des vertus du localisme, alors que les recherches et les innovations se font de plus en plus par la collaboration d'acteurs éloignés géographiquement.

### C. ANALYSE DE TEXTES

Les annexes ci-après, extraits de différents sites officiels, décrivent les principaux traits de la politique adoptée pour favoriser le dynamisme industriel et l'innovation. Ceci doit vous permettre de vous faire par vous-même une idée des principes de la politique française des pôles de compétitivité, d'autant que l'on dispose maintenant des rapports d'évaluation de la phase 1 (2006-2008).

## ANNEXE 1

### Qu'est-ce qu'un pôle de compétitivité ?

#### *Une démarche partenariale sur une thématique et un territoire donnés...*

Un pôle de compétitivité rassemble sur un territoire donné, des entreprises, des laboratoires de recherche et des établissements de formation pour développer des synergies et des coopérations. D'autres partenaires dont les pouvoirs publics, nationaux et locaux, ainsi que des services aux membres du pôle sont associés.

#### *... pour une position de premier rang*

L'enjeu est de s'appuyer sur les synergies et des projets collaboratifs et innovants pour permettre aux entreprises impliquées de prendre une position de premier plan dans leurs domaines en France et à l'international.

### Quels objectifs pour les pôles ?

**Renforcer la compétitivité** de l'économie française et **développer la croissance et l'emploi** sur des marchés porteurs :

- en accroissant l'effort d'innovation ;
- en confortant des activités, principalement industrielles, à fort contenu technologique ou de création sur des territoires ;
- en améliorant l'attractivité de la France, grâce à une visibilité internationale renforcée.

### Quelle stratégie pour les pôles ?

À partir d'une vision partagée par les différents acteurs, chaque pôle de compétitivité élabore sa propre stratégie à cinq ans, ce qui lui permet de :

- concrétiser des partenariats entre les différents acteurs ayant des compétences reconnues et complémentaires ;
- bâtir des projets collaboratifs stratégiques de R&D qui peuvent bénéficier d'aides publiques, notamment auprès du fonds unique interministériel (FUI) ;
- promouvoir un environnement global favorable à l'innovation et aux acteurs du pôle en conduisant des actions d'animation, de mutualisation ou d'accompagnement des membres du pôle sur des thématiques telles que la formation et les ressources humaines, la propriété industrielle, le financement privé, le développement à l'international, etc.

### 1,5 milliard d'euros pour la phase 2 de la politique des pôles

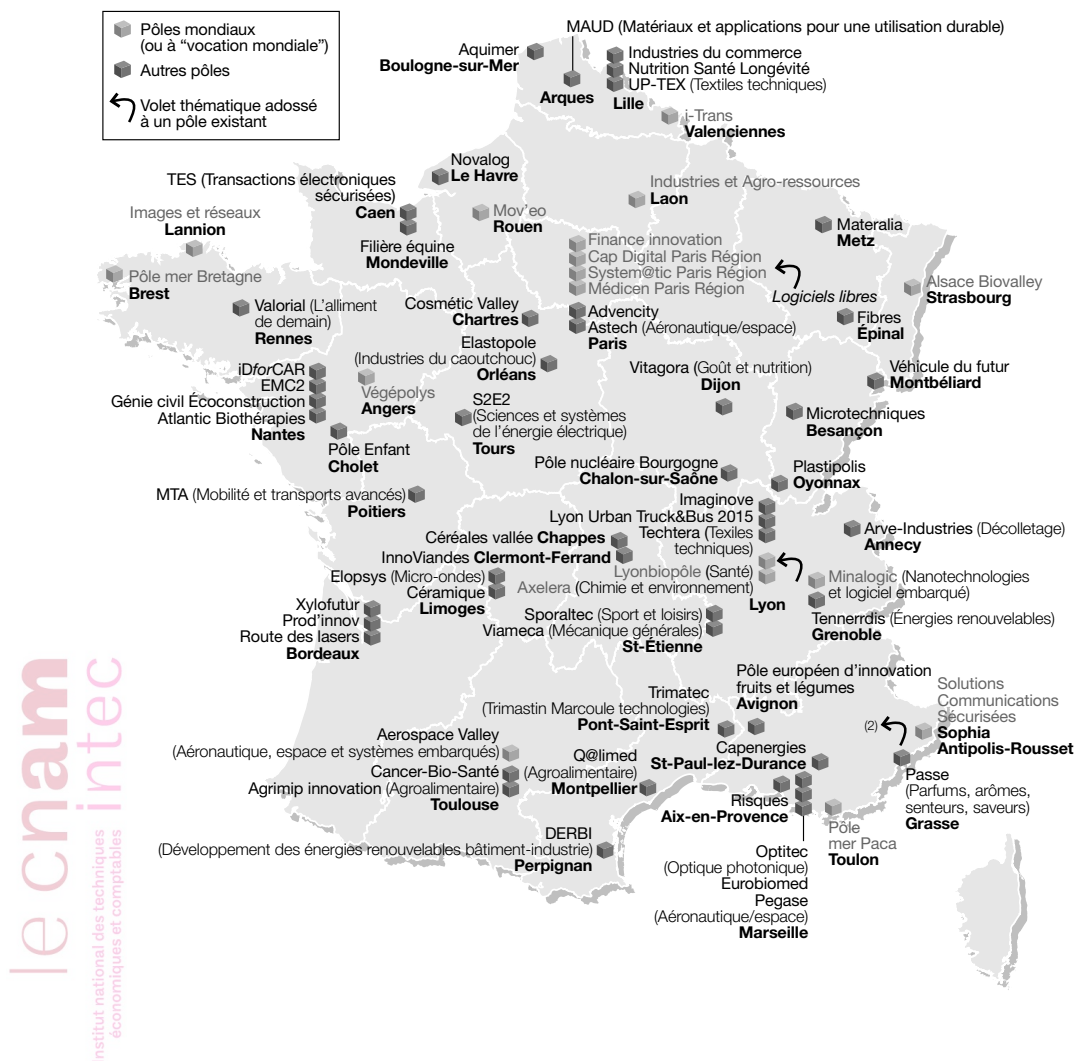
Après une évaluation positive de la première phase de la politique des pôles, l'État a décidé d'affecter 1,5 Md € au lancement d'une deuxième phase (2009-2011) qui, outre la poursuite de l'accompagnement de la R&D, cœur de la dynamique des pôles, comprendra trois axes :

- le renforcement de l'animation et du pilotage stratégique des pôles (contrats de performance) ;
- de nouvelles modalités de financements (plates-formes d'innovation) ;
- le développement de l'écosystème de croissance et d'innovation de chaque pôle (financements privés, meilleures synergies territoriales).

### Points clés 2012

- 72 % des adhérents des pôles sont des entreprises et près de 60 % des PME.
- Plus de 50 % des entreprises membres appartiennent au secteur secondaire, confirmant l'ancre industriel des membres et de l'activité des pôles.
- Les pôles couvrent l'ensemble des technologies d'avenir mais sont en moyenne trop dispersés sur ces technologies.
- Les entreprises sont tout juste majoritaires dans les instances de gouvernance des pôles.
- Les PME sont mieux intégrées qu'en 2008 dans les instances de gouvernance des pôles mais ont un poids deux fois moins important que ce qu'elles représentent en termes d'adhésions.
- Les équipes d'animation sont petites (8 ETP en moyenne), relativement stables (plus de 3 ans d'activité en moyenne) et constituées très majoritairement de salariés en propre.
- Les activités liées à l'existence même du pôle (gestion, animation, communication, stratégie) sont celles qui mobilisent le plus les équipes permanentes.
- La mise en œuvre des actions de la phase 2 de la politique des pôles ne s'est pas faite au détriment des actions liées à l'émergence des projets de R&D.

## Le gouvernement français a labellisé 71 pôles de compétitivité (2010)



## ANNEXE 2 EXTRAITS DU RAPPORT D'INFORMATION DU SÉNAT DU 14 OCTOBRE 2009

### Les pôles de compétitivité : bilan et perspectives d'une politique industrielle et d'aménagement du territoire

#### C. Le nombre de pôles : une non-question

##### 1. À première vue, un trop grand nombre de pôles

##### a. Le dispositif des pôles de compétitivité ne devait initialement concerner qu'une quinzaine de structures

Lorsque la politique des pôles de compétitivité a été lancée lors du Comité interministériel d'aménagement et de développement du territoire (CIADT) du 14 septembre 2004, le Gouvernement laissait entendre que seule une quinzaine de pôles de compétitivité serait labellisée. Comme l'a souligné le Conseil économique et social :

« La politique devait être ciblée sur les secteurs de pointe [...] seuls quelques pôles devaient être mis en place, leurs caractéristiques – à savoir une masse critique élevée pour franchir des seuils technologiques et une visibilité internationale pour attirer des investissements lourds – obligeant à une forte sélectivité. »

.../...

.../... Ces annonces ont d'ailleurs conduit certains acteurs locaux à ne pas déposer de dossiers en réponse au premier appel à projets, comme l'ont affirmé les responsables du pôle Agrimip Innovation lors du déplacement du groupe de travail à Toulouse. Cela explique que ce pôle n'existe que depuis juillet 2007.

Or, 71 pôles de compétitivité existent aujourd'hui. Comme l'indique le Conseil économique et social, « *la philosophie a évolué* » : les pôles labellisés ont concerné les secteurs de pointe mais également des secteurs plus traditionnels et le nombre de pôles a été accru avec une volonté de maillage territorial. Ainsi, « *le souci d'irriguer le territoire plutôt que de privilégier quelques gros pôles a incité le Gouvernement à en augmenter le nombre en les classant en trois catégories* ».

Ce changement de philosophie du dispositif est critiqué, certains jugeant que les pôles de compétitivité sont trop nombreux, à l'exemple de M. Luc Rousseau qui a défendu ce point de vue lors de son audition par le groupe de travail. Il estime qu'il « *faut se concentrer sur deux ou trois clusters par spécialité [...] et limiter les investissements sur quelques pôles* ».

#### **b. L'évaluation réalisée sous l'égide de la DIACT a estimé que 13 pôles n'ont pas rempli leurs objectifs**

Les résultats de l'évaluation menée par CM International et le BCG ont semblé confirmer que les pôles de compétitivité étaient trop nombreux.

Les deux cabinets ont en effet estimé que 13 pôles de compétitivité ne remplissaient pas les objectifs de la politique des pôles de compétitivité et pourraient donc « *tirer parti d'une reconfiguration en profondeur* ». [...]

#### **c. Des catégories objectives de pôles**

Les pôles de compétitivité sont aujourd'hui classés en trois catégories : les pôles mondiaux, les pôles à vocation mondiale et les pôles nationaux.

Cette classification répond d'ailleurs à la critique portant sur le nombre de pôles en instituant une forme de hiérarchie. Les 17 pôles mondiaux ou à vocation mondiale correspondent ainsi à la quinzaine de pôles initialement annoncés.

Afin de distinguer ces trois catégories, le Conseil économique et social estime que les pôles à vocation mondiale constituent des « *pôles mondiaux en devenir* » et les pôles nationaux « *davantage des clusters dont l'objectif premier est un développement territorial et un ancrage sur le tissu économique local* ». La catégorie des pôles mondiaux semble donc la plus éloignée des objectifs premiers de la politique des pôles de compétitivité.

Au-delà de cette classification formelle, plusieurs interlocuteurs du groupe de travail, au premier rang desquels M. Luc Rousseau, directeur général de la compétitivité de l'industrie et des services (DGCIS), ont souligné qu'au terme de la première phase des pôles de compétitivité, trois groupes distincts de pôles de compétitivité émergeaient :

- une quinzaine de pôles (en l'occurrence les pôles mondiaux et à vocation mondiale) sont significatifs et peuvent avoir une forte visibilité internationale ;
- une cinquantaine de pôles sont d'intérêt national ;
- une dizaine pourrait relever d'une catégorie régionale.

Ce jugement rejoint les prévisions que le même Luc Rousseau avait dessinées dans un article de 2008 cosigné avec M. Pierre Maribaud : selon eux, « *plusieurs types d'évolutions naturelles sont probables pour les pôles à horizon plus ou moins rapide* :

- ceux qui sont ou deviendront des compétiteurs mondiaux et constitueront des références : ils devront développer des écosystèmes complets autour de centres de RDI puissants, capables de construire et d'impulser des visions de l'évolution de leurs secteurs technologiques. Ils seront à l'origine de ruptures technologiques majeures et de succès industriels et commerciaux remarquables ;
- ceux qui deviendront des réseaux d'entreprises structurés et performants, mais qui seront globalement des challengers, ils n'auront sans doute pas la masse critique en chercheurs (publics et privés), et donc en créativité, pour avoir une visibilité internationale ; ils seront positionnés derrière d'autres grands centres mondiaux, et développeront des innovations surtout incrémentales ;
- ceux qui sont des réseaux d'entreprises capables d'innover en assimilant des résultats de recherche menés ailleurs, et qui, grâce à cette innovation et à cette appropriation rapide, seront à même d'accroître leur productivité et de soutenir la compétitivité des territoires sur lesquels ils sont implantés ». [...]

.../...

## .../... 2. Le nombre de pôles ne constitue pas un véritable enjeu

Le groupe de travail estime que si les moyens destinés aux pôles sont focalisés et si les pôles d'un même secteur d'activité mettent en place des partenariats, le nombre important de pôle constitue alors une non-question.

### a. La focalisation des moyens

Les critiques portées contre le nombre élevé de pôles renvoient souvent à la crainte d'une dilution des moyens destinés à cette politique.

Plusieurs personnalités rencontrées par le groupe de travail, à l'exemple de M. François Drouin, président-directeur général d'OSEO, ont indiqué que le vrai enjeu n'était pas le nombre des pôles de compétitivité mais les modalités d'affectation des moyens de l'État. [...]

### b. Les rapprochements entre pôles d'un même secteur

#### (1) Un outil contre les redondances entre projets

Le groupe de travail estime que le nombre de pôles ne constitue pas un problème à partir du moment où les pôles d'un même secteur d'activité ne développent pas de projets concurrents.

Plusieurs secteurs comptent en effet plusieurs pôles de compétitivité : on compte quatre pôles dans le secteur des énergies renouvelables ou trois pôles dans le domaine de l'optique photonique.

Cette multiplicité des pôles dans un même secteur est compensée par les différents rapprochements.

Ainsi, dans le domaine des énergies renouvelables, les quatre pôles (Capenergies, Derbi, Tenerrdis et Sciences et systèmes de l'énergie électrique -S2E2) ont signé en juin 2008 une charte de coopération.

Le 25 juin 2009, les pôles de compétitivité relevant du domaine de l'optique-photonique (Elopsys, Optitec et Route des Lasers) ont signé une convention de partenariat. Cette convention instaure entre eux une alliance renforcée pour accroître leurs complémentarités et renforcer la visibilité de la photonique française au niveau international. Cinq axes d'action prioritaires ont été définis :

- une coordination des thématiques des projets de recherche-développement et des plateformes ;
- une action coordonnée à l'international (représentation commune sur les grands salons de la photonique, missions économiques conjointes) ;
- une présence renforcée au niveau européen ;
- une réflexion conjointe sur les problématiques de formation initiale et continue (organisation conjointe de modules de formation) ;
- un partage d'informations sur les actions d'animation de la filière menées par chaque pôle sur son territoire.

Au-delà de ces deux exemples de rapprochement entre pôles d'un même secteur, le groupe de travail a pu constater, lors de son déplacement à Valbonne Sophia Antipolis, le caractère original du rapprochement entre les deux pôles Mer (pôle Mer PACA et pôle Mer Bretagne), ce rapprochement ayant débouché notamment sur la mise en place d'une structure unique : un comité de pilotage et de coordination interrégionale (CPCI).

#### La coordination entre les pôles mer

Les grands axes et les thématiques des pôles Mer PACA et Mer Bretagne sont identiques. Cela a donc conduit ces deux pôles à mettre en place des mécanismes de coordination originaux.

Deux niveaux de coordination ont ainsi été mis en place :

- tous les mois se tient une réunion entre les deux équipes d'ingénierie et d'animation des deux pôles, afin que ces dernières disposent d'un bon niveau d'information réciproque sur l'action des deux pôles, afin d'être plus performant aux niveaux national et international et d'éviter les redondances. S'agissant des projets, ces derniers sont échangés sous la forme de fiche intermédiaire de synthèse (FIS) contenant des informations non confidentielles relatives à l'innovation, au marché, à la concurrence, au consortium et au budget. Le pôle qui soumet le projet fournit une analyse de ses points forts et faibles. L'autre pôle fournit alors un avis sur la non-redondance du projet avec ses propres projets et éventuellement des conseils ou expertises complémentaires.
- un comité de pilotage et de coordination interrégional (CPCI), dont le mode de gouvernance est régi par un accord entre les deux pôles signé le 10 janvier 2006 et reconduit le 12 décembre 2008, composé des bureaux des deux pôles et des deux directeurs, se réunit également une fois par mois. Il statue officiellement sur la non-redondance des projets et donne le feu vert pour que le projet soumis poursuive son instruction dans le pôle émetteur et ouvre donc la porte à la labellisation.

Pôle Mer PACA.

.../... Les rapprochements entre pôles d'un même secteur sont donc une réponse pertinente aux critiques portant sur le nombre élevé de pôles.

Comme l'a souligné le Conseil économique et social, après avoir appelé de ses vœux le renforcement des collaborations entre pôles, « *la coopération et la mise en réseau des pôles autour d'un pôle leader [...] constituent une réponse positive pour améliorer l'efficacité des pôles, notamment les plus modestes, et leur permettre d'atteindre une masse critique* ».

Le groupe de travail estime donc nécessaire d'encourager ces rapprochements entre pôles d'un même secteur.

Ces rapprochements peuvent par ailleurs faciliter les éventuels reclassements et la mutualisation des formations.

(2) *Le dépassement des catégories de pôles*

[...]

### **c. Le nombre important de pôles permet au dispositif d'avoir un véritable impact en matière d'aménagement du territoire**

La politique des pôles de compétitivité ne constitue pas uniquement une politique industrielle mais également une politique d'aménagement du territoire. [...]

La DIACT met ainsi en avant l'importance pour un pôle d'être ancré sur un territoire, du fait des « multiples liens que les pôles tissent avec les "forces vives" de leur territoire » mais car « le territoire fournit au pôle des ressources capables de favoriser son développement ».

Comme l'a souligné le Conseil économique et social, l'existence de plusieurs pôles sur un même territoire peut être très positive car, « *même si ces pôles relèvent de filières différentes, le croisement génère de nouvelles dynamiques d'innovation* ».

Les rapprochements entre pôles d'un même territoire se multiplient ainsi aujourd'hui comme a pu le constater le groupe de travail au cours de ses différents déplacements. [...]

Ces rapprochements entre pôles d'un même territoire soulignent la responsabilité des régions en matière de mise en réseau du tissu économique. Les conseils régionaux doivent en effet prendre des initiatives, en s'appuyant sur les acteurs locaux, afin d'éviter que l'existence d'un pôle de compétitivité sur leur territoire ne crée des déséquilibres sur celui-ci ou ne renforce les déséquilibres existants.

Le groupe de travail estime par exemple que, dans la droite ligne du « Grenelle de l'environnement », une politique d'incitation au télétravail dans les pôles de compétitivité devrait être impulsée par les conseils régionaux. En 2004, on estimait à 7 % le nombre de télétravailleurs en France. Lors de son audition par le groupe de travail, M. Pierre Laffitte, sénateur honoraire, a ainsi préconisé de conditionner les aides versées aux projets des pôles à un niveau déterminé de télétravail dans les entreprises porteuses du projet.

Le groupe de travail estime par ailleurs que la question du nombre de pôles ne constitue pas un enjeu réel, notamment du fait de la focalisation des moyens sur les pôles les plus importants et des rapprochements qui existent aujourd'hui entre pôles d'un même secteur d'activité.

Il est utile de noter qu'au moment du lancement du dispositif certaines inquiétudes avaient été exprimées, portant, entre autres, sur l'intégration des PME, sur la concurrence entre les grandes entreprises au sein des pôles, sur l'aspect formation du dispositif, sur les déséquilibres territoriaux ou encore sur l'animation des pôles.

## **ANNEXE 3 PRÉSENTATION D'OSEO**

Bienvenue aux entrepreneurs, à tous ceux qui contribuent de manière décisive à la croissance économique et à la vitalité des territoires.

Bienvenue aussi à **l'ensemble de nos partenaires** tels que les conseils régionaux, les banques et les investisseurs, le monde de la recherche et de la technologie, les organisations européennes et internationales, les fédérations professionnelles et les réseaux d'accompagnement.

**En appui des politiques nationales et régionales**, OSEO – né du rapprochement de l'Anvar, de la BDPME, de la Sofaris et de l'All – finance et accompagne les PME dans les phases les plus

.../...



.../... décisives de leur existence. OSEO propose des solutions adaptées aux besoins de ces entreprises dynamiques **à chaque fois que le marché ne répond qu'imparfaitement à leurs besoins.**

**OSEO a pour mission de soutenir l'innovation et la croissance des PME**, l'objectif étant d'assurer une plus grande continuité dans la chaîne du financement de leurs projets, grâce à la complémentarité de ses trois métiers : soutien à l'innovation, financement des investissements et du cycle d'exploitation en partenariat avec les banques et garantie des financements bancaires et interventions en fonds propres.

**Aider les PME à innover et à grandir** pour favoriser l'émergence de champions de demain constitue, plus que jamais, une priorité pour OSEO, confirmée par l'élargissement de son périmètre d'intervention et le renforcement de ses moyens d'action. Une attention particulière est également portée **aux entreprises de taille moyenne ou à fort potentiel de croissance**, capables d'exporter avec des produits à forte valeur ajoutée. Le **soutien à la création et aux transmissions d'entreprises** demeure essentiel pour le renouvellement du tissu d'entreprises et la préservation des emplois.

## ANNEXE 4 DES CONTRATS DE PERFORMANCE BASÉS SUR DES FEUILLES DE ROUTE STRATÉGIQUES

Dans la mise en œuvre de la phase 2 de la politique des pôles de compétitivité qui couvre la période 2009-2011, le Gouvernement a souhaité d'une part, que les pôles se dotent d'une véritable stratégie à 3-5 ans inscrite dans une feuille de route stratégique et d'autre part, les responsabiliser plus fortement en signant avec eux un contrat de performance.

### 1. La nécessité de se doter d'une stratégie à 3-5 ans

Le Gouvernement a réaffirmé l'importance et la nécessité que les pôles se dotent d'une véritable stratégie à 3 à 5 ans, à l'instar des stratégies élaborées par les entreprises. L'objectif est, d'une part de se positionner dans leur environnement concurrentiel, tenant compte de toutes ses dimensions technologique, économique et commerciale, internationale, etc. et d'autre part, de bâtir un plan stratégique d'actions à court moyen terme pour atteindre ses propres objectifs technologiques et de marché.

Cette stratégie est formalisée dans un document appelé « feuille de route stratégique » qui doit préciser, notamment :

- les domaines et thématiques prioritaires du pôle ;
- les objectifs technologiques et de marché visés ;
- les objectifs de développement du pôle et de son écosystème.

### 2. La logique de contractualisation et de contrôle a posteriori

Le Gouvernement a souhaité également, responsabiliser plus fortement les acteurs des pôles. Pour cela, il a adopté une logique de contractualisation et de contrôle a posteriori. Des contrats de performance pluriannuels vont être signés entre la gouvernance des pôles, l'État et les collectivités locales.

Chaque pôle s'engagera à mener les actions nécessaires à son développement sur la base d'objectifs stratégiques assortis de programmes d'actions, de calendriers de réalisation et d'indicateurs de suivi des résultats dont une partie sera commune à tous les pôles.

La feuille de route stratégique du pôle sera annexée au contrat de performance.

En contrepartie, l'État et les collectivités locales s'engageront sur un soutien financier pluriannuel accompagné d'un suivi stratégique du pôle.

