

FRANÇOIS BOURGUIGNON¹

POUR UNE APPROCHE INDIVIDUALISTE DE LA « CONVERGENCE »

La notion de convergence dans la littérature économique récente renvoie généralement à une vision macroéconomique du monde où chaque agent est un pays dont on ignore la situation et les conditions intérieures. Seuls importent son revenu moyen par habitant et son taux de croissance par rapport à d'autres pays. Mais on peut aussi entendre le terme de convergence dans le sens de rétrécissement des écarts des revenus des individus qui peuplent les pays précédents, et évaluer la convergence de l'économie mondiale par sa capacité à éradiquer la pauvreté individuelle, absolue et relative, où qu'elle se trouve.

Ces deux points de vue peuvent conduire à des appréciations différentes de la convergence et à des recommandations distinctes en matière de politique économique. Au niveau agrégé, la convergence semble privilégier le critère d'efficacité économique et la poursuite de la croissance la plus rapide pour les pays les moins bien nantis, objectif qui passe pour certains par une mondialisation accrue des économies nationales, c'est-à-dire une intensification des échanges internationaux de marchandises et de capitaux. Vue de façon individualiste, la convergence participe plus du critère d'équité et appelle plutôt des politiques de redistribution nationale et internationale permettant de garantir à moyen terme une homogénéisation mondiale des revenus, et en particulier le rapprochement du revenu des plus pauvres de la moyenne mondiale.

Ces deux visions de la convergence et de la mondialisation sont-elles indépendantes, contradictoires ou complémentaires l'une de l'autre ? Bien que la théorie économique élémentaire suggère une certaine indépendance en s'appuyant sur l'idée que des transferts forfaitaires entre individus permettront toujours d'améliorer l'équité d'une situation économique sans remettre en cause son efficacité, ces deux objectifs ont le plus souvent été considérés comme inconciliables de par l'impossibilité même d'effectuer de tels transferts indépendamment de l'activité économique des individus. La permanence de la question de la distribution et la

1. François Bourguignon est directeur d'étude à l'EHESS et directeur honoraire du Delta (unité jointe de recherche CNRS, EHESS et Ens). E-mail : bourg@delta.ens.fr.

redistribution au centre de la plupart des débats idéologiques contemporains n'a donc rien d'étonnant. Des avancées récentes de la théorie de la croissance et du développement paraissent cependant susceptibles de modifier certains éléments de ce débat en donnant corps à l'intuition que, s'agissant de croissance économique, efficacité et équité pourraient parfois se trouver complémentaires l'une de l'autre. Aux diverses mesures macroéconomiques aptes à accélérer la convergence économique des nations, il conviendrait alors d'adjoindre des politiques effectives de redistribution concourant à une homogénéisation plus rapide de l'ensemble des revenus individuels et facilitant en même temps la croissance globale.

Tels sont les thèmes que l'on se propose d'aborder succinctement en introduction à ce numéro spécial d'*Economie internationale* sur la convergence et la mondialisation.

C Convergence des nations ou des individus ?

Dans la littérature économique récente qui a mis ce mot à la mode, convergence est entendue dans le sens des nations. Ce sont les nations dont on se demande si le revenu moyen par tête converge progressivement vers le même chemin de croissance. Ce sont les inégalités entre nations que l'on espère faire progressivement disparaître en abolissant les obstacles aux mouvements de marchandises, de capitaux et, de façon plus limitée, de la main-d'œuvre. Mais on peut comprendre aussi convergence et mondialisation dans le sens des personnes. La convergence ce sont avant tout les ménages les plus pauvres au monde, qu'ils soient burkinabés, indiens, haïtiens, ou même français ou américains, qui verraient leur revenu croître plus vite que celui du reste de la population mondiale.

