

REPUBLIQUE DU CAMEROUN

Paix-Travail-Patrie

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT
SUPERIEUR

UNIVERSITE DE YAOUNDE I

ECOLE NORMALE SUPERIEURE
D'ENSEIGNEMENT TECHNIQUE D'EBOLOWA

DEPARTEMENT
DE L'INNOVATION, DES TECHNIQUES
COMMERCIALES ET DE L'INDUSTRIALISATION

BP : 886 EBOLOWA



ECOLE NORMALE SUPERIEURE
D'ENSEIGNEMENT TECHNIQUE D'EBOLOWA

REPUBLIC OF CAMEROON

Peace-Work-Fatherland

MINISTRY OF HIGHER EDUCATION
UNIVERSITY OF YAOUNDE I

HIGHER TECHNICAL TEACHER'S TRAINING
COLLEGE EBOLOWA

DEPARTMENT OF INNOVATION,
COMMERCIAL TECHNIQUES AND
INDUSTRIALISATION

PO: BOX 886 EBOLOWA

THEME :

**INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS
ET INEGALITES DE REVENUS AU
CAMEROUN**

*Mémoire de fin d'études présenté et soutenu en vue de l'obtention du Diplôme de
Professeur d'Enseignement Technique de deuxième Grade (DIPET II)*

OPTION : ECONOMIE

Rédigé par:

BEH Thomas Mesmer

Matricule : 19W1097

Jury de Soutenance

Président :

Pr : ATANGANA ONDOA HENRI

Université de Yaoundé II-Soa



EXAMINATEUR

Dr : EKOMAN Jean Louis

Chargé de cours
Université de Douala

Pr ZAMO AKONO Christian

Maître de Conférences
Université de Yaoundé II-Soa

Année académique 2020-2021

SOMMAIRE

SOMMAIRE	i
AVERTISSEMENT	ii
DEDICACE	iii
REMERCIEMENTS	iv
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS	v
LISTE DES TABLEAUX	vi
LISTE DES GRAPHIQUES	vii
RESUME	viii
ABSTRACT	ix
INTRODUCTON GENERALE	1
CONTEXTE ET JUSTIFICATION	2
PREMIERE PARTIE : INVESTISSEMENTS DIRECTS ERTANGERS ET INEGALITES DE REVENUS (salaire)	11
CHAPITRE 1 : INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS ET INEGALITES SALARIALES : FONDEMENTS THEORIQUES	13
CHAPITRE 2 : INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS ET INEGALITES SALARIALES : ETATS DES LIEUX AU CAMEROUN	28
DEUXIEME PARTIE : INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS ET INEGALITES SOCIALES	43
INTRODUCTION DE LA DEUXIEME PARTIE	44
CHAPITRE 3 : INVESTISSEMENT DIRECTS ETRANGERS ET INEGALITES DE REVENUS : CADRE METHODOLOGIQUE	45
CHAPITRE 4 : INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS ET INEGALITES DE REVENUS : LES RESULTATS ECONOMETRIQUES	49
CONCLUSION GENERALE	57
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	58
ANNEXES	63
TABLE DES MATIERES	67

AVERTISSEMENT

L'école Normale D'enseignement Technique (ENSET) d'Ebolawa
N'entend donner ni approbation ni désapprobation aux opinions émises dans ce mémoire. Ces
opinions doivent être considérées comme propres à l'auteur.

DEDICACE

A MA MAMAN

REMERCIEMENTS

Ce travail de recherche est le résultat d'un ensemble d'actions individuelles et institutionnelles auxquelles nous voudrions témoigner notre reconnaissance.

Nous exprimons tout d'abord notre gratitude et reconnaissance à notre directeur de mémoire, le **Pr ZAMO AKONO Christian** pour avoir accepté de consacrer de son temps à diriger ce mémoire. Nous y sommes parvenus grâce à ses judicieux conseils et suggestions.

Nous exprimons également notre profonde gratitude au directeur de l'ENSET d'Ebolawa. Le **Pr NDJAKOMO ESIANE Salomé** pour son encadrement, ses conseils constants.

Nous remercions notre chef de département le Dr **SAMBA Michel Cyrille** pour ses conseils et encouragements.

M **EYE'E BEH Daniel** Magloire pour son encadrement et son soutien indéfectible

Pr **Emile KENMOGNE** pour sa charité, la sympathie, son affection, ses conseils et encouragements ainsi que son extrême prévenance sans égale pour nous.

Nous remercions tous les enseignants de l'ENSET d'Ebolawa et le personnel administratif, pour l'encadrement et les connaissances à nous transmises.

Nous remercions ceux qui de près ou de loin ont contribué à la réalisation de ce travail en l'occurrence ma mère, mes frères et sœurs, neveux, nièces, nos amis, nos camarades pour les moments d'amitié, de camaraderie, de partage, de fraternité, d'échanges, de soutien mutuel et aussi d'épreuves passées ensemble.

Enfin nous nous savons redevable à de nombreuses autres personnes qui n'ont pas été citées ici, qu'elles reçoivent l'expression de ma sincère gratitude.

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

BIT : Bureau International du Travail

ECAM : Enquête Camerounaise auprès des ménages

CNUCED : Conférence des Nations Unies Pour le Commerce et le Développement

FDI : Foreign Direct Investment

FMN : firmes multinationales

IDE : Investissements Directs Etrangers

OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economique

PNUD : Programme Des Nations Unies Pour Le Développement

SNT : Sciences Numériques et Technologiques

WDI : World Development Indicators

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : répartition des investissements directs étrangers et aide internationale -----	35
Tableau 2 : évolution du stock d'IDE au Cameroun -----	36
Tableau 3 : Résultat du test de dépendance -----	53
Tableau 4 : Test de Racine Unitaire de seconde génération -----	54
Tableau 5: IDE et revenus salariaux -----	55

LISTE DES GRAPHIQUES

Liste des entreprises ----- 67- 68

Tableau impact des inégalités sur les revenus : ----- 69 -70

RESUME

Pour montrer le lien qui existe entre IDE et inégalités de revenus nous utilisons la méthode économétrique à effets fixes qui permet de prendre en compte de manière simple l'hétérogénéité et tester l'uniformité des comportements. Notre étude porte sur 39 entreprises camerounaises sur la période 2000 à 2018 les résultats de notre recherche montrent que les IDE ont un effet négatif sur les revenus. Nous recommandons par conséquent aux décideurs politiques de garantir l'éducation, les formations professionnalisantes ceci dans le but d'avoir un capital humain qui répond aux aspirations du marché du travail et de donner les même opportunités à tous les citoyens pour réduire les inégalités salariales qui sont source de la bipolarisation de la main d'œuvre.

Mots clés : Investissements directs étrangers, Inégalités, Méthode économétrique à effets fixes.

ABSTRACT

To clarify the effect of the IDE and inequalities of incomes we use the econometric method for purpose fixed which makes it possible to take into account in simple way heterogeneity and to test the uniformity of the behaviors. Our study relates to 39 companies Cameroonians over the period 2000 to 2018 the results of our research show that the IDE impact the incomes negatively or have a negative effect on the incomes. We recommend consequently to the political decision makers to guarantee education, the formations professional this with an aim of having a human capital who answers the aspirations of the labour market and of giving same opportunities to all the citizens to reduce the wage inequalities which are source of the bipolarisation of the labour.

Keys words : Foreign direct investments, Inequalities, econometric Method for fixed purposes.

INTRODUCTON GENERALE

CONTEXTE ET JUSTIFICATION

L'évolution actuelle du monde à savoir la mondialisation ou globalisation poussée ne permet plus aux économies de fonctionner en autarcie favorisant ainsi l'internationalisation du capital par le biais du commerce, des investissements et du développement de la finance notamment par Henri BOURGUINAT (1987) Le monde est confronté à une tendance à la mondialisation rapide, où les flux internationaux de capitaux s'accroissent et les pays approfondissent leurs relations commerciales. Les investissements directs étrangers (IDE) sont un type de flux de capitaux internationaux qui a beaucoup retenu l'attention des universitaires et des décideurs. Surtout parmi les décideurs des pays en développement, il y a eu un changement d'attention pour attirer davantage d'IDE. La justification des efforts accrus pour attirer plus d'IDE découle de la conviction que l'IDE a plusieurs effets positifs, notamment des gains de productivité, des transferts de technologie, l'introduction de nouveaux processus, des compétences managériales et un savoir-faire sur le marché intérieur (Alfaro, Chanda, Kalemli -Ozcan et Sayek, 2004). Ces effets positifs des IDE stimulent la croissance économique et devraient donc améliorer les conditions de vie des habitants du pays d'accueil.

De nombreuses études analysant le lien entre l'IDE et la croissance ont identifié des effets de stimulation de la croissance, au moins dans certaines circonstances (par exemple Alfaro, Chanda, Kalemli-Ozcan, & Sayek, 2010; Alfaro et al. 2004; Balasubramanyam, Salisu, & Sapsford, 1996 ; Basu et Guariglia, 2007; Borensztein, De Gregorio et Lee, 1998; Hansen Et Rand, 2006). Cependant, on sait peu de choses sur l'impact de l'IDE sur les inégalités régionales au sein des pays d'accueil, qui sera au cœur de ce document. Il existe plusieurs exemples, comme la Chine ou l'Inde, où les entrées d'IDE affectent de manière inégale les différentes régions des pays (Siddharthan, 2007). En Chine - discuté plus tard en détail - les IDE se sont concentrés sur les régions côtières et ont joué un rôle majeur dans la forte augmentation des inégalités régionales dans les années 80 et 90. De même, l'IDE en Inde s'est concentré sur Jusqu'au milieu des années 1980, l'idée de Kuznets (1955) selon laquelle les inégalités de revenus devaient s'estomper naturellement avec le temps dans une société économiquement développée s'accordait bien avec les données américaines d'après-guerre. L'idée kaldorienne d'un arbitrage entre distribution et création de richesse était bien implantée au sein de la profession économique. Ce n'est qu'au cours des décennies 1980 et 1990, avec l'augmentation des inégalités de revenus, qu'un débat a véritablement pris forme au sein de la littérature économique quant à l'impact des inégalités sur la croissance économique, notamment via des mécanismes liés à l'investissement.

Après la grande récession de 2008, on se réintéresse aux inégalités, cette fois en tant que facteur potentiel d'instabilité financière. Comme les données de Piketty et Saez (2013) le montrent, la grande dépression de 1929 et la récession de 2008 ont toutes deux été précédées d'une hausse significative des disparités de revenus aux États-Unis. Faut-il y voir l'existence d'un lien de causalité entre la hausse des inégalités de revenus et l'occurrence d'une crise financière? La question du lien entre les inégalités et les crises financières suscite un large débat dans la littérature économique depuis la dernière récession.

La présente recherche revisite la question de l'impact des inégalités sur la croissance économique, mais cette fois en examinant la possibilité que l'impact des inégalités de richesse transite via des mécanismes financiers. La question du lien entre inégalités et Croissance économique a donné lieu à la création d'une littérature forte abondante, mais le canal financier a été peu étudié jusqu'à maintenant. Les mécanismes financiers examinés sont inspirés de la littérature récente qui s'intéresse principalement au lien entre inégalités et crises financières. Jusqu'à ce jour l'impact des IDE n'a pas été considéré comme un facteur déterminant du salaire relatif c'est-à-dire le rapport du salaire des employés qualifiés sur le salaire des employés non qualifiés. Le facteur le plus souvent considéré est le progrès technologique de la main d'œuvre. Cependant certains auteurs ont considéré que les investissements étrangers étaient assez importants surtout dans le sud, pour avoir un impact déterminant. Plusieurs études ont tenté d'évaluer l'effet de ces investissements sur le salaire dans les pays développés. Toutefois, la littérature qui se rapporte à l'impact sur le pays en développement est plus rare et les implications empiriques sont peu nombreuses dû en particulier au manque de données.

