

## POTENTIEL MARCHAND ET DÉVELOPPEMENT

Thierry Mayer

### RÉSUMÉ NON TECHNIQUE

L'explication des différents niveaux de développement dans le monde est sûrement l'une des questions les plus importantes en économie. Un certain nombre de cadres d'analyse différents ont été proposés, et la littérature s'est récemment concentrée sur des explications tenant à la géographie physique, aux différences culturelles, ou aux institutions dans les trajectoires de long terme de croissance des différents pays. Acemoglu et al. 2005 fournissent un résumé intéressant des différentes approches, en insistant sur l'importance des différences institutionnelles. Tabellini (2008) a récemment montré que les institutions elles-mêmes pouvaient être liées à un ensemble de "valeurs culturelles" que les individus déclarent dans des enquêtes internationales. Il pousse ensuite l'analyse en montrant que l'histoire est un facteur déterminant dans la formation de ces valeurs, et donc in fine du développement économique, une vision partagée par Nunn (2009).

Le présent article s'intéresse à une explication d'un type différent, dans laquelle l'économie géographique, synthétisée et mesurée au travers d'un indice de potentiel marchand, est centrale pour le développement économique. Depuis le début des années 90, la théorie du commerce international a mis en avant la proximité aux marchés comme facteur déterminant des échanges et du développement. La géographie compte en plusieurs sens. Être proche d'un marché important où les firmes peuvent vendre leurs produits procure un avantage pour les secteurs à rendements croissants. De plus la distance vis-à-vis des pays fournisseurs de biens d'équipement et de biens intermédiaires affecte les coûts de production et donc la performance des entreprises.

Cet article utilise à partir de cette littérature un modèle structurel d'explication du revenu par tête national en fonction de ses capacités d'exportation, appelées Market Access (MA) par Redding et Venables (2004), ou Real Market Potential (RMP) par Head et Mayer (2004). La partie empirique mesure ce potentiel marchand pour tous les pays du monde disposant de données de commerce sur la période 1960-2003 et l'utilise pour expliquer le revenu par tête. La base de données correspondante est disponible en ligne sur le site du CEPII à : <http://www.cepii.fr/anglaisgraph/bdd/marketpotentials.htm>.

Nos résultats montrent que le potentiel marchand est un facteur important de l'augmentation du revenu par tête. L'article généralise le résultat empirique de Redding et Venables (2004) dans plusieurs directions, et trouve que leur résultat initial est tout à fait robuste. A titre d'illustration, nos résultats montrent qu'en 2003, si l'on amenait le potentiel marchand de la république démocratique du Congo au niveau de celui de la Thaïlande, le revenu par tête y serait multiplié par environ 24. La croissance moyenne du potentiel marchand due aux pays voisins entre 1993 et 2003 dans mon échantillon a eu un impact positif sur le revenu par tête estimé à 105%.

Finalement, le papier mène un certain nombre de simulations. Supposons qu'en 2003, tous les accords régionaux ou multilatéraux dans le monde soient arrêtés, et que toutes les autres caractéristiques de l'économie mondiale restent inchangées. Quelles sont les prédictions du modèle en termes de perte de revenu par tête ? L'effet global du choc de politique économique dépend évidemment de la taille et de la localisation des partenaires dans ces accords. Dans un monde sans accord régional, les pays 5 CEPII, WP No 2009 – 24 Market Potential and Development qui seraient les plus affectés sont dans un groupe de pays pour la plupart de taille économique réduite mais relativement riches. Les petits pays européens seraient de grands perdants (l'Irlande en particulier perdrait à hauteur de 20% de son revenu par tête), mais également le Canada et le Mexique. Dans un monde sans OMC, les perdants ne seraient pas du tout les mêmes. Les plus grands perdants dans ce cas seraient parmi les pays les plus pauvres du monde, ceux qui ont une composante locale très faible du potentiel marchand, et dépendent fortement des grands marchés des pays membres de l'OMC éloignés. Pour ne prendre qu'un exemple, le Mali verrait son revenu par tête baisser de 36%.

*Classification J.E.L. : F12*

*Mots clés : Potentiel marchand, économie géographique, gravité, développement*