### 3. Le calendrier

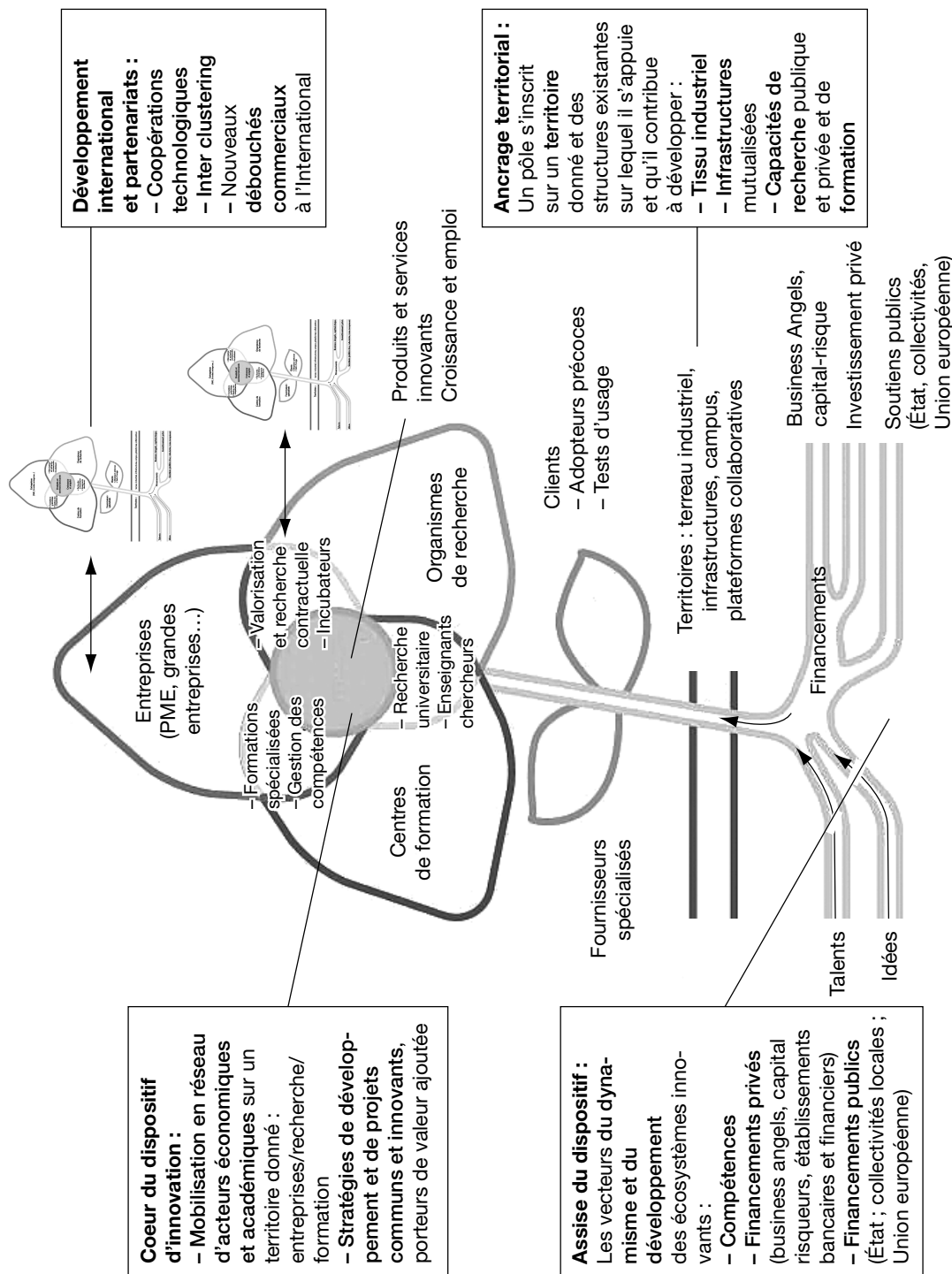
En cours d'élaboration début 2009, ces contrats de performance doivent être finalisés pour juin 2009. Ils remplaceront les anciens contrats-cadres qui avaient été mis en œuvre lors du lancement de la première phase de la politique des pôles, en 2006.

<http://www.competitivite.gouv.fr>

## ANNEXE 5 UN ÉCOSYSTÈME DES PÔLES POUR FAVORISER L'INNOVATION ET LA CROISSANCE

Le développement de l'écosystème d'innovation et de croissance constitue l'un des trois axes de développement des pôles inscrits dans le cadre de la 2<sup>e</sup> phase de la politique des pôles.

Cet écosystème des pôles est constitué par un ensemble d'éléments qui contribuent à favoriser l'innovation et à générer la croissance.





## ANNEXE 6 ÉTUDE PORTANT SUR L'ÉVALUATION DES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ

### Synthèse du 15 juin 2012 Bearing Point-Erdyn-Technopolis ITD

Nous présentons ci-après les huit principales conclusions de l'étude d'évaluation de la politique des pôles de compétitivité.

#### Conclusion n° 1 : Une dynamique collaborative désormais mature et attractive qui motive la reconduite de la politique des pôles

- La politique des pôles fait preuve de réalisations majeures, conformes à ses objectifs initiaux et demande en ce sens à être reconduite.
- La politique des pôles a initié depuis 2005 des dynamiques collaboratives réelles entre les entreprises et acteurs de la recherche publique autour de projets de R&D, répondant au manque d'articulation constaté au plan national entre ces acteurs. Cette dynamique d'accroissement des partenariats a été maintenue entre 2008 et 2011. Près de 900 projets ont été soutenus, mobilisant 2,7 Mds d'euro de financement public.
- La dynamique installée par les pôles attire des adhérents de plus en plus nombreux (+ 50 % entre 2008 et 2011), et notamment des PME et des grands groupes, ce qui est un signe encourageant de la plus-value que voient ces acteurs dans les pôles.
- Les pôles ont optimisé leurs processus internes pour faire émerger les dynamiques collaboratives et accompagner le montage des projets de R&D. Ils ont développé des « boîtes à outils » très différenciées mais adaptées à leurs spécificités propres. Les ressources consacrées par les pôles à cette mission d'émergence et d'accompagnement ont doublé entre 2008 et 2011.

#### Conclusion n° 2 : Des effets importants en matière de soutien aux innovations et au développement économique

- De nombreuses innovations résultent des projets de R&D. Elles sont a minima plus de 2500, sans toutefois que les pôles assurent un suivi précis du devenir des projets, des retombées de ces innovations, de leur capacité à atteindre leur marché, et in fine de la contribution à la croissance des entreprises.
- Des premiers résultats économiques intéressants sont d'ores et déjà palpables : 1 300 entreprises (66 % des entreprises ayant renseignées la question) reportent que l'adhésion aux pôles leur a permis de créer des emplois, 1 000 entreprises (84 % des entreprises ayant renseignées la question) indiquent un effet sur le maintien des emplois<sup>3</sup>.
- Les pôles constituent un élément important de la promotion des territoires, jugé important par les investisseurs étrangers.
- Les pôles contribuent à renforcer et mieux structurer les acteurs d'un même secteur ou d'une même filière au niveau local en leur offrant/animant une vision stratégique et en impulsant voire en mettant en œuvre des projets structurants.
- Les pôles sont perçus comme des fédérateurs des initiatives en faveur de l'innovation dans leur secteur. Ils sont désormais bien installés dans le paysage national et régional de l'innovation.

#### Conclusion n° 3 : Une action des pôles de compétitivité plus orientée sur le soutien aux projets de R&D que sur la mise sur le marché des innovations

- L'action des pôles en faveur des projets de R&D collaboratifs s'est portée davantage sur l'émergence et la structuration des projets de R&D que sur leur accompagnement et le suivi des résultats et des innovations produites. Les pôles parlent davantage de projets que d'innovations mises sur le marché, ayant des effets sur la croissance des entreprises adhérentes.
- Les dernières étapes du cycle d'innovation avant la mise sur le marché ne sont pas bien couvertes par les instruments publics de financement et insuffisamment accompagnées par les pôles.
- Les missions de soutien à la mise sur le marché des innovations issues des projets (accès au financement, accompagnement à l'international des PME) ont donné lieu à des actions relativement modestes et peu nombreuses.

#### Conclusion n° 4 : Une vision nationale des pôles... qui requiert une actualisation

- Les pôles de compétitivité s'attachent à l'ensemble des technologies clés. Ils couvrent un grand nombre de thématiques sans qu'aucune priorité thématique n'ait été fixée par l'État, explicitement ou implicitement par ses modalités d'intervention.

.../...

3. Source : enquête auprès des adhérents des pôles de compétitivité.

- .../...
- **La classification des pôles** en 3 catégories – mondiaux, à vocation mondiale, nationaux – apparaît obsolète. Elle ne promeut pas des priorités (secteurs, filières et technologies stratégiques) de l'État qu'il pourrait initier à travers la politique des pôles de compétitivité.
  - **Les collaborations initiées entre pôles d'un même secteur ne suffisent pas à faire naître une approche stratégique de la filière ou du secteur au niveau national**, même si les réseaux thématiques, souvent impulsés par l'État, assurent une certaine cohérence des stratégies et une certaine mutualisation des moyens.
  - **La mise en œuvre de la phase 2 de la politique des pôles s'est inscrite dans un paysage de l'innovation en pleine évolution qui a perdu de lisibilité pour les acteurs de terrain. Les pôles ont su fédérer et apporter une vision des initiatives au niveau local.** Le programme des investissements d'avenir, avec ses multiples instruments, a accru cette complexité.
  - **Enfin, la perte d'objet du zonage de R&D associé à la politique des pôles nuit à la lisibilité des objectifs de concentration territoriale.** Ce système demeure inéquitable car absent des pôles labellisés après 2005, complexe à faire évoluer et génère des ruptures territoriales.

**Conclusion n° 5 : Un mode de pilotage de la politique nationale apprécié mais trop complexe**

- Le schéma de pilotage d'ensemble de la politique des pôles doit répondre à une pluralité d'enjeux et d'objectifs assignés à cette politique.
- **Il est globalement apprécié des acteurs institutionnels**, en particulier pour ce qui est des échanges techniques sur la politique des pôles. Le secrétariat assuré par la DGCIS/DATAR fonctionne efficacement, les relations entre les services centraux et déconcentrés sont bonnes. Le mode de pilotage ne permet cependant pas pleinement d'impulser une vision stratégique des pôles.
- **La coordination interministérielle est perfectible avec les autres politiques de recherche et d'innovation**, telles que le programme des investissements d'avenir et les dispositifs du ministère en charge de la recherche et de l'enseignement supérieur.
- **Le rôle des collectivités régionales dans le pilotage des pôles pourrait être renforcé.**
- **Le pilotage actuel n'impulse pas suffisamment une vision stratégique** de la politique des pôles. Des freins à l'efficacité sont palpables à différents niveaux : absence de comparabilité inter-pôles de certains correspondants nationaux en raison du mode d'organisation, manque de discussion sur la stratégie et le pilotage des résultats de la politique des pôles lors des réunions des GTI.

**Conclusion n° 6 : Une logique de subsidiarité de l'action des pôles en faveur de l'écosystème d'innovation et de croissance insuffisamment marquée**

- **La systématisation de la logique de subsidiarité dans les feuilles de route, permettant de justifier et d'arbitrer, selon les missions, entre la logique de « faire » ou de « faire faire », constitue un enjeu de la future politique des pôles.**
- L'exercice de ces missions par les pôles dans les feuilles de route n'a pas fait l'objet de justifications précises et argumentées présentant la valeur ajoutée de l'intervention des pôles, à la place d'autres acteurs, ou les modalités de partenariats avec les autres acteurs du système. L'intervention des pôles a donc oscillé entre une logique du « faire » et du « faire faire ». Il s'agit ici d'éviter une certaine dispersion des activités des pôles qui a parfois pu être constatée dans les évaluations individuelles. Le pôle doit bien être l'interlocuteur de référence des PME dans les écosystèmes, mais en mobilisant les dispositifs et moyens existants au service des objectifs de la feuille de route.

**Conclusion n° 7 : Des modalités de financements de projets de R&D collaboratifs du FUI appréciées mais encore perfectibles**

- **Les modalités de financement des projets de R&D collaboratifs via le FUI sont bien connus des pôles et de leurs adhérents, tout comme des collectivités.**
- **L'ensemble des besoins des entreprises adhérentes n'est pas, dans les faits, couvert par les instruments de financement actuels (notamment le FUI) en matière de projets de R&D et de projets innovants.** Les projets de R&D de taille intermédiaire (généralement entre 250 et 750 k€), en particulier portés par des PME, ont du mal à obtenir des financements publics.
- **Le processus de labellisation, d'expertise et de sélection des projets présentés au FUI est ressenti comme complexe et long.** Le processus de gestion du FUI aménage une place importante à l'interministériel même si l'absence de contribution de certains ministères tels que les ministères ayant dans leurs attributions les transports et l'environnement est dommageable.
- **L'association des collectivités territoriales, en premier lieu des collectivités régionales, dans le processus de sélection du FUI reste perfectible. Les échanges entre État et Région sont insuffisamment normés en local.**

.../...

.../... **Conclusion n° 8 : Des pôles dépendants des financements publics**

- **Les pôles restent encore largement dépendants des financements publics pour assurer leur fonctionnement.** La part d'autofinancement (cotisations + prestations) des pôles a cependant progressé au cours de la période 2008-2011 pour s'établir à près de 30 % en moyenne.
- Les pôles doivent donc accroître rapidement leurs ressources propres, à travers des offres de prestation de services afin d'augmenter leur robustesse financière et de se focaliser sur les activités à valeur ajoutée de leurs membres. Les possibilités d'augmentation des cotisations fixes semblent désormais limitées pour nombre d'entre eux. En tout état de cause une réflexion sur le modèle d'organisation et d'objectifs des pôles est nécessaire.

## ANNEXE 7 LES PLATES-FORMES D'INNOVATION

Le développement des pôles de compétitivité a permis d'accroître et de renforcer le travail collaboratif entre leurs membres (entreprises, organismes de recherche et de formation). Pour un certain nombre de secteurs stratégiques tels que les biotechnologies, nanotechnologies, les technologies de l'information et de la communication etc., une action plus volontariste encore est nécessaire, mobilisant au niveau national et sur la durée, des moyens de grande ampleur, à un rythme compatible avec la concurrence internationale.

Ce renforcement de l'action des pôles de compétitivité requiert la mise en œuvre de **projets structurants notamment de plates-formes d'innovation**. Une plate-forme d'innovation est un regroupement de moyens (équipements et moyens humains notamment) destinés à offrir à une communauté ouverte d'utilisateurs, notamment des entreprises, des ressources (location d'équipements, prestations, services...) leur permettant de mener à bien leurs projets de R&D et d'innovation.

Pour contribuer à l'émergence de telles plates-formes, l'État et la Caisse des dépôts, ont lancé conjointement un appel à projets spécifique.

<http://www.competitivite.gouv.fr>

## ANNEXE 8 UNE QUINZAINE DE PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ SONT SUR LA SELLETTE

La récente évaluation des 71 pôles de compétitivité pourrait avoir des conséquences importantes. Entre quinze et vingt d'entre eux devront prouver en septembre qu'ils remplissent bien leurs missions de renforcer la compétitivité de l'économie française par l'innovation pour répondre aux défis de la mondialisation.

Réalisé par les cabinets BearingPoint, Erdyn et Technopolis Group-ITD, le rapport d'évaluation de la politique nationale des pôles de compétitivité publié le 19 juin ne sera pas sans suite. En effet, ses commanditaires, la Direction générale de la compétitivité, de l'industrie et des services (DGCIS) et la Délégation interministérielle à l'aménagement du territoire et à l'attractivité régionale (DATAR), ne devraient pas se contenter des remarques globalement positives des experts sur le fonctionnement des pôles.

### Des pôles renommés ne sont pas des modèles

Car tout n'est pas parfait. « En effet, des pôles, dont certains sont reconnus n'ont pas obtenu une note glorieuse », explique Patrick Haouat, associé gérant du cabinet Erdyn, spécialisé dans le conseil en innovation. Une note que les responsables des pôles recevront à la fin du mois. Selon nos informations, entre quinze et vingt pôles n'auraient pas la moyenne. Ils auront donc tout le mois d'août pour travailler leur argumentaire avant l'oral de rattrapage qu'ils passeront en septembre devant un jury composé de la DGCIS et de la DATAR. Parce que les pôles ont un rôle majeur dans la structuration économique des territoires, les responsables des collectivités territoriales pourraient être aussi conviés à cet examen.

.../...

.../... **Probablement, moins de dix délabellisations**

Selon les estimations des experts, ce rattrapage devrait se solder par moins de dix délabellisations. « Un certain nombre de pôles ont eu une excellente dynamique au premier semestre 2012, une période qui n'a pas été prise en compte pendant l'évaluation. Ceci devrait jouer en leur faveur », avance Patrick Haouat.

Être délabellisé serait-il si grave ? On ne peut en douter. D'une part, l'image de marque des pôles est très forte. Faire partie des 71 élus est indéniablement un facteur d'attractivité pour les territoires. En perdant son label, un pôle voit son développement forcément hypothéqué. D'autre part, les conséquences financières seraient importantes car la labellisation donne droit, pour une structure d'animation, à bénéficier d'une subvention de l'État, le plus souvent accompagnée d'une subvention des collectivités territoriales. Elle permet aussi de recevoir le financement du Fonds unique interministériel (FUI).

**Un précédent en 2011 après la première évaluation des pôles**

Ce ne serait pas la première fois que certains pôles de compétitivité voient leur statut menacer. Un audit publié le 18 juin 2008 réalisé par les cabinets BCG et CMI avait mis sur la sellette 13 pôles sur les 71 existants qui n'avaient pas atteint les objectifs d'innovation. Sept ont été rattrapés et conservés leur statut quand six autres ont été délabellisés le 1<sup>er</sup> janvier 2011 parce que, concrètement, ils n'avaient pas de projet de recherche et développement (R&D). C'est ballot quand on se rappelle que les pôles de compétitivité ont été créés en 2004 pour encourager les collaborations entre les entreprises, la formation et la recherche !

Les six « déclassés » étaient les pôles Enfant basé à Cholet (Maine-et-Loire), Génie civil (Nantes, Loire-Atlantique), Mobilité transports avancés ou MTA (Chasseneuil-du-Poitou, Vienne), Innoviandes (Clermont-Ferrand, Puy-de-Dôme), Prod'innov (Bordeaux, Gironde) et Sporaltec, à Saint-Etienne dans la Loire. Leur statut a été modifié. Ils sont désormais des « grappes d'entreprises » et des « clusters ». Ce déclassement ne s'est toutefois pas traduit par une diminution du nombre de pôles. En effet, L'État a procédé à la labellisation de six nouveaux pôles dans le secteur des écotechnologies en 2010.

*La Tribune*, juillet 2012.

**ANNEXE 9 MOINS DE PÔLES, PLUS D'INNOVATION**

À l'heure de se pencher, cet automne, sur l'avenir des pôles de compétitivité, le gouvernement serait bien inspiré de relire en détail le rapport d'audit commandé par ses soins à des cabinets indépendants. Publié en août, ce document, selon la communication officielle, décernait un satisfecit global à un dispositif créé en 2005. Sur 71 pôles créés, seuls 16 étaient jugés peu performants, ce qui n'est pas un mince score lorsqu'il s'agit de faire travailler ensemble grandes et petites entreprises, centres de recherche publics et privés ou encore financiers jusqu'alors peu enclins à collaborer. Mais le même rapport pointait une autre réalité beaucoup moins médiatisée qui mérite pourtant qu'on s'y arrête : celle de la piètre efficacité d'un dispositif dont chacun salue pourtant les vertus de la méthode. Peut-on, en effet, se satisfaire d'une politique qui a mobilisé 2,7 milliards d'euros d'argent public pour aboutir à... seulement 977 dépôts de brevet et 93 start-up créées ? Cette vérité, brutale, pourrait être imputée au fameux temps long de l'innovation qui interdit de tirer trop vite un bilan définitif de recherches non encore abouties. Ce n'est hélas pas l'argument premier qu'ont retenu les experts mandatés par le gouvernement pour expliquer ce raté. Parmi les raisons de l'échec figure le trop grand nombre de pôles qui a conduit à une surabondance des thèmes de recherche, ce que l'expert en innovation Marc Giget avait, à l'époque, dénoncé d'une formule restée fameuse : « Et pourquoi pas un pôle bêtise à Cambrai ? »

Les pouvoirs publics payent aujourd'hui le fait d'avoir mené deux politiques contradictoires : l'une au titre de l'aménagement du territoire, l'autre au profit de l'innovation. Le problème est qu'en accordant à chaque grand élu « son » pôle, la première a phagocyté la deuxième. Avec pour conséquence un saupoudrage des ressources financières, là où tous les exemples étrangers montrent qu'une concentration des moyens sur un nombre très limité d'axes de recherche est infiniment plus efficace. Si les pôles de compétitivité étaient une bonne idée, leur mise en œuvre n'a pas été optimale. Il n'est pas trop tard pour rectifier le tir. Les deux impératifs à respecter sont la sélection et l'évaluation. Un tri sévère s'impose qui fera incontestablement des dégâts et des mécontents. Surtout à l'heure de l'évaluation des résultats, qui reste encore et toujours le maillon faible de notre système d'innovation.

*Les Échos*, septembre 2012.

## ANNEXE 10

## CONCOURS NATIONAL 2010

AIDE À LA CRÉATION D'ENTREPRISES DE TECHNOLOGIES INNOVANTES  
du ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche  
en partenariat avec OSEO

## projet « en émergence »

*Votre projet n'est pas mûr pour une création immédiate. Cette étape « en émergence » est essentielle pour établir la « preuve du concept » de votre projet. Pour cela, vous devez déterminer les points à approfondir sur les plans technique, économique et juridique.*

## PLAN INDICATIF DU DOSSIER DE PARTICIPATION (5 pages environ)

## 1 – Description du projet

- origine du projet
- description du produit, service ou procédé
- caractère innovant de la technologie
- liberté d'exploitation, éventuels risques de contrefaçon
- aspects réglementaires
- études de faisabilité technique réalisées

## 2 – Marché visé

- avantages concurrentiels
- informations sur la concurrence
- applications visées

## 3 – Projet d'entreprise

(à développer selon l'état d'avancement du projet)

- équipe : fonctions et rôles respectifs du candidat et de ses partenaires dans la société
- expérience professionnelle du candidat
- moyens techniques : besoins en locaux, en matériel...
- moyens financiers : besoins financiers et financements envisagés (apport personnel, emprunts, fonds de capital d'amorçage, aides publiques, etc.)
- statut envisagé (SARL, SA, SAS...)

## 4 – Moyens nécessaires à la maturation du projet

- études à réaliser (technologique, d'organisation commerciale, financière, juridique...)
- formation personnelle à apporter au candidat
- partenariats
- planning des dépenses prévisionnelles

## Conseils

- 1 Donnez les arguments scientifiques ou techniques qui peuvent montrer la validité de votre projet ou expliquez comment vous pensez obtenir ce résultat.
- 2 Indiquez si vous avez la liberté d'exploitation de l'idée ou des résultats que vous voulez utiliser. Si ce n'est pas le cas, comment vous envisagez de vous procurer cette possibilité.
- 3 Si une étude de faisabilité économique a déjà été réalisée, joignez-en le rapport. Le financement d'une étude de ce type peut également faire partie du projet « en émergence ». Dans ce cas, même si vous n'avez pas une idée précise du cahier des charges de cette étude, vous devez néanmoins avoir une première connaissance du marché ou du segment de marché que vous voulez investir ainsi que de l'état de la concurrence.
- 4 Décrivez la vision que vous avez de votre future entreprise (activités, équipe, taille, financement...), projetez-vous à 3 ans... en sachant que les prévisions sont faites pour être modifiées.
- 5 La liste de dépenses prévisionnelles vous permet de prévoir les prestations nécessaires à la maturation de votre projet. À remplir avec soin, car ces dépenses déterminent le montant exact de la subvention qui sera versée. Le versement du solde de celle-ci est soumis à la production de factures acquittées. Il est important de veiller au bon déroulement des prestations dans le temps : prévoir un planning cohérent, certains résultats devant être acquis avant d'entamer d'autres validations.

Brochure d'Oseo 2009-2010.