Ces deux définitions de la convergence peuvent paraître équivalentes. Que le revenu moyen par tête croisse plus vite au Mali ou au Bangladesh qu'aux Etats-Unis ne garantit-il pas finalement que les Maliens et les Bangladeshis les plus pauvres deviendront progressivement moins pauvres vis-à-vis des Américains, pauvres ou riches ? Et le fameux théorème d'« égalisation du prix des facteurs » de la théorie Heckscher-Ohlin-Samuelson du commerce international ne dit-il pas que la libre circulation des marchandises conduit à terme à l'égalisation des rémunérations des facteurs de production, travail, capital et terre, dans les différents pays qui participent aux échanges ? Même si ceci ne garantit certes pas l'égalisation des revenus individuels, puisque les quantités de capital ou de terre possédées par les ressortissants de pays différents continueront d'être inégales et de produire des revenus distincts, le nivellement de la rémunération du travail n'est-elle pas susceptible de créer une uniformisation considérable des conditions économiques des personnes et des familles ?

La réponse à ces dernières questions est tout simplement « non ». La croissance agrégée n'entraîne pas nécessairement une augmentation proportionnelle du revenu de toute la population d'un pays. Des épisodes de croissance suffisamment

inégalitaire pour qu'augmentent en même temps le PIB par habitant et la pauvreté absolue ont eu lieu. C'est par exemple le cas de l'Argentine depuis la stabilisation de 1990 ou du Brésil entre 1990 et 1994². Mais l'expérience récente des Etats-Unis ou du Royaume-Uni sont peut-être encore plus spectaculaires. Le salaire réel des employés les moins qualifiés aux Etats-Unis a ainsi chuté d'environ 20 % au cours des 20 dernières années, malgré une hausse lente mais sensible du salaire réel moyen³ et du revenu familial moyen par équivalent adulte. Les exemples où la pauvreté relative, c'est-à-dire mesurée par rapport au revenu moyen ou médian, a augmenté malgré une croissance globale rapide sont nombreux. La Chine, le Chili et la Thaïlande sont les cas récents les plus cités. Par ailleurs, même si l'on ignore ces exemples et si l'on admet qu'il est difficilement imaginable que l'inégalité croisse indéfiniment et qu'une croissance agrégée vigoureuse est donc une condition suffisante pour que se résorbe la pauvreté absolue, on doit convenir qu'elle n'est pas nécessairement le moyen le plus rapide. Si elle était réalisable, une redistribution immédiate des revenus et/ou des ressources productives serait de ce point de vue beaucoup plus efficace.

Qu'en est-il du processus de mondialisation et d'ouverture au commerce international et aux mouvements de capitaux ? Constitue-t-il un facteur efficace et rapide de convergence mondiale des revenus des individus ? La réponse est ici encore plus ambiguë que pour la croissance agrégée. Dès lors que l'on tient compte de la qualification du travail, le risque existe que l'intensification des échanges entraîne plus d'inégalité, au Nord comme au Sud. Ainsi, certains prétendent, de façon probablement excessive, que le commerce international est la cause de la montée des inégalités aux Etats-Unis et du chômage en Europe⁴. La concurrence avec le Sud diminuerait le salaire des non qualifiés au Nord ou créerait du chômage là où cette baisse est rendue impossible par des législations de salaire minimum. Sur le plan mondial, ce phénomène irait bien dans le sens de la convergence des revenus individuels s'il s'accompagnait d'une hausse des salaires des moins qualifiés dans les pays du Sud.

Mais le problème est que l'ouverture aux produits importés ou au capital étranger et l'expansion des exportations non traditionnelles dans les pays en développement ne signifient pas nécessairement, loin s'en faut, l'amélioration du sort des plus pauvres. Il semble y avoir de ce point de vue une asymétrie entre pays industrialisés et économies en développement. Les travailleurs non qualifiés dans les premiers seraient beaucoup plus qualifiés que les non qualifiés dans les seconds. L'abandon de productions intensives en travail non qualifié dans les pays du Nord qu'implique la restructuration en cours du système productif mondial ne bénéficierait donc pas obligatoirement aux travailleurs les moins qualifiés et donc les plus démunis dans les pays du Sud. En fait, certains voient même dans cette restructuration un facteur potentiel d'augmentation des inégalités dans les pays du Sud⁵. Au total, la mondialisation par l'échange de marchandises et de capitaux pourrait donc n'engendrer qu'une convergence très limitée entre les classes