Un autre mécanisme couramment mentionné dans la littérature des années 1990 pour expliquer le lien négatif entre les inégalités et la croissance est celui des imperfections de marché et de l'investissement, notamment de l'investissement en capital humain. Aghion, Banerjee et Piketty (1999), Banerjee et Newman (1994), Piketty (1997) ainsi que Galor et Zeira (1993) proposent des modèles supportant l'idée d'un canal des imperfections de marché par lequel les ménages moins nantis, ayant des restrictions d'accès au crédit, seraient limités dans leur capacité à investir, notamment dans l'éducation, ce qui aurait un effet négatif sur la croissance. Perotti (1996) remarque que la scolarisation, déterminée par le taux de fréquentation de l'école secondaire, est positivement associée à la part des revenus du troisième quintile. Il observe également, comme nombre de chercheurs (Barro, 1989; Becker, Murphy et Tamura, 1994; Sylwester, 2000), que la croissance est positivement corrélée au niveau de scolarisation en vigueur au début de la période durant laquelle la croissance est mesurée.

En plus des études mentionnées ci-haut, Bénabou (1996) cite une dizaine d'autres travaux empiriques effectués au début des années 1990 qui supportent l'idée selon laquelle les inégalités de revenus seraient nuisibles à la croissance économique. La plupart de ces études effectuent une régression de la croissance moyenne du PIB par habitant durant une période de 15 à 25 ans sur le niveau d'inégalité de ces pays au début de la période avec un échantillon de 50 à 70 pays. Comme le soulignent Deininger et Squire (1996) ainsi que Forbes (2000), ces études comparatives comportent plusieurs faiblesses. D'abord, les définitions exactes des mesures utilisées sont changeantes d'un pays à l'autre et souvent même à travers le temps, ce qui peut affecter les comparaisons entre pays de manière difficilement prévisible. Ensuite, l'analyse comparative ne tient pas compte du contexte politique, fiscal et économique qui diffère d'un pays à l'autre. Ces études établissent une corrélation entre le niveau d'inégalités et la croissance observée parmi un échantillon

Beaucoup d'études ont été faites sur le sujet ces études portaient sur les IDE et la croissance d'autres sur les IDE et inégalités sociales et économiques il sera plus question pour nous de s'appesantir sur l'influence des IDE sur les inégalités.

PROBLEMATIQUE

Bien que l'ouverture des marchés à l'investissement international soit un sujet très étudié. La littérature s'est souvent penchée sur l'impact de ces investissements dans les pays développés. Toutefois, depuis plusieurs années il semble y avoir un intérêt plus prononcé pour les études évaluant les conséquences de cette ouverture dans les pays en développement. On remarque toutefois depuis quelques années une augmentation des dépenses en investissement directs étrangers, dans les pays d'Afrique. Les gouvernements de ces pays tentent d'implanter des programmes pour promouvoir ce développement économique et attirer les capitaux étrangers. Le Cameroun est un cas intéressant pour une telle analyse puisque ce pays a un niveau de stabilité, impressionnant pour la région sub-saharienne et qu'il recèle sur son territoire une grande quantité de ressources naturelles et humaine

Il s'agit de montrer comment les investissements directs étrangers influencent ou accentuent l'inégalité de revenu et sociale

Question principale de recherche : Quelle est l'influence des IDE sur les inégalités de revenus et sociales ?

Question secondaire 1 : Comment les IDE affectent les revenus ?

Question secondaire² : Montrer comment les IDE accentuent les inégalités salariales ?

Hypothèses

Hypothèse principale : les IDE affectent, impactent ou stimulent positivement les inégalités

Hypothese:1 les IDE stimulent positivement les inégalités de revenus

Hypothese:2 Les IDE impactent négativement les inégalités de revenus

Objectifs

Objectif principal

Notre travail consistera à montrer les effets positifs ou négatifs des IDE sur les inégalités de revenus à savoir :

Objectif1 Montrer l'incidence des IDE sur les inégalités de revenus

Objectif 2 Montrer les effets des IDE sur les salaires relatifs

Intérêt ou la portée du sujet

Notre étude consistera à montrer l'effet l'impact que les IDE ont sur les revenus(salaires relatifs) entre les différents agents économiques des différents pays d'accueil, pour cela , nous utiliserons deux théories économiques pour mieux expliquer ou illustrer le phénomène économique étudié à savoir : la théorie du filtre sélectif et la théorie du capital humain

Revue de la littérature

-Revue théorique de la littérature :

Le débat sur l'importance des IDE est un sujet qui mobilise beaucoup d'économistes surtout depuis la vague d'investissements massifs réalisés par de nombreuses multinationales depuis quelques années. Bien que ces flux soient beaucoup plus développés entre pays développés, la littérature étudie d'avantage les échanges entre les pays du Nord et les pays en développement. La majorité des auteurs tentent d'analyser l'impact de ce déplacement de la population de base pour la main d'œuvre des pays du Nord, mais il est aussi important d'analyser l'impact sur les pays du sud. Dans la majorité des cas, les conséquences sont évaluées en terme de variation dans les salaires des employés qualifiés et employés non-qualifiés, soit le salaire relatif .une hausse du salaire relatif représente une augmentation de l'écart entre les salaires des deux

groupes et donc une augmentation des inégalités, au sein du pays. La définition et la mesure du niveau des qualifications des employés, varient selon les études mais généralement les employés non-qualifiés sont souvent définis comme étant les employés, qui participent aux activités de production et employés non qualifiés comme étant ceux qui n'y participent pas. La littérature économique sur le sujet est divisée en deux principales écoles de pensées (WOOD 1994) celle qui considère que l'ouverture des marchés réduit l'inégalité des salaires et de développement des pays sud et celle qui prône l'inverse. Ces deux écoles de pensées sont appelées respectivement la vision bénigne et la vision maligne

Les articles et ouvrages qui serviront de socle à l'étude de notre sujet seront ceux de Theodore MORAN, Christian LESSMAN, ainsi que l'article de A.BLONIGEN et Jeremy Piger(déterminent de l'investissement direct étranger) ,nous exploiterons également les mémoires de Mémoire de Samuel Brien juillet (2016) ,le rapport PNUD Bureau régional Afrique (2017) ,l'ouvrage de Thomas PIKETTY : économie des inégalités(1997 sera d'un apport substantiel pour nous en fin l'exploitation de l'article de Dirk Willem te Velde et Olivier Morrissey nous aidera dans la compréhension du phénomène étudié en fin l'analyse de WOOD (1994) nous aidera également pour la compréhension du phénomène étudié

Revue empirique

Les résultats obtenus avec le modèle de base seront comparés avec ceux obtenus pour douze séries de données de mesures différentes d'inégalités. Les douze séries incluent trois parts de richesse des hauts percentiles construites par Kopczuk et Saez (2004), le coefficient de Gini calculé sur les revenus des familles aux États-Unis, quatre parts de revenus des hauts percentiles des ménages construites par Piketty et Saez (2003, 2013) ainsi que quatre parts de richesse des hauts percentiles construites par Saez et Zucman (2014). Les trois parts de richesse de Kopczuk et Saez (2004) utilisés sont les parts du 1 % et du 0,01 % des ménages les plus riches ainsi que la part des ménages dont la richesse est au-dessus du seuil du 1 %, mais sous le seuil des 0,01 % les plus riches. La provenance de ces données est détaillée plus haut. Les quatre séries de parts de revenus de Piketty et Saez (2003, 2013) utilisées sont les parts des 5 %, 1 %, 0,01 % des ménages aux meilleurs revenus ainsi que la part des ménages dont les revenus sont entre les seuils du 1 % et du 5 %. Ces séries sur les parts de revenus proviennent de la base de données World Top Income Data base et sont construites par Piketty et Saez (2013). Les données sont annuelles et s'étendent sur la période allant de 1913 à 2012.

Les parts de revenus sont calculées avant taxes et transferts et sont basées sur les déclarations d'impôts des ménages. Les données ainsi construites font l'objet de plusieurs critiques (Atkinson et Brandolini, 2001; Reynolds, 2007; Magness et Murphy, 2015). Les trois principaux écueils sont les discontinuités dans les séries de données originales, les variations à travers le temps dans le régime fiscal et dans la définition même des revenus imposables et l'incitatif évident des déclarants à sous-estimer leurs revenus. De plus, les informations figurant dans les sources originales sont regroupées par tranches de revenus ce qui a obligé les auteurs à interpoler les revenus au sein des différentes tranches pour les regrouper en percentiles, ce qui introduit une erreur d'estimation supplémentaire.

Les données provenant des déclarations d'impôts ont toutefois plusieurs avantages en comparaison avec les données obtenues par sondage, particulièrement pour les Chercheurs s'intéressant à l'évolution des très hauts revenus. Atkinson, Piketty et Saez (2009) ont comparé les séries construites par Piketty et Saez (2013) avec les données du Current Population Survey (CPS) conduit par le Bureau du recensement des États-Unis.

Ils soulignent que les parts de revenus mesurées sont concordantes à l'exception de la part de revenus du 99e percentile qui est systématiquement plus basse lorsque mesurée à partir des données du CPS que celle mesurée selon la méthode de Piketty. Cela n'est pas très surprenant compte tenu du fait que le CPS n'enregistre pas les très hauts revenus (afin de filtrer les erreurs et d'assurer la confidentialité des répondants) et ne prend pas en compte certains revenus importants pour les mieux nantis comme les gains en capitaux réalisés.

Les quatre séries de parts de richesse de Saez et Zucman (2014) utilisées sont les parts des 5 %, 1 %, 0,01 % des « entités fiscales » les plus riches ainsi que la part de celles dont les revenus sont entre les seuils du 1 % et du 5 %. Les données sont annuelles et couvrent la période allant de 1913 à 2012. Les auteurs utilisent les données des déclarations de revenus annuelles américaines provenant du Internal Revenue Service (IRS) ainsi que les informations sur le total des actifs détenus par les ménages Américains. Cette dernière information provient principalement des comptes des flux financiers nationaux (Flow of Funds Account) de la Réserve fédérale américaine.

Selon la méthode de Saez et Zucman (2014), les actifs à rendement sont calculés par capitalisation des gains en capitaux de manière à répartir tous les actifs apparaissant aux comptes des flux financiers nationaux parmi les différents groupes au prorata des gains déclarés

par catégorie d'actif. Il est supposé que le rendement et la proportion de non déclaration sont les mêmes pour tous les groupes au sein d'une même catégorie d'actifs.

Selon cette hypothèse, la différence dans la proportion d'évitement fiscal observée entre les différents percentiles de revenus serait expliquée par la différente composition du portefeuille de ces ménages. Pour les actifs non imposables ou ne générant pas de revenus comme la maison familiale ou la pension, d'autres sources d'information sont utilisées: registres d'impôts fonciers, sondages des ménages, etc. Selon Saez et Zucman (2014), les actifs qui ne génèrent pas de revenu imposable ne constituent qu'une faible proportion des avoirs des ménages à très hauts revenus et il est donc improbable qu'une incertitude accrue dans l'allocation de ces actifs n'affecte la part de richesse mesurée de ces ménages de manière significative.

La méthode de Saez et Zucman (2014) comporte plusieurs avantages. Les séries présentent une mesure après impôts et autres mesures de redistribution, à l'instar de celles construites par Kopczuk et Saez (2004). De plus, elles sont potentiellement moins sensibles à l'évasion fiscale dans la mesure où, au sein d'une même catégorie d'actifs, tous les ménages auraient un taux d'évasion fiscale similaire.