## IV. BIBLIOGRAPHIE

## Lectures conseillées pour le thème

Difficulté de lecture : \* (de 1\* : très abordable à 3\* : texte scientifique)

## En gras : lecture hautement recommandée

- Bairoch P., « Cinq millénaires de croissance urbaine » in *Quelles villes, pour quel développement ?*, direction Ignacy Sachs, PUF, Paris, 1996. \*\*
- Baudry B., *L'économie des relations inter-entreprises*, Repères, La Découverte, 2005.
- Beffa, *Pour une nouvelle politique industrielle*, La documentation Française, Paris, 2005. \*\*

- Crozet M., Lafourcade M., La nouvelle économie géographique, Repères, La Découverte, 2009.
- Curien N., *Économie des réseaux*, Repères, La Découverte, 2000. \*
- Datar, « La France, puissance industrielle. Une nouvelle politique industrielle par les territoires », repris dans *Problèmes économiques*, n° 2859 (29/09/2004), février 2004. \*
- **Décentralisation, État et territoires, Les Cahiers Français, La documentation Française, 2004. \***
- Fontagne L., Lorenzi J.-H., *Désindustrialisation, délocalisation, Conseil d'Analyse Économique*, La documentation Française, Paris, 2005. \*\*
- **Fujita M., Thisse J.-F., *Économie des villes et de la localisation*, De Boeck, 2003. \*\*\***
- Porter M., *On competition*, Harvard Business School Press, Boston, 1998. \*\*\*
- Véron J., *L'urbanisation du monde*, Paris, La Découverte, 2006. \*
- Diact, « Dynamique et développement durable des territoires », Rapport de l'observatoire des territoires, 2008. \*
- BCG & CM international, « Évaluation des pôles de compétitivité », 18 juin 2008. \*
- Rapport d'information du Sénat n° 40, 2009-2010, du 14 octobre 2009 sur les pôles de compétitivité. \*

## V. PRÉPARATION DU THÈME 4 EN ANGLAIS : CLUSTERS AND LOCALISATION STRATEGIES

Partie rédigée par Soraya BELAROUSSI

### A. SOME USEFUL VOCABULARY

#### Industrial networks, districts and clusters

Town and country planning	L'aménagement du territoire
Location	La localisation
Remote	Lointain, à distance
Close (pronounce « s » not « z »)	Proche
Supply	L'approvisionnement
The transaction costs	Les coûts de transaction
Form alliances, create joint ventures	S'allier
Depressed areas	Des zones économiquement sinistrées
Territorial attractiveness	L'attractivité du territoire
Off-cost competitiveness	La compétitivité hors coûts
Upstream/Downstream	En amont/en aval
A subsidiary	Une filiale
The parent company	La maison mère
The head office (GB)/ the headquarters (US)	Le siège social
A branch	Une succursale
The spillover effect	Les effets induits, les retombées, les externalités
Apply for	Postuler
An applicant	Un candidat
An application	Une candidature
To spur	Encourager
To settle	S'installer
A shutdown	Une fermeture (d'usine)
Streamlining	La rationalisation (restructuration, dégraissage)
An agent	Un acteur (économique)
A supporting industry	Une industrie apparentée
To pool	Mettre en commun
A pool	Un regroupement, un pôle
A cluster	Un pôle de compétitivité
The local authorities	Les collectivités locales



A framework	Un cadre
A « hub and spoke » organisation	Une organisation en (« pivot » et) réseaux
Engineering	L'étude, la conception, l'ingénierie
Manufacturing	L'industrie
To implement	Mettre en application
A policy	Une politique
A portfolio	Un portefeuille (d'actions ou d'actifs)
A double-digit figure	Une somme à deux chiffres
To lack	Manquer <u>de</u>
To meet the needs	Répondre aux besoins
Adverse conditions	Des conditions adverses
Take advantage of	Profiter de
Benefit from	Bénéficier de
Surroundings	L'environnement
Foreign Direct Investment	Les investissements directs à l'étranger (IDE)
To have an advantage <u>over</u>	Avoir un avantage par rapport à...
To <u>out</u> run, <u>out</u> perform, <u>out</u> number	Dépasser (en vitesse, en efficacité, en nombres)
Technological watch	La veille technologique

## B. TRANSLATE INTO ENGLISH

### Exercice 1

#### ÉNONCÉ

#### TRAVAIL À FAIRE

Translate into English.

1. Les entreprises du pôle se partagent certains coûts et se font profiter de leur savoir-faire respectif.
2. Les districts italiens n'ont plus les moyens de faire face à la concurrence acharnée de la Chine notamment.
3. L'État s'en remet à l'entreprise pour créer des emplois et structurer l'espace.
4. La forte identité d'un territoire prend le pas sur les considérations purement financières dans le choix d'implantation.
5. Plus d'un milliard et demi d'euros a été consacré aux pôles de compétitivité en France, sous forme d'aides et d'exonérations fiscales.

#### CORRIGÉ

1. In a cluster, firms share some of their costs and benefit from one another's know-how/ expertise.
2. The Italian districts can no longer afford to face the stiff competition coming from China mostly.
3. The State leaves it to /relies on/ the companies to create jobs and map the space.
4. A region's strong identity outweighs/outruns any mere financial considerations when it comes to choosing the location.
5. More than 1.5 billion euros have been allocated to the creation of clusters in France, through subsidies and fiscal exemptions.

## C. DOCUMENTS ON THE TOPIC

### 1. Document 1: Defining clusters

Cluster definition: "A cluster is a geographically proximate group of companies and associated institutions in a particular field, linked by commonalities and complementarities." Michael F. Porter. *On Competition*.

Clustering is the phenomenon whereby firms from the same industry gather together in close proximity. It is particularly evident in industries like banking. Banking centres in cities such as London and New York have thrived<sup>4</sup> for centuries. Hundreds of banks cluster there, close together and within easy walking distance of each other. This makes it easier for customers to choose between them, and might be thought to act against each individual bank's best interests.

Economists explain clustering as a means for small companies to enjoy some of the economies of scale usually reserved for large ones. An isolated greenfield site in a depressed region where government grants are plentiful may bring a young company immediate benefits. But in the longer term the young company may be better off squeezing itself onto an expensive piece of urban real estate in close proximity to a significant number of its competitors.

By sticking together, firms are able to benefit from such things as the neighbourhood's pool of expertise and skilled workers; its easy access to component suppliers (Toyota's suppliers generally cluster round the mother company's factories, wherever they may be); and its information channels (both formal ones like trade magazines and informal ones like everyday gossip in neighbourhood bars). In early industrialised England clusters were common. Staffordshire was the home of many potteries – so many that the region is still known today as "the Potteries".

Modern high-tech clusters often gather round prestigious universities on whose research they can piggyback<sup>5</sup>. Silicon Valley is near Stanford University, for example, and similar high-tech clusters are gathered around MIT near Boston in the United States and around Cambridge University in Britain.

That clustering is not a phenomenon whose time has passed is demonstrated by California's Silicon Valley. New IT and Internet firms continue to gather there in spite of the high prices of local property and the danger of earthquakes.

Michael Porter, a professor at Harvard Business School, has looked recently at this seemingly paradoxical revival of industrial clusters. In theory, he says, location should no longer be a source of competitive advantage in an era of global competition, rapid transport and high-speed telecommunications. The world's increasingly global businesses should by now be above and beyond geography. Yet clearly they are not.

Porter gives several (non-silicon) examples, including the wine-growing industry in northern California and the flower-growing business in the Netherlands. The Netherlands would not be the natural first choice for anyone starting a flower-growing business today were it not for the fact that the business is already there.

Adapted from *The Economist Guide to Management Ideas and Gurus*, by Tim Hindle.

#### a. Ideas from the text

- Find out other examples of old or recent clusters.
- Websites to visit:
  - [hbs.edu/econ-clusters](http://hbs.edu/econ-clusters) (Harvard Business School)
  - <http://intercluster.eu/>
  - <http://www.economypoint.org/>

#### b. Focus : Michael Porter

Michael Porter (born 1947) is a professor at Harvard Business School. Like many leading management thinkers, Porter trained first as an engineer. Then, after a doctorate in economics, he moved to Harvard Business School. Apart from being a bestselling author, Porter also found time to set up a successful global consulting firm called Monitor.

4. Flourished, prospered.  
5. Rely (on)

.../...



.../... He redefined the way that businessmen think about competition, largely by introducing the language and concepts of economics into corporate strategy. He began by simplifying the notion of competitive advantage and then created a new framework for companies to think about how to achieve it.

Later he moved on to advising countries about how they too could gain competitive advantage, and this led him to another field of interest - clustering. Porter maintained that countries do well economically in large part because of this clustering of specialised skills and industries that, through dynamic competition between them, produce superior products and processes.

More recently, Porter has started to write about health care and corporate social responsibility, applying his thinking about competition to social issues. He was made a professor of Harvard University in 2000.

From the *Harvard Business Review*.

### Notable publications

- The Competitive Advantages of Nations, 1990.
- Competitive Strategy: Techniques for Analysing Industries and Competitors, Free Press, New York, 1980; 2<sup>nd</sup> edn, Free Press, New York and London, 1998.
- "What is Strategy?", Harvard Business Review, November–December 1996.
- "Strategy and the Internet", Harvard Business Review, March 2001.
- With Kramer, M., "Strategy and Society: The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility", Harvard Business Review, December 2006.

## 2. Document 2: Free reading

### Why the jobs are going over there

The American economy is home to 139 of the world's 500 largest multinational firms, nearly twice the number of runner-up<sup>6</sup> Japan. The big American multinational firms employ about 22 million of the nearly 153 million people in the U.S. workforce; that is one out every seven workers in the U.S. A 2009 study by economist Matthew Slaughter showed that the average yearly salary for employees at multinationals was \$62,784 in 2006, more than \$12,000 above the average wage in the private sector overall. [...]

The Commerce Department reports that since 2000, U.S. multinationals have shed<sup>7</sup> 2.9 million workers at home but picked up 2.4 million workers overseas. And that is to say nothing of the millions more who work for the foreign companies that now make many of the products and components sold by multinationals.

#### Cheap labor did it

Executives quoted about the trend are quick to say that the movement of jobs is not about undercutting U.S. wages. Jeffrey Immelt, CEO of GE and head of the White House Council on Jobs and Competitiveness, said that "the era of globalization around cheap labor is over. [...] Today we go to Brazil, we go to China... India, because that's where the customers are". Of course, many of those customers Immelt refers to are multinationals that did move factories abroad for cheap labor and which need GE there to supply them. [...]

One of the big reasons American jobs are down and foreign hiring is up is that the U.S. workforce is older than the workforce available abroad. Older workers, who carry a lifetime of raises and benefits hikes<sup>8</sup>, are the most expensive to keep. At multinationals where wages and benefits tend to be richer, older workers can look especially expensive. As a result, they are especially vulnerable. Advanced countries with aging workforces have huge social costs that demand higher taxes and higher public debt [...].

From *USA Today*, May 2011.

6. Competitor.

7. Cut.

8. Increases.

### 3. Document 3

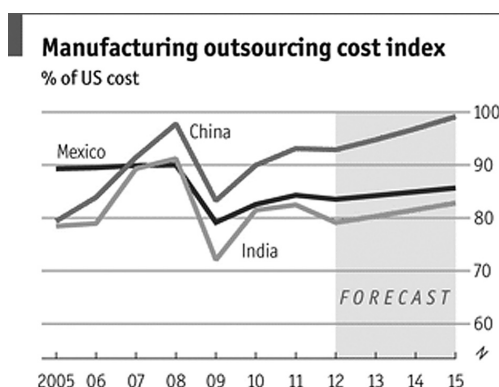
#### Exercice 2

##### ÉNONCÉ

##### TRAVAIL À FAIRE

1. Define outsourcing.
2. What's the difference with "offshoring"?
3. "Ideally, you'd have every plant you own on a barge (*une péniche*) to move with currencies and changes in the economy." (Jack Welch, former CEO of General Electric).

Using this quote and the following chart, describe the characteristics of the location strategies of multinational enterprises (MNEs) today.



From *The Economist*, January 2013.

##### CORRIGÉ

##### 1. Define outsourcing.

Outsourcing is another term for "subcontracting", "contracting out" or "farming out". When a company has a task done by another company because this firm specialises in a particular line of trade, and because it's cheaper to have something done by a third party.

##### 2. What's the difference with "offshoring"?

Offshoring, or relocating, refers to the practice of transferring a whole manufacturing process abroad. This means taking jobs overseas; obviously so as to slash labour costs by settling in low cost host countries, and to take advantage of more flexible labour, fiscal and environmental laws.

Offshore outsourcing means subcontracting to a foreign third party.

##### 3. "Ideally, you'd have every plant you own on a barge (*une péniche*) to move with currencies and changes in the economy." (Jack Welch, former CEO of General Electric). Using this quote and the following chart, describe the characteristics of the location strategies of multinational enterprises (MNEs) today.

Multinational enterprises (MNEs) obviously look at cost-effectiveness and profitability to be gained either through their subsidiaries in other developed countries (intra-branch trade also called horizontal integration strategy) or by outsourcing part of their production or relocating whole units/factories abroad (vertical integration strategy).

Globalisation has accelerated the pace of such operations. The strategies of MNEs are both the cause and the consequence of globalisation.

There are many types of strategies for internationalisation – acquisitions, subsidiaries, joint ventures, local partnerships, joining a cluster as a supporting industry... They are all made possible through foreign direct investments (FDI). The figure of global FDI is expected to reach \$ 1.8 trillion by 2013.

Half of that figure will go to developing economies, who are becoming the new recipients following the loss of competitiveness of emerging countries like China.

These strategies follow the model of John Dunning's OLI paradigm: Ownership, Location, Internalisation. In order to be competitive, companies must own assets (O) adopt a strategy of location (L) that will give them an advantage over competitors and finally keep control remotely through the internalisation (I) of processes which includes managing the risks of transferring their technology.

The L part of the paradigm is what is at stake when talking about foreign operations.

The advantages of the location abroad must enlarge and complement the company's existing assets (O). They include:

- the size of the market (the bigger the territory, the bigger the economies of scale);
- the natural resources;
- the local infrastructure;
- the geographical assets (climate, coastline as is the case for China, river transport, soil quality...);
- the policies of efficiency offered by the host country in terms of openness to new technology, and the need to develop the knowledge economy (R and D, patents, software, training).

#### 4. Document 4

##### Exercice 3

##### ÉNONCÉ

#### World trade organisation and offshoring

The WTO, which polices international trade law as well as being a forum for negotiations, is having to arbitrate a growing number of international disputes, as the temporary truce called for by the G20 countries in the depths of the financial crisis gives way to a more fractious climate.

China and the US, for example, are battling each other over allegations that China unfairly subsidises its solar power industry. At the same time, multinational firms are beginning to reverse the relentless process of outsourcing, which has seen supply chains stretch out across the globe.

Meanwhile, the increasingly powerful emerging economies, burned by the experience of the financial crisis, are asserting their right to protect themselves against the surges of "hot money" that leave their economies vulnerable. Brazil, for example, has used taxes on foreign exchange to try and stem the appreciation of its currency, the real.

"The days of expecting a lot out of outsourcing are gone," says Simon Evenett, professor of trade and development at St Gallen University in Switzerland.

He says that is for two reasons. First, a jump in the cost of oil: "These global supply chains were all the rage in the early and mid-1990s, when oil prices were \$20-25 a barrel." Higher transport costs mean that each mile of a supply chain is a much more significant drain on a firm's bottom line.

The second reason outsourcing has probably passed its peak. Evenett cites issues with intellectual property, product quality and the treatment of staff in far-away factories as complications that make the process less of a boon<sup>9</sup> for the bottom line than it once appeared.

Adapted from *The Observer*, January 2013.

#### TRAVAIL À FAIRE

The article mentions two causes for the slowdown in the process of offshoring. Rephrase them. Can you name other reasons?

9. Une aubaine.

**CORRIGÉ**

Apart from the issue of rising costs of transport and more generally issues related to energy, the other reasons that have urged multinational companies to rethink their relocation strategies include:

- The difference in wages is narrowing progressively between Western and Chinese or Indian workers.
- The realisation that it is detrimental to separate R and D from manufacturing.
- The environmental and political vulnerability of the host countries (corruption, natural disasters...)

**5. Document 5**

**Staying put**

Reshoring is largely an American phenomenon. Although the migration of jobs to Asia has caused plenty of angst in parts of Europe too, the continent has little hope of wooing back many of the jobs it has lost. There are some signs that in Britain firms are starting to look for local suppliers in order to simplify their supply chains. But China's importance as a low-cost supplier to continental Europe will continue to rise, for several reasons.

First, Europe's labour markets are still fairly inflexible and costly, so even if conditions in China and elsewhere are becoming less favourable there is still a substantial labour arbitrage to be had. Second, European firms had been offshoring less in the first place. Cultural factors are partly responsible; Germany's *Mittelstand* of mid-sized family firms, for instance, sell their products globally but are more inclined to make things in their own backyard, says Hans Leentjes, head for northern Europe of Manpower, an employment agency. Europe has a high concentration of family companies, and families tend to be more loyal to their countries of origin.

Companies in northern Europe are the most inclined to offshore, whereas French, Spanish and Italian firms have been held back by political and social pressures. Restrictive rules on firing employees mean that it is difficult and expensive to shut down capacity at home. So for the time being European firms, if anything, want to offshore more. Indian outsourcing firms hope that Europe will provide them with their next decade of growth.

Many European firms have exported jobs to countries in Eastern Europe. German firms have sent work to a place even closer to home: former East Germany, where pay is still lower than in the country's west. France Inc often looks towards Morocco and Romania. This "near-shoring" avoids some of the transport cost and cultural difficulties of sending production to places a long way from home, as many Anglo-Saxon companies have done.

From *The Economist*, January 2013.

**Focus on the text**

Why it is **not** the end of offshoring, despite the recent trend of reshoring:

The strategies of location of MNEs have shifted towards the search for more proximity (idea of creating one's "footprint" as is said in the article). Instead of looking for standardisation to reduce costs, they increasingly favour adaptation to local demand and try to create new markets.

The quest for responsiveness has replaced the one for efficiency and decentralisation is replacing the motto of centralisation (I in OLI).

Besides, while cheaper versions of innovations are being sold in emerging countries (X-ray machines by General Electric in India for example) host countries are increasingly used as "laboratories" for new ideas that will then be developed on global markets.

One of the consequences of this change is that the role of the respective states of host countries has become more critical than ever. Host countries vie (rivalisent) to attract FDI but their competitive advantage lies in the hands of their governments and of their policies to promote innovation and therefore competitiveness.

In addition, reverse outsourcing – when foreign firms from emerging economies settle their units of production in the West – is an increasing trend. Lenovo, the Chinese PC-maker, settled an R and D unit in North Carolina in 2005, creating hundreds of jobs.

**About the topic**

- ➡ Do some research on "reverse outsourcing".

# THÈME 5 : DÉSÉQUILIBRES SPATIAUX, SOCIAUX ET ENVIRONNEMENTAUX

Partie rédigée par Dominique MEURS

## THÈMES CONNEXES

Inégalités de croissance entre les pays ; développement économique et croissance des inégalités ; déséquilibres environnementaux ; externalités négatives de la croissance ; marchés des droits à polluer ; développement durable.

## INTRODUCTION

Un des principaux objets de l'économie politique depuis le XVIII<sup>e</sup> siècle a été d'étudier les possibilités d'une croissance continue de la production, condition nécessaire pour l'élévation générale du niveau de vie. La question des limites de la croissance s'est donc posée très tôt. Selon les auteurs, les forces qui stoppent l'essor économique et mènent la société vers un état stationnaire sont de sources variées. Pour Malthus, le blocage provient d'une différence entre la croissance de la production agricole, linéaire, et celle de la population, exponentielle. Lorsque les courbes se croisent, il y a moins de récoltes à se partager, les niveaux de consommation régressent en niveau absolu, la population doit s'adapter aux ressources limitées. Pour David Ricardo, le frein est aussi lié à l'agriculture, mais s'explique par un autre mécanisme : comme les terres agricoles ne sont pas homogènes, on commence par exploiter les plus fertiles, puis on met en culture les terrains plus ingrats. La productivité marginale agricole est donc décroissante. Au fur et à mesure que la production se développe, le partage des richesses se fait à l'avantage des propriétaires terriens qui peuvent exiger une rente croissante de la part des capitalistes pour la mise en valeur des terres les plus productives. Le taux de profit diminue, et, avec lui, les ressources financières pour l'investissement et la croissance. L'économie s'oriente donc vers un état stationnaire, et seuls les progrès de la productivité agricole et/ou l'ouverture des frontières à l'importation de grains moins chers peuvent retarder l'échéance. Jevons, quant à lui, avance que l'épuisement des mines de charbon, en bloquant la principale source d'énergie pour l'industrie, conduit à la fin de la croissance ; son analyse a plus de retentissement aujourd'hui avec la fin des énergies fossiles et les débats sur l'utilisation des ressources non renouvelables. Plus original, Stuart Mill conclut lui aussi à l'inéluctabilité de la fin de la croissance, mais l'état stationnaire est présenté comme un point d'achèvement, un monde meilleur dans lequel l'humanité jouit de l'existence et peut partir à la conquête des richesses spirituelles ; on retrouve des échos de cette analyse chez les tenants actuels de la croissance zéro.

Ces problématiques sont passées à l'arrière-plan au XX<sup>e</sup> siècle jusqu'à la fin des Trente Glorieuses. Les ressources naturelles, gratuites et abondantes, sortaient du champ d'analyse économique. L'exemple standard pour expliquer la différence entre un bien économique et bien gratuit était l'opposition entre le diamant et l'eau. Celle-ci était à ce point un bien libre que la mise en place d'un compteur pour mesurer la consommation individuelle dans les nouveaux réseaux de distribution a été un temps retardée par sa gratuité et son abondance ; le paiement s'effectuait au forfait. En effet, pourquoi payer l'installation d'un mécanisme complexe pour connaître la quantité consommée d'un bien abondant<sup>10</sup> ?

10. Daumas Maurice (1969), « Le confort et l'hygiène domestiques » in *Histoire générale des techniques, tome 3 : L'expansion du machinisme*, PUF.

Le choc pétrolier de 1973, les tensions croissantes sur l'utilisation des matières premières, les dérèglements climatiques font que l'environnement n'est plus une variable ignorée des économistes. La menace d'atteinte au niveau de vie, l'impossibilité physique pour l'ensemble des habitants de la planète de rejoindre le mode de vie américain, la pression des géants économiques comme la Chine, l'Inde et le Brésil sur l'accès aux ressources font que la croissance ne peut plus être pensée en dehors des contraintes environnementales. Pour certains auteurs, minoritaires, la croissance économique est la source des problèmes, et la solution passe par l'arrêt de la croissance, voire la réduction absolue de la production et de la population mondiale. Pour d'autres, si la croissance économique est effectivement source des déséquilibres, elle en est aussi la solution. C'est par elle que l'on arrivera à une maîtrise technique de la pollution et un bien-être supérieur.

Le fait de se soucier des générations futures – ne pas détériorer les conditions d'existence des populations à venir – introduit l'idée d'équité dans le développement. Cette préoccupation de distribution équitable des richesses s'étend aussi aux générations actuelles. Ainsi, la recherche de développement durable va de pair avec le souci de réductions des inégalités actuelles. On parle d'équité intergénérationnelle et intra-générationnelle ; les plans de développement durable ont le plus souvent un volet social, même si celui-ci tend aujourd'hui à passer à l'arrière-plan. Cette recherche d'équité met en jeu non seulement les États, dans leur rôle de planificateur social bienveillant, mais aussi les citoyens et les entreprises. Le commerce équitable, la responsabilité sociale des entreprises deviennent un facteur dans les choix de production et de consommation. Des géants comme Ikea peuvent se faire interpellés sur les salaires versés par certains de leurs fournisseurs et doivent mener des politiques correctrices sous la pression de l'opinion publique.

Les problèmes d'environnement sont d'une ampleur trop grande et dépassent par nature les frontières nationales. L'époque actuelle apparaît comme à la recherche d'une gouvernance mondiale, encore balbutiante et fragile. La multiplication des conférences et des accords internationaux va bien dans ce sens. Mais les mesures prises sont encore timides, les règles mal observées, les sanctions inefficaces. La question reste ouverte de savoir si le rythme des mesures correctrices adoptées et de l'établissement d'une régulation mondiale sera suffisant face à la temporalité des atteintes à l'environnement et l'accélération de la dégradation générale.

La première partie de ce texte donne des définitions de termes clés sur l'économie de l'environnement et expose la manière dont les économistes intègrent l'environnement dans leur analyse. Dans la deuxième partie sont abordés deux grands thèmes, les inégalités mondiales de revenu et les démarches entreprises de coopération mondiale. La troisième partie propose comme thème de réflexion le commerce équitable et traite un sujet de dissertation appuyé par des documents.

## I. DÉFINITIONS ET NOTIONS CLÉS

Les raisonnements des économistes sur la croissance et l'environnement ont pris une grande importance dans le champ de cette discipline. De préoccupation mineure, l'environnement est devenu un des thèmes de recherche les plus étudiés aujourd'hui. S'y rejoignent les préoccupations des macro-économistes sur la pérennité de la croissance et celles des micro-économistes sur les déterminants des comportements des entreprises et des consommateurs. Après la présentation de notions et concepts fondamentaux, nous insisterons dans cette partie sur deux aspects : la prise en compte des ressources non renouvelables dans les modèles de croissance ; les moyens envisagés pour obliger ou inciter les entreprises à intégrer les exigences de l'environnement dans leur mode de production.

### A. QUELQUES TERMES CLÉS

**Croissance, développement** : pour une partie des économistes, croissance et développement sont des termes interchangeables. Pour une autre partie des économistes, la notion de croissance correspond à une mesure des variations d'une grandeur économique, généralement le PIB, alors que le développement désigne un processus général et qualitatif. Cette distinction entre développement et croissance s'appuie le plus souvent sur les définitions données en 1961 par l'économiste français François Perroux : « la croissance est l'augmentation soutenue,



pendant une ou plusieurs périodes longues d'un indicateur de dimension, le développement est la combinaison des changements mentaux et sociaux qui rendent la nation apte à faire croître, cumulativement et durablement, son produit global réel ».