2. Voir Morley (1995).

3. Voir par exemple Juhn, Murphy & Pierce (1993).

4. Voir Wood (1994).

5. Voir entre autre Wood (1997).

moyennes et aisées des pays les plus pauvres et les moins qualifiées des plus riches. En outre, tous les pays pauvres ne sont pas concernés par une telle éventualité. Il n'est pas sûr, par exemple, que des pays qui se trouvent à de très faibles niveaux de développement bénéficient du redéploiement en cours de l'économie mondiale dans la même mesure que d'autres pays se situant à une échelon intermédiaire en matière d'infrastructures, de qualification de leur main-d'œuvre et donc de revenus. Là aussi, ce sont plutôt les nations à revenu moyen et non pas les plus pauvres qui sont le plus susceptibles de profiter d'une accélération du processus de mondialisation.

Empiriquement, des efforts importants ont été accomplis ces dernières années pour comprendre et mesurer l'importance des phénomènes de convergence entre les nations. La comparaison des taux de croissance nationaux sur les 20 ou 30 dernières années montre ainsi que les pays initialement les plus riches ont effectivement crû en moyenne moins vite que les autres, et aussi que les pays les plus ouverts aux échanges internationaux ont été les plus dynamiques ⁶. Ce processus de convergence est cependant extrêmement lent – l'écart de PIB par habitant se comblant entre deux pays quelconque à un rythme de l'ordre de un pour cent par an. Par ailleurs, il s'agit là d'un résultat moyen sans aucun caractère d'universalité. En fait, une analyse plus fine semblerait révéler l'existence de « clubs de convergence », c'est-à-dire de groupes de pays convergeant vers des chemins distincts de croissance et par conséquent une tendance à la permanence, si ce n'est l'exacerbation, des inégalités mondiales ⁷. Comme les différences entre pays expliquent une très large part de l'inégalité mondiale des revenus individuels et comme le degré d'inégalité interne aux pays n'a pas varié de façon radicale au cours des deux ou trois dernières décennies, on observerait probablement les mêmes tendances si l'analyse de la convergence portait sur les individus plutôt que sur les nations ⁸.

Comment pourrait-on accélérer ce processus de convergence des revenus individuels et empêcher cette polarisation de la population mondiale ? La réponse est sans ambiguïté. Il faut redistribuer au sein des nations et entre les nations. Il faut *redistribuer directement* sans nécessairement attendre les effets bénéfiques sur les plus pauvres de la croissance économique des nations, ou ceux d'une intensification des échanges. En d'autres termes, il s'agirait donc d'inverser le discours économique dominant et de faire passer l'équité avant l'efficacité, ou plus exactement d'exploiter systématiquement les complémentarités existantes entre ces deux points de vue plutôt que de s'en remettre au seul objectif de l'efficacité en espérant qu'à un moment ou un autre le surcroît de revenu permis par une économie mondiale plus efficace se diffusera à l'ensemble des sociétés et des nations y compris les plus pauvres.

6. Bien que les preuves empiriques soient de ce point de vue beaucoup plus discutables. Voir par exemple Pack (1994).

7. Voir l'article de A. Desdoigts dans ce numéro.

8. Pour une analyse récente de la distribution mondiale des revenus individuels, voir Schultz (1997). Une analyse plus ancienne, en cours d'actualisation, est celle de Berry, Bourguignon & Morrisson (1991).

E

quité et efficacité : complémentarité plutôt qu'antinomie

L'argument précédent peut surprendre dans la mesure où l'arbitrage inévitable entre équité et efficacité est depuis longtemps au cœur de l'argumentation économique et où les grandes fluctuations de la doctrine économique apparaissent finalement comme une simple alternance de l'élément dominant de ce fameux couple. Les raisons d'un tel arbitrage sont bien connues. Les mécanismes de marché laissés à eux-mêmes conduisent, sous certaines conditions, à des situations économiques qui sont jugées efficaces dans le sens où la situation d'un agent ne peut pas être améliorée sans qu'empire la situation d'un autre agent. Il existe une infinité de situations économiquement efficaces qui diffèrent seulement par le bien-être atteint par les divers agents, c'est-à-dire l'équité du système. En principe, ces deux caractéristiques des situations économiques peuvent être considérées indépendamment l'une de l'autre, et l'un des principaux apports de la théorie économique a été de montrer que, par le biais de transferts forfaitaires de ressources ou de revenus entre agents, il était possible de parcourir l'ensemble des situations efficaces et donc d'atteindre une situation en même temps efficace et équitable.