Cependant, la méthode prête flanc à plusieurs critiques (Kopczuk, 2014). Premièrement, l'unité de base n'est ni l'individu, ni le ménage, mais l'« entité fiscale »³ qui est parfois Un ménage et parfois un individu selon la situation maritale des déclarants. On ne sait donc pas exactement ce qui est mesuré et la mesure est potentiellement sensible à l'évolution des mœurs. Deuxièmement, les changements dans le régime fiscal semblent affecter la mesure de la richesse, comme en témoigne le saut observé à la moitié des années 1980 (Magness et Murphy, 2015). Troisièmement, les actifs ne sont comptabilisés que dans la mesure où des dividendes normaux sont distribués. Finalement, l'hypothèse de rendements normaux a pour conséquence de surestimer l'avoir des individus ou des ménages qui ont, de par leur situation, accès à de meilleurs rendements ou à un meilleur levier financier. Pour toutes ces raisons, c'est plutôt la série de Kopczuk et Saez (2004) qui est utilisée dans le modèle économétrique de base. Les séries de Saez et Zucman (2014) seront utilisées en tant que séries complémentaires pour fins de comparaison des résultats. Toutefois, pour faciliter la lecture, le terme « ménages » sera utilisé dans le texte pour désigner les entités fiscales dont la part de richesse est mesurée par Saez et Zucman (2014).

La série du coefficient de Gini lié aux revenus des familles aux États-Unis couvre la Période allant de 1947 à 2012 et provient du Bureau of Labour Statistique américain. Le Coefficient de

Gini représente l'écart normalisé entre la courbe de distribution cumulative des revenus et une bissectrice représentant une distribution cumulative parfaitement

Linéaire, où tous les revenus seraient égaux. Le coefficient de Gini peut s'exprimer ainsi: $G = 2 \int_0^1 [x - f(x)] dx$.

G est le coefficient de Gini et $f(x)$, la courbe de Lorenz. La courbe $f(x)$ est la fonction de distribution cumulative des revenus de la proportion x des familles les moins nanties de la population.

La mesure de Gini capte les inégalités présentes sur l'ensemble de la distribution des revenus. Cependant, le coefficient de Gini ne capte pas très bien les écarts de revenus Observés dans les plus hauts percentiles de la distribution des revenus. Les autres mesures

D'inégalités présentées ci-haut seront plus utiles pour vérifier la thèse d'intérêt de ce mémoire. Toutefois, son utilisation permettra de comparer les résultats obtenus dans cette recherche avec les résultats d'autres études utilisant cette mesure.

L'indice de dérégulation financière (IDF) construit par Philippon et Reshef (2009) couvre La période allant de 1909 à 2006 à une fréquence annuelle. Comme son nom l'indique, L'indice offre une mesure de la dérégulation financière en vigueur aux États-Unis en tenant compte de quatre facteurs : les restrictions sur la taille des banques (branching restrictions), la séparation des banques commerciales et d'investissement, le plafond de taux d'intérêt ainsi que la séparation des banques et des compagnies d'assurances. Caractéristiques des données Dans cette section du chapitre, certains faits stylisés seront présentés sur les séries en niveau et sur les corrélations croisées de ces séries. Puis les tests de stationnarité, de Co intégration et de causalité à l'Oranger seront présentés avec leurs résultats Une des observations majeures relevées dans la littérature concernant les inégalités est l'inversion de la courbe de Kuznet (Atkinson, Piketty et Saez, 2009; Piketty et Saez, 2013; Kumhof et Rancière, 2010). En effet, si l'on se fie aux séries de données sur les Inégalités de revenus et de richesse construites à partir des déclarations de revenus américaines on remarque que les inégalités ont diminué après la crise financière de 1929

Pour reprendre une pente ascendante à partir des années 1980. La série sur les inégalités de richesse utilisée dans le modèle de base présente le même Comportement jusqu'en 1980. Les variations de la tendance de

L'évolution des inégalités dans le temps pourrait indiquer la présence de changements structurels. Les corrélations croisées calculées en première différence entre les variables du modèle de base sont présentées à la figure A.3. La corrélation contemporaine de l'endettement des ménages avec les deux autres variables du modèle de base est presque nulle. De manière contemporaine, les inégalités sont faiblement corrélées avec le cycle avec une Corrélation de 0,24. Elles sont également négativement corrélées à -0,24 avec le RNB Ulérieur, mesuré deux ans plus tard.

Afin de déterminer lesquelles parmi les variables du modèle de base (augmenté de l>IDF)

Contiennent de l'information qui permet de prédire les autres variables, un test de Causalité de Oranger est effectué sur chaque combinaison des séries. Le test est effectué

Méthodologie

Ici notre échantillon porte sur le Cameroun, la période d'étude (mes données) iront de 2000 jusqu'à 2018, le nombre d'entreprise est de 39 entreprises camerounaises

Nous utiliserons la méthode d'estimation économétrique à effets fixes sur les données de panel et le coefficient de Gini

Nous utiliserons également les données de la World Développement Indicators (WDI), d' ECAM 4 et ECAM 5

**PREMIERE PARTIE : INVESTISSEMENTS DIRECTS
ÉTRANGERS ET INÉGALITÉS DE REVENUS (salaire)**

INTRODUCTION DE LA PREMIERE PARTIE

Pour mener une étude de l'effet des investissements directs étrangers et inégalités de revenus (salariales) au Cameroun il est important de s'appuyer sur une base théorique et d'analyser les faits observés. Ainsi l'objectif visé par cette partie est de mettre en place un cadre théorique qui soutienne notre recherche. De ce fait, nous allons la structurer de la manière suivante. Dans un premier temps ressortir les fondements théoriques des investissements directs étrangers (chapitre 1) et dans un second temps faire un état des lieux de la relation investissements directs étrangers et inégalités de revenus (salaire) (chapitre 2).

CHAPITRE 1 : INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS ET INEGALITES SALARIALES : FONDEMENTS THEORIQUES

La globalisation ou la mondialisation actuelle des économies favorise une mobilisation fabuleuse actuelle des facteurs production ce qui est source de l'accroissement du commerce international. L'investissement direct étranger (IDE) a lieu lorsqu'une société dans un pays établit une activité commerciale dans un autre pays, en créant une nouvelle filiale à 100%, ou en acquérant une entreprise locale ou en formant une coentreprise dans l'économie d'accueil. Les flux d'IDE ont atteint un tout temps record de US \$ 1,8 billion de dollars en 2007, fragilisé au cours de la récession mondiale, et récupéré à US \$ 1,45 billion de dollars en 2013, avec les premières enquêtes de données pour 2014 et 2015 tendance à la hausse (CNUCED 2014). Les IDE vers les pays développés représentaient 39 pour cent du total, les IDE vers les pays en développement et en transition réclamant le reste. Quatre-vingt pour cent de tous les échanges de la période contemporaine ont lieu au sein des réseaux inter-affiliés de sociétés multinationales ou à travers des chaînes d'approvisionnement organisées par des multinationales.

La majorité des flux technologiques transitent par les canaux d'investisseurs multinationaux. Cela place les entreprises internationales qui s'engagent dans des investissements directs étrangers au cœur de la fourniture de biens, de services et de technologies à travers les frontières. Les professeurs d'économie apprennent maintenant à leurs étudiants à utiliser le terme «commerce et investissement» plutôt que le mot «commerce» lorsqu'ils étudient les forces de la mondialisation. Les étudiants en économie étudient toujours David Ricardo pour comprendre l'avantage comparatif, mais l'économie internationale est allée au-delà des producteurs qui transportent des bottes de tissu et des tonneaux de vin jusqu'au port dans l'espoir qu'un autre pays achètera de tels produits.

L'analyse contemporaine se concentre sur le déploiement conjoint du commerce et de l'investissement et sur la création de chaînes d'approvisionnement comme La justification des

efforts accrus pour attirer plus d'IED découle de la conviction que l'IDE a plusieurs effets positifs, notamment des gains de productivité, des transferts de technologie, l'introduction de nouveaux processus, des compétences managériales et un savoir-faire sur le marché intérieur (Alfaro, Chanda, Kalemli -Ozcan et Sayek, 2004). Ces effets positifs des IDE stimulent la croissance économique et devraient donc améliorer les conditions de vie des habitants du pays d'accueil. De nombreuses études analysant le lien entre l'IDE et la croissance ont ide

ntité des effets de stimulation de la croissance, au moins dans certaines circonstances (par exemple Alfaro, Chanda, Kalemli-Ozcan, & Sayek, 2010; Alfaro et al. 2004; Balasubramanyam, Salisu, & Sapsford, 1996 ; Basu et Guariglia, 2007; Borensztein, De Gregorio et Lee, 1998; Hansen Et Rand, 2006). Cependant, on sait peu de choses sur l'impact de l'IDE sur les inégalités régionales au sein des pays d'accueil, qui sera au cœur de ce document. Il existe plusieurs exemples, comme la Chine ou l'Inde, où les entrées d'IDE affectent de manière inégale les différentes régions des pays (Siddharthan, 2007).

L'idée ici n'est pas d'étudier le différentiel de salaire entre le Nord et le Sud mais les différents niveaux de qualification à l'intérieur d'un même pays les études les plus connues sur ce sujet ont été réalisées par FEENTRA et HANSON (1996, 1997) ceux-ci étudient l'impact des IDE les salaires dans les pays développés et en développement. Selon eux, le Sud est supposé posséder des avantages comparatifs dans les étapes de base de la production qui emploie de la main d'œuvre non – qualifiée ,alors que le Nord a des avantages comparatifs dans des étapes de la production plus spécialisée qui demande plus de main d'œuvre qualifiée .

FEENSTRA et HANSON prédisent aussi l'augmentation du salaire relatif au Sud puisque le besoin pour la main d'œuvre qualifiée augmente dans les industries utilisant principalement la main d'œuvre non-qualifiée

De manière générale la littérature économique s'entend pour dire que la libéralisation des échanges augmente le niveau de l'ensemble des salaires dans les pays du Sud. Cependant, il n'est pas certain que les conséquences de cette libéralisation soient bénignes le modèle bénin est basé sur le théorème de STOLPER-SAMUELSON qui affirmera que le libre-échange va faire profiter le facteur abondant du pays qui entre dans les échanges

SECTION 1 : CONCEPTIONS DES INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS

Les inégalités en Afrique et Amérique latine sont constamment élevées et de nombreux chercheurs se sont demandé pourquoi. La mondialisation a récemment été liée à l'inégalité au sein des sociétés et entre elles et il existe une littérature assez substantielle sur la libéralisation des échanges et l'inégalité des revenus en Amérique latine, voir par exemple Wood (1997), Robbins (1996) et Robertson (2000). Dans l'ensemble, la libéralisation des échanges et les réformes économiques internationales n'ont pas apporté aux pauvres les avantages prévus

1-1- Vision maligne des investissements directs étrangers

FEENSTA et HANSON appartiennent à l'école dite maligne .ces auteurs sont d'avis que l'impact d'une augmentation des IDE est la croissance des inégalités dans les pays en voie de développement dans leur articles sur les maquiladoras (Feenstra et Hanson 1997), ces auteurs examinent l'augmentation des salaires pour employés qualifiés au MEXIQUE selon eux, l'augmentation des inégalités entre ouvriers qualifiés et non-qualifiés est due à l'entrée de capitaux étrangers dans le pays.

Il est généralement admis que la variation de la demande de main- d'œuvre, cependant il y a débat sur la cause de la variation. Les économistes expliquent ce phénomène pour les employés qualifiés de deux façons .La première est que l'avènement des ordinateurs et de la technologie a obligé les firmes à changer leur mode de fabrication vers une production plus automatisée et informatisée qui favorise les employés qualifiés. La deuxième est qu'une augmentation dans les importations provenant des pays à faibles salaires à déployer les ressources vers les industries qui emploient plus de main –d'œuvre qualifiée .Il y aurait une troisième explication qui est mise en évidence il s'agit il s'agit de l'augmentation des flux de capitaux du Nord vers le Sud et une augmentation simultanée de l'importation pour les multinationales du Nord auraient contribué à l'augmentation de la demande pour la main d'œuvre-qualifiée dans les pays du Sud et donc du salaire relatif .