**Club de Rome ou rapport Meadows (1972)** : rédigé par une équipe de chercheurs du Massachusetts Institute of Technology, ce rapport présente des projections des effets de la croissance sur l'environnement, à partir des interactions entre cinq variables (la population mondiale, la production agricole, la croissance industrielle, les niveaux de pollution et le rythme d'utilisation des ressources naturelles non renouvelables, notamment les énergies fossiles). L'épuisement prévisible des ressources conduit les auteurs du rapport à préconiser une croissance zéro.

**Courbe environnementale de Kuznets** : selon cette hypothèse, la croissance est d'abord accompagnée d'une dégradation de l'environnement, puis, à partir d'un certain seuil, l'effet se renverse car le progrès technique permet de réduire les nuisances environnementales. La relation entre croissance et atteinte à l'environnement aurait donc la forme d'un U inversé. Les travaux empiriques n'ont validé cette hypothèse que pour certains polluants.

**Rapport Brundland** (du nom de Mme Gro Harlem Brundland, présidente de la commission en charge du rapport et à l'époque premier ministre norvégien) : rapport de la Commission mondiale sur l'environnement et le développement de l'ONU, publié le 4 août 1987. La commande de ce rapport est née de l'insatisfaction vis-à-vis des résultats du Programme des Nations unies sur l'environnement mis en place en 1972 à Stockholm et qui prônait la recherche d'un compromis entre la croissance et la préservation de l'environnement. Ce rapport intitulé « Notre avenir à tous » est considéré comme un texte majeur qui définit le développement soutenable et qui a ouvert la voie aux sommets mondiaux sur l'environnement (dont le sommet de la terre à Rio en juin 1992) et à la prise de conscience de l'urgence en la matière.

**Développement durable ou soutenable** (*sustainable growth*) : défini dans le rapport Brundland comme le développement qui « réponde aux besoins du présent sans compromettre la capacité des générations futures à répondre aux leurs ».

**Agenda 21** : terme qui date du sommet de la terre de Rio de Janeiro (1992) et qui définit un ensemble d'actions locales et un calendrier sur lequel s'engagent les collectivités locales pour favoriser le développement durable dans sa dimension sociale et environnementale. La diffusion de cette démarche est inégale selon les pays. Marginale en France, elle est utilisée largement par l'Allemagne et la Suède, et peut servir de base dans l'attribution de subventions publiques.

**Empreinte écologique** : surface de la planète, exprimée en hectares correspondant aux ressources renouvelables dont un individu (ou une population) a besoin pour produire ses biens de consommation et évacuer les déchets. C'est à partir de cet indicateur que l'on dit qu'il faudrait 5 planètes pour que tous les habitants de la terre puissent avoir le mode de vie moyen des Américains.

**Croissance zéro, décroissance** : objectif défendu par certains courants écologistes et économistes. Cela signifie l'arrêt de toute croissance, voire la réduction absolue de la population humaine, de la production et de la consommation, et la réorientation des activités humaines vers la qualité et la spiritualité. La base du raisonnement repose sur l'idée de l'impossibilité d'une croissance infinie dans un monde fini ; à cela certains opposent que la terre ne constitue par un ensemble fermé, en raison de l'apport d'énergie provenant du soleil. L'économiste en faveur de la décroissance le plus connu est Georgescu-Roegen (1906-1994), pour lequel même la décroissance n'est pas un état permanent : « Même un état de croissance zéro, voire un état décroissant qui ne tendrait pas à l'annihilation, ne saurait durer éternellement dans un environnement fini. » (*La décroissance*, 1979)

## B. LES DÉSÉQUILIBRES ENTRE LES ÉTATS

Une comparaison internationale entre États sur des variables telles que la croissance, la démographie, la pauvreté et les inégalités de revenu montre à quel point l'économie mondiale n'a pas résorbé ses déséquilibres après trente ans de croissance des échanges internationaux.

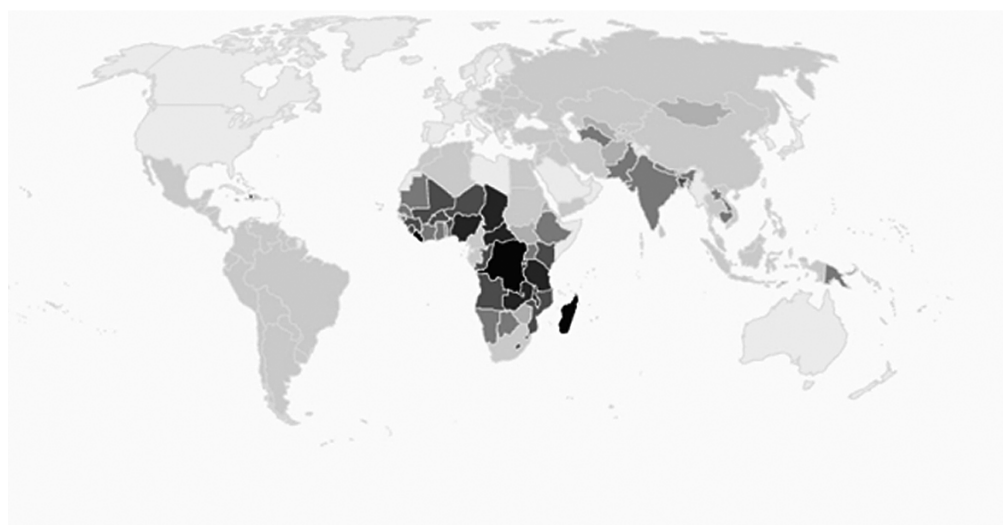
La croissance démographique a été considérable ces trois derniers siècles : 1 Md en 1800, 1,6 Mds aux environs de 1900, 6 en 2000 et maintenant 7 en 2011, 9 en 2050. Il s'agit avant tout de la conséquence des progrès médicaux, d'hygiène et de l'alimentation qui ont permis la chute

de la mortalité infantile et l'accroissement de l'espérance de vie notamment. Pourra-t-on nourrir toute la planète ? Les projections démographiques quand on les rapproche des statistiques de production agricole montrent la sensibilité de cette question.

Avec la production agricole actuelle, si elle était consommée uniquement par les humains, on pourrait nourrir 12 Mds d'habitants; à l'opposé, avec une nourriture purement animale, seulement 2,1 Mds; enfin, avec le régime français, 4 Mds. À l'opposé de la vision malthusienne, les déséquilibres alimentaires montrent bien que c'est l'emploi des ressources agricoles et donc leur répartition entre les humains qui est la clé des solutions futures. Ce sont les pays les plus pauvres qui seraient les plus durement frappés à la fois parce qu'ils achèvent leur transition démographique et parce qu'ils n'ont pas les revenus pour s'approvisionner (doublement des prix alimentaires dans 20 ans selon l'ONG Oxfam).

La pauvreté baisse dans le monde. 1,3 milliard d'habitants vivent cependant toujours sous le seuil d'extrême pauvreté, soit près du quart des habitants de la planète.

#### Indice de pauvreté à 1.25\$ par jour



Indicator : Poverty headcount ratio at \$1.25 a day (PPP) (% of population)  
Year : 2011  
■ No Data ■ 0-20.0 ■ 20.0-40.0 ■ 40.0-60.0 ■ 60.0-80.0 ■ 80.0-100

2011, The World Bank, All Rights Reserved.

Comme l'indique l'Observatoire des inégalités :

« La plupart des régions du monde ont vu l'extrême pauvreté reculer. La réduction la plus spectaculaire est observée en Asie de l'Est, notamment sous l'impulsion de la Chine : on compte aujourd'hui 284 millions de personnes extrêmement pauvres (14,3 % de la population) alors qu'elles étaient plus d'un milliard en 1981 (77,2 % de la population). Le constat pour l'Afrique subsaharienne est en revanche plus mitigé. La part de la population concernée par l'extrême pauvreté n'a reculé que légèrement (47,5 % en 2008 contre 51,5 % en 1981), et le nombre de personnes a même augmenté (386 millions aujourd'hui contre 204,9 millions en 1981). La baisse de l'extrême pauvreté depuis le début des années 2000 ne compense pas la hausse observée durant les années 1980 et 1990. »

D'après le Crédit Suisse, les 1 % les plus riches de la planète possèderaient 43,6 % de la richesse et les 10 % les plus riches en détiendraient 83 %. Pour appartenir au cercle des 1 % les plus riches au monde, il faut détenir au moins 588 000 dollars (420 000 euros environ). À l'opposé, la moitié des individus les plus pauvres ne détient que 1 % du patrimoine. Les **inégalités entre pays** sont donc très fortes. Les États-Unis sont le pays emblématique pour discuter de la question des **inégalités internes** de revenu. Elles en sont la face sombre. Les inégalités de revenu sont reparties à la hausse aux États-Unis après l'inflexion sur le revenu des plus riches qu'a constitué la crise financière de 2008.

Répartition du revenu national des États-Unis			
	Part du revenu national (%)	Revenu annuel moyen (dollars)	Équivalent en euros
Les 20 % les plus pauvres	3,3	11 034	8 183
Ménages situés entre les 20 et 40 %	8,5	28 636	21 237
Ménages situés entre les 40 et 60 %	14,6	49 309	36 568
Ménages situés entre les 60 et 80 %	23,4	79 040	58 618
Les 20 % les plus riches	50,2	169 633	125 803

Census Bureau, 2010.

Le tableau ci-après présente les chiffres de la croissance du PIB des pays développés ainsi que des pays en développements et émergents. Il s'agit des perspectives de l'économie mondiale publiées par le FMI (juillet 2012). Plusieurs résultats se dégagent de la consultation de ces statistiques :

- Les pays émergents présentent des niveaux de croissance élevés même si une tendance au ralentissement de la croissance économique se dessine notamment pour les pays continents que sont la Chine et l'Inde.
- Un affaiblissement structurel de la croissance économique dans les pays développés qui après le rebond post-crise de 2010 doivent s'adapter à des taux de croissance potentiel de long terme qui ne dépassent plus 2 %.
- Un retour des récessions économiques dans la zone euro qui après près de 3 ans de crise financière de la dette va devoir gérer un potentiel de croissance des économies réelles très faible.
- Un ralentissement de la croissance du commerce mondial qui devrait diminuer les tensions sur le prix des matières premières à moyen terme.

### Perspectives de l'économie mondiale : aperçu des projections

(Variation en pourcentage, sauf indication contraire)

					Sur un an		4 <sup>e</sup> trimestre à 4 <sup>e</sup> trimestre		
			Projections		Différences par rapport aux projections d'avril 2012		Estimations	Projections	
	2010	2011	2012	2013	2012	2013		2012	2013
<b>Production mondiale<sup>(1)</sup></b>	<b>5,3</b>	<b>3,9</b>	<b>3,5</b>	<b>3,9</b>	<b>- 0,1</b>	<b>- 0,2</b>	<b>3,2</b>	<b>3,4</b>	<b>4,1</b>
<b>Pays avancés</b>	<b>3,2</b>	<b>1,6</b>	<b>1,4</b>	<b>1,9</b>	<b>0,0</b>	<b>- 0,2</b>	<b>1,2</b>	<b>1,4</b>	<b>2,2</b>
États-Unis	3,0	1,7	2,0	2,3	- 0,1	- 0,1	1,6	1,9	2,5
Zone euro	1,9	1,5	- 0,3	0,7	0,0	- 0,2	0,7	- 0,2	1,2
Allemagne	3,6	3,1	1,0	1,4	0,4	- 0,1	2,0	1,0	1,8
France	1,7	1,7	0,3	0,8	- 0,1	- 2,2	1,2	0,4	1,1
Italie	1,8	0,4	- 1,9	- 0,3	0,0	0,0	- 0,5	- 1,9	0,4
Espagne	- 0,1	0,7	- 1,5	- 0,6	0,4	- 0,7	0,3	- 2,3	0,6
Japon	4,4	- 0,7	2,4	1,5	0,4	- 0,2	- 0,5	1,9	2,2
Royaume-Uni	2,1	0,7	0,2	1,4	- 0,6	- 0,6	0,5	0,8	1,2
Canada	3,2	2,4	2,1	2,2	0,1	0,0	2,2	2,1	2,1
Autres pays avancés <sup>(2)</sup>	5,8	3,2	2,4	3,4	- 0,2	- 0,1	2,5	3,2	3,3
Nouvelles économies industrielles d'Asie	8,5	4,0	2,7	4,2	- 0,6	0,0	3,0	4,4	3,6
<b>Pays émergents et en développement<sup>(3)</sup></b>	<b>7,5</b>	<b>6,2</b>	<b>5,6</b>	<b>5,9</b>	<b>- 0,1</b>	<b>- 0,2</b>	<b>5,8</b>	<b>5,9</b>	<b>6,5</b>
Europe centrale et orientale	4,5	5,3	1,9	2,8	0,0	- 0,1	3,8	1,5	3,6
Communauté des États indépendants	4,8	4,9	4,1	4,1	0,0	- 0,1	4,4	3,1	4,5
Russie	4,3	4,3	4,0	3,9	0,0	- 0,1	4,6	2,7	4,8
Russie non comprise	6,0	6,2	4,5	4,5	- 0,1	- 0,1	...	...	...
Asie, pays en développement d'	9,7	7,8	7,1	7,5	- 0,3	- 0,4	7,2	7,7	7,6
Chine	10,4	9,2	8,0	8,5	- 0,2	- 0,3	8,9	8,4	8,4
Inde	10,8	7,1	6,1	6,5	- 0,7	- 0,7	6,2	6,4	6,4
ASEAN-5 <sup>(4)</sup>	7,0	4,5	5,4	6,1	0,0	- 0,1	2,6	7,5	6,4

					Sur un an		4 <sup>e</sup> trimestre à 4 <sup>e</sup> trimestre		
	2010	2011	Projections		Différences par rapport aux projections d'avril 2012		Estimations	Projections	
			2012	2013	2012	2013		2012	2013
Amérique latine et Caraïbes	6,2	4,5	3,4	4,2	- 0,3	0,1	3,6	3,5	5,1
Brésil	7,5	2,7	2,5	4,6	- 0,6	0,5	1,4	4,2	4,0
Mexique	5,6	3,9	3,9	3,6	0,3	0,0	3,9	3,4	4,2
Moyen-Orient et Afrique du Nord	5,0	3,5	5,5	3,7	1,3	0,0	...	...	...
Afrique subsaharienne	5,3	5,2	5,4	5,3	- 0,1	0,0	...	...	...
Afrique du Sud	2,9	3,1	2,6	3,3	- 0,1	- 0,1	2,6	2,8	3,7
<i>Pour mémoire</i>									
Union européenne	2,0	1,6	0,0	1,0	0,0	- 0,3	0,8	0,1	1,5
Croissance mondiale calculée sur la base des cours de change	4,2	2,8	2,7	3,2	0,0	- 0,2	2,3	2,5	3,4
<b>Volume du commerce mondial (bien et services)</b>	<b>12,8</b>	<b>5,9</b>	<b>3,8</b>	<b>5,1</b>	<b>- 0,3</b>	<b>- 0,5</b>	<b>...</b>	<b>...</b>	<b>...</b>
Importations									
Pays avancés	11,5	4,4	1,9	4,2	0,0	0,1	...	...	...
Pays émergents et en développement	15,3	8,8	7,8	7,0	- 0,6	- 1,1	...	...	...
Exportation									
Pays avancés	12,2	5,4	2,3	4,3	0,0	- 0,3	...	...	...
Pays émergents et en développement	14,4	6,6	5,7	6,2	- 0,9	- 1,0	...	...	...
<b>Cours des matières premières (en dollars)</b>									
Pétrole <sup>(5)</sup>	27,9	31,6	- 2,1	- 7,5	- 12,4	- 3,4	20,8	- 7,7	- 2,1
Hors combustibles (moyenne fondée sur la pondération des exportations mondiales de matières premières)	26,3	17,8	- 12,0	- 4,3	- 1,7	- 2,2	- 6,4	- 3,9	- 2,5
<b>Prix à la consommation</b>									
Pays avancés	1,5	2,7	2,0	1,6	0,1	- 0,1	2,8	1,8	1,7
Pays émergents et en développement <sup>(3)</sup>	6,1	7,2	6,3	5,6	0,1	0,0	6,5	5,8	3,9
<b>Taux du LIBOR à six mois (pourcentage)<sup>(6)</sup></b>									
Dépôts en dollars	0,5	0,5	0,8	0,8	0,0	0,0	...	...	...
Dépôts en euros	0,8	1,4	0,7	0,6	- 0,1	- 0,2	...	...	...
Dépôts en yen	0,4	0,3	0,4	0,3	- 0,2	0,2	...	...	...

Notes : Ces prévisions tiennent compte des données reçues au 6 juillet 2012. On suppose que les taux de change effectifs réels restent aux niveaux observés entre le 7 mai et le 4 juin 2012. Lorsque les pays ne sont pas classés par ordre alphabétique, ils le sont sur la base de leur taille économique. Les données trimestrielles agrégées sont corrigées des variations saisonnières.

(1) Les estimations et projections trimestrielles représentent 90 % des poids mondiaux en parité de pouvoir d'achat.

(2) Hors pays du G-7 et de la zone euro.

(3) Les estimations et projections trimestrielles représentent environ 80 % des pays émergents et en développement.

(4) Indonésie, Malaisie, Philippines, Thaïlande et Vietnam.

(5) Moyenne simple des cours U.K. Brent, Dubaï et West Texas Intermediate. Le cours moyen du pétrole en 2011 était de 104,01 dollars le baril ; hypothèses, sur la base des marchés à terme, pour 2012 : 101,80 dollars le baril, et pour 2013 : 94,16 dollars le baril.

(6) Taux à six mois pour le dollar et le yen. Taux à trois mois pour l'euro.

*Perspectives de l'économie mondiale : croissance au ralenti, risques en hausse, septembre 2011.*

Les inégalités mondiales sont manifestes quand on observe la répartition des richesses, les revenus et la pauvreté. Ces variables fondamentales, quand il s'agit de mener une comparaison internationale, peuvent cependant masquer certaines évolutions. Les pays les moins avancés non représentés dans les statistiques précédentes du FMI connaissent ainsi des taux de croissance élevés sur la dernière décennie. Leur place dans la hiérarchie des nations ne s'est pourtant pas sensiblement modifiée. Le sous-développement au départ et le caractère non automatique du lien entre croissance et développement économique en sont les deux explications principales. Il faut alors, pour appréhender la profondeur des inégalités et les ressorts du développement économique, évaluer d'autres critères : santé, inégalités écologiques, capacité redistributive de l'État, chômage, corruption, réglementation des affaires (rapports Doing Business de la Banque mondiale), accès à l'éducation, justice sociale...

## C. DURABILITÉ FAIBLE ET FORTE

Le concept de développement durable correspond à l'idée qu'il faut prendre en compte dans le développement économique et l'utilisation des ressources naturelles l'intérêt des générations futures, tout en se souciant de l'équité parmi les générations présentes. Pour passer de l'affirmation de ce principe aux recommandations de politiques concrètes, il faut formuler plus précisément ce qu'on entend par « souci » de l'équité et comment les ressources naturelles sont utilisées dans la dynamique de la croissance. Deux approches sont en concurrence, celle dite de la « durabilité faible » et celle de la « durabilité forte ».

### 1. Le modèle de durabilité faible

Ce modèle se situe dans le cadre de la théorie néoclassique de la croissance. La préoccupation de l'équité intergénérationnelle est traduite par la somme du bien-être actualisé des générations présentes et futures. Plus une génération est éloignée dans le temps, moins elle pèse dans le total. On se soucie plus du bien-être de ses petits-enfants que de ses arrière-petits-enfants, et plus de celui des enfants que de ses petits-enfants... Selon les pondérations choisies, on donnera plus ou moins de poids à l'avenir. À la limite, on peut supposer une « dictature du futur » où l'utilité actuelle dépend du stock de ressources futures. Il n'y a dans ce cas plus d'exploitation possible de la ressource épuisable dont le stock reste constant. À l'inverse, plus la « dictature du présent » est forte, plus vite la ressource s'épuise.

La dynamique productive est représentée par une fonction de production dans laquelle entrent des capitaux physiques et des ressources (ou capital) naturelles épuisables. La ressource naturelle est donc ici un capital comme les autres, dont le propriétaire attend un certain rendement (ici le prix de vente de ce capital avant les coûts d'extraction), au moins égal à celui des autres capitaux. On remarque ici qu'il n'y a plus de biens libres au sens économique du terme ; toute ressource naturelle est privée (même si elle peut être sous le contrôle de l'État) et donne lieu à des droits de propriété. C'est un moyen pour internaliser les effets externes de son exploitation (voir *infra*).

Une hypothèse centrale est faite, à savoir la possibilité de substituer du capital physique artificiel au capital naturel. Le stock de capital peut alors être constant, c'est sa composition qui varie. Il est alors possible de calculer le niveau optimal de rythme d'extraction d'une ressource naturelle qui préserve le niveau de consommation, à progrès technique constant : c'est la règle d'Hotelling (1931). L'utilisation de la ressource épuisable doit être telle qu'il ne soit pas plus avantageux de l'acheter plutôt que du capital artificiel. À l'équilibre (c'est-à-dire quand il est indifférent d'utiliser la ressource naturelle ou le capital physique), son prix avant extraction croît au même rythme que le rendement du capital.

Ce modèle montre donc la possibilité d'une consommation constante même avec des ressources épuisables ; si l'on introduit du progrès technique, la consommation peut être croissante. Il a le mérite de souligner l'importance du progrès technique pour réaliser les innovations permettant d'économiser les ressources non renouvelables.



## 2. Le modèle de durabilité forte

Contrairement au modèle précédent, le modèle de durabilité forte rejette l'hypothèse d'une substituabilité possible entre capital artificiel et ressources naturelles. Il distingue deux types de capitaux naturels, les ressources renouvelables et les non renouvelables. Pour les premières, il suffit de définir un rythme d'exploitation qui préserve le stock. Pour les secondes, l'intérêt des générations futures commande de maintenir un certain seuil, dit seuil critique, en dessous duquel il ne faut pas descendre. Ce n'est pas une régulation marchande, mais des décisions politiques qui doivent permettre de préserver ces capitaux critiques.

Le modèle de durabilité forte paraît lever une hypothèse du modèle précédent, en se plaçant dans un cadre de complémentarité entre les ressources naturelles et le capital. Il souligne ainsi les limites de la substituabilité sur laquelle repose la durabilité faible. Un argument empirique à l'appui de l'insuffisance des mécanismes de substituabilité est d'ailleurs avancé par ce courant de pensée : si les progrès technologiques permettent effectivement d'économiser des matières premières, ils peuvent aussi entraîner un effet volume qui anéantit les efforts précédents ; on consomme davantage de produits qui économisent des matières premières, et au total l'impact sur l'environnement est encore plus grand. Mais le modèle de durabilité forte débouche sur des recommandations difficiles à appliquer, et peu compatibles avec l'idée de développement durable. Comment définir les seuils critiques ? Quelles ressources épuisables doivent être préservées ? Cela ouvre la voie à la production de nombreux indicateurs qui peuvent être contradictoires. Comment arbitrer entre les différentes exigences ? Enfin, on en arrive dans ce mode de pensée à rejeter toute idée de croissance et d'amélioration du niveau de vie des agents.

## D. COMMENT AMENER LES AGENTS À MAÎTRISER LES OBJECTIFS EN MATIÈRE DE POLLUTION ?

Si l'on reste dans un cadre néoclassique standard, l'environnement apparaît typiquement comme un domaine où l'État – en tant que représentant des citoyens de la planète, présents et futurs – doit intervenir face aux entreprises pour faire prévaloir l'intérêt général sur les intérêts privés. En effet, les problèmes de pollution liée à l'activité économique s'intègrent dans une problématique plus générale d'externalités négatives et d'une définition insuffisante des droits de propriété. Pour obliger les entreprises à tenir compte des effets involontaires de leurs activités, deux méthodes sont possibles : une réglementation contraignante, ou des incitations marchandes. Les « marchés du droit à polluer » sont un mode de régulation marchande auxquels les États et l'Union européenne ont de plus en plus souvent recours. L'utilisation des prix apparaît comme un instrument puissant pour faire évoluer les comportements ; reste que la définition des normes à faire respecter est toujours de la seule responsabilité des politiques.

### 1. La pollution, une externalité négative

Rappelons que l'on définit comme externalité négative de production toute configuration où l'activité de production d'un agent affecte la fonction de production ou la fonction d'utilité d'un autre agent. Ainsi, une entreprise qui rejette des produits toxiques dans une rivière nuit au bien-être des consommateurs (ceux qui utilisent la rivière pour leurs loisirs : baignade, pêche...) et des producteurs (par exemple, une exploitation piscicole en aval de la rivière). C'est un cas typique de défaillance du marché, ici dans un double sens :

- L'entreprise polluante ne prend pas en compte dans le calcul de ses coûts de production les dommages et pertes qu'elle entraîne sur d'autres entreprises. Par exemple, pour qu'elle intègre dans son activité les coûts de rejet de produits toxiques sur l'élevage de poissons, il faudrait qu'elle détienne la propriété de l'autre entreprise. En ce cas, elle ferait une balance entre le coût de mise en place de dispositifs limitant les rejets toxiques et les bénéfices qu'elle tirerait d'une production accrue et de meilleure qualité de poissons. On dirait dans ce cas qu'il y a internalisation des externalités négatives. Si telle n'est pas la situation, elle n'a aucune raison de se soucier des rejets toxiques puisque cela n'affecte pas son profit et que les éviter constituerait un coût supplémentaire de production.