La difficulté est que dans le monde réel il n'existe pas de transfert forfaitaire, c'est-à-dire de redistribution qui ne dépendrait que de la personnalité du donneur et du bénéficiaire, et non pas des décisions économiques qu'ils prennent. C'est précisément dans cette impossibilité des transferts forfaitaires que réside l'arbitrage apparemment inévitable entre équité et efficacité. En effet, tout transfert modifie nécessairement les mécanismes d'équilibrage des marchés et est donc générateur d'inefficacité. Garantir aux individus un revenu minimum de façon à réduire la pauvreté risque de diminuer fortement leurs incitations au travail et à l'épargne. Financer un tel programme par des impôts prélevés sur le revenu ou les dépenses des individus peut jouer exactement dans le même sens à l'autre extrême de la hiérarchie des revenus. Protéger un groupe social des effets néfastes pour lui d'une intensification des échanges avec le reste du monde et maintenir ainsi l'équité initiale de la distribution des revenus peut se faire à travers divers instruments tel que l'établissement d'un salaire minimum, ou une modification du système d'imposition indirecte. Mais toutes ces mesures ont pour effet de réduire l'efficacité de l'économie, en diminuant le travail ou l'épargne des individus, en créant du chômage ou en rétablissant implicitement les barrières aux échanges internationaux.

Dans le cas de la croissance et du développement économique, l'arbitrage entre efficacité et équité prend la forme simple suivante. Redistribuer aujourd'hui des riches vers les pauvres implique une diminution du taux d'épargne de l'économie et donc de son taux de croissance. Un modèle de référence est à cet égard celui de Kaldor basé sur l'hypothèse que la propension à épargner des plus riches est plus élevée que celle des plus pauvres. Une version plus moderne de cette théorie est que toute redistribution passe par l'imposition du revenu, ce qui

diminue nécessairement le taux de rendement du capital et par conséquent l'épargne⁹. Si l'on s'en tient à ce modèle théorique, la croissance rapide qu'exigerait la convergence économique des nations semblerait donc passer par le maintien des inégalités existantes chez les moins nantis, et même leur aggravation.

Bien que moins fréquent, le même raisonnement peut être tenu dans une perspective internationale. Redistribuer des pays riches vers les pays pauvres, au travers de l'aide par exemple, diminue les incitations à l'épargne des donneurs et des bénéficiaires. Les premiers ont tendance à se reposer sur les transferts qui afflueront de l'étranger si leur situation est jugée suffisamment dramatique, tandis que, comme précédemment, la distorsion des prix entraînée chez les seconds par le surcroît d'impôt nécessaire pour financer ces transferts risque de diminuer leur propre rythme d'accumulation et de croissance. Passer par d'autres mécanismes comme des subventions aux exportations de produits manufacturés des pays les plus pauvres, ou le maintien à un niveau élevé du prix des matières premières ne modifie pas la nature du problème. Dans tous les cas, le transfert effectif des plus aux moins nantis s'accompagne d'une perte d'efficacité de toutes les économies qui participent au transfert.