Le postulat fait est que la main- d'œuvre est mobile entre catégories d'employés qualifiés et non qualifiés. Ceci entraine une qualification au sud ce qui à son tour entraine une hausse dans la demande relative pour la main d'œuvre qualifiée

Plusieurs raisons expliquent l'augmentation de la demande pour la main d'œuvre qualifiée. Même si les entreprises étrangères investissent dans les pays qui abondent en main d'œuvre non qualifiée, ces firmes vont quand même employer des travailleurs qui sont relativement

qualifiés, pour les standards locaux. Il y a des différences de technologie qui pourraient entraîner une augmentation plus rapide de la productivité au sein des firmes étrangères et locales par le biais d'un effet de transfert, ce qui augmenterait la demande par la main d'œuvre qualifiée dans toutes les firmes. Les employés qualifiés ont souvent plus de pouvoir de négociation que les employés non-qualifiés et, comme ils sont en petit nombre ils peuvent demander les salaires plus élevés. De plus les firmes étrangères ne connaissent pas bien le marché du travail local, ce qui donne un avantage aux employés qualifiés. Les firmes étrangères peuvent aussi augmenter le niveau de qualification des employés en leur donnant, de la formation ou en contribuant à leur éducation en général. Velde et Morrissey (2001) identifient deux types d'études différentes qui expliquent l'impact des IDE sur les salaires : les études macro-économiques qui cherchent un lien entre les IDE et les inégalités de salaires au niveau national, et les études micro-économiques, qui utilisent des données sur les travailleurs et les firmes pour voir s'il y a une différence entre les salaires dans les firmes étrangères et locales.

1-2 Visions bénignes des investissements directs étrangers

La vision opposée à celle de Feenstra et Hanson soit celle de la vision bénigne est défendue par plusieurs auteurs dont Das (2001,2002) celui-ci n'est pas d'accord avec le fait qu'il y aurait une augmentation générale du niveau du salaire relatif dans les pays en développement. Das (2002) développe un modèle théorique qui arrive à la conclusion que les IDE ont pour effet de faire décroître le salaire relatif. Une des particularités de son modèle est qu'il considère les employés qualifiés dans les pays en développement comme les entrepreneurs potentiels.

Deux facteurs tendent à montrer dans son modèle que les IDE ont un impact négatif sur le salaire relatif dans les secteurs qui emploient plus de main-d'œuvre tel que le secteur manufacturier. Premièrement, les firmes étrangères opèrent généralement avec une technologie plus efficace que les firmes locales ce qui suppose une substitution intra sectorielle de la production d'une firme locale, non efficace à une firme étrangère plus efficace. Ceci tend à réduire la demande relative pour les employés qualifiés et diminue le salaire relatif, puisqu'à même échelle de production l'entreprise nécessite moins de main-d'œuvre qualifiée. Deuxièmement, il faut aussi considérer l'entrepreneuriat dans le pays hôte, qui s'avère être un élément très important dans le développement de l'économie l'auteur suppose que le bassin des entrepreneurs potentiels est constitué essentiellement des employés qualifiés puisqu'il faut un certain niveau de qualification pour diriger une entreprise, l'entrée sur le marché des firmes

étrangères ralentit l'entrepreneuriat local. Ceci tendrait à augmenter l'offre des employés qualifiés pour les activités de production et donc diminuer le salaire relatif. Premièrement il y a un effet direct, soit une augmentation dans le nombre total de firmes dans le secteur de la main-d'œuvre qualifiée qui tend à augmenter le différentiel de salaire.

Deuxièmement il y a un effet de différentiel technologique, ce qui tendrait à diminuer le salaire relatif puisque la production va se déplacer vers les firmes étrangères plus compétitives ce qui va diminuer la demande des employés qualifiés. Et troisièmement il y a un effet de transfert à travers les profits étrangers qui sont répartis, cet effet est ambigu. L'effet total serait donc ambigu. Cependant Das (2002) développe un modèle qui permet de conclure à un impact négatif des IDE sur le salaire relatif en introduisant l'endogénéité des choix occupationnels.

Un autre auteur qui conclut dans le même sens que Das (2002) est Wood (1994) celui-ci remarque une baisse des inégalités dans les pays du sud sur une période où les IDE ont augmenté, cependant il aborde le problème d'une façon légèrement il note que l'augmentation de l'intégration économique entre le Nord et le Sud a permis une accélération rapide du développement au Sud et à une augmentation du niveau de vie au Nord.

SECTION 2 : LES FACTEURS EXPLICATIFS DE L'INÉGALITÉ SALARIALE

De nombreux chercheurs ont examiné les causes de l'inégalité des revenus en Amérique latine ces dernières années (BID, 1998; CEPALC, 2000, Behrman et al. 2000; Morley, 2001b, Weller, 2001). L'inégalité des revenus peut être déterminée par trois facteurs: la distribution des facteurs de production et la demande et l'offre pour ces facteurs. Le facteur de production à l'origine des inégalités de revenus est le travail ou le capital humain. Cette section résumera brièvement les principaux points émergeant du débat sur les inégalités de revenus. •

La répartition des terres est beaucoup plus inégale en Amérique latine qu'ailleurs. Aucun pays d'Amérique latine ne faisait partie du groupe d'inégalités faibles ou même moyennes (Morley, 2001b).

2 -1 Le niveau d'étude et la technologie

• Alors que le capital physique et le revenu du profit ont tendance à être plus biaisés vers les riches que le revenu du travail, on soutient que l'inégalité du travail est plus importante pour influencer sur le revenu (Morley, 2001b).

- Le capital humain et l'éducation sont les principaux moteurs de la répartition des revenus. L'éducation et l'expérience déterminent la position relative dans la répartition des revenus (Birdsall et Londono, 1997).
- Au cours des années 1990, l'écart de salaire s'est creusé entre les diplômés universitaires et secondaires et les groupes à faible niveau de scolarité (Behrman et al, 2000) malgré une proportion plus élevée de diplômés collégiaux et secondaires. • Alors que l'Asie a égalisé le niveau d'éducation sur l'ensemble de la population active, l'Amérique latine s'est concentrée sur l'expansion du primaire et de l'université (et non du secondaire). Cela a peut-être retardé le moment où l'inégalité scolaire globale commence à diminuer en Amérique latine (Morley, 2001b). • L'inégalité des revenus était relativement élevée dans ces pays et est restée élevée ou s'est accrue au cours des années 90 (Székely et Hilgert, 1999) malgré une augmentation significative de l'offre de travailleurs qualifiés.
- Les inégalités en Amérique latine sont exceptionnellement concentrées dans le décile supérieur, ce qui reflète en partie les rendements relativement élevés de l'enseignement supérieur et le fait que relativement peu de personnes accèdent à l'enseignement supérieur (BID, 1998).
- La segmentation du travail est associée à l'inégalité des revenus. Si l'on tient compte des autres déterminants de la rémunération, les travailleurs ruraux gagnent un quart de moins que les travailleurs urbains et les travailleurs formels gagnent moins que les travailleurs informels (BID, 1998).
- Un marché des capitaux qui fonctionne mal ne génère un rendement élevé que pour quelques-uns et ignore les opportunités des plus pauvres (BID, 1998). • La théorie traditionnelle du commerce peut être utilisée pour comprendre la pensée traditionnelle sur le lien entre l'ouverture et l'inégalité des salaires. Le cheval de bataille de la théorie traditionnelle du commerce est le modèle de Heckscher-Ohlin avec capital et travail comme facteur de production. En prenant la main-d'œuvre qualifiée et non qualifiée comme deux facteurs de production et en supposant que la main-d'œuvre non qualifiée est relativement abondante en Amérique latine par rapport aux principaux partenaires commerciaux ou d'investissement (États-Unis, Japon et la majeure partie de l'Europe), il est possible de voir quelle théorie commerciale traditionnelle prédirait l'effet de l'IED sur l'inégalité des salaires. En conséquence, les flux de facteurs vers les pays en développement (Amérique latine) devraient se faire dans les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre non qualifiée, ce qui augmenterait

la demande relative de main-d'œuvre non qualifiée (ou de ressources naturelles). L'ouverture au commerce et aux capitaux entraînerait une réduction des inégalités salariales entre les travailleurs qualifiés et non qualifiés. Cependant, Wood (1997), Robbins (1996) et Robertson (2000) n'ont pas trouvé de preuves convaincantes à ce sujet en Amérique latine.

La situation à laquelle sont confrontés de nombreux pays d'Amérique latine est encore pire si l'on considère la qualité globale de leurs systèmes éducatifs. Outre le manque de quantité, l'enseignement en Amérique latine manque encore de qualité. Des pays comme le Brésil, le Mexique et le Chili se situaient au bas du classement mondial dans une étude de l'OCDE de 2001, par rapport à d'autres pays d'Europe orientale et d'Asie qui dépassaient les niveaux de qualité de nombreux pays occidentaux. Pour aggraver les choses, le Brésil, l'Argentine et le Chili sont généralement parmi les meilleurs d'Amérique latine, ce qui montre que le reste de la région a une éducation de mauvaise qualité. Les observateurs affirment qu'une grande partie des dépenses d'éducation est gaspillée parce que les écoles sont désorganisées et les enseignants sont mal formés. Ils ont également fait valoir qu'il semble y avoir un manque de responsabilité, par exemple en termes d'examens standard et d'évaluation scolaire.

De bonnes institutions sont nécessaires pour offrir une éducation de meilleure quantité et de meilleure qualité, coordonnant ainsi l'offre et la demande de compétences. La participation du secteur privé (avec de bonnes relations avec les syndicats dans des modèles de travail tripartites à Singapour et en Irlande, par exemple) peut améliorer la pertinence d'une grande partie de l'éducation et de la formation. Une éducation de bonne qualité et appropriée conduira à l'inclusion de la

Partie la plus pauvre de la main-d'œuvre, et elle peut aider à attirer et à bénéficier des IDE (voir Noorbaksh et al, 2001 et Borensztein et al, 1998). La présence d'universités locales susceptibles de former des diplômés pertinents a contribué à persuader Intel d'investir au Costa Rica. Intel et le gouvernement ont créé des instituts communs de formation et de technologie, ce qui profite à Intel ainsi qu'à d'autres entreprises travaillant dans le secteur. De telles interventions du côté de l'offre (ou de la compétitivité) peuvent à long terme aider le Costa Rica à bénéficier de l'IED de haute technologie et à atténuer un effet distributionnel défavorable. En fait, les IDE ont augmenté les salaires des travailleurs qualifiés et moins qualifiés, et l'une des raisons aurait pu être une offre simultanée et raisonnable d'éducation appropriée qui, ceteris paribus, modifiera la courbe d'offre relative. Dans le graphique 7 vers l'extérieur et réduire les inégalités salariales.

Politiques et institutions de formation Une éducation de bonne qualité constitue la meilleure base de formation. Cependant, le gouvernement peut faire davantage pour coordonner le marché des compétences. Ils voudront peut-être remédier aux défaillances du marché des compétences en encourageant la formation dans les STN et d'autres entreprises. Il existe une abondante littérature théorique et empirique sur qui devrait payer- le gouvernement, les employeurs ou les employés - pour différents types de formation et d'éducation, basée sur l'idée qu'aucun des acteurs privés ne pouvait profiter de tous les avantages de ces investissements. Examinant les données empiriques, les entreprises n'investissent dans la formation générale que les employés ne saisissent pas tous les avantages de la formation, alors que les entreprises captent une partie en augmentant la productivité plus que les salaires.