- En ce qui concerne les consommateurs, la relation avec l'entreprise est encore plus compliquée. En effet, l'entreprise piscicole peut exprimer en valeur monétaire le coût que lui inflige l'autre entreprise par ses rejets toxiques ; on dispose donc au niveau de la société d'un bilan entre les coûts des dispositifs antipollution et les gains totaux que l'on en tire, l'État pouvant alors intervenir pour faire prévaloir l'intérêt général et maximiser la production totale (celle des deux entreprises). Dans le cas des consommateurs, il n'existe pas d'équivalent monétaire de leur bien-être. Pour reprendre la terminologie de R. Coase, les droits de propriété (ici, le droit à une eau non polluée) sont mal définis ce qui interdit toute négociation entre l'entreprise et les consommateurs. Dans le cas où la loi accorderait aux usagers de la rivière un droit reconnu à la qualité de l'eau, ceux-ci seraient en mesure de négocier avec l'entreprise polluante les conditions de son activité ; à la limite, l'entreprise pourrait leur acheter une certaine quantité de rejets toxiques en fonction du coût de ses dispositifs antipollution. Dans le cas inverse où le droit d'usage de la rivière n'appartiendrait qu'à l'entreprise, ce serait les usagers qui devraient acheter à l'entreprise un niveau de qualité d'eau. Faute d'une définition exacte des droits de chacun, aucune négociation ne peut s'engager entre consommateurs et entreprise.

## 2. Les règles ou le marché ?

Face à la défaillance du marché que représente le phénomène de la pollution, l'État va avoir pour objectif de faire prévaloir l'intérêt général et de trouver des méthodes pour obliger les entreprises à internaliser les externalités négatives.

### a. Définir l'intérêt général

La première étape consiste donc à trouver un niveau de pollution ou un niveau d'exploitation des ressources naturelles compatibles avec l'intérêt général. La difficulté d'un tel exercice peut être illustrée par le problème des quotas de pêche dans le cadre européen. On est bien ici dans le cadre d'une externalité négative, à savoir que chaque patron-pêcheur considère que ses prises sont marginales dans l'ensemble des prises et ne s'autolimité pas dans sa pêche, le total des actions individuelles compromettant le renouvellement des ressources maritimes. Au niveau de l'Europe, il est possible de trouver un niveau de prélèvement optimal qui garantisse la préservation et le renouvellement du stock. Toutefois, il y a hélas une grande distance entre ce principe général sur lequel tout le monde peut s'accorder et sa mise en œuvre. La première difficulté est de répartir ces quotas pays par pays, dans la mesure où cela signifie pour des entreprises nationales des risques de faillite ou une sous-rentabilisation des flottilles de pêche. La seconde est la surveillance de l'application des quotas, très difficile (donc très coûteuse), ce qui ne peut que favoriser des comportements délictueux.

### b. Édicter des normes ou des procédures d'indemnisation

La seconde étape consiste en l'édiction de règles et de normes qui poussent les agents économiques à agir conformément à l'intérêt général. La voie la plus utilisée est d'ordre réglementaire :

- **Fixer des normes à respecter** : par exemple, imposer un seuil de rejet de gaz carbonique aux constructeurs d'automobiles. Pour pouvoir vendre, les entreprises sont donc obligées de respecter les normes nationales et d'équiper en conséquence les véhicules. Remarquons que, de manière générale, l'édiction de normes suppose implicitement la mise en place d'un système de contrôle et de pénalités en cas d'infraction. Pour que d'éventuelles amendes soient dissuasives, il faut qu'elles soient suffisamment élevées par rapport au surcoût lié au respect de la norme et que la probabilité d'être contrôlé et sanctionné ne soit pas nulle (on retrouve ici une problématique de relation d'agence : plus les contrôles sont rares, plus l'amende doit être élevée pour dissuader d'éventuels contrevenants de prendre le risque de commettre l'infraction).
- **Indemniser les victimes** : lorsque les responsables et les victimes de la dégradation de l'environnement sont peu nombreuses et clairement identifiées, un moyen plus efficace peut être de prévoir un système de compensation financière entre le responsable et les agents lésés. Là encore, la logique est d'internaliser le coût des externalités négatives, l'entreprise comparant les sommes dues au titre des indemnités au coût des systèmes à installer pour éviter les nuisances. Néanmoins une telle démarche débouche sur le thème très controversé de l'évaluation du prix de la vie humaine pour lequel il n'existe pas de méthodes unanimement reconnues.

- **Financer des agences chargées de l'environnement via des taxes.** Une dernière solution peut être d'obliger les entreprises responsables de la pollution à contribuer au financement des organismes publics (ou contrôlés par les pouvoirs publics) en charge de l'amélioration de la qualité de l'environnement (par exemple, les entreprises qui polluent les cours d'eau peuvent être astreintes à financer partiellement les agences chargées de la qualité de l'eau).

### **c. Le principe de fonctionnement des marchés des « droits à polluer »**

À côté de l'édiction de règles s'appliquant uniformément à toutes les entreprises, une autre voie, connue sous le terme de « marché des droits à polluer » s'est développée d'abord aux États-Unis, puis en Europe. Cette méthode prend appui sur les réflexions de Coase portant sur la mauvaise définition des droits de propriété comme une entrave à la résolution des problèmes d'environnement. Ici, comme précédemment, l'État définit un niveau optimal de pollution, c'est-à-dire reconnaît à la collectivité un droit à une certaine qualité d'environnement, puis organise un marché où les entreprises les moins polluantes peuvent revendre à d'autres un certain niveau de pollution.

Ce marché a démarré pour la première fois en 1977 aux États-Unis pour réguler l'émission de dioxyde de soufre (responsable des pluies acides) selon les principes suivants. L'Agence américaine de protection de l'environnement attribuait annuellement et gratuitement jusqu'en 1996 des permis d'émissions aux grandes centrales électriques à charbon. À partir de 1996, les permis doivent être achetés. Les permis attribués peuvent être soit utilisés pendant l'année, soit mis de côté, soit vendus à d'autres. Le prix de ces droits à polluer varie en fonction de l'offre et la demande. Pour la région tout entière, cela ne change rien par rapport au plafond total, puisque collectivement les entreprises ne vont pas dépasser le plafond prévu. Pour les entreprises, le choix du dispositif anti-pollution est dicté par un calcul économique entre le coût interne d'un tel système et le prix à payer pour l'achat d'un droit à polluer. Si peu d'entreprises ont des quotas de pollution à vendre, le prix sur le marché de ces droits sera élevé, incitant à mettre en place des dispositifs internes ; inversement, si beaucoup d'entreprises sont en dessous des normes, le prix du droit à polluer est bas et les entreprises pour lesquelles les dispositifs antipollution sont les plus coûteux peuvent retarder leur adoption en achetant ces droits sur le marché. En terme économique, cela signifie qu'à l'équilibre, le coût marginal interne de la réduction d'une tonne d'émission de dioxyde de soufre est égal au prix du marché des permis d'émissions.

Malgré quelques difficultés initiales, la politique pour la réduction du dioxyde de soufre a été efficace. Toutefois, la clé de ce succès reposait pour beaucoup dans un contrôle très strict des émissions et l'application de sanctions financières en cas de dépassement du quota.

### **d. Le protocole de Kyoto et l'application européenne du marché des permis**

Dans la mesure où les problèmes d'environnement et plus particulièrement la question du réchauffement de la planète dépassent largement les frontières nationales, la question s'est posée de l'extension de ce système à l'échelle mondiale. Réguler au niveau mondial les émissions des gaz à effet de serre a été l'objet du célèbre protocole de Kyoto signé en 1997. Dans cette première approche du problème, seuls les pays industrialisés et les pays de l'Est se sont engagés à réduire ou stabiliser leurs émissions de gaz carbonique. La mise de côté des pays du Sud s'expliquait par leur faible contribution aux émissions (moins d'un tiers) et à leur absence de responsabilité historique dans la constitution du stock actuel. Toutefois, cette exclusion est de plus en plus contestée, avec la montée en puissance de la Chine, de l'Inde et du Brésil, et les nouvelles négociations qui vont s'ouvrir en 2012 incluront les pays du Sud. L'argument selon lequel la lutte contre la pollution accroît les coûts de fonctionnement des pays en développement et compromet leur croissance, alors qu'ils ne sont que très partiellement responsables de la dégradation de l'environnement héritée des périodes précédentes, apparaît de moins en moins audible face à la montée des risques climatiques.

On sait que les États-Unis n'ont pas ratifié le protocole de Kyoto ; toutefois, beaucoup d'États américains ont mis en place à leur niveau des systèmes de permis d'émission, et la pression de l'opinion publique américaine devrait peser sur le futur gouvernement.

L'Union européenne est pour l'instant la zone mondiale la plus engagée dans cette démarche, même si les objectifs du protocole sont loin d'être atteints. En 2010, l'écart entre les émissions et les objectifs devrait être de 8 points pour l'Europe des 15<sup>11</sup>. Seuls deux pays devraient réduire les émissions davantage que leur objectif initial, la Grande-Bretagne et la Suède. La Grande-Bretagne s'est appuyée pour cela sur une politique de tarification croissante des carburants très rigoureuse (+ 5 à 6 % par an). Notons aussi que pour une fois, le Danemark ne figure pas dans les pays vertueux, mais en queue de peloton (23 points d'écart), avec l'Espagne (35 points). La France est en milieu de tableau (+ 7 points d'écart).

L'application du protocole de Kyoto en Europe a débouché sur un marché européen des quotas de dioxyde de carbone depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2005, en anticipation du marché international prévu pour 2008. Chaque État élabore un plan national d'allocation de quotas, à valider auprès de la Commission européenne. Comme dans l'exemple précédent, les quotas sont attribués gratuitement aux entreprises qui peuvent ensuite les utiliser, les revendre, les stocker. Là aussi, un contrôle est prévu avec une sanction de 40 € par tonne de carbone excédentaire. Les premières années de fonctionnement suscitent un enthousiasme mitigé, le prix de marché de la tonne s'établissant en mars 2006 à moins de 10 €. Moins que par le mécanisme en lui-même, ces débuts hésitants s'expliquent par l'attribution trop généreuse de quotas sous la pression des lobbies industriels européens et leur crainte d'être pénalisés par rapport aux entreprises américaines. Depuis, les quotas 2008-2012 ont été moins larges et le prix a doublé (de l'ordre de 20 € en 2008). Ceci montre, là encore, que les régulations marchandes peuvent aider à réaliser les objectifs politiques, mais ne peuvent pas remplacer la définition d'un programme contraignant.

## II. PROBLÉMATIQUES ET ENJEUX

Nous traiterons dans cette partie trois grands thèmes. Le premier concerne l'évolution de la distribution mondiale des revenus, avec la question de savoir si la croissance des trente dernières années a accru ou non les inégalités entre les pays. Le deuxième thème est consacré au développement des pays les moins avancés et des pays émergents, et à l'opportunité que constitue le commerce international. Le troisième thème est consacré à l'économie de l'environnement. La question ici est de savoir si les déséquilibres écologiques liés à la croissance peuvent être jugulés et quels sont les moyens actuels mis en place pour limiter la dégradation de l'environnement.

### A. INÉGALITÉS DE REVENUS ET CROISSANCE

La croissance économique correspond à une augmentation du niveau général de la production. Elle se traduit par une augmentation de la consommation moyenne de la population si deux conditions sont remplies. D'une part, la croissance de la population doit être inférieure à la croissance de la production. Dans le cas de certains pays, surtout africains, l'élan démographique<sup>12</sup> est tel que les progrès économiques sont annihilés par le surcroît de population. D'autre part, la part éparpillée du revenu national n'augmente pas.

Remplir ces conditions ne signifie pas que l'on ait automatiquement une augmentation individuelle des niveaux de vie, bien au contraire. On observe que le démarrage économique s'accompagne le plus souvent d'un creusement de la distribution des revenus des habitants du pays considéré : la situation des plus pauvres se détériore, les plus riches s'enrichissent encore. Un exemple spectaculaire de cette tendance est la progression actuelle des inégalités en Chine, où l'indice de Gini (0 lorsque tout le monde perçoit le même revenu, 1 pour l'inégalité maximale)

11. Source AEE/CIREN 2006, repris dans Hourcade, 2007, Les Cahiers Français, *op.cit.*

12. L'élan démographique désigne l'accroissement de la population qui se produit par un effet de structure, lorsqu'arrivent des générations nombreuses à l'âge adulte, alors même que la transition démographique est en cours et que le nombre moyen d'enfants par femme décroît.

aurait presque doublé entre 1983 et 2003, passant de 0,26 à 0,41 en 2003<sup>13</sup>. Mais la poursuite d'une croissance vigoureuse permet généralement une redistribution plus équitable des richesses créées. En effet, progressivement les réserves de main-d'œuvre peu qualifiée et corvéable à merci s'épuisent, et les entreprises sont obligées de concéder des augmentations salariales pour garder leurs ouvriers. Ces derniers s'organisent en syndicats et peuvent négocier des conditions de travail plus acceptables. Le gouvernement a intérêt à cette évolution, car ainsi la demande intérieure prend le relais d'une croissance tirée par les seules exportations. Le prototype de ce déroulement vertueux est le développement de la Corée du Sud où les salariés ont fini par conquérir de meilleurs statuts, même si une partie d'entre eux reste encore très exposée à la précarité.

Lorsqu'on parle d'inégalités liées à la croissance, on pense non seulement aux inégalités dans le pays mais aussi aux écarts entre les pays. Si les pays du Nord ont une croissance plus rapide que les pays du Sud, le rattrapage est compromis et il n'y a pas convergence mondiale.

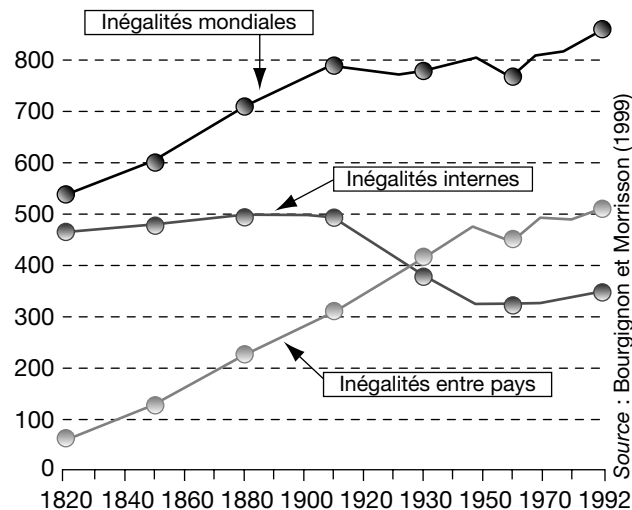
Une vue d'ensemble des inégalités et de leur évolution dans le temps doit donc prendre en compte ces deux composantes de la distribution des revenus, à savoir ce qui est dû aux écarts de distribution à l'intérieur d'un pays et ce qui résulte de la position du pays dans l'ensemble de la distribution mondiale des revenus. Ainsi, un citoyen d'un pays comme le Mali peut à la fois se trouver en haut de la distribution de son pays pour un revenu qui ne le place qu'en position modeste dans la distribution mondiale. Le graphique suivant représente ces deux aspects des inégalités de revenus sur une série longue (1820-1992) ; il est extrait des travaux de Bourguignon et Morisson, calculé sur les revenus des habitants de l'ensemble des pays du monde (33 pays ou groupes de pays). La statistique présentée est le coefficient d'inégalité de Theil, qui a l'avantage de pouvoir être décomposé entre la part d'inégalité due à l'inégalité qui existe à l'intérieur des groupes et la part d'inégalité entre les groupes. Plus le coefficient est proche de 1, plus l'inégalité entre les individus ou les groupes est importante. Ici, on voit donc représentée l'évolution de l'inégalité totale entre les individus, ce qui tient à l'inégalité entre les habitants d'un même pays et ce qui provient de l'inégalité entre les pays.

Le graphique ci-dessous montre une croissance continue de l'inégalité globale sur la période, à quelques exceptions près comme la décennie des années 1920 et celle des années 1950. L'inégalité entre les pays s'est accrue continûment ; en revanche, l'inégalité à l'intérieur des pays avait tendance à diminuer jusqu'à la fin des années cinquante, et on voit qu'elle augmente de nouveau. Ceci peut être dû aux effets de la mondialisation, qui a dégradé les salaires des moins qualifiés dans les pays développés et accentué les inégalités parmi eux ; cela est également lié au progrès technique et aux nouvelles technologies qui ont pesé négativement sur les rémunérations des travailleurs les moins qualifiés et accru celles des plus qualifiés (effet du biais technologique : cf. *sujet 2*). La conclusion qui se dégage de cette première étude est donc une reprise de la croissance des inégalités à l'échelle du monde due aussi bien au creusement des écarts de performance entre les pays qu'à l'accroissement interne des inégalités.

Toutefois, cette conclusion doit être nuancée. Comme le montrent Bourguignon *et al.* dans un article ultérieur<sup>14</sup>, les statistiques de l'inégalité des revenus entre les pays sont difficiles à interpréter et peuvent conduire à des interprétations opposées selon les conventions prises sur leurs constructions et surtout les pondérations choisies. Dans le graphique présenté, tous les pays ont le même poids, que ce soit la Chine ou la Suisse. En d'autres termes, on calcule la distribution des revenus individuels dans un pays, on en fait un résumé, puis on construit une distribution mondiale de tous les pays, sans tenir compte des différences de taille de population. On constate alors une tendance à l'accroissement des inégalités et une dégradation absolue de la situation pour une douzaine de pays, à savoir l'Afrique subsaharienne et la Russie.

13. Chaudhuri S., Ravallion M., 2006, *Partially awakened giants : Uneven growth in China and India*, Policy Research Working Paper, n° 4069, Washington (D.C.), The World Bank.

14. Bourguignon, Levin, Rosenblatt, "Declining international inequality and economic divergence : Reviewing the evidence through different lenses", *Économie Internationale*, n° 100, 2004.



Lecture : Plus l'indice est élevé, plus les inégalités sont fortes.

Bourguignon F., Morrisson C., "The size distribution of income among world Citizens : 1820-1990", Delta, version mimeo, 1999.

Mais si l'on pondérerait par la taille des populations (ce qui revient à dire que l'on donne la même importance au citoyen chinois qu'au citoyen suisse, alors que dans le cas précédent, la Chine tout entière pèse autant que la Suisse), les progrès économiques de la Chine et de l'Inde sont tels dans les dernières décennies que les inégalités mondiales se réduisent sous l'effet d'une remontée des plus pauvres dans la distribution. Cela signifie donc que la distribution des revenus au niveau mondial s'est déplacée vers le haut, mais que pour certains pays il y a eu recul des positions dans l'échelle des revenus.

On voit que les deux analyses sont finalement plus complémentaires qu'opposées. Pour résumer, le démarrage économique des grands pays contribue à diminuer la pauvreté mondiale, mais ne doit pas masquer la dégradation des conditions de certaines zones comme l'Afrique subsaharienne.

## B. DÉVELOPPEMENT ET COMMERCE INTERNATIONAL

**Le commerce est un outil de développement permettant d'augmenter la croissance économique. En effet, le commerce stimule la production de biens par la division internationale du travail qui s'opère entre les nations.** Les pays se spécialisent sur les biens pour lesquels ils possèdent un avantage comparatif (Ricardo). Le théorème HOS démontre plus tard que les pays se spécialisent sur les biens intensifs dans les dotations factorielles qu'ils ont en abondance (États-Unis : capital ou Chine : travail). Ce résultat relativement intuitif a une implication théorique majeure qui est la tendance à l'égalisation du prix des facteurs de production. Les salaires devraient se rapprocher entre pays du Sud et pays du Nord et c'est effectivement ce que l'on observe avec la hausse des salaires en Chine qui offre une opportunité de rattrapage pour les pays les moins avancés (PMA) dont les salaires sont encore plus faibles. **La croissance économique améliore les niveaux de vie et se révèle l'instrument majeur pour réduire la pauvreté.** Comment intégrer plus de pays dans le marché mondial et ainsi assurer une répartition plus juste de la richesse sur la planète ?

Plus des trois-quarts des membres de l'OMC font partie des pays en développement ou des pays les moins avancés. Tous les accords de l'OMC contiennent des dispositions à l'intention de ces membres. Ils bénéficient d'un traitement spécial et différencié sur les plans tarifaire et commercial qui leur permet de déroger aux principes généraux afin de faciliter leur insertion dans les échanges internationaux. **Les pays en développement (PED) ont tiré parti de leur intégration au marché mondial en exportant et en diversifiant leurs économies. Ils ont ainsi pu ensuite investir, innover et lutter contre la pauvreté (cas des nouveaux pays industrialisés, NPI).** À partir de leur avantage comparatif sur les coûts salariaux, ils ont réussi à exporter des biens manufacturés au départ à faible valeur ajoutée puis de plus en plus sophistiqués, finançant leur



développement économique par les exportations (Akamatsu). Les pays en développement forment cependant un groupe hétérogène et des disparités très fortes existent entre eux. En particulier, on oppose traditionnellement les pays émergents aux pays les moins avancés (PMA).

**Les PMA, notamment en Afrique, n'ont que faiblement profité des dynamiques commerciales en termes de croissance des exportations et de leur PIB. Leur commerce extérieur reste largement déficitaire pour plusieurs raisons.** Ils exportent souvent un nombre limité de produits à faible valeur ajoutée dont les prix sont faibles et volatils. Surtout, ces pays n'arrivent pas à s'extraire du piège de l'échange inégal qui fait qu'avec des ressources limitées des exportations, ils doivent acheter aux pays développés des biens manufacturés dont les prix sont croissants. La hausse tendancielle des prix des matières premières et des produits alimentaires qui se dessine pour le futur pourrait améliorer les retombées de leur spécialisation. Dans le cas des produits agricoles, les pays les moins avancés se heurtent de plus aux **réticences des pays développés à ouvrir leurs marchés**. Le protectionnisme tarifaire se double de pratiques néo-protectionnistes sur l'hygiène et les normes qui stigmatisent la mauvaise volonté des pays du nord mais aussi les lacunes des pays les moins avancés sur la compétitivité hors prix et la qualité de leurs produits. La dernière raison à l'absence de décollage économique des pays les moins avancés vient du **faible impact qu'ont les revenus sur l'investissement et les niveaux de vie**. D'une part, l'État a pour rôle d'orienter l'activité économique, ce qu'ont fait les pays émergents avec des politiques industrielles réussies, afin de préparer le futur en investissant de façon stratégique. Sans cette initiative, le pays reste enfermé dans sa spécialisation. D'autre part, une politique de demande est nécessaire, c'est-à-dire un partage des revenus qui en luttant contre la pauvreté et en donnant les moyens de consommer à une classe moyenne plus large alimente le cercle vertueux de la croissance.

**Des problèmes structurels majeurs demeurent dans les pays les moins avancés, notamment sur les facteurs endogènes de croissance que sont les infrastructures, le capital humain, le capital physique et l'innovation mais aussi sur la stabilité politique et sociale et l'existence d'un système financier.** Ces défaillances expliquent l'impossibilité de l'accumulation et ne permettent pas de profiter des atouts démographiques et salariaux de ces pays. Le changement de visage de la mondialisation économique ces dernières années avec notamment une implication de la Chine dans les PMA africains, les nouveaux arbitrages des firmes multinationales face à la hausse des prix des matières premières et les promesses portées par des initiatives comme le commerce équitable, le microcrédit ou le tourisme responsable sont autant de futures opportunités pour les pays les moins avancés d'améliorer leur développement économique.

### C. COOPÉRATION INTERNATIONALE ET ENVIRONNEMENT

Comme nous l'avons vu dans la première partie, les questions environnementales vont de pair avec des externalités négatives pour lesquelles les notions de frontières n'ont aucun sens. Ainsi, l'émission de tonnes de dioxyde de carbone affecte l'ensemble de la planète quelle que soit l'usine émettrice. Autre exemple, la pollution des fleuves en Chine réchauffe l'embouchure et contamine la mer, ce qui suscite la prolifération de méduses géantes qui, en dérivant, viennent ruiner la pêche sur les côtes du Japon.