Force est de reconnaître que ces arguments ont pesé suffisamment lourd dans l'élaboration des stratégies nationales et internationales de développement pour que la redistribution n'y occupe finalement qu'une place très limitée. Mais comme toute stratégie de développement a nécessairement des implications en matière de distribution, on peut aussi se demander si les choix précédents sont effectivement dictés par la recherche de l'efficacité économique maximale ou s'ils ne correspondent pas tout simplement aux intérêts des classes sociales qui détiennent le pouvoir politique. En fait, il est bien connu que les théorèmes de l'économie du bien-être invoqués précédemment, selon lesquels le libre jeu des marchés garantit l'efficacité des décisions économiques décentralisées, ne sont valides que sous certaines conditions, et notamment quand les marchés fonctionnent de façon parfaite. Dans le cas contraire, des interventions sont nécessaires sous la forme de taxes, subventions ou régulations pour conduire l'économie à la situation la plus efficace possible, étant donné les entraves existantes au libre fonctionnement des marchés. Cependant, dans un tel cadre, il est tout à fait possible que l'opposition entre équité et efficacité perde de sa force et que même ces deux objectifs deviennent plutôt complémentaires qu'antagonistes. Si, du fait de leur imperfection, les mécanismes de marché conduisent à des situations sous-optimales et inégalitaires, alors il peut exister des corrections conduisant simultanément à une utilisation plus efficace des ressources disponibles et une distribution plus équitable des revenus.

Bien entendu, il ne s'agit là d'une condition ni nécessaire ni même suffisante, mais d'une simple possibilité qu'il convient d'explorer en profondeur. Appliqué au problème qui nous intéresse ici, le principe précédent conduit à mettre en doute l'idée qu'une redistribution progressive du revenu ou des ressources économiques a nécessairement des effets néfastes sur la croissance et, au contraire, à

9. Voir par exemple Persson & Tabellini (1994).

examiner sérieusement la thèse qu'une telle redistribution peut avoir des effets bénéfiques, au moins à moyen terme, sur le taux de croissance de l'économie.

Plusieurs arguments peuvent être invoqués à l'appui de cette thèse qui constitue une part importante de la littérature récente en économie du développement. Un premier ensemble se base sur la notion de « revenu d'efficience ». L'idée est ici que la productivité des individus dépend de la quantité de biens qu'ils peuvent consommer. Ceci est indéniable dans des situations de pauvreté absolue où les besoins élémentaires de nutrition des individus ne sont pas satisfaits. Mais cette relation entre productivité et consommation reste probablement vraie sur tout un intervalle, au-delà de cette limite, où ce sont les différents besoins sociaux des individus qui doivent être satisfaits pour qu'ils puissent « fonctionner » normalement, selon l'expression commode de A. Sen. Dans une société où une partie de la population se trouve en-dessous de ce revenu d'efficience qui permet une productivité normale, toute redistribution des plus riches vers les plus pauvres augmente la production totale de l'économie. Efficacité et équité sont donc ici strictement complémentaires.

Un deuxième argument en faveur de cette complémentarité et mis en avant dans la littérature récente sur la relation entre inégalité et croissance se base sur l'imperfection du marché du crédit. Du fait de l'asymétrie de l'information entre prêteurs et emprunteurs, on sait qu'un niveau minimum de richesse est exigé comme garantie de la part d'un individu qui désire emprunter afin de réaliser un projet d'investissement éventuellement très profitable mais exigeant une certaine mise de fond. Toute redistribution qui permettrait d'assouplir cette « contrainte de liquidité » à laquelle sont confrontés les plus pauvres devrait augmenter le nombre de projets d'investissement entrepris, et par conséquent le taux de croissance de l'économie¹⁰. Ce raisonnement s'applique en particulier aux investissements des parents dans l'éducation de leurs enfants, au-delà de la scolarité obligatoire, facteur dont on a l'intuition qu'il joue un rôle déterminant dans la détermination du taux de croissance d'une économie. Bien entendu, la redistribution à mettre en œuvre pour corriger cette inefficacité ne doit pas nécessairement être directe, mais peut passer par des opérations de crédit subventionné pour certains types d'investissement et dans certains secteurs de l'économie à partir d'un financement fiscal sur les classes les plus aisées de la population.

Cette contrainte de liquidité peut aussi jouer au plan international. La difficulté pour un pays pauvre d'offrir une garantie suffisamment importante et crédible à des prêteurs privés internationaux constitue un handicap sérieux à l'accélération de sa croissance. Ceci explique l'importance stratégique que représente l'aide étrangère pour ces pays. Il est exact que cette aide n'est pas toujours efficace dans la mesure où elle n'est pas nécessairement utilisée pour augmenter le taux de croissance de l'économie qui en bénéficie. Lorsque c'est le cas, c'est-à-dire lorsque le bénéficiaire applique les bonnes politiques, des travaux récents suggèrent que l'aide est un facteur significatif important de croissance pour les pays les plus pauvres¹¹.