La plupart des modèles théoriques prédisent que la formation est d'un niveau sous-optimal et qu'une certaine forme de subventions gouvernementales et de réglementation est nécessaire pour résoudre cette défaillance du marché. Il a été avancé que des subventions gouvernementales étaient nécessaires pour la formation en cours d'emploi et la scolarisation, car les entreprises ne sont pas suffisamment incitées à investir dans les compétences des travailleurs, car les travailleurs formés peuvent décider de travailler pour d'autres entreprises qui peuvent utiliser ces compétences. Bien entendu, cela n'implique pas que la participation du gouvernement se concrétise. Becker (1975) a fait une distinction entre la formation pour des compétences spécifiques à l'entreprise, augmentant la productivité des travailleurs uniquement pour les employeurs actuels, et pour des compétences générales, utiles pour toutes les entreprises. Becker a fait valoir que les travailleurs sont incités à payer pour la formation générale, tandis que les entreprises peuvent récupérer leurs investissements dans la formation propre à l'entreprise, et que les contraintes de crédit signifient que les employés ne sont pas en mesure de financer la formation

Compétences Les entreprises étrangères ont généralement un meilleur accès aux meilleures pratiques technologiques, ce qui nécessite davantage de compétences pour gérer des processus de production complexes. Une combinaison de compétences plus élevée explique en partie une masse salariale moyenne plus élevée pour les employés des entreprises à capitaux étrangers . Strobl et Thornton (2001) constatent que les caractéristiques des travailleurs expliquent en grande partie l'effet taille-salaire de l'employeur dans les pays d'Afrique subsaharienne. La composition différente des compétences explique les différences de salaire moyen des entreprises.

Taille Les entreprises à capitaux étrangers sont généralement relativement grandes. Les grandes entreprises paient plus pour des travailleurs équivalents en observation que les petites entreprises et ont également tendance à embaucher des travailleurs plus instruits, en particulier des cols blancs, peut-être parce que des problèmes de contrôle plus importants dans les grandes entreprises nécessitent des cadres plus productifs (Polachek et Siebert, 1993: 261) . Cette diversité de compétences n'explique pas entièrement pourquoi les grandes entreprises paient des

salaires moyens plus élevés. Strobl et Thornton (2001) montrent qu'il existe une prime salariale de taille substantielle (en tenant compte des caractéristiques observables des travailleurs, les grandes entreprises paient de 20 à 30% de salaires plus élevés dans les cinq pays de l'ASS), qui est plus élevée pour les travailleurs hors production. Ainsi, il est important de contrôler la taille de l'entreprise.

Industrie Les entreprises étrangères peuvent s'implanter dans des secteurs particuliers. S'il existe des écarts salariaux importants et persistants entre les industries et que les FOR se situent dans des industries plus rémunératrices, cela donnera lieu à une tendance apparente de FOR à payer des salaires plus élevés.

Emplacement Il est également important de contrôler l'emplacement de l'opération. Les multinationales (du moins dans le secteur manufacturier) ont tendance à s'installer dans des régions où il y a suffisamment de main d'œuvre hautement qualifiée , qui sont souvent des endroits à hauts salaires . Il existe également une tendance à s'agglomérer en grappes (souvent à proximité de la capitale) et si cela réduit les coûts des entreprises en termes d'apprentissage, cela fait également grimper les salaires locaux (par exemple Fujita et al , 2000). L'impact des contrôles régionaux sera d'autant plus important que les marchés du travail sont moins compétitifs et intégrés dans toute la dimension spatiale. Strobl et Thornton (2001) constatent que les entreprises situées dans la capitale ont tendance à être plus grandes et à payer des salaires plus élevé

Pourquoi certains types de travailleurs sont-ils mieux payés Les éléments de preuve mentionnés ci-dessus concernent le niveau de l'entreprise et non le niveau des individus; c'est-à-dire que les contrôles sont des caractéristiques de l'entreprise qui expliquent des salaires moyens plus élevés au niveau de l'entreprise. Une prime salariale à la propriété au niveau de l'entreprise peut ne pas se traduire par la même

prime salariale pour tous les types de travailleurs au sein de FOR ou au sein d'entreprises ayant une caractéristique particulière. Notre préoccupation est de savoir si les caractéristiques de l'entreprise affectent le salaire payé aux travailleurs ayant les mêmes caractéristiques observables, en particulier si FOR paie des salaires plus élevés à des travailleurs équivalents. Nous considérons trois explications pour expliquer pourquoi FOR peut payer des salaires plus élevés - négociation, technologie et gestion.

L'explication de la négociation est basée sur l'hypothèse que les travailleurs qualifiés sont dans une position de négociation plus forte que les travailleurs moins qualifiés et sont donc plus efficaces dans le partage des rentes (c'est -à- dire qu'ils peuvent capter une plus grande part des bénéfices). Cela peut être dû au fait que les travailleurs qualifiés sont relativement rares, ou simplement parce qu'ils sont plus efficaces dans le processus de négociation, par exemple en raison de meilleures capacités de négociation ou d'une voix plus forte. Si le pouvoir de négociation aide à expliquer pourquoi les travailleurs qualifiés gagnent des salaires plus élevés (que ce ne serait expliqué simplement par leur productivité), il n'explique pas pourquoi les travailleurs qualifiés dans un type d'entreprise (par exemple, grande ou FOR) peuvent être payés plus que les travailleurs qualifiés dans un autre type d'entreprise. Nous avons besoin de quelque chose de plus pour expliquer les différences de prime de compétence par type d'entreprise.

Söderbom et Teal (2001a) constatent que la taille est le déterminant le plus important des gains, contrôlant les effets fixes de l'entreprise, et tentent de tester entre les explications du partage des rentes et du salaire d'efficience (partage des risques). Ils ne trouvent aucune preuve à l'appui de l'hypothèse du salaire d'efficience (les gains ne sont pas un prédicteur de la productivité). Cependant, des preuves selon lesquelles la production prévue et les bénéfices décalés influencent les revenus sont citées à l'appui de l'argument du partage des rentes. Ainsi, les travailleurs qualifiés gagnent des salaires plus élevés dans les grandes entreprises en raison de leur pouvoir de négociation. Cependant, en contrôlant l'effet de taille, pourquoi

La littérature sur les multinationales suggère que la présence d'un actif propre à l'entreprise explique en partie l'observation d'un différentiel de salaire entre les entreprises étrangères et locales (Dunning, 1993). Les filiales de multinationales utilisent plus la mise à jour des technologies, exigent plus de travailleurs qualifiés, ont accès à de meilleurs intrants, sont plus productifs et peuvent donc payer plus. Les entreprises appartenant à des personnes physiques étrangères peuvent ne pas présenter ces caractéristiques. Cependant, il pourrait aussi y avoir

d'autres raisons à un écart de salaire. Par exemple, on fait souvent valoir que les entreprises étrangères veulent attirer les meilleurs travailleurs avec les capacités et les efforts de travail les plus élevés et, par conséquent, doivent payer plus. Ceci est lié à l'argument efficacité-salaire pour payer plus les travailleurs afin d'augmenter l'effort et la productivité. Une autre explication pourrait être que les entreprises à capitaux étrangers trient sur l'éducation, en l'absence de connaissances sur la qualité des travailleurs locaux, et paieront davantage en conséquence (cet argument s'appliquerait aussi bien aux ressortissants étrangers qu'aux multinationales). Enfin, les entreprises étrangères peuvent être plus rentables que les entreprises locales et, comme Blanchflower et al. (1996) affirment que les salaires peuvent être positivement corrélés aux bénéfices, ce qui est montré empiriquement dans le cas du Ghana (Söderbom et Teal, 2001a). Nous reviendrons sur ces différentes hypothèses plus tard.

L'observation d'une corrélation entre la propriété étrangère et les salaires n'implique pas nécessairement un lien de causalité. Pour déterminer les effets de la propriété étrangère sur les salaires, il faut tenir compte des autres déterminants des salaires. Si nous ne contrôlons pas ces autres déterminants, nous attribuons des effets sur les salaires à la propriété étrangère, alors que les effets pourraient être dus à des facteurs sous-jacents qui se trouvent être plus répandus dans les entreprises à capitaux étrangers. Lors de l'examen de la relation entre la propriété étrangère et les salaires au niveau de l'entreprise

2-2 Ancienneté, expérience et l'Age

La plupart des entreprises multinationales exigent souvent aux offreurs du travail une certaine expérience professionnelle. Ces conditions parfois jugées trop sélectives et même discriminatoires visent à retenir les candidats à même de permettre à l'entreprise d'être opérationnelle le plus vite possible. L'objectif recherché par chaque entreprise est de maximiser les profits et / ou les gains ce qui peut justifier certaines barrières à l'entrée ou les entrepreneurs cherchent à éviter au maximum les candidatures en portefeuille. Bien entendu, cela n'implique pas que la participation du gouvernement se concrétise. Becker (1975) a fait une distinction entre la formation pour des compétences spécifiques à l'entreprise, augmentant la productivité des travailleurs uniquement pour les employeurs actuels, et pour des compétences générales, utiles pour toutes les entreprises. Becker a fait valoir que les travailleurs sont incités à payer pour la formation générale, tandis que les entreprises peuvent récupérer leurs investissements dans la formation propre à l'entreprise, et que les contraintes de crédit signifient que les employés ne sont pas en mesure de financer la formation.

L'âge est un critère également explicatif des inégalités salariales. Les jeunes demandeurs d'emploi sont parfois prêts à accepter les mêmes salaires les plus bas ce qui n'est pas le cas des demandeurs d'emploi plus âgés qui procèdent habituellement à une sorte de sélection des diverses opportunités. L'un des résultats les plus intrigants est que si la distance bilatérale entre les paires de pays réduit les IDE (comme prévu), l'éloignement des pays d'origine et d'accueil (c'est-à-dire à quelle distance ils sont des marchés du monde entier, pas seulement de l'autre pays) dans la paire de pays) a des coefficients positifs. Cette distinction n'a pas été faite auparavant à notre connaissance, mais mérite certainement une enquête future. Un autre résultat surprenant est que la présence de pétrole dans le pays hôte est associée à une baisse des IDE, tout comme la force des institutions juridiques du pays hôte.

La moyenne postérieure et la variance des coefficients de pente peuvent également être utilisées pour construire un «pseudo t-ratio» en divisant la moyenne postérieure par l'écart standard postérieur. Cette statistique est un candidat naturel comme mesure de l'importance relative des covariables potentielles dans un contexte de régression linéaire et est parfois rapportée avec les probabilités d'inclusion BMA. Dans notre application, les pseudos t-ratios (non rapportés) fournissent des conclusions très similaires à celles obtenues à partir des probabilités d'inclusion BMA concernant l'importance relative des déterminants de l'IDE candidats. À titre d'exemple spécifique, pour la spécification des niveaux logarithmiques utilisant les stocks d'IDE comme variable dépendante, le classement des déterminants de l'IDE par les deux mesures est presque identique, la statistique de corrélation de rang de Spearman entre le pseudo t-ratio et la Probabilité d'inclusion BMA égale à 0,98.. Contrôle des effets de paire de pays De nombreuses études antérieures sur les déterminants de l'IDE incluent les effets de pays ou de paires de pays. Un moyen simple de contrôler ces effets consiste à différencier les données par combinaisons de paires de pays. Le tableau 7 présente les résultats des spécifications log-linéaires pour un échantillon différencié de 1990 à 2000 pour notre stock d'IDE, les fusions et acquisitions de l'OCDE et les échantillons mondiaux de fusions et acquisitions. La première différenciation de cette manière élimine un certain nombre de variables invariantes dans le temps, comme c'est typique. Malheureusement, cela élimine également une très grande partie des observations, en raison de nombreuses autres valeurs manquantes pour les variables en 1990. C'est peut-être pourquoi les échantillons de stock d'IDE et de fusions-acquisitions de l'OCDE ne comportent qu'une seule variable entre eux, avec une probabilité d'inclusion supérieure à 50% , bien qu'une autre explication possible soit que les modèles bilatéraux d'IDE sont largement déterminés par des facteurs à évolution lente ou invariants dans le temps qui

sont ensuite différenciés de ces régressions. Cependant, l'échantillon mondial de fusions et acquisitions compte encore plus de 1 200 observations et trouve que 12 variables ont des probabilités d'inclusion supérieures à 50%. Ce que nous trouvons le plus important, c'est que ces probabilités d'inclusion élevées dans le premier échantillon mondial de fusions et acquisitions différenciées sont largement les mêmes que celles que nous avons trouvées dans les nombreuses permutations variées que nous avons évaluées dans cet article: variables liées au PIB, variables de travail qualifié et accords commerciaux. Les facteurs de distance et de distance culturelle n'apparaissent pas dans ce tableau parce que la première différenciation ne laisse aucune (ou pratiquement aucune) variation à partir de laquelle identifier l'impact de ces facteurs

Les entreprises locales, c'est un meilleur accès aux capitaux (étrangers), mais alors que les multinationales devraient également avoir accès à la technologie, ce n'est évidemment pas le cas pour les particuliers étrangers. Alors qu'un meilleur accès au capital implique une plus grande capacité d'importer des biens d'équipement, et c'est un facteur déterminant du changement technique biaisé par les compétences, les personnes étrangères ne doivent pas être aussi susceptibles de le faire que les filiales d'entreprises étrangères (ces dernières seront incitées à importer du parent). Cette distinction est importante lorsqu'il s'agit d'interpréter nos résultats par rapport à d'autres explications des effets des primes salariales dans la littérature.