Il est donc naturel que les questions environnementales soient traitées au niveau international et fassent l'objet d'accords multilatéraux. Toutefois, par rapport au règlement des problèmes nationaux, la grande différence au niveau mondial est qu'il n'existe pas une autorité reconnue par tous qui puisse exercer des sanctions en cas d'infractions. L'absence d'une gouvernance mondiale et le fait même que la puissance économique dominante – les États-Unis – puisse se soustraire à ses obligations internationales, comme elle l'a fait en ne ratifiant pas le protocole de Kyoto, compromettent la résolution des problèmes par ce procédé.

Malgré les lenteurs et les échecs, la voie des accords internationaux est la plus empruntée pour discuter environnement et croissance. Le sommet de Stockholm en 1972 peut être considéré comme le point de départ de l'émergence d'une volonté internationale de traiter simultanément la croissance et la préservation de l'environnement. Il donne lieu à la création du Programme des Nations unies pour l'environnement (PNUE). Toutefois, peu d'applications concrètes en sont



issues durant les années soixante-dix et quatre-vingt, considérées comme deux décennies perdues. Face à la montée effective des menaces environnementales et à l'inertie du PNUE, le rapport Brundland (1987 : « Notre avenir à tous ») marque une rupture nette et relance la dynamique internationale. Depuis la fin des années quatre-vingt, il y a multiplication des sommets (notamment le sommet de la terre à Rio en 1992) et même la conclusion d'accords contraignants, comme le protocole de Montréal sur la couche d'ozone en 1987. Celui-ci est un des rares accords dont l'application peut être considérée comme satisfaisante. Ceci tenait au fait que des grandes entreprises avaient développé des produits remplaçant les chlorofluorocarbures (CFC) responsables des atteintes à la couche d'ozone. Il a donc été techniquement et commercialement possible de supprimer le recours aux CFC et le niveau de la couche d'ozone est redevenu correct.

Actuellement, l'effervescence autour de l'environnement se traduit par la coexistence de beaucoup d'organismes spécialisés et d'institutions. Sous l'égide de l'ONU, on trouve le PNUE, et plus de quarante institutions. La Banque mondiale et la PNUD participent aussi à certaines négociations internationales. S'y ajoutent de puissantes ONG comme Greenpeace, des mouvements de citoyens et de consommateurs, et des grandes entreprises. Tous ces acteurs participent ou font pression dans les instances internationales. Ce foisonnement n'est pas garanti d'efficacité, bien au contraire. Il peut déboucher sur des problèmes de coordination des politiques et de prise en compte des interactions dans les exigences environnementales. Un exemple classique de ce point est la contradiction qui pourrait apparaître entre la plantation massive de forêts, moyen avancé pour piéger le carbone et freiner le réchauffement climatique, et la lutte pour la préservation de la biodiversité.

Plus fondamentalement le frein essentiel à l'efficacité des programmes tient à l'absence de sanctions crédibles exercées par une autorité supranationale reconnue, et, dans certains domaines, à la difficulté pour observer les infractions. Par exemple la Convention des Nations unies sur le droit de la mer (1982) est très peu respectée, faute de moyens de surveillance sur l'ensemble des mers.

Enfin, dans l'ensemble des débats, reste ouverte la question de l'inclusion des pays en voie de développement pour lesquels les préoccupations d'environnement apparaissent de second ordre face à leur croissance. Toutefois l'émergence de géants comme la Chine, l'Inde et le Brésil dans la production et le commerce mondial sollicite fortement les réserves de matières premières et les capacités de régénération de l'environnement (on estime que plus de la moitié des cours d'eau chinois sont « morts » en raison de la pollution chimique). Les atteintes subies par ces populations poussent leurs gouvernements à davantage inclure les contraintes environnementales. Reste que les progrès faits sont insuffisants face à la croissance des quantités produites.

**La montée en puissance des thèmes de la préservation de la planète, la sensibilisation des opinions publiques aux changements climatiques, la concordance croissante des diagnostics des experts pourraient faire croire que des mécanismes correcteurs spontanés se mettent progressivement en place.**

Cependant, l'optimisme en la matière doit être mesuré. En premier lieu, nous avons déjà souligné *supra* la force du dilemme du prisonnier appliqué à l'environnement. Si les bénéfices mutuels d'une coordination sont grands, ceux d'une tricherie (ne pas faire et laisser les autres agir) sont encore plus grands... On bénéficie de la réduction de la pollution sans en supporter les coûts. Et, faute de surveillance et de sanction efficace, personne ne va s'engager dans une attitude coopérative en raison de la méfiance mutuelle et du soupçon sur l'attitude du partenaire.

En second lieu, le fait que les entreprises apparaissent plus sensibles aux préoccupations des consommateurs/citoyens et s'engagent dans des démarches de « responsabilité sociale et environnementale » (RSE, selon le terme diffusé par la Commission européenne) ne doit pas faire croire à un changement en profondeur de leurs comportements. En effet, pour beaucoup, cela ne correspond qu'à une politique de marketing et relève plus de l'affichage que d'une modification des pratiques. Pour d'autres, les changements sont plus profonds lorsqu'il s'agit d'anticiper le durcissement des normes de production – par exemple les normes européennes sur l'émission de gaz carbonique. Ainsi, l'adaptation sera plus facile que sous la contrainte. Toutefois, même si cela peut paraître efficace, on voit qu'ici c'est sous la menace des autorités étatiques que les comportements changent, et non en raison d'une pression des forces du marché.

De même les espoirs soulevés par les fonds éthiques ne doivent pas être surestimés. Certes, l'idée que les épargnants choisissent de placer leur argent en fonction de critères de RSE est séduisante. La pression des agents économiques peut être un levier d'actions sur les entreprises si cela devient une condition pour obtenir des fonds. Mais là encore, plusieurs arguments tempèrent l'enthousiasme. D'abord, il est en pratique impossible pour les épargnants de surveiller directement l'observation réelle de bonnes pratiques des entreprises financées par les fonds éthiques. Il faut alors faire confiance aux gestionnaires qui peuvent ne pas être rigoureux. Ensuite, il est vraisemblable que l'observation des normes sociales et environnementales peut être plus coûteuse et affecte la rentabilité de ces entreprises « vertueuses » par rapport aux autres. Il est douteux que les épargnants sacrifient beaucoup de rentabilité pour satisfaire leur goût pour l'éthique. Des travaux en économie expérimentale ont ainsi montré que la propension à payer plus pour satisfaire uniquement un besoin d'altruisme (par exemple, être assuré qu'une partie du surcoût va au producteur ou à l'amélioration des conditions de travail) existe, mais est relativement faible. Le seuil d'acceptation est rapidement atteint (Ruffieux, 2004). Comme pèse de surcroît en permanence un soupçon sur la manière dont les entreprises remplissent leurs obligations dans les fonds éthiques, on peut penser que la généralisation de tels fonds est peu probable.

Toutes ces raisons tendent à montrer que l'on ne peut guère attendre des revendications des consommateurs/citoyens une pression suffisamment forte sur les entreprises au point qu'elles adoptent les bonnes pratiques.

En revanche, l'approche économique par les coûts peut être efficace si l'on évalue les mesures correctrices à prendre pour préserver l'environnement et que l'on compare avec les dommages liés à la pollution. C'est en ce sens que le rapport Stern (2006)<sup>15</sup> a fait grand bruit par son chiffrage du réchauffement terrestre et par la mise en évidence de l'urgence des mesures à prendre. D'après les modèles utilisés, le coût du réchauffement terrestre serait égal à 5 % du PIB en moyenne annuelle ; en comparaison, le coût des mesures correctrices serait de 1 % du PIB annuel. De plus, les coûts du réchauffement sont d'autant plus élevés que l'on tarde à agir. En pointant ainsi les coûts de l'inertie et l'avantage à agir vite, le rapport Stern montre des incitations financières à agir. En revanche, il ne lève pas la responsabilité des États ; seule une action internationale concertée avec des sanctions appropriées pour les contrevenants peut être efficace.

### Deux extraits du rapport Stern

"Using the results from formal economic models, the Review estimates that if we don't act, the overall costs and risks of climate change will be equivalent to losing at least 5% of global GDP each year, now and forever. If a wider range of risks and impacts is taken into account, the estimates of damage could rise to 20% of GDP or more. In contrast, the costs of action – reducing greenhouse gas emissions to avoid the worst impacts of climate change – can be limited to around 1% of global GDP each year."

[...]

"The conclusion of the Review is essentially optimistic. There is still time to avoid the worst impacts of climate change, if we act now and act internationally. Governments, businesses and individuals all need to work together to respond to the challenge. Strong, deliberate policy choices by governments are essential to motivate change. But the task is urgent. Delaying action, even by a decade or two, will take us into dangerous territory. We must not let this window of opportunity close."

15. Le rapport rédigé par l'économiste Nicholas Stern, vice-président de la Banque mondiale, a été remis au gouvernement britannique le 30 octobre 2006.

### III. AIDE AU TRAVAIL PERSONNEL

Dans cette troisième partie, nous vous proposons de réfléchir sur le thème du commerce équitable. Nous vous fournissons pour cela une série de définitions et de documents sur le commerce équitable, puis nous vous proposons une correction de dissertation qui s'appuie sur les éléments fournis et qui traite du sujet suivant :

« Le commerce équitable, une illusion charitable ou un levier économique ? »

Trois textes sur le fonctionnement du marché du carbone, le sommet de Rio en juin 2012 et les résultats de la Commission Stiglitz sur la mesure du bien-être vous sont proposés pour clôturer le thème.

#### A. DÉFINITIONS ET DOCUMENTS SUR LE COMMERCE ÉQUITABLE

##### 1. Définition du commerce équitable

Le principe à la base de ce commerce est de garantir aux petits producteurs des pays en voie de développement des prix stables qui leur assurent un revenu correct. Cela suppose donc que le consommateur accepte de payer un prix supérieur à celui du marché. En échange de cette garantie, les producteurs doivent respecter les principes sociaux (refus de l'exploitation des enfants, du travail forcé, de l'esclavage...), fournir des produits de qualité et respecter l'environnement.

##### 2. La certification

Le commerce équitable ne peut fonctionner sans une procédure de certification qui garantit aux consommateurs que les produits achetés et importés ont été fabriqués dans des conditions qui respectent les principes énoncés ci-avant, consignés dans un cahier des charges. Les organismes de certification sont :

- Au niveau international, FLO-Cert, entreprise créée par FLO International (*Fairtrade Labelling Organizations International*). FLO a été créé en 1997 ; l'association regroupe 17 membres situés en Allemagne, Autriche, Belgique, Grande-Bretagne, Canada, Danemark, Finlande, France, Italie, Irlande, Japon, Luxembourg, Norvège, Pays-Bas, Suède, Suisse, USA. C'est le seul organisme international de certification du commerce équitable. La certification a pour fonction de vérifier la rémunération perçue par les producteurs, au moins égale au minimum garanti, plus la prime de développement pour améliorer leurs conditions de vie.
- Au niveau national, FLO est relayée par des organisations locales. Dans le cas de la France, il s'agit de FLO/Max Havelaar France et de FLO-Cert.

#### ANNEXE 1 UNE BRÈVE HISTOIRE DU COMMERCE ÉQUITABLE

Fair Trade as such has existed since the 1950s. It started as a partnership between non-profit importers, retailers in the North and small-scale producers in developing countries. Many of these producers were at the time struggling against low market prices and high dependence on intermediaries. They saw fair trade as an opportunity to protect their livelihoods, bypass the middlemen and directly access Northern markets. Over the years, more and more Alternative Trade Organisations (ATOs) were created in different countries, often closely linked to volunteer groups and World Shops. These networks of ATOs and World Shops played a vital role in the development of Fair Trade as we know it today.

In 1988, in an effort to expand the distribution of fair trade products to mainstream retailers, a Dutch ATO, Solidaridad, found an innovative way to increase sales without compromising consumer trust in Fairtrade products and in their origins. The organization created a label, called Max Havelaar, which guaranteed that the goods met certain labour and environmental standards. The label, first only applied to coffee, was named after a best-selling 19th century book about the exploitation of Javanese coffee plantation workers by Dutch colonial merchants.

.../...

.../... The concept caught on: within years, similar Fairtrade labelling organizations such as the Fairtrade Foundation, TransFair and Rättvisemärkt, emerged across Europe and North America in an effort to follow Max Havelaar's footsteps and boost Fairtrade sales. The organizations created and launched their own campaigns and Certifications Marks independently.

In 1997, these organizations created Fairtrade Labelling Organizations (FLO) International, an umbrella organization whose mission is to set the Fairtrade Standards, support, inspect and certify disadvantaged producers and harmonize the Fairtrade message across the movement.

At present, over 20 Labelling Initiatives are members of FLO International. There are now Fairtrade Labels on dozens of different products, based on FLO's certification for coffee, tea, rice, bananas, mangoes, cocoa, sugar, honey, fruit juices, wines, nuts, footballs etc.

## ANNEXE 2 UNE DÉFINITION DU COMMERCE ÉQUITABLE

The Fairtrade Foundation, Oxfam and Traidcraft have agreed the following common definition of fair trade:

*"Fair Trade is an alternative approach to conventional international trade. It is a trading partnership which aims at sustainable development for excluded and disadvantaged producers. It seeks to do this by providing better trading conditions, by awareness raising and by campaigning."*

## ANNEXE 3 L'HISTOIRE D'UNE ENTREPRISE HOLLANDAISE DE COMMERCE ÉQUITABLE

### De la charité au business...

**1959:** The incorporation of the *Komitee SOS*, the *Stichting Steun voor Onderontwikkelde Streken* ('Support for Underdeveloped Regions Foundation'), later renamed the *Stichting SOS (Steun Ontwikkelings Streken*, 'Support of Development Regions Foundation'). We begin with the supply of milk powder to malnourished children in Sicily.

**1967:** The start of the Stichting SOS' trading operations in Kerkrade. The first product we market is a wooden carving from Haiti.

[...]

**1973:** Major breakthrough in imports of coffee from Guatemala. The coffee is supplied by cooperatives of small farmers. Sourcing the coffee from these cooperatives is intended to provide the farmers a substantial market governed by fair trading terms and conditions. The *Koffiekrant* coffee magazine informs consumers of the need for a new form of trade conducted in a socially-responsible manner.

[...]

**1987:** The bulk-supplies department begins operations, with sales of coffee to the government, companies and institutions.

[...]

**1988:** We are involved in the introduction of the Max Havelaar Seal of Approval, now part of FLO International. The Max Havelaar criteria are based on the principles of *Fair Trade Organisatie* ('Fair Trade Organization', at the time the *SOS Wereldhandel*).

**1990:** We are at the cradle of the European Fair Trade Association (EFTA). We, together with other European Fair Trade organizations, have by now established an advocacy office in Brussels.

**1990's:** We develop a unique food and home-furnishings product range compiled by our designers working together with our trading partners. Our original product, coffee, is supplemented by a continually increasing range of food products such as tea, honey, chocolate, and breakfast

.../...

.../... products. We combine craftsmanship and traditional designs from the countries of origin with our know-how of markets, preferences, and designs.

**1991:** We offer our trading partners comprehensive support encompassing product development, long-term programmes designed to ensure for compliance with the stringent food-safety requirements, management consultancy services, and courses in sturdy and economical packaging techniques.

**1994:** Our name is changed into *Fair Trade Organisatie* ('Fair Trade Organization') [...]

**1998-2000:** *Fair Trade Organisatie* is a fervent advocate of Corporate Social Responsibility. In a coalition with other organizations:

- We call the major coffee brands to account for their responsibilities for the conditions at the large coffee plantations. This results in *Utz Kapeh*, a code of conduct for the coffee trade.
- We draw attention to the poor conditions in the clothing industry. This campaign results in initiatives for fair clothing trade seals of approval.
- We expose the use of child labour in the Pakistani football-manufacturing industry, and import a Fair Trade football supplied by the manufacturers for a considerably higher price. Child labour in the Pakistani football-manufacturing industry is now virtually eliminated.

**2000:** The trend towards corporate Social Responsibility becomes increasingly apparent. Five to ten years ago municipalities and other government bodies were the major customers for our coffee: however, we now increasingly deal with major listed concerns. We gain clients such as Shell, ING, SNS, KPN, and Fortis.

**2000:** Our culinary range has been greatly expanded to include products such as chutneys and tapenades, sauces, noodles, etc. The success of these products results in a substantial increase of our sales of 'other foods', which now account for one-third of our total turnover.

[...]

**2004:** The *Wereldwinkels* ('Third World Shops'), sales channels which account for more than 40% of the sales of Fair Trade products, begin a major transformation project. Within a space of two years 300 *Wereldwinkels* are converted to a recognizable and contemporary design. The modernization encompasses a new house style and a new design of the store interiors, as well as more professional buying and automation operations.

**2004-2005:** Our core business is assisting our trading partners in Africa, Asia and Latin America to become powerful players in the export markets by means of trade with the Dutch *Fair Trade Organisatie* and our colleague organizations in other countries. We organize training courses in product development and organizational improvement, and we advise our partners on compliance with the international standards for sustainable entrepreneurship. We begin a major project, with financial support from the Dutch Government, to prepare eight trading partners for independent operations in the regular commercial markets.

**2006:** Fair Trade Original, formerly *Fair Trade Organisatie*, now begins to focus on the general public. We introduce our new Fair Trade Original brand name. We restyle the packaging of our food products with an eye-catching design. During the past years we, with support from the authorities, carry out research into the opportunities available for the sale of our products at supermarkets. Major achievements to date: 15 Fair Trade Original products will be stocked by the Albert Heijn supermarket chain from the spring of 2006, and in January the Super de Boer supermarket chain signs a letter of intent relating to more intense collaboration.

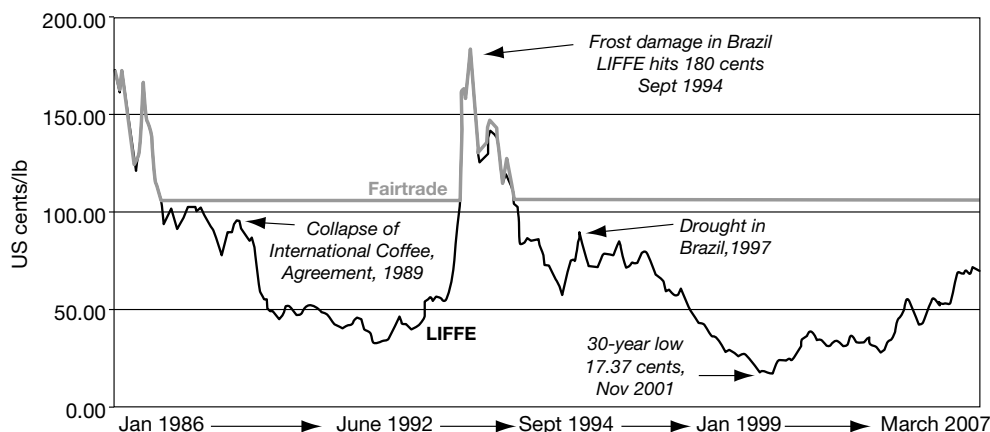
<http://www.fairtrade.nl>

## ANNEXE 4

### Comparaison du prix du café du commerce équitable et du prix sur le marché de Londres



Robusta Coffee Market 1986 - 2007 : Comparison of Fairtrade price and London LIFFE price



NB : The Fairtrade minimum price is 101 cents/lb + 5 cents/lb premium  
When the LIFFE price is 101 cents or above, then the Fairtrade price = LIFFE price + 5 cents  
LIFFE price is the monthly average closing price converted from Stonne  
©Fairtrade Foundation

[http://www.fairtrade.net/fileadmin/user\\_upload/content/Robusta\\_Price\\_Chart\\_86-07.pdf](http://www.fairtrade.net/fileadmin/user_upload/content/Robusta_Price_Chart_86-07.pdf).

## B. EXEMPLE DE CORRECTION D'UNE DISSERTATION : « LE COMMERCE ÉQUITABLE, UNE ILLUSION CHARITABLE OU UN LEVIER ÉCONOMIQUE ? »

### Introduction

Les lenteurs, voire les reculs du développement et le creusement des inégalités entre les pays, ont entraîné une demande politique de rééquilibrage en faveur des plus pauvres dans les opinions publiques des pays développés. Dans ces divers courants « tiers-mondistes », les mouvements de commerce équitable qui démarrent dans les années cinquante et connaissent actuellement une forte diffusion occupent une place à part par l'alliage d'un pragmatisme marchand avec une dimension militante. En effet le commerce équitable est fondé sur une contestation du fonctionnement des marchés internationaux, tout en gardant l'idée d'une incitation à produire par l'insertion dans les circuits économiques. Plus précisément, il met en avant le fait que les marchés de produits agricoles comme le café, le cacao ou le thé sont dominés par une poignée d'acheteurs mondiaux qui peuvent imposer les prix les plus bas aux multiples petits producteurs. Les opérateurs du commerce équitable se placent en dehors d'une détermination marchande des prix et garantissent un prix d'achat minimum à ces producteurs. Ainsi les agriculteurs des pays en développement peuvent vivre de leur travail et développer leur activité... sous réserve que les consommateurs occidentaux acceptent de payer un peu plus cher les biens fournis.

Le commerce équitable repose donc fondamentalement sur l'altruisme des acteurs, que ce soit celui des associations qui l'organisent ou celui des acheteurs finaux. Au lieu d'envoyer des fonds ou des marchandises gratuites qui déstabilisent le fonctionnement des économies locales, l'aide au développement est en quelque sorte intégrée au prix du produit. Dans quelle mesure cette démarche peut-elle être efficace et servir de levier économique à la croissance ? Son essor



rapide ces dernières années, l'apparition de ces produits labellisés dans les grandes surfaces peut faire croire à une expansion prometteuse. Peut-on penser que cette forme d'aide puisse devenir une composante significative de la production et des échanges mondiaux ?

La première partie de ce devoir expose les principes de fonctionnement du commerce équitable et les controverses qu'il suscite. Dans une seconde partie, nous examinerons les conditions nécessaires pour son expansion et les limites auxquelles il se heurte, qui laisseraient penser qu'il y a peu de probabilité pour que ce type de pratique se généralise.

## 1. Une idée généreuse, mais controversée

Dans l'ensemble des initiatives plus ou moins heureuses lancées depuis l'après-guerre en faveur des pays en développement, le commerce équitable apparaît original, à la fois par la modestie apparente de ses objectifs et par sa durée. Le principe en apparaît simple et susceptible d'entraîner des retombées effectivement positives pour l'économie locale. Mais, pour les tenants du libéralisme, il s'agit d'une distorsion des mécanismes de marché, qui ne peut qu'à long terme se retourner contre les producteurs, et donc revenir à une forme de gaspillage des ressources.

### a. Garantir le niveau de vie des producteurs

L'idée du commerce équitable est née du rejet de la charité envers le Tiers-monde et de la volonté de rééquilibrer les marchés mondiaux de matières premières agricoles. Le moyen choisi est de garantir un niveau de prix d'achat plancher, et, si le prix du marché mondial de référence y est supérieur, de payer au producteur ce prix plus une prime. Par exemple, dans le cas du café Robusta, le prix plancher est de 101 cents (\$) ou, si le marché est tendu, le prix fixé sur le marché londonien + 5 cents. Sur les dix dernières années, le prix du marché n'a été au-dessus du prix plancher que moins de trois ans, et a pu tomber à 17 cents... Un prix d'achat supérieur permet aux petits producteurs de vivre de leur travail, de développer leur production et de dégager des moyens d'investissement.

Mais le commerce équitable n'est pas seulement une garantie de prix. Il s'accompagne aussi d'un objectif de développement durable, dans sa double dimension, sociale et environnementale. Les producteurs et coopératives engagés dans ce processus s'engagent au respect des droits fondamentaux du travail : pas de travail des enfants, pas de travail forcé, pas de discrimination, égalité entre les hommes et les femmes, respects des droits syndicaux. Les revenus perçus doivent aussi servir à la formation des salariés ou des familles des producteurs. Enfin, des exigences sont requises en termes de protection de l'environnement.

Les entreprises et associations en charge du commerce équitable ont également un volet militant dans leur plan d'action. Celui-ci prend la forme de campagnes de sensibilisation de l'opinion publique, de constitution de lobby pour peser sur les pratiques du commerce international et de pressions sur les pouvoirs publics. Ces actions peuvent aboutir à des contrats auprès des pouvoirs publics ou des grandes entreprises pour la fourniture exclusive de produits, comme le café dans les administrations par exemple. Cette démarche permet à la fois de s'assurer des débouchés importants et stables, mais aussi de se faire connaître auprès des consommateurs. Pour les administrations et les entreprises, cela peut contribuer à améliorer leur image de marque auprès du public.