10. Pour des modèles récents mettant l'accent sur ce phénomène, voir par exemple Banerjee & Newman (1993) ou Galor & Zeira (1993).

11. Voir Burnside & Dollar (1997).

Un troisième argument a trait à l'existence d'économies d'échelle qui font que la production de certains biens ne sera entreprise que si la demande pour ces biens est suffisante. Une redistribution des revenus en faveur des plus pauvres peut, à certains stades du processus de développement, contribuer à l'apparition de la demande nécessaire pour que soient exploités les rendements d'échelle permis par la technologie ¹².

On peut trouver encore d'autres justifications à une relation positive entre l'égalité de la distribution des revenus dans une société donnée et le taux de croissance de son économie ¹³. A ce stade cependant, la cause paraît entendue. La relation entre équité et efficacité, c'est-à-dire ici entre redistribution et croissance, au sein d'une économie donnée, *n'est pas nécessairement négative*. Au contraire, il y a plusieurs raisons de penser que, dans certains cas et certains pays, il peut exister une véritable complémentarité entre ces deux objectifs.

Il reste cependant la question de la meilleure façon d'effectuer ces transferts. Des transferts de revenus courants sous forme monétaire peuvent être difficilement gérables dans des économies sans infrastructure administrative adéquate et des formes particulières de transfert passant généralement par les dépenses publiques sont à rechercher ¹⁴. De ce point de vue, il peut être souhaitable que les transferts soient eux-mêmes intégrés aux mécanismes de marché. Une solution pratique consiste en des programmes d'emploi public dans des projets d'investissement hautement intensifs en main-d'œuvre et à un niveau de salaire juste suffisant pour rendre ces emplois attractifs pour les plus pauvres. Des politiques de cette nature ont été mises en œuvre avec succès au Chili durant les années quatre-vingt au moment où ce pays traversait une crise grave d'ajustement macroéconomique et structurel. Les politiques de même nature poursuivies depuis plusieurs années en Inde, dans l'état du Maharashtra, ont permis de transférer une part importante de revenu vers les segments les plus pauvres de la population ¹⁵.

C'est cependant dans la possibilité donnée aux plus pauvres d'accumuler des actifs productifs que se trouve probablement la source la plus évidente de complémentarité entre croissance et équité. De ce point de vue, il est évident que les programmes d'aide au crédit à des fins d'investissement ou de financement de l'éducation doivent recevoir la priorité. Comme pour les transferts de revenu courant, assurer que ces transferts soient effectivement ciblés vers les plus pauvres n'est pas une tâche aisée. Des initiatives comme celles de la Grameen Bank au Bangladesh dans le domaine du crédit mériteraient certainement d'être étendues encore plus largement qu'elles ne le sont à l'heure actuelle. Dans le domaine de l'éducation, par ailleurs, il doit être clair que les politiques de transfert dont il est question ici ne concernent pas seulement la construction d'écoles et la formation des maîtres. Le problème est avant tout d'attirer à l'école, à un niveau ou un autre, des populations qui n'y ont pas accès à l'heure actuelle pour des raisons économiques, c'est-à-dire les enfants dont les parents n'ont pas les moyens de couvrir les frais de scolarité et surtout le manque à gagner que peut représenter pour le ménage l'absence de l'enfant aux heures d'école. Là aussi, une littérature

12. Une formalisation récente de cet argument peut être trouvée dans Murphy, Schleifer & Vishny (1989).

13. Pour une revue de la littérature sur ce sujet, voir Piketty (1994).

14. Voir van der Walle & Kimberley (1995).

15. Voir Ravallion & Datt (1996).

importante a été consacrée ces dernières années au ciblage effectif de ces transferts vers les plus pauvres.