La littérature sur les multinationales suggère que la présence d'un actif propre à l'entreprise explique en partie l'observation d'un différentiel de salaire entre les entreprises étrangères et locales (Dunning, 1993). Les filiales de multinationales utilisent plus la mise à jour des technologies, exigent plus de travailleurs qualifiés, ont accès à de meilleurs intrants, sont plus productifs et peuvent donc payer plus. Les entreprises appartenant à des personnes physiques étrangères peuvent ne pas présenter ces caractéristiques. Cependant, il pourrait aussi y avoir d'autres raisons à un écart de salaire. Par exemple, on fait souvent valoir que les entreprises étrangères veulent attirer les meilleurs travailleurs avec les capacités et les efforts de travail les plus élevés et, par conséquent, doivent payer plus. Ceci est lié à l'argument efficacité-salaire pour payer plus les travailleurs afin d'augmenter l'effort et la productivité. Une autre explication pourrait être que les entreprises à capitaux étrangers trient sur l'éducation, en l'absence de connaissances sur la qualité des travailleurs locaux, et paieront davantage en conséquence (cet argument s'appliquerait aussi bien aux ressortissants étrangers qu'aux multinationales). Enfin, les entreprises étrangères peuvent être plus rentables que les entreprises locales et, comme Blanchflower et al. (1996) affirment que les salaires peuvent être positivement corrélés aux

bénéfices, ce qui est montré empiriquement dans le cas du Ghana (Söderbom et Teal, 2001a). Nous reviendrons sur ces différentes hypothèses plus tard.

L'observation d'une corrélation entre la propriété étrangère et les salaires n'implique pas nécessairement un lien de causalité. Pour déterminer les effets de la propriété étrangère sur les salaires, il faut tenir compte des autres déterminants des salaires. Si nous ne contrôlons pas ces autres déterminants, nous attribuons des effets sur les salaires à la propriété étrangère, alors que les effets pourraient être dus à des facteurs sous-jacents qui se trouvent être plus répandus dans les entreprises à capitaux étrangers. Lors de l'examen de la relation entre la propriété étrangère et les salaires au niveau de l'entreprise (c.-à-d. Les entreprises locales, c'est un meilleur accès aux capitaux (étrangers), mais alors que les multinationales devraient également avoir accès à la technologie, ce n'est évidemment pas le cas pour les particuliers étrangers. Alors qu'un meilleur accès au capital implique une plus grande capacité d'importer des biens d'équipement, et c'est un facteur déterminant du changement technique biaisé par les compétences, les personnes étrangères ne doivent pas être aussi susceptibles de le faire que les filiales d'entreprises étrangères (ces dernières seront incitées à importer du parent). Cette distinction est importante lorsqu'il s'agit d'interpréter nos résultats par rapport à d'autres explications des effets des primes salariales dans la littérature.

Conclusion

L'objectif de chapitre de ressortir les fondements théoriques des IDE et inégalités de salariales. En première section nous avons présenté les différentes visions ou conceptions des IDE à savoir la vision maligne qui conclut que les IDE sont sources des inégalités dans les pays d'accueil. Une autre vision dite bénigne qui démontre le contraire de la première, cette conception des IDE encourage plutôt la mobilité des investissements et le commerce entre le Nord et le Sud. La deuxième section nous présente les facteurs explicatifs de l'inégalité de revenu à savoir la distribution des facteurs de production et la demande et l'offre pour ces facteurs, le capital humain et l'éducation qui sont à l'origine des disparités salariales observées dans certains pays. Il devient donc important de s'attarder sur les faits et de faire une analyse conjointe des IDE et inégalités de revenus en Afrique, spécialement au Cameroun les entreprises étrangères paient un salaire plus élevé que les entreprises locales sur l'ensemble de la distribution par taille (sauf pour certaines très grandes entreprises, mais le nombre d'entreprises est faible à cette queue de la distribution). Enfin, la prime salariale semble être

plus élevée pour les travailleurs qualifiés (et est assez uniforme selon la taille de l'entreprise), bien que la différence puisse ne pas être significative; en général, les travailleurs non qualifiés reçoivent également des salaires plus élevés s'ils. La tendance des grandes entreprises à offrir une prime salariale principalement aux travailleurs qualifiés s'explique souvent par l'introduction de technologies axées sur les compétences dans ces entreprises (Görg et Strobl, 2001; Strobl et Thornton, 2001).⁸ Les données présentées ici sont cohérentes avec l'hypothèse selon laquelle les entreprises étrangères introduisent des technologies plus axées sur les compétences que les entreprises locales, après prise en compte de la distribution par taille, et l'hypothèse selon laquelle les travailleurs qualifiés des entreprises étrangères sont plus efficaces dans le partage des rentes.

CHAPITRE 2 : INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS ET INEGALITES SALARIALES : ETATS DES LIEUX AU CAMEROUN

L'Afrique se caractérise par un faible développement économique mais regorge d'une avalanche des facteurs de production, ce qui pourrait justifier cet attrait du commerce et investissement des expatriés par les mécanismes de rachat, acquisition, création et de joint-venture (fusion) sur ce continent. Nous nous proposons de ce fait voir comment évoluent les IDE dans le continent Africain d'une part (section 1) et de présenter les canaux de transmission des inégalités (section 2)

SECTION 1 : IMPACT DU COMMERCE ET DE L'INVESTISSEMENT DIRECT ÉTRANGER SUR LES DISPARITÉS SALARIALES

La percée théorique qui a émergé dans les années 1960 est que les entreprises en difficulté à construire des usines et à coordonner les activités à travers les frontières - plutôt que de simplement vendre des produits ou sous licence de technologie sur les marchés extérieurs - parce qu'ils possédaient des « actifs incorporels » qui pouvaient leur permettre de réaliser des bénéfices plus élevés lorsqu'ils conservaient le contrôle de toutes les opérations. Les IDE représentent une stratégie visant à maintenir ou à étendre la capacité de la société mère à extraire des rentes d'oligopole sur des marchés internationaux imparfaitement concurrentiels. Raymond Vernon (1966) a attaqué de front les anomalies de l'IDE dans le secteur manufacturier avec le « modèle du cycle des produits du commerce et de l'investissement ». Les entrepreneurs essaient des innovations sur leur marché d'origine où (pour les Etats-Unis et l'Europe) les niveaux de revenu et de salaire sont relativement élevés, avec des aubaines de monopole transitoires pour ceux qui réussissent. Cependant, à mesure que la demande augmente, la production devient plus standardisée, l'incertitude est dispersée et l'imitation est possible.

1-1 Investissements directs étrangers et inégalités de revenus : quels sont les liens

Les liens entre l'IDE et l'inégalité des revenus sont complexes. On peut distinguer les effets sur l'inégalité salariale et sur l'inégalité des revenus non salariaux. L'annexe A explique comment évaluer les effets de l'IDE sur les inégalités salariales. Les effets généraux suivants jouent un rôle:

- Changement technologique spécifique aux compétences. En plus des différences d'efficacité initiales, l'IDE pourrait induire une croissance plus rapide de la productivité du travail dans les entreprises étrangères (transfert de technologie) et nationales (effets d'entraînement). Si une telle croissance de la productivité est axée sur les compétences (par exemple, les technologies de l'information), l'IED peut accroître le changement technologique axé sur les compétences (Berman et Machin, 2000).
- Négociation salariale spécifique aux compétences. Les travailleurs qualifiés sont généralement dans une position de négociation plus forte que les travailleurs moins qualifiés, car ils possèdent des compétences clés dans une offre relativement rare et peuvent avoir de meilleures capacités de négociation pour négocier des salaires plus élevés.

- Effet de composition. Les entreprises étrangères ont tendance à s'installer dans des secteurs à forte intensité de compétences ou dans des segments à forte intensité de compétences au sein des secteurs. Si l'IED entraîne une expansion relative des compétences secteurs intensifs, cela améliorera la position relative des travailleurs qualifiés et augmentera les inégalités salariales (Feenstra et Hanson, 1995).
- Formation et éducation. Les IDE peuvent affecter l'offre de compétences grâce à une formation générale et spécifique à l'entreprise et à des contributions à l'enseignement général. Alors que les entreprises étrangères forment généralement plus que leurs homologues locaux, après avoir pris en compte d'autres facteurs qui sont positivement liés à la formation comme la taille, une grande partie de la formation profite aux travailleurs qualifiés. Les points ci-dessus montrent que l'on peut s'attendre à ce que l'IDE augmente les inégalités salariales contrairement à la prédiction de la théorie traditionnelle du commerce (dans la variante travail qualifié / non qualifié 2 par 2 du modèle Heckscher Ohlin) selon laquelle l'IDE réduit les inégalités salariales dans les pays en développement parce les

Pays en développement à se spécialiser dans les activités intensives moins qualifiées. Cependant, comme il existe de nombreux effets potentiellement opposés, des tests empiriques sont nécessaires. Voir également l'annexe A pour les hypothèses concernant les IDE et les inégalités salariales.

Outre les effets de l'IDE sur les inégalités salariales, il peut y avoir des effets sur les revenus non salariaux. Par exemple, les IDE peuvent augmenter les bénéfices et le rendement du capital par rapport à d'autres types de revenus tels que ceux des travailleurs indépendants et des salariés. Les salaires réels ont baissé au cours des deux dernières décennies dans de nombreux pays d'Amérique latine (Weeks, 1999), ce qui signifie que les propriétaires de capitaux ont davantage bénéficié des réformes économiques. Cela aurait pu contribuer à accroître les inégalités de revenus. D'autres effets sur l'inégalité des revenus pourraient être indirects, par exemple à travers les effets sur les recettes et dépenses fiscales. Ceux-ci pourraient néanmoins être très importants ou être le principal lien avec l'inégalité pour certains types d'investissement (par exemple, les IDE basés sur les ressources naturelles).

1-1 Inégalités de revenus au Cameroun : aperçu des données

Il apparaît clairement que l'incidence des politiques budgétaires sur la répartition s'est atténuée dans la région, puisque 29 des 47 pays pour lesquels des données en la matière sont disponibles affichent une baisse de l'efficacité distributive de leur politique budgétaire. Bien que les subventions et les transferts semblent, en grande partie, contribuer à atténuer les inégalités, le caractère régressif de la fiscalité induit par l'inégalité est un phénomène courant, puisque la plupart des pays ayant un ratio des recettes au PIB supérieur ou égal à 20 % présentent des coefficients de Gini d'au moins 0,5. Les principaux vecteurs de l'inégalité sont les suivants : la hausse de l'investissement direct étranger (IDE) dans les industries extractives et la montée en flèche des termes de l'échange dans les pays riches en ressources, qui polarisent les disparités de revenus ;

la transition structurelle sous-optimale de l'économie, qui passe d'une agriculture de rente caractérisée par de faibles niveaux d'inégalité vers des secteurs à forte inégalité, tels que la production animale, le commerce, les transports et les services formels et informels implantés en milieu rural comme en milieu urbain, qui sont responsables des inégalités dans nombre de pays ; et une répartition inégale des installations socioéconomiques et physiques (par exemple les routes, l'électricité, les écoles, les hôpitaux, l'eau et l'assainissement) entre les zones rurales et urbaines et d'une région à l'autre, qui entraîne des disparités de revenus. Cet ouvrage met au jour les enjeux qui requièrent une étude plus approfondie et une attention prioritaire. Premièrement, il ne semble y avoir aucun lien clairement établi entre la dépendance à l'égard des ressources et l'inégalité. Il existe toutefois des caractéristiques spécifiques à la croissance

dépendante des ressources, qui présentent des risques évidents d'inégalité, telles que les fuites illicites de capitaux et l'affaiblissement des institutions de gouvernance qui pourraient conduire au scénario classique de « malédiction des ressources naturelles ». Deuxièmement, l'Afrique est en retard par rapport à d'autres régions du monde en matière de transition démographique. Bien que la relation entre le taux de pauvreté et les variables démographiques soit positive, le rapport entre la croissance démographique et la réduction de l'inégalité est un véritable casse-tête. La plupart des pays présentant un taux de fécondité de 6 enfants par femme sont associés à un faible coefficient de Gini (inférieur à 0,44), alors que les pays considérés comme ayant atteint un stade avancé dans la transition démographique se caractérisent par des coefficients de Gini supérieurs à 0,54. Troisièmement, l'intensité de la pauvreté multidimensionnelle tend à susciter

Des conflits, mais contre toute attente, la relation entre conflits et inégalité s'avère être négative. À titre d'exemple, la plupart des pays dont le taux de pauvreté dépasse 60 % connaissent également des conflits intenses (Burundi, République centrafricaine et République démocratique du Congo), alors que les pays où les niveaux d'inégalité sont les plus élevés (Afrique du Sud, Botswana et Namibie) sont classés dans la catégorie des pays non vulnérables aux conflits. Cette conclusion rappelle les paroles du célèbre théoricien politique anglais Harold Laski, qui écrivait : « Un État dont la population est divisée entre un petit groupe de riches et un grand nombre de pauvres aura toujours tendance à se doter d'un gouvernement manipulé par les riches dans le but de préserver les avantages associés à leurs avoirs ». Les déterminants de l'inégalité des revenus en Afrique subsaharienne sont multidimensionnels et complexes ; il n'existe aucune solution miracle qui permette de relever les nombreux défis dans ce domaine. Des réponses multiples sont nécessaires. Par exemple, cet ouvrage précurseur montre que bien qu'elle soit un vecteur clé de mobilité sociale, l'éducation ne peut pas générer le nombre d'emplois nécessaires pour lutter contre la « bombe à retardement » que constitue l'explosion démographique de la jeunesse, en l'absence d'institutions fortes et de réformes économiques saines qui donnent la priorité à la modernisation agricole, aux chaînes de valeur nationales et régionales, et à l'industrialisation. La répartition inégale des ressources nationales est un important vecteur d'inégalité en Afrique.

Dans une perspective visant à générer la prospérité grâce au marché, les communautés difficiles à atteindre, les populations exclues et les personnes marginalisées ne bénéficient pas du

processus de croissance. Par conséquent, la promotion de l'égalité exige de s'assurer que tous ces groupes profitent des fruits de la croissance. La prise en compte d'un plus grand nombre de mécanismes de protection sociale ciblés, susceptibles de garantir l'égalité, est un outil puissant qui devrait être utilisé pour atteindre l'objectif de Roosevelt de fournir suffisamment à ceux qui en ont trop peu. Pour s'atteler au défi de l'inégalité, la méthode qui consiste à accorder à toutes les inégalités le même traitement constitue une solution non négligeable qu'il convient d'envisager. L'inégalité de traitement entre, d'une part, les différentes régions, et d'autre part, les zones urbaines et rurales, est l'une des causes de la tendance à la hausse des taux de pauvreté et d'inégalité sur le plan territorial et régional. L'égalité de traitement des inégalités favorise la prospérité, la paix et le développement durable. Les leçons tirées de l'examen de la situation de l'Afrique subsaharienne montrent que les politiques favorables à la réduction de la pauvreté ne sont pas nécessairement en mesure de réduire l'inégalité de revenus. Par exemple, l'éducation de qualité et la productivité améliorée sont des outils puissants, capables de réduire la pauvreté, mais si elles ne s'accompagnent pas d'une fiscalité progressive et d'une protection sociale bien ciblée, elles pourraient au contraire creuser davantage les écarts entre les revenus. La promotion de mesures complémentaires visant à s'attaquer à la pauvreté et à l'inégalité de revenus est essentielle pour transformer les tendances actuellement divergentes en matière d'inégalité en tendances

Inégalités de revenus en Afrique subsaharienne : tendances divergentes, déterminants et conséquences

Convergentes annonciatrices d'un recul des inégalités dans la région. Le défi qu'il faudra relever si nous voulons nous attaquer au problème des disparités de revenus exige la prise en compte des actions suivantes : accompagner la transition démographique par la mise en place d'une protection sociale efficace ; adopter des politiques macroéconomiques susceptibles d'inverser le processus de désindustrialisation naissant ; et accroître la productivité du secteur informel. Pour s'assurer que la conception des politiques est de plus en plus fondée sur les faits, les gouvernements africains et les institutions internationales doivent investir massivement dans la production régulière de données sur les inégalités, notamment des données ventilées par genre, par origine ethnique et par région. L'extrême inégalité nuit à la croissance et au développement, ainsi qu'à la paix et à la sécurité. La réalisation des Objectifs de développement durable requiert des gouvernements, des acteurs du secteur privé, des organisations de la société civile et des partenaires au développement de conjuguer leurs efforts pour réduire, rapidement et simultanément, la pauvreté et l'inégalité.

principale cause de l'augmentation de l'inégalité salariale provient de ce qu'on appelle les compétences biaisés changements technologiques , à savoir la prime de qualification à payer pour chaque virtuellement genre de travail que ce soit exposée au commerce ou non (Autor et al. 2008). L'employé de bureau qui peut gérer des feuilles de calcul, des budgets et d'autres outils administratifs gagnera plus que l'employé de bureau qui ne peut que répondre au téléphone et faire du traitement de texte. L'infirmière assistante diplômée d'État en anesthésiologie gagnera plus que celle qui ne peut que prendre la tension artérielle et changer de bassin. Le mécanicien automobile qui est certifié ASE en systèmes électriques gagnera plus que celui qui ne peut que changer les pneus et balayer le garage. En effet, l'architecte qui peut utiliser un logiciel pour trois dimensions pilotés par ordinateur modèles de bâtiments et des ponts multiples de gagner ce que l'architecte qui se limite à deux dimensions outils de dessin gagne. Idem pour l'ingénieur qui peut superviser de grands projets de construction complexes, ou le MD qui gère un vaste cabinet multidisciplinaire, ou l'économiste qui complète l'enseignement et la recherche par du conseil aux entreprises. L'opinion populaire dans le monde développé a tendance à visualiser les investissements à l'étranger comme un phénomène à somme nulle, dans lequel les entreprises multinationales investissent dans leur pays ou investissent à l'étranger, construisent des usines chez elles ou construisent des usines à l'étranger, exportent depuis le pays d'origine ou se substituent aux exportations. En déplaçant les usines à l'étranger. Les stratèges commerciaux envisagent l'investissement dans le pays et l'investissement à l'étranger comme un phénomène complémentaire dans lequel la société mère optimise l'utilisation compétitive de tous ses actifs productifs simultanément. Dans les deux conceptions, les coûts relatifs et la productivité relative des travailleurs jouent un rôle central. base - que les entreprises similaires du pays d'origine qui n'investissent pas à l'étranger (Markusen et Markus 2003). L'investissement à l'étranger étend leur présence sur les marchés internationaux et leur donne la possibilité de servir cette plus grande présence internationale à partir de l'économie nationale. Les entreprises du pays d'origine qui restent au pays font moins bien, et leurs travailleurs et leurs communautés souffrent en comparaison. Il est certain que toutes les industries dans lesquelles des investissements extérieurs ont lieu ne se développent pas sur une base nette. Certains sont en croissance, certains se contractent, certains modifient simplement la composition des activités entreprises dans l'économie domestique. Les usines sont construites, les usines se ferment. Des travailleurs sont embauchés, des travailleurs sont licenciés. On craint que l'IED et le commerce des services, y compris l'externalisation et la délocalisation, ne menacent les emplois des pays développés. Cependant, les pays développés ont un avantage comparatif dans de nombreuses activités de services. Par exemple, les États-

Unis sont actuellement un exportateur net de services hautement rémunérés et hautement qualifiés comme les logiciels informatiques et les services de télécommunications par satellite. De plus - contrairement à l'impression générale selon laquelle les États-Unis importent des services principalement de bas salaires et de main-d'œuvre abondante Pour évaluer avec rigueur si une acquisition étrangère pose l'une ou l'ensemble de ces trois menaces, les autorités publiques et autres analystes Alors, comment pourrait-il être possible de traiter de manière réaliste la garantie de l'intégrité de la chaîne d'approvisionnement? La réponse est que pour contrer de manière réaliste les menaces de cybersécurité dans une économie mondialisée, une procédure multilatérale non discriminatoire est nécessaire pour contrôler les biens et services informatiques - ainsi que les correctifs et les mises à niveau - des chaînes d'approvisionnement d'IDE qui proviennent de partout dans le monde. Cela pourrait être soutenu par un accord multilatéral sur ce qui constitue une surveillance juridique acceptable dans un pays donné, n'importe quel pays peuvent commencer par déterminer dans quelle mesure les biens ou services fournis par

Les IDE ont connu une croissance certaine dans le continent africain en général et au Cameroun en particulier, comme le montre le tableau 1 ci-dessous

Tableau 1 répartition des IDE et aide internationale

Région	1990	1995	2000	2001
Aide internationale ¹	62489	68287	58000	58000
IDE	9,3%	10,3%	19,6%	21,2%
Afrique sub-saharienne				
Aide internationale	17499	18800	13000	13900
IDE	11,9%	16,6%	34,5%	37,5%
Cameroun				
Aide internationale	545	444	379	397
IDE	9,4%	13,3%	14,3%	15,7%

Source : l'auteur et les données the world Bank group et L'UNCTAD 1= milliards de dollars Américain

Le Cameroun connaît une augmentation impétueuse des IDE depuis des années 1990 jusqu'à nos jours. L'économie camerounaise se caractérise donc par son degré d'ouverture et par sa diversité d'où la dénomination d'Afrique en miniature.

L'impact des IDE est différent selon les caractéristiques du pays d'accueil et du secteur visé. Les capitaux étrangers peuvent par exemple stimuler la diversification des produits et l'emploi, augmenter les salaires et renflouer certains secteurs en déclin. De même que stimuler l'innovation et augmenter le niveau de technologie .Cependant les IDE peuvent aussi accroître l'écart entre différents groupes sociaux en favorisant qu'un groupe de privilégiés.