### b. Un risque de distorsion des prix et de surproduction ?

Pour les tenants du libéralisme économique le plus pur, le commerce équitable tient du non-sens économique et ne peut que déséquilibrer les marchés et aggraver à terme la situation des producteurs. Pour ce courant de pensée, le prix est le meilleur indicateur de la rareté d'un produit. S'il tombe à des niveaux trop bas, c'est que l'offre est trop importante par rapport à la demande. Le rééquilibrage spontané – diminution de l'offre par retrait des producteurs parce qu'ils ne peuvent pas tirer assez de l'activité et vont se reconvertir dans des activités plus productives, augmentation de la demande en raison des prix de vente bas – ne peut qu'être retardé par l'existence d'un prix plancher. Bien au contraire, cela ne peut qu'attirer d'autres producteurs, augmenter encore la production et aggraver la surproduction. On retrouve ici les critiques qui sont

faites à la Politique agricole commune européenne, le soutien des revenus des agriculteurs par les prix garantis poussant à la surproduction même dans des terres peu propices à la culture et faussant les marchés mondiaux.

L'argument toutefois paraît ici peu solide, car il repose sur le postulat que les marchés agricoles sont concurrentiels et que le prix reflète les mouvements de l'offre et de la demande. Or ceci est contestable : les grandes multinationales agroalimentaires sont en position de monopsonne ou d'oligopsonne sur ces marchés. Elles ont donc un pouvoir de marché qui leur permet d'extraire des surplus des producteurs, jusqu'à les laisser au seuil de subsistance. Le commerce équitable, en incitant les producteurs à se regrouper en coopératives et en donnant à certains les moyens de résister, ne fait que rééquilibrer les forces et amoindrit le pouvoir de marché des acheteurs.

Par ailleurs, l'argument de la surproduction est contré par le fait que le commerce équitable permet de diversifier les produits, d'encourager de nouvelles qualités de produits, et donc cela contribue à multiplier les types de marchés.

Le commerce équitable n'est pas seulement critiqué par les libéraux ; il fait aussi l'objet de défiance de la part des opposants à la mondialisation marchande. Deux objections sont énoncées : la première est que cela pousse la production de marchandises destinées aux exportations, au détriment des cultures vivrières. La seconde est qu'il ne s'agit que d'un accommodement avec les lois du marché, voire une utilisation astucieuse d'une niche commerciale fondée sur les bons sentiments. Les tenants du commerce équitable répondent à la première critique que le développement de ces productions correspond à une spécialisation favorable qui permet des retombées positives locales via l'éducation, l'investissement dans des infrastructures communes. La seconde critique est plus difficile à lever : la distance entre l'opération marketing et un engagement politique peut être très courte. Pour la maintenir, cela suppose un effort particulier en termes de contrôle et de transparence, qui croît avec la popularité montante de ce commerce.

## 2. Des résultats limités et peu généralisables

La croissance très forte de la diffusion des produits du commerce équitable est allée de pair avec les progrès de la certification et la diffusion dans les circuits de grande distribution. Toutefois, on ne peut guère supposer que le commerce équitable puisse se développer suffisamment pour peser un jour d'un poids suffisant dans les échanges commerciaux et les transformer durablement.

### a. Une extension rapide dans les dernières années

Malgré les efforts faits, le commerce mondial ne représente qu'une très petite part du commerce international, à savoir moins de 1 % de l'ensemble du commerce de marchandises en 2006. Environ 1,5 million de producteurs est concerné et, avec les effets induits locaux, cela touche un maximum de 5 millions de personnes dans les PED. Pour certains produits, la part est un peu plus conséquente, mais ne dépasse pas 5 % sur les marchés européens ou d'Amérique du Nord. C'est l'Europe qui est la plus engagée dans ce mouvement, elle représente 60 % du marché du commerce équitable.

Le développement a été très rapide ces dernières années. Pour l'Europe, le chiffre d'affaires a été multiplié par 2,5 en 5 ans. Ceci est lié à une sortie de la diffusion par les seuls magasins spécialisés et une percée dans les supermarchés ; la multiplication des points de vente (79 000 en Europe) explique une grande partie de cette progression.

### b. Une relation de confiance fondée sur la labellisation

À partir du moment où le commerce équitable sort des boutiques associatives animées essentiellement par des bénévoles militants et se diffuse dans la grande distribution, le besoin d'une certification garantissant le respect des principes du commerce équitable est encore plus aigu pour capter la confiance des consommateurs. La labellisation est récente ; son origine remonte à 1988, avec le label Max Havelaar, créé par deux Néerlandais et leur association. La certification indépendante fournit des informations aux consommateurs sur la part effectivement perçue par

les producteurs dans le prix de vente. Elle garantit également un contrôle sur les producteurs et leurs respects des engagements de développement durable. Enfin, elle peut être une garantie sur la traçabilité et la qualité du produit.

Cette labellisation, indispensable à la croissance de ce secteur, est relayée depuis 1997 au niveau international par FLO, association de 17 membres nationaux de pays occidentaux (Allemagne, Autriche, Belgique, Grande-Bretagne, Canada, Danemark, Finlande, France, Italie, Irlande, Japon, Luxembourg, Norvège, Pays-Bas, Suède, Suisse, USA). La professionnalisation de cette activité s'est traduite par la sous-traitance de ces opérations auprès d'une entreprise (FLO-Cert) contrôlée par l'association.

### ***c. Une généralisation difficile***

Peut-on supposer que cette labellisation sera suffisante pour sortir le commerce équitable de sa marginalité et en faire un acteur qui pèse au niveau international ? Même si l'on suppose qu'aucun doute ne subsiste sur la certification et que le consommateur est parfaitement averti, il reste à savoir s'il est prêt à payer plus cher pour ces produits.

Si l'on fait un parallèle avec la PAC telle qu'elle avait été pensée dans le traité de Rome, on voit qu'elle reposait sur des principes finalement proches de ceux du commerce équitable. Les prix garantis devaient permettre d'accroître la production, et les gains de productivité étaient distribués entre les agriculteurs, leur permettant d'atteindre une parité et une stabilité de niveau de vie comparable à celui des salariés des autres secteurs, et entre les consommateurs. Un principe d'équité était bien à la base, sinon le risque était de voir les producteurs spoliés des progrès de productivité. Mais, contrairement au commerce équitable, il s'agissait d'une politique décidée et appliquée au niveau européen. Les prix supérieurs payés par les consommateurs par rapport aux marchés libres étaient imposés et revenaient à une redistribution des revenus.

Dans le commerce équitable, les consommateurs ont le choix avec des produits moins chers. Payer davantage signifie accepter librement cette forme de taxation. Or, il est très probable que cette volonté à payer s'arrête vite, à la fois dans le public potentiel (les bas salaires ne peuvent pas se permettre ce luxe) et pour les couches plus riches. En effet, pour ces derniers, des expériences en laboratoire ont montré que l'altruisme pur trouvait vite un seuil. Il est vrai que dans le prix supérieur se mêlent aussi des caractéristiques du produit que le consommateur recherche, comme la traçabilité ou des garanties sur la qualité. On constate ainsi que les publicités sur le commerce équitable insistent tout autant sur l'équité envers les producteurs que sur les qualités intrinsèques du produit et ses effets potentiels sur la santé. Mais, là encore, on peut se demander dans quelle mesure cette dimension « qualité » peut passer dans la consommation de masse.

### **Conclusion**

En conclusion, le commerce équitable est une voie d'action tout à fait intéressante dans la logique du développement durable. Sous réserve que la labellisation soit faite avec sérieux et objectivité, on peut attendre de ce mouvement des effets positifs locaux immédiats. Les études ont montré l'accroissement de bien-être des producteurs locaux et des effets indirects sur leur famille et entourage. Un deuxième bénéfice consiste en des retombées en termes de sensibilisation de l'opinion publique et de pression sur les gouvernements et entreprises.

En revanche, on ne peut en attendre un levier d'action très puissant sur le développement. Le nombre de produits concernés est limité, les difficultés de labellisation freinent l'expansion, enfin et surtout la propension à payer des consommateurs pour le bien-être de producteurs lointains trouve vite ses limites. Si ce mouvement a indéniablement des attraits, il ne peut pas pour autant se substituer à une coordination étatique contraignante pour des transferts de richesse en faveur des pays en développement.

## C. REVUE DE LECTURE

### ANNEXE 1

#### Le marché carbone sous pression

Le cours de la tonne de CO<sub>2</sub> stagne depuis six mois entre 6 et 8 euros. Il faudrait qu'il se maintienne entre 25 et 30 euros pour convaincre les industriels d'investir dans des technologies sobres en carbone.

C'est une rentrée sous haute tension qui se profile pour le marché européen du carbone. Fer de lance de la politique climatique de l'Union européenne, le système communautaire d'échange de quotas d'émission (Sceqe) est plus émoussé que jamais, au point de ne plus jouer qu'un rôle marginal dans les réductions d'émissions de gaz à effet de serre des Vingt-Sept.

Le principe en est simple : 11 400 industries se voient attribuer chaque année une enveloppe décroissante de permis de rejet de CO<sub>2</sub>. Les entreprises qui réduisent davantage leurs émissions peuvent vendre leurs quotas excédentaires à celles qui dépassent leur plafond. Problème : le cours de la tonne de CO<sub>2</sub> stagne depuis six mois entre 6 et 8 euros. Il faudrait qu'il se maintienne entre 25 et 30 euros pour convaincre les industriels d'investir dans des technologies sobres en carbone.

Les causes de cet effondrement des cours sont connues : il y a trop de quotas en circulation et pas assez d'émissions de CO<sub>2</sub> à compenser. Aux allocations généreuses de permis de polluer se sont ajoutés les effets de la crise économique, qui entraîne depuis 2009 une baisse mécanique des émissions de gaz à effet de serre. Le marché est noyé dans un excédent cumulé de 1,4 milliard de crédits... L'équivalent de presque neuf mois d'allocation de quotas !

La commissaire européenne au climat, Connie Hedegaard, a proposé, cet été, des mesures d'urgence. Mais Mme Hedegaard, consciente d'avancer en terrain miné, semble condamnée à un exercice d'équilibriste consistant à la fois à montrer qu'il y a un pilote dans l'avion et à gagner du temps.

La commissaire propose aux États membres de « mettre de côté », au choix, 400 millions, 900 millions ou 1,2 milliard de quotas à partir de 2013, pour les réintroduire sur le marché à partir de 2016. En somme, de réduire l'offre pour soutenir le prix. « Il n'est pas raisonnable de continuer à inonder un marché déjà engorgé », justifie Mme Hedegaard.

Toutes les parties prenantes doivent se prononcer sur cette proposition d'ici au mois d'octobre. Mais le projet a déjà provoqué la colère du secteur industriel, qui se satisfait d'autant mieux de quotas à 7 euros qu'il devra bientôt les acheter. À partir de 2013, les permis de polluer, jusque-là distribués gratuitement, seront en grande partie mis aux enchères.

Certains États membres, eux aussi, crient déjà à la manipulation des cours et au trucage des règles du jeu. Le ministre de l'Économie allemand, Philip Rösler, a condamné tout « gonflage artificiel des cours » lors d'une visite à Varsovie, le 17 août. Le discours a dû réjouir ses hôtes : la Pologne, à l'instar de la plupart des nouveaux membres de l'Union européenne, rejette tout resserrement de la contrainte carbone.

C'est oublier un peu vite que le Sceqe est, plus qu'un simple marché, l'instrument d'une politique publique. La position de la commissaire au climat apparaît pourtant bien fragile : même ses collègues de l'industrie et de l'énergie lui opposent une vive résistance.

L'opposition est d'autant plus forte que chacun soupçonne cette mesure transitoire de dissimuler des intentions plus radicales. Les analystes estiment qu'il n'y aura, en l'état, pas de déficit en crédits carbone avant 2019. Ne pouvant, politiquement, appeler à un retrait pur et simple des quotas excédentaires, Mme Hedegaard chercherait une solution provisoire en espérant que l'horizon s'éclaircira en 2015.

.../...

.../... Pourquoi 2015 ? C'est cette année-là que les négociations internationales sur le climat sont censées aboutir à un accord, conduisant l'Europe à renforcer ses ambitions. Cette année-là aussi que la révision programmée du marché carbone pourrait justifier des mesures plus drastiques. En clair, soit les quotas excédentaires pourraient être supprimés, soit des objectifs de réduction des émissions de CO<sub>2</sub> plus contraignants auront été adoptés, ce qui rendra aux crédits toute leur utilité.

En attendant d'éventuelles réformes structurelles, la proposition de Mme Hedegaard devra être approuvée par le Parlement européen et le Conseil. Sa mise en œuvre n'interviendra pas avant janvier ou février 2013, juste à temps pour le lancement de la nouvelle phase d'enchères.

Dans l'intervalle, la commissaire au climat devra gagner du temps sur un autre front, celui de l'aviation. Toutes les compagnies aériennes opérant dans l'UE devront, à partir de 2013, compenser une partie de leurs émissions de gaz à effet de serre en achetant des crédits carbone sur le marché.

La Chine, l'Inde, la Russie et les États-Unis refusent le paiement de ces droits à polluer. Pékin a évoqué de possibles représailles, dont les commandes d'Airbus pourraient faire les frais. À Washington, un intense lobbying a opposé cet été les représentants de l'industrie et des organisations écologistes autour de la Maison Blanche.

Après avoir longtemps sous-estimé la menace de contentieux, la Commission européenne cherche désormais une porte de sortie. Bruxelles laisse entendre que si l'Organisation de l'aviation civile internationale (OACI) s'engageait à mettre en œuvre un système mondial de compensation carbone, le secteur pourrait être exempté de marché européen.

Des émissaires de la Commission ont été dépêchés à l'OACI pour œuvrer en ce sens avant la prochaine assemblée générale de l'organisation, prévue en octobre 2013. Avec un effet pervers : le retrait de l'aviation du Sceqe réduirait la demande de quotas. Affaiblissant à nouveau le prix du CO<sub>2</sub>...

*Le Monde, 24 août 2012.*

## ANNEXE 2

### Les critiques pleuvent sur le sommet de Rio+20

Plusieurs ONG ont manifesté leur fureur, jeudi 21 juin, devant « l'échec » et « l'absence d'engagement » du sommet sur le développement durable Rio+20, affirmant qu'elles se battent d'autant plus pour la nature et contre la pauvreté, avec ou sans les gouvernements. « On ne va pas rester tranquilles, il est temps pour nous de mobiliser pour que les gens que nous avons élus rendent des comptes », a déclaré Sharon Burrow (Confédération internationale des syndicats), lors d'une conférence de presse qui réunissait plusieurs représentants de la société civile. « Nous avons vu pendant cette conférence un leadership fort des ONG, du secteur privé, des collectivités locales », mais « rien de la conférence », a souligné Lasse Gustavsson, du WWF, qui s'est dit « désespéré » que les gouvernements n'aient pas davantage conscience de l'état de la planète.

Daniel Mittler, de Greenpeace, considérant le résultat de Rio+20 comme "désastreux", a dit lui aussi sa « déception » et sa « colère », tout en estimant que « l'échec de Rio+20 donnera aux gens plus d'énergie pour se mobiliser et se battre pour la planète ». Barbara Stocking, pour Oxfam, a insisté sur « le manque de confiance » vis-à-vis des gouvernements, qui devraient « avoir honte d'eux-mêmes ».

#### « Nouvelle forme de colonialisme »

À la tribune du sommet, les représentants des 191 pays membres de l'ONU présents à Rio continuaient à défilé avec des appels à une action rapide pour sauver la planète et réduire les inégalités dans le monde. Mais les critiques ont aussi émané des pays du Sud. Le président équatorien Rafael Correa a tranché avec les discours ronronnants en soulignant que les 20 % de pays les plus riches génèrent 60 % des émissions de gaz à effet de serre, tandis que les 20 % les plus pauvres en génèrent 0,72 %.

Le président Evo Morales a quant à lui dénoncé le concept d'économie « verte » – dont l'introduction dans la déclaration finale des dirigeants est considérée comme une victoire par l'Europe –, qui représente selon lui « une nouvelle forme de colonialisme ». « Les pays du Nord s'enrichissent en se livrant à une orgie dévastatrice, et obligent les pays du Sud à être leurs gardes-forestiers

.../...



.../... pauvres, a-t-il estimé lors d'un discours en séance plénière de la conférence de l'ONU. Ils veulent nous imposer des mécanismes d'intervention pour orienter et juger nos politiques nationales [...] sous des prétextes environnementaux. »

M. Morales, qui a aussi exhorté l'Afrique à ne pas privatiser ses ressources, a mis en garde contre le capitalisme vert, qui « transforme chaque arbre, chaque plante, chaque goutte d'eau et chaque être de la nature en marchandise ». Les Indiens sont allés dans le même sens en demandant aux dirigeants de la planète de protéger la « Mère Terre » et en rejetant l'économie verte, une « mercantilisation de la nature » et « un crime contre la Terre et l'humanité ».

### Rouleau arctique

Les chefs d'État et de gouvernement devaient par ailleurs se réunir en tables rondes pour étudier comment mettre en œuvre les résultats de la conférence, couchés dans un document final jugé généralement aussi mou que vide.

Dans la matinée, Greenpeace avait lancé une campagne impliquant des acteurs, cinéastes, stars du rock et hommes d'affaires, pour faire de l'Arctique un sanctuaire vierge de forages pétroliers et de pêche industrielle. Sur un « rouleau arctique », Greenpeace va transcrire des noms de personnalités, mais aussi de simples citoyens.

Le rouleau sera déposé sur les fonds marins du pôle Nord, à 4 km sous les glaces. Un « drapeau pour l'avenir », réalisé par des jeunes, marquera l'endroit où le rouleau aura été déposé. La campagne a été lancée ce jeudi 21 juin, parce que le cercle arctique connaît ce jour-là, le plus long de l'année, vingt-quatre heures de soleil.

Le Monde, 21 juin 2012.

## ANNEXE 3

### Pour la Commission Stiglitz, « le PIB est utilisé de façon erronée »

Le rapport sur la mesure du bien-être a été remis ce lundi à Nicolas Sarkozy. La commission, présidée par le Prix Nobel d'économie Joseph Stiglitz, veut compléter le PIB par toute une série d'indicateurs, de l'environnement à la santé en passant par les activités non marchandes.

Une série d'indicateurs doit être mise en place afin de mettre davantage l'accent dans les statistiques économiques sur la mesure du « bien-être » que sur celle de la production, selon le rapport de la Commission Stiglitz remis lundi matin au président Sarkozy.

« *Il est temps que notre système statistique mette davantage l'accent sur la mesure du bien-être de la population que sur celle de la production économique* », écrit cette commission de 22 experts chargée en 2008 par l'Élysée de mener une réflexion sur la mesure de la croissance et présidée par le Prix Nobel d'économie américain, Joseph Stiglitz. À l'heure actuelle, la croissance économique est mesurée par le produit intérieur brut (PIB), qui reflète le niveau de production de biens et de services dans un pays et dont la pertinence est depuis longtemps contestée.

Ces experts rappellent ainsi que « *les embarras de la circulation peuvent faire croître le PIB du fait de l'augmentation de la consommation d'essence* » sans pour autant améliorer la qualité de vie, pouvant conduire à une « *vision biaisée* » des tendances économiques, selon le résumé de leur rapport distribué à la presse. « *Le PIB n'est pas [...] erroné en soi, mais utilisé de façon erronée* », notamment quand il est présenté comme « *une mesure du bien-être économique* », ajoute le rapport. Cette confusion risque d'aboutir à des « *indications trompeuses* » et d'entraîner des « *décisions politiques inadaptées* », selon le document qui préconise de compléter le PIB par « *une série d'indicateurs* ».

Ces nouveaux instruments devraient notamment permettre de prendre en compte les activités non marchandes (travaux domestiques, bénévolat), les conditions de vie matérielles (revenu par catégorie sociale), la santé ou l'insécurité, tout en reflétant davantage les inégalités sociales, générationnelles, sexuelles et celles tenant à l'origine culturelle. La Commission plaide également pour des indicateurs prenant en compte l'environnement.

.../...



.../... Voici les douze recommandations formulées par la commission Stiglitz pour mieux mesurer les performances économiques et le progrès social :

**1. Pour mesurer le bien-être, regarder les revenus et la consommation**

Le PIB mesure essentiellement la production marchande, ce qui fait un indicateur utile, mais il est souvent utilisé comme un indicateur de « bien-être économique », or les revenus peuvent décroître quand la production croît, et inversement.

**2. Refléter la réalité « vue des ménages »**

Il faut prendre en compte les impôts, les intérêts d'emprunts mais aussi la valeur des services en nature fournis par l'État (éducation, santé...).

**3. Refléter le patrimoine d'un pays**

Faire en sorte que les pays disposent, à l'image des entreprises, d'un « bilan » (avec actif et passif), en plus de leur « compte de résultat ».

**4. Analyser comment sont répartis les revenus**

S'éloigner de la référence au revenu moyen et lui préférer celle de revenu médian (celui de la personne au milieu si l'on sépare une population en deux groupes égaux).

**5. Prendre en compte les activités non marchandes (garde des enfants par exemple) et ne pas se limiter à celles qui font l'objet d'une rémunération**

**6. Affiner les mesures chiffrées de la santé, de l'éducation, des activités personnelles**

**7. Analyser en profondeur les inégalités et leur évolution**

Évaluer les inégalités entre catégories socio-économiques, mais aussi en entre sexes ou entre générations.

**8. Qualité de la vie : qu'est-ce qui influe sur quoi ?**

Mettre en exergue les interactions entre les différents aspects de la vie grâce à des enquêtes d'opinion.

**9. Proposer des indices statistiques chiffrés permettant de refléter les différentes dimensions de la qualité de vie**

**10. Intégrer la dimension subjective dans les statistiques**

Intégrer dans les statistiques des données reflétant l'évaluation que chacun fait de sa vie, de ses expériences, de ses priorités.

**11. Intégrer la « soutenabilité » du bien-être**

Cette recommandation doit permettre de répondre à la question: le niveau actuel de « bien-être » pourra-t-il être augmenté, ou au moins maintenu, pour les générations à venir ?

**12. Développer un ensemble d'indicateurs environnementaux**

Ils doivent en particulier permettre d'indiquer clairement dans quelle mesure nous nous approchons de seuils dangereux (hausse des températures de la planète ou épuisement des ressources mondiales de poissons par exemple).

*L'Expansion*, septembre 2009.

## IV. BIBLIOGRAPHIE

### Lectures conseillées pour le thème

Difficulté de lecture : \* (de 1\* : très abordable à 3\* : texte scientifique)

**En gras : lecture hautement recommandée**

- Bourguignon F., Morrisson C., "Inequality among world citizens : 1820-1992", *The American Economic Review*, vol. 92, n° 4, sept. 2002, pp. 727-744. \*\*\*
- « Développement et environnement », *Les Cahiers Français*, n° 337, La documentation Française, mars-avril 2007. \*
- Giraud P.-N., « Inégalités : faits et débats », *Sociétal*, repris dans *Problèmes économiques*, n° 2865 (22/12/2004), janvier 2002. \*

- Ruffieux B., « Le nouveau citoyen consommateur : que peut-on en attendre en termes d'efficacité économique ? », *Revue des sciences de la société*, n° 62, mai 2004, pp. 93-117. \*\*
- Sen A., "The Economics of Life and Death. Scientific American" : 40-47, May 1993. \*\*\*
- Vivien F.-D., *Le développement soutenable*, La Découverte, Paris, 2005. \*
- Aggeri F., Pezet E., Abrassart C., Acquier A., *L'entreprise à l'épreuve du développement durable, une analyse des pratiques des entreprises en matière de développement durable*, Rapport pour l'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie (ADEME), 2004.
- Capron M., Quairel-Lanoizelee F., *La responsabilité sociale d'entreprise*, La Découverte, Paris, 2007.
- « Les chiffres de l'économie 2009 », *Alternatives économiques*, hors-série n° 78, octobre 2008.