CONCLUSION

Des moyens existent donc nationalement et internationalement de redistribuer du revenu ou des actifs productifs vers les plus pauvres. Ils ne sont pas excessivement chers et permettent un ciblage assez satisfaisant. Etant donné l'inégalité de la distribution dans la plupart des pays, le montant qu'il est ainsi possible d'acheminer vers les plus pauvres pour un pourcentage limité du revenu national est très substantiel.

Il est clair qu'une telle redistribution apparaît toujours souhaitable du point de vue du bien-être social dès lors que le taux de préférence pour le présent est suffisamment élevé et que le gain immédiat de bien-être dû à la redistribution est de nature à combler toute perte future d'efficacité se traduisant éventuellement par un ralentissement de la croissance. Mais l'hypothèse fondamentale dans tout l'argument qui précède est justement que, dans certains pays, c'est la situation actuelle qui est inefficace et qu'au lieu d'entraîner une perte, la redistribution peut au contraire conduire à une hausse du revenu futur. C'est dans une stratégie de cette nature qu'il faut donc rechercher les sources d'une convergence autoentretenue et universelle du revenu des individus.

F. B.

RÉFÉRENCES

- Banerjee A.V. & A. F. Newman (1993), « Occupational Choice and the Process of Development », *Journal of Political Economy*, 101(2), pp. 274-98.
- Barro R. J. (1991), « A Cross-Country Study of Growth, Saving, and Government », in B. D. Bernheim & J. B. Shoven, (eds.), *National Saving and Economic Performance*, a National Bureau of Economic Research Project Report, Chicago et Londres : University of Chicago Press, pp. 271-301.
- Berry A., F. Bourguignon & C. Morrisson (1991), « Global Economic Inequality and Its Trend Since 1950 », in L. Osberg (Ed.), *Economic Inequality and Poverty : International Perspectives*, Sharpe, New York, pp. 60-91.
- Burnside D. & D. Dollar (1997), *Aid, Policies and Growth*, Mimeo, Banque mondiale, Washington.
- Galor O. & J. Zeira (1993), « Income Distribution and Macroeconomics », *Review of Economic Studies*, 60(1), pp. 35-52.
- Juhn C., K. M. Murphy & B. Pierce (1993), « Wage Inequality and the Rise in Returns to Skill », *Journal of Political Economy*, 101(3), pp. 410-42.
- Leamer E. E. (1996), « Wage Inequality from International Competition and Technological Change : Theory and Country Experience », *American Economic Review*, 86(2), pp. 309-14.
- Morley S. M. (1995), *Poverty and Inequality in Latin America*, Johns Hopkins University Press.

- Murphy K. M., A. Shleifer & R. W. Vishny (1989), « Industrialization and the Big Push », *Journal of Political Economy*, 97(5), pp. 1003-26.
- Pack H. (1994), « Endogeneous Growth Theory : Intellectual Appeal and Empirical Shortcomings », *Journal of Economic Perspectives*, 8(1), pp. 55-72.
- Persson T. & G. Tabellini (1994), « Is Inequality Harmful to Growth ? », *American Economic Review*, Vol. 84, pp. 600-621.
- Piketty T. (1994), « Inégalité et redistribution : développement théoriques récents », *Revue d'Economie Politique*, Vol. 104, pp. 769-800.
- Ravallion M. & G. Datt (1996), « How Important to India's Poor Is the Sectoral Composition of Economic Growth ? », *World Bank Economic Review*, 10(1), pp. 1-25.
- Schultz T. P. (1997), *Inequality in the Distribution of Personal Income in the World : How is it Changing and Why*, Mimeo, Yale University.
- van der Walle D. & N. Kimberley, Eds, (1995), *Public Spending and the Poor : Theory and Evidence*, Johns Hopkins University Press.
- Wood A. (1994), *North-South Trade, Employment and Inequality : Changing Fortunes in a Skill-Driven World*, IDS Development Studies Series, Oxford and New York : Oxford University Press, Clarendon Press.
- Wood A. (1997), « Openness and Wage Inequality in Developing Countries : the Latin American Challenge to East Asian Conventional Wisdom », *World Bank Economic Review*, 11 (1), janvier, pp. 33-57.