SECTION 2 : ÉVOLUTION DES IDE AU CAMEROUN

Depuis les années 2000 les IDE ont évolué de façon vertigineuse en considérant l'échantillon et la période le tableau ci-dessous nous montre l'évolution des IDE. Ce qui permet de dire les IDE ont contribué de manière substantielle à la croissance des pays en développement

Tableau 2 : évolution du stock d'IDE au Cameroun en (M USD)

2005	2932
2006	2948
2007	3139
2008	3115
2009	3783
2010	3783
2011	4138
2012	4877
2013	5444
2014	6171
2015	6798

L'auteur à partir des données de la CNUCED

Morley (2001a) décompose plus en détail l'inégalité des revenus du travail (mesurée par l'indice de Theil). Il calcule quelle part de l'inégalité totale peut être décrite par l'inégalité au sein des

groupes et entre les groupes, où les groupes sont définis sur la base de l'éducation, de la profession, de l'âge et du sexe. Plus la part expliquée par la partie intergroupe est élevée, plus ce facteur est important dans la description de l'inégalité globale des revenus. Sur cette base, pour les pays d'Amérique latine, la contribution inter- groupes due à l'éducation représente 21 à 37% de l'inégalité globale des revenus du travail (et augmente avec le temps), 20 à 38% est due à la profession, mais l'âge, les zones rurales-urbaines et les différences entre les sexes ne représentent pas plus de 10% du total, en partie en raison d'une faible part des femmes dans les revenus totaux du travail et d'une faible part de la population vivant dans les zones rurales. Il semblerait donc important d'examiner de plus près les revenus et l'emploi par profession et éducation.

Étant donné que l'inégalité du revenu du travail joue un rôle important dans l'inégalité totale du revenu, il est instructif d'examiner l'évolution de l'inégalité du revenu du travail, à la fois par profession et par niveau de scolarité. Il existe diverses sources d'inégalité des revenus du travail. Les données sur le revenu par type de profession publiées dans CEPALC (2002) fournissent une source qui comprend également des données sur le secteur informel. Nous nous concentrons sur les salariés du secteur privé qui représentent au moins 50% de tous les emplois, les revenus relatifs (et l'emploi) des salariés professionnels et techniques du secteur privé par rapport aux salariés non professionnels et les salariés non techniques du secteur privé. La conception et la mesure de ces indicateurs ne sont pas simples. L'IDE étant associé à des coûts et avantages directs ainsi qu'à des coûts et avantages indirects, une simple mesure quantitative (flux d'IDE, emploi direct, niveaux de salaires, etc.) ne suffit pas pour évaluer l'impact de l'IDE sur le développement. Il existe trois alternatives. Premièrement, il existe des études économétriques détaillées évaluant un aspect de l'investissement, par exemple les effets d'entraînement sur la productivité. Deuxièmement, il existe des analyses coûts-avantages, évaluant les coûts et les avantages de tous les aspects d'un investissement. Enfin, il existe des comptes rendus qualitatifs comparant les résultats dans des situations similaires mais avec des politiques alternatives en place. Alors que les deux premières approches sont critiquées pour ne pas pouvoir construire un «contrefactuel stratégique», l'approche qualitative peut ne pas aborder correctement les causes et les effets. Les résultats de toutes les approches peuvent en outre dépendre du calendrier et du secteur d'analyse. Te Velde (2002b) examine les preuves économétriques de l'IED sur la croissance et la productivité. Il existe différents types d'études économétriques. Les études

macroéconomiques et méso trouvent généralement des corrélations positives et significatives entre l'IDE et le PIB par habitant ou la productivité. Cela n'est peut-être pas surprenant car les IDE ont tendance à se localiser dans les industries à plus forte valeur ajoutée. Il est souvent difficile de savoir si les augmentations de productivité au niveau macro sont induites par des retombées et des effets d'apprentissage dans les entreprises locales, ou uniquement en raison d'un effet de composition. Il est donc important de comprendre si et comment des retombées positives sur les entreprises locales se produisent parce que les IDE associés à des retombées positives ont des effets à long terme sur le développement, tandis que les IDE sans retombées peuvent n'avoir que des effets ponctuels qui peuvent disparaître lorsque les investisseurs étrangers quittent le pays. Pays en développement à se spécialiser dans les activités intensives moins qualifiées. Cependant, comme il existe de nombreux effets potentiellement opposés, des tests empiriques sont nécessaires. Voir également l'annexe A pour les hypothèses concernant les IDE et les inégalités salariales.

Outre les effets de l'IDE sur les inégalités salariales, il peut y avoir des effets sur les revenus non salariaux. Par exemple, les IDE peuvent augmenter les bénéfices et le rendement du capital par rapport à d'autres types de revenus tels que ceux des travailleurs indépendants et des salariés. Les salaires réels ont baissé au cours des deux dernières décennies dans de nombreux pays d'Amérique latine (Weeks, 1999), ce qui signifie que les propriétaires de capitaux ont davantage bénéficié des réformes économiques. Cela aurait pu contribuer à accroître les inégalités de revenus. D'autres effets sur l'inégalité des revenus pourraient être indirects, par exemple à travers les effets sur les recettes et dépenses fiscales. Ceux-ci pourraient néanmoins être très importants ou être le principal lien avec l'inégalité pour certains types d'investissement (par exemple, les IDE basés sur les ressources naturelles). Pays en développement à se spécialiser dans les activités intensives moins qualifiées. Cependant, comme il existe de nombreux effets potentiellement opposés, des tests empiriques sont nécessaires. Voir également l'annexe A pour les hypothèses concernant les IDE et les inégalités salariales. Outre les effets de l'IDE sur les inégalités salariales, il peut y avoir des effets sur les revenus non salariaux. Par exemple, les IDE peuvent augmenter les bénéfices et le rendement du capital par rapport à d'autres types de revenus tels que ceux des travailleurs indépendants et des salariés. Les salaires réels ont baissé au cours des deux dernières décennies dans de nombreux pays d'Amérique latine (Weeks, 1999), ce qui signifie que les propriétaires de capitaux ont davantage bénéficié des réformes

économiques. Cela aurait pu contribuer à accroître les inégalités de revenus. D'autres effets sur l'inégalité des revenus pourraient être indirects, par exemple à travers les effets sur les recettes et dépenses fiscales. Ceux-ci pourraient néanmoins être très importants ou être le principal lien avec l'inégalité pour certains types d'investissement (par exemple, les IDE basés sur les ressources naturelles). Te Velde et Morrissey (2002) fournissent des données macroéconomiques des effets de l'IDE sur les salaires et les inégalités salariales dans cinq pays d'Asie de l'Est (Corée, Singapour, Hong Kong, Thaïlande et Philippines). Les inégalités salariales sont faibles et en baisse dans certains pays d'Asie de l'Est, mais pas dans tous. En utilisant les données du BIT pour les salaires et l'emploi par là il y a de nombreuses raisons pour lesquelles l'IDE en Afrique a augmenté au cours des années 90. La première raison est la libéralisation du régime des IDE au cours des années 80 et 90. Presque tous les pays d'Afrique, ont libéralisé les régimes de commerce et d'investissement. Une partie de l'augmentation des IDE peut s'expliquer par des IDE à la recherche d'efficacité qui exploitent les faibles coûts de main-d'œuvre. Les IDE des États-Unis dans les usines d'assemblage de fabrication au Mexique et en Amérique centrale suivent ces stratégies. Une autre partie peut s'expliquer par les ressources (naturelles) à la recherche d'IDE (comme c'était le cas dans de nombreux pays d'Afrique). Cependant, une augmentation significative de l'IDE en Afrique a été causée par la combinaison de la réduction des restrictions à l'IDE et de la privatisation des entreprises publiques. Les grandes privatisations impliquent souvent des investisseurs étrangers disposant de capitaux suffisants et des pays comme le Brésil. Le Mexique et l'Argentine ont reçu d'importants IDE grâce à la privatisation. Il existe également des expériences différentes dans les petits pays d'Amérique latine. La politique de privatisation du Gabon a beaucoup plus réussi à attirer les IDE qu'au Cameroun (voir Examens de la politique d'investissement de la CNUCED pour ces pays.) Profession, ils n'ont pas trouvé de preuves solides que l'IDE réduisait les inégalités salariales dans ces pays (compétences), ils ont constaté que les IDE avaient augmenté les inégalités salariales en Côte D'ivoire. Ils ont également constaté que l'IED augmentait les salaires des travailleurs qualifiés et peu qualifiés. Les données macroéconomiques montrent que les IDE n'ont pas tendance à réduire les inégalités salariales, mais peuvent les accroître. Cependant, il convient de souligner que les données disponibles à ce jour sont limitées et que la plupart des recherches portent sur les inégalités salariales dans le secteur manufacturier et seulement sur une période récente. . Te Velde et Morrissey (2003) examinent les données empiriques sur la

propriété étrangère et les salaires au niveau micro. Ils trouvent que: • Les entreprises étrangères paient plus à leurs travailleurs que les entreprises locales. Les écarts de salaire peuvent atteindre 60%, mais sont souvent plus modestes.

L'IDE n'a pas joué un rôle majeur dans la réduction des inégalités dans la plupart des pays d'Afrique et, dans certains pays, il peut avoir accru les inégalités salariales. Indépendamment de l'impact réel de l'IDE, il y a un débat sur le fait que l'impact de l'IDE devrait être amélioré, en particulier pour les travailleurs à faible revenu. Selon une enquête, la plupart des personnes interrogées pensaient que la privatisation des entreprises publiques (souvent associée à l'IDE) n'était, en 2000, pas bénéfique. Il y avait une tendance claire (dans une série d'enquêtes annuelles) à penser également que cela avait été moins bénéfique au cours des dernières années. S'améliorer l'impact de l'IDE sur la partie la plus pauvre de la main-d'œuvre. Il peut également y avoir des cas où les arguments des entreprises et du développement en faveur de l'amélioration de l'impact de l'IDE sur les travailleurs à faible revenus. Nous utilisons un cadre de l'offre et de la demande du marché pour les travailleurs qualifiés et les moins qualifiés, permettant une structure de marché (par exemple, la négociation), ce qui nous permet d'analyser les effets des STN et de la politique d'IDE sur le développement du capital humain et les inégalités de revenus. Nous divisons les travailleurs en catégories qualifiées et non qualifiées (moins qualifiées), où les compétences peuvent être basées sur l'éducation ou la profession. Le revenu des travailleurs qualifiés par rapport au revenu des travailleurs non qualifiés est la mesure de l'inégalité des salaires.

les travailleurs qualifiés devraient-ils avoir un plus grand pouvoir de négociation en FOR que contre LOC? Les travailleurs qualifiés peuvent avoir un pouvoir de négociation relativement plus fort en FOR qui veulent attirer des travailleurs qualifiés relativement rares mais manquent d'informations détaillées sur le marché du travail local. Un certain nombre d'enquêtes (CNUCED, 2000a; Business Map, 2000) indiquent que la disponibilité des compétences est l'un des principaux obstacles à l'investissement dans les pays africains. Ainsi, les FOR sont plus susceptibles de trier les travailleurs sur la base de caractéristiques de compétences observables, ce qui donnerait lieu à un partage de la rente. Les entreprises étrangères qui connaissent moins (la disponibilité) des compétences sur le marché du travail local sont plus susceptibles de trier les caractéristiques observables des travailleurs lors du recrutement de nouveaux employés.

L'explication technologique, en revanche, repose sur l'idée que certains types d'entreprises (plus grandes ou FOR) paient des salaires plus élevés aux travailleurs qualifiés parce que ces travailleurs sont plus productifs (après contrôle des caractéristiques observables des travailleurs), tandis que les travailleurs moins qualifiés ont même productivité dans toutes les entreprises. L'argument de base est que certaines entreprises sont plus à forte intensité de capital et / ou utilisent des technologies plus avancées, donc plus à forte intensité de compétences. En particulier, le FOR devrait être plus capitalistique. Cela n'est pas nécessairement dû au fait qu'elles sont plus efficaces que les entreprises locales. C'