## V. PRÉPARATION DU THÈME 5 EN ANGLAIS

Partie rédigée par Soraya BELAROUSSI

### A. SOME USEFUL VOCABULARY

#### Social and environmental imbalances

Inequalities/Unequal Uneven/ Unfair	Inégalités/Inégal Inégal/ Injuste
Stark (pronounce « staak ») Stark poverty In stark contrast with	saisissant Pauvreté extrême En opposition totale avec
Destitution To be destitute In utter destitution In dire straits	L'indigence Être extrêmement pauvre Dans le dénuement le plus total Dans une situation désespérée
To make/ to earn a living The poverty line/ The poverty threshold A gap/ A divide The North-South divide The gender divide Gender parity	Gagner sa vie Le seuil de pauvreté Une fracture/ Un écart L'opposition Nord-Sud ou hommes-femmes La parité hommes-femmes
To depend on/ To rely on Reliance Accuser un retard	Dépendre de La dépendance To lag behind
To be affluent The newly-rich	Être riche, aisé Les nouveaux riches
An epidemic A pandemic A plague (pronounce like « play-g »)	Une épidémie Une pandémie Une épidémie/ un fléau
To assist To donate Donations Official Development Assistance (O.D.A) To raise awareness To sensitise people to a problem	Aider (pas « assister », attention à ce « faux-ami ») Faire un don Des dons Aide Publique au Développement (A.P.D) Réveiller les consciences Sensibiliser les gens à un problème
A slum Rags Derelict To lack Overpopulation Crowded A census	Un bidonville Des haillons En ruines Manquer de La surpopulation Bondé Un recensement
Sex-selective abortions Neglect A skewed boys-girls ratio	Des avortements sélectifs Les mauvais traitements (aux enfants) Un ratio garçons-filles biaisé

To deplete (pronounce « dipliit ») The depletion of natural resources Scarce/ Scarcity (pronounce like « scare-sti ») Greenhouse effect gas « The polluter pays » principle Baselines and caps (for quotas)	Réduire, épuiser L'épuisement des ressources naturelles Rare/La pénurie, la rareté Gaz à effet de serre Règle du « pollueur-payeur » Des niveaux planchers et des plafonds
Sustainable development Negative growth Raw materials/Commodities Crude oil Ore/ Iron or copper ore	Développement durable La décroissance Les matières premières Pétrole brut Minerai/ Minerai de fer ou de cuivre
To advocate Proponents/Opponents	Préconiser Défenseurs/ Opposants
To be in jeopardy/at risk An endangered species (a species) To harm/ To be harmful	Être en danger Une espèce en voie de disparition Nuire à/ Être nocif, nuisible
Weather-related disasters Global warming Drought (pronounce « draout ») Overfishing Waste	Des catastrophes climatiques Le réchauffement climatique La sécheresse La surpêche Les déchets
An earthquake A tidal wave To take a heavy toll	Un tremblement de terre Un raz de marée Faire de nombreuses victimes
To pass the buck	Rejeter la faute sur quelqu'un d'autre
Human Development Index (HDI)	Indice de Développement Humain (HDI)
The standards of living Literacy/illiteracy Life expectancy	Le niveau de vie L'alphabétisation/l'illettrisme L'espérance de vie
To afford	Avoir les moyens (pas que financiers) Pouvoir se permettre

## B. TRANSLATE INTO ENGLISH

### Exercice 4

#### ÉNONCÉ

#### TRAVAIL À FAIRE

Translate into English

1. La plupart des habitants de la planète n'a pas les moyens de vivre décemment.
2. Malgré des chiffres de croissance records, les inégalités se creusent dans certains pays émergents.
3. On estime que les réserves en combustibles fossiles seront épuisées dans cinquante ans.
4. La corruption est un fléau qui sévit depuis des années dans les pays les plus pauvres.
5. Autoriser la déforestation revient à accepter que des espèces disparaissent.
6. La question du traitement des déchets nucléaires est sans cesse d'actualité.
7. Ce qu'il manque, c'est la volonté politique d'agir pour mettre fin aux déséquilibres les plus marqués.
8. D'ici 2025, le nombre de Chinois vivant en ville dépassera celui de la population américaine entière actuelle.

**CORRIGÉ**

1. Most people on the planet cannot afford to have a decent living.
2. Despite record high growth figures, the social gap is widening in some emerging economies.
3. It is estimated that the stock of fossil fuels will run out/ will be depleted/ in fifty years 'time.
4. Corruption has plagued the poorest countries for many years.
5. Allowing deforestation means accepting to see some species disappear/ accepting the depletion of some species.
6. Nuclear waste processing is always a burning issue.
7. What is lacking is the political will to put an end to the starkest/ the most blatant/ imbalances.
8. By 2025, the Chinese who live in cities will outnumber today's entire US population.

**C. DOCUMENTS ON THE TOPIC**

**1. Document 1**

**Exercice 5 : Get ready to comment**

**ÉNONCÉ**

**Where have India's baby girls gone?**

NEW data from the 2011 Indian census show that there are now 914 girls aged 0-6 years old for every 1,000 boys of the same age, or 75.8m girls and 82.9m boys. A cultural preference for sons and the increasing availability of prenatal screening to determine a baby's sex have helped contribute to a worsening in the ratio (from 927 in the previous census in 2001), which has been deteriorating rapidly even as the ratio for the population as a whole has improved. A decline was recorded in 28 of the country's 35 states and territories, among which there is wide variation; from 830 in the northern state of Haryana to 973 Meghalaya in the east. And such imbalances are not confined to India. Last year the Chinese Academy of Social Sciences warned that by 2020 one in five young Chinese men would be unable to find a bride because of the dearth<sup>16</sup> of young women.

From *The Economist* online, April 2011.

**TRAVAIL À FAIRE**

1. How can you account for the choice to have a boy over a girl in India? Find more than one reason.
2. What may the economic and social consequences of this imbalance be in the long term?
3. Do some research on the concept of "the missing woman" as introduced by the 1998 Nobel Prize winner for Economic Sciences, Amartya Sen.
4. To what extent can this trend be compared to China's one-child policy?
5. For Shang-Jin Wei, a professor of Finance and Economics at Columbia University, the skewed sex ratio in China can explain the global trade imbalance, as Chinese households save massively to provide for their only child's welfare. Discuss this analysis.

16. Scarcity.

**CORRIGÉ****Possible answers:****Questions 1 et 4**

India – like China – is plagued by a phenomenon called “the missing women”. Asia is today short of 160 million women. Chinese and Indian families want sons so much that the sex ratio has been skewed to reach 112 boys in India, and worse still, 121 boys in China for every 100 girls. The preference of boys over girls can be explained by social, cultural and economic reasons.

In India, families have to give a dowry (*dote*) when they marry their daughters, so they are considered a liability. As women also inherit the land, they might transfer this right to their husband's families.

In China, boy preference has been a tradition for ages. In rural areas, boys used to do the hard work in the fields, and later offered financial support to their ageing parents. They have always been seen as the backbone of the family. Therefore the tough one-child-per-couple policy has only contributed to highlight the existing social segregation.

The reasons are actually very complex as even wealthy families tend to go for boys and will sacrifice everything towards their education. Couples selfishly assume that others will have girls and that somehow a balance will be found.

**Question 2**

The consequences are terrible: sex-selective abortions, girls killed after birth or abandoned in the streets or when they're lucky left in orphanages. Today, many Asian men, unable to find wives, seek sex in brothels, prostitution is soaring. Women are abducted to be forced to marry, or smuggled from Vietnam to China for example to be sold into prostitution. The high rates of rapes and murders are to be found in regions with the biggest sex-ratio imbalance, not the poorest regions.

The question of the fertility rate is at stake: how can an ageing society (China) contribute to economic growth? The gender gap has also been proved to result in lower productivity as mixity is essential to psychological development, well-being and stimulation from the early stages of schooling.

Other economists have argued that the imbalance can actually foster growth. Having only boys would contribute to a spirit of entrepreneurship in their parents. Also, boys are ready to do harder jobs and work longer hours, so they're priceless for the economy.

**Question 5**

This reflection is an allusion to China's high household savings rate – approximately 38% of the disposable income. The Chinese economy has been led by its exports for decades – causing massive trade imbalances especially with the US – so it is now trying to rebalance it by turning towards consumption/demand. But apart from the rising middle class, the Chinese cannot afford to start spending, as they have to face the costs of welfare for their children and elder relatives. The welfare system of the country does not provide enough social safety nets. Yet, the soaring prices in the housing market are also a major obstacle to spending.

**2. Document 2****Victory – India introduces e-waste law**

When we started our campaign to tackle the global e-waste crisis in 2005 we went to India to document the terrible environmental and health effects of toxic e-waste being dumped across Asia and Africa. Just 6 years later we have achieved a key aim of this campaign – legislation that makes companies responsible for their products at end of life.

.../...

.../... India has long been a destination for the dumping of e-waste from developed countries but also has a rapidly growing domestic electronics industry, making national legislation that tackled both e-waste imports and domestically produced electronics the key aim of the campaign. After highlighting the problem, Greenpeace worked behind the scenes for several years to get companies, industry associations and government experts to draft legislation that a binding law to make producers financially liable for the management of e-wastes, and in particular their own e-waste.

The e-waste crisis can only be solved by three key measures – companies removing hazardous substances to make reuse and recycling easier and safer. Indian companies HCL and Wipro have phased out the worst hazardous substances and the Indian WEEE law requires all Indian producers to do the same. Companies must take responsibility for the costs of their products at the end of life, adopting what is called Individual Producer Responsibility. HCL and Wipro also strongly supported the Indian law development and are leading by example, with Wipro now collecting 30 tons of e-waste every month. The new WEEE law must now set up clear guidance to make sure the costs are properly shared and there are clear collection and recycling targets. Finally strong global regulation and enforcement is required to prevent illegal, and sometimes legal, exports of ewaste for dumping in Asia and Africa.

This new Indian e-waste law is a big step in the right direction but is not going to solve India's e-waste problem right away (effective implementation and future strengthening of the regulation is needed). Yet, the fact that India has adopted such a is a positive example for ongoing discussions on regulation of the electronics in places such Argentina and in the EU, which is finalising a new version of electronic waste regulation, the WEEE directive. Together India, Argentina and the EU can create a global benchmark for responsible and forward looking ewaste treatment.

Adapted from *Greenpeace.org*, June 2011.

### A few facts on the topic

**a.** According to the United Nations, between 20 to 50 million tons of ewaste are produced every year.

In 1989, as part of the United Nations Environment Programme, the Basel Convention defined a list of hazardous waste which includes arsenic, lead, chromium, mercury or clinical waste. It set up a series of regulations to control and reduce the import and export of hazardous waste for disposal within the EU and, more importantly, to ban such exports from developed countries to Less-Developed Countries. The full name of the programme is "Control of Transboundary Movements of Hazardous Wastes and their Disposal". The agreement was reinforced in 1995 with an amendment to extend the controls to recycling too.

However, although 171 countries have signed and ratified the treaty, there still remain countries which have not ratified it, like the United States.

**b.** In June 2011, the European Parliament banned the exports of electronic, electric and nuclear waste to developing countries. Shipments containing radioactive substances are only allowed in case of bilateral agreements involving the processing of nuclear waste to be imported back to the sending country.

**c.** Find out more about:

- France's failed attempt at selling its aircraft carrier *FS Clémenceau* to India to be scrapped in 2006.
- e-waste villages in China.
- "The world's most polluted places" on *Time.com*.

**d.** Visit the following websites for more information:

- <http://ec.europa.eu/environment/waste/shipments/index.htm>
- <http://world-nuclear.org/education/intro.htm>
- [basel.int/pub/simpleguide.pdf](http://basel.int/pub/simpleguide.pdf)



### 3. Document 3

#### Exercice 6

##### ÉNONCÉ

#### UNHCR urges states to redefine response to climate-induced displacement

OSLO, Norway, June 6 (UNHCR) – The world needs to urgently redefine its response to natural disasters and displacement, said UN High Commissioner for Refugees António Guterres today as he urged countries to adopt new measures to cope with climate-induced displacement within and across borders.

Population growth, urbanization, water, food, and energy insecurity will increasingly interact with each other and create the potential for competition and conflict over scarce<sup>17</sup> natural resources. “As a result...” Guterres said, “...we are also likely to see growing numbers of people being displaced from one community, country and continent to another.”

Guterres warned of slow onset disasters leading to “a tipping point at which people’s lives and livelihoods come under such serious threat that they have no choice but to leave their homes.” He further predicted that “natural disasters will uproot large numbers of people in a matter of hours, forcing them to flee for their lives in conditions that resemble refugee movements.”

He emphasized, however, that much of the movement prompted by climate change will likely be within national borders. He also called on the countries which bear primary responsibility for climate change to establish “a massive programme of support to the most seriously affected countries, thereby reinforcing the resilience of their citizens and their ability to adapt to the process of climate change

Guterres also warned that not all climate change displacement will be internal and that people will increasingly be displaced across borders and may be unable to return home. Many of these people, he said, will not qualify for refugee status under the terms of the 1951 Refugee Convention.

Guterres additionally called for action to address the plight<sup>18</sup> of citizens of small island states whose lives, livelihoods, culture and identity are threatened by rising sea levels.

Adapted from the *UNHCR’s* website (United Nations High Commissioner for Refugees).

#### TRAVAIL À FAIRE

1. Who are the refugees generally speaking?
2. Explain what the « climate-induced displacement» (1<sup>st</sup> paragraph) is about.
3. Who are the citizens of the « small island states»?
4. What could have been the background of the 1951 Refugee Convention?

##### CORRIGÉ

#### Questions 1 et 4

According to the 1951 Refugee Convention, refugees are: “Any person who owing to a well-founded fear of being persecuted for reasons of race, religion, nationality, membership of a particular social group or political opinion, is outside the country of his/her nationality and is unable, or owing to such fear, is unwilling to avail himself/herself of the protection of that country”.

17. Rare.

18. Dilemma.

The causes of such persecution range from political reasons (when a dissenter's life is threatened), war or other types of tribal or ethnic conflicts.

Some people may stay within the boundaries of their native countries after fleeing their homes; they are called Internally Displaced Persons.

Most refugees seek asylum in a foreign country. They apply for asylum, they are asylum-seekers.

The 1951 Refugee Convention clearly defines who can have the status of a refugee – for example war criminals fleeing their country are excluded- and states the obligations refugees have towards the country that will host them. It provides legal protection under the “non-refoulement principle” (in French) so that refugees can live in the host nation and have the same rights as other citizens.

The Convention was signed in the aftermath of WWII, so it originally protected European refugees: Citizens of Eastern countries fleeing the Communist regimes, Germans being expelled from these same countries and Jews escaping from the places where genocides had happened. In 1967, its provisions (*dispositions*) were extended by the 1967 Protocol as the issue of displacement of people started to spread all over the world.

In 2012, there were 42.5 million refugees (mostly from Afghanistan), and 6.5 million IPD (Internally Displaced People) in Syria, Congo or Iraq. Developing countries host over 80 % of refugees (Pakistan is the biggest host country).

## Question 2

Reference to: drought (*sécheresse*), desertification, hurricanes, tsunamis and extreme weather events (like heatwaves). Droughts provoke the scarcity of vital natural resources like water.

These disasters are partly due to climate change, which raises temperatures and has led to the rise in sea level, the retreat of Arctic Sea ice or, in the US, hurricane Katrina in 2005 and hurricane Sandy in 2012.

The issue of the relation between global warming and weather-related disasters is highly debatable, as is the question of the part of human responsibility in climate change.

Studies have warned that climate-induced displacements could increase the risk of civil war in Africa by 50%.

In 2012, 36 million people were said to have been displaced following natural disasters, among whom 20 million are directly linked to climate change.

## Question 3

Islands in the Pacific and Indian Ocean are at risk of sinking due to rising sea level.

- In Alaska, entire communities of Eskimos.
- And in the so-called “Small Island States” like Papua New Guinea. Tuvalu, the Marshall Islands or the Maldives.

Recent studies forecast that the island of Kiribati will be uninhabited by 2030 following coast erosion and floods; its population of 100,000 people will need to be hosted by nearby Australia and New-Zealand.

What is at stake is the preservation of these populations' culture and identity once they have been displaced.

As well as the issue of the expected slump in their standards of living (fishermen, farmers etc...)  
+ Can countries afford to host this new generation of refugees?

What about the effects of climate change in our own cities? Unless new infrastructure and financial means are planned ahead, it could become a massive global catastrophe.

Go to [unhcr.org](http://unhcr.org) for more information.

#### 4. Document 4: United Nations Millennium Development Goals

##### The Millennium Development Goals: Eight Goals for 2015



From [un.org/millenniumgoals](http://un.org/millenniumgoals).

##### Focus on the topic

- Poverty rates have been halved between 1990 and 2010.
- The number of undernourished populations fell from 23% in 1990-1992 to 15% in 2010-2012.
- Child death rates have dropped by 41%.
- Treatment for tuberculosis has saved the lives of 20 million people. Deaths from this disease are expected to be halved by 2015.
- However, 1.2 billion people still live in dire poverty; 1 person in 8 goes hungry today.
- Over 860 million people live in slums.
- One third of sea fish stocks have been overexploited.
- Women's share in parliaments only represents 20%.

For more information and regular updates, go to [undp.org](http://undp.org).



À envoyer à la correction  
Auteur : Soraya BELAROUSSI

## REMARQUES PRÉLIMINAIRES

1. Le devoir est à rédiger entièrement en anglais.
2. Ne recopiez pas des phrases entières de l'article, utilisez des citations brèves.
3. Partez du texte et de ses exemples (les citations sont permises mais doivent rester courtes et rares) puis développez votre commentaire avec vos connaissances personnelles.
4. Reformulez les idées avec vos mots. Faites des phrases courtes si vous avez des difficultés à l'écrit. Pas d'énumération sous forme de liste.
5. S'il est vrai qu'un niveau écrit de qualité sera toujours bonifié (vocabulaire riche, syntaxe juste, expressions idiomatiques...), gardez en tête que les idées comptent au moins autant que la forme, la grammaire, etc.
6. Le copié-collé de sites Internet sera fortement pénalisé.

## The End of Poverty?

1. In 1990, 43% of the population of developing countries lived in extreme poverty; the absolute number was 1.9 billion people. By 2000 the proportion was down to a third. By 2010 it was 21% (or 1.2 billion; the poverty line was then \$1.25). The global poverty rate had been cut in half in 20 years.

2. That raised an obvious question. If extreme poverty could be halved in the past two decades, why should the other half not be got rid of in the next two? If 21% was possible in 2010, why not 1% in 2030? Why not indeed? In April at a press conference during the spring meeting of the international financial institutions in Washington, DC, the president of the World Bank, Jim Yong Kim, scrawled the figure "2030" on a sheet of paper, held it up and announced, "This is it. This is the global target to end poverty." [...]

3. So how realistic is it to think the world can end extreme poverty in a generation? To meet its target would mean maintaining the annual one-percentage-point cut in the poverty rate achieved in 1990-2010 for another 20 years. That would be hard. It will be more difficult to rescue the second billion from poverty than it was the first. Yet it can be done. The world has not only cut poverty a lot but also learned much about how to do it. Poverty can be reduced, even if not to zero.

4. In 1990-2010 the driving force behind the reduction of worldwide poverty was growth. Over the past decade, developing countries have boosted their GDP about 6% a year. This happened despite the worst worldwide economic crisis since the 1930s. As a rough guide, every 1% increase in GDP per head reduces poverty by around 1.7%.

5. GDP, though, is not necessarily the best measure of living standards and poverty reduction. It is usually better to look at household consumption based on surveys. Martin Ravallion, until recently the World Bank's head of research, took 900 such surveys in 125 developing countries. These show that consumption in developing countries has grown by just under 2% a year since 1980. But there has been a sharp increase since 2000.

6. Growth alone does not guarantee less poverty. Income distribution matters, too. One estimate found that two thirds of the fall in poverty was the result of growth; one-third came from greater equality. More equal countries cut poverty further and faster than unequal ones. Mr Ravallion reckons that a 1% increase in incomes cut poverty by 0.6% in the most unequal countries but by 4.3% in the most equal ones.

7. The country that cut poverty the most was China, which in 1980 had the largest number of poor people anywhere. China saw a huge increase in income inequality – but even more growth. Between 1981 and 2010 it lifted a stunning 680m people out poverty – more than the entire current population of Latin America. This cut its poverty rate from 84% in 1980 to about 10% now. China alone accounts for around three quarters of the world's total decline in extreme poverty over the past 30 years.

.../...

- .../...
- 8.** To keep poverty reduction going, growth would have to be maintained at something like its current rate. Most forecasters do expect that to happen, though problems in Europe could spill over and damage the global economy. [...] In addition countries like China and India potentially face a problem of diminishing returns: when poverty within a country falls to very low levels, the few remaining poor are the hardest to reach. And, globally, as more people in countries such as China become middle class, poverty will become concentrated in fragile or failing states which have seen little poverty reduction to date.
- 9.** The number of people living at \$1.20-1.25 a day is expected to fall to 56m in 2020 and 28m in 2030. Mr Ravallion provides an optimistic projection. If developing countries were to maintain their post-2000 performance, he says, then the number of extremely poor people in the world would fall from 1.2 billion in 2010 to just 200m in 2027.
- 10.** But even this projection does not get to zero poverty. To get to zero would require something even more impressive. Mr Ravallion estimates that to reach a 1% poverty rate by 2027 would require a surge in household consumption of 7.6% a year—an unrealistically high level. [...]
- 11.** Of course, there will be other forms of poverty, and \$1.25 a day is still a tiny amount. But something fundamental will have shifted. Poverty used to be a reflection of scarcity. Now it is a problem of identification, targeting and distribution. And that is a problem that can be solved.

Abridged from *The Economist*, June 2013.

### TRAVAIL À FAIRE

1. How is poverty defined in the economy? What about “extreme poverty”? (≈ 5 lines) (2 points)
2. To what extent is growth in developing countries “not necessarily the best measure of living standards and poverty reduction” (paragraph 5)? (5-10 lines) (3 points)
3. “Problems in Europe could spill over” (paragraph 8): what is this an allusion to, and how can developing countries avoid it? (5 lines) (3 points)
4. Reducing poverty also involves issues of sustainability: explain. (5-10 lines) (3 points)
5. How has China managed so well in the fight against poverty? (5 lines) (3 points)
6. Comment on the idea that poverty is now more “a problem of identification, targeting and distribution” (end of text) than one of scarcity. (5 lines) (3 points)
7. Translate paragraphs 3 and 4 into French. (3 points)



À envoyer à la correction  
Auteur : Nicolas DELORD

## REMARQUE PRÉLIMINAIRE

Le devoir est à rédiger en français

## TRAVAIL À FAIRE

Sujet : Les enjeux du réchauffement climatique

### The costs of climate change

When Superstorm Sandy roared ashore in late October and the lights of lower Manhattan went out, New Yorkers were given a stark vision of a possible future. Climate-change science is still a realm of great uncertainty but there is consensus that the planet is warming dangerously and that people are to blame. A recent report commissioned by the World Bank warned that the world is on track to have a global average temperature that is 4°C above pre-industrial levels by 2100. If so, sea levels could rise by between half a metre and a metre by the end of the century, threatening hundreds of millions of people in coastal cities. Other regions would face the threats of droughts, bigger storms and changing rainfall patterns. That entails not just human costs but economic ones, too.

The question that preoccupies Klaus Desmet of the Universidad Carlos III in Madrid and Esteban Rossi-Hansberg of Princeton University in a new NBER working paper is whether there are ways to manage the impact of changing weather patterns by moving the location of economic activity. They note that roughly 90% of global production uses just 10% of available land. If that 10% is threatened, activity may at least theoretically shift to bits of the 90% made more hospitable by climate change.

Unlimited migration is obviously a lot more likely within countries. But even then, wouldn't it matter if people left a really productive place for somewhere less dynamic? Real output per person in the New York area is some 70% higher than in Buffalo, for instance; a New Yorker fleeing upstate may suffer a large income loss. Matthew Kahn of the University of California, Los Angeles, reckons that this, too, is manageable. In his book "Climatopolis", Mr Kahn points out that the productivity of rich places often has little to do with unique geographical advantages. Instead, cities profit as magnets for skilled workers attracted by other skilled workers. New York's financial wealth stems not from its port but from its brimming community of firms and workers.

Mr Kahn argues that as the climate warms, vulnerable areas like lower Manhattan will become less desirable relative to rival centres: midtown Manhattan, New York's suburbs, or Chicago. Rational workers and firms should assess the risk of floods or the like and migrate, raising the productivity of the destination locations as they arrive. The move wouldn't be costless. Investors in lower Manhattan property would suffer large losses, for example. Yet Mr Kahn says there could also be gains, as activity shifts from cities with an out-of-date capital stock (like New York's ageing infrastructure) to more modern areas. The speed of climate change may also help, reckons Paul Romer of New York University, if broader shifts in habitability occur slowly enough to allow a relatively smooth geographic adjustment. But change may be too quick and unpredictable to allow for easy adaptation.

A carbon tax would raise the relative incomes of innovative cities that rely more on ideas than natural resources for production, encouraging people to migrate toward more productive places.

Adapted from *The Economist*, December 2012.

1. Le sujet proposé traite du réchauffement climatique : envisagez les multiples enjeux liés à ce thème en les explicitant brièvement. (3 points)
2. Comment sont analysés les déséquilibres environnementaux en économie ? (2 points)
3. D'après le texte, quels sont les impacts du réchauffement climatique sur les territoires ? (2 points)
4. Quel serait, d'après le texte, l'impact économique d'une taxe carbone pour la localisation des agents économiques ? Connaissiez-vous des solutions alternatives à la taxation pour lutter contre la pollution ? (2 points)
5. Rédigez une introduction en réponse au sujet en proposant les éléments d'introduction et en particulier une problématique, c'est-à-dire une question économique faisant débat autour du sujet. (3 points)
6. Proposez un développement structuré et une conclusion au sujet en prenant soin d'incorporer la diversité des arguments que vous avez pu avancer lors des questions précédentes. (8 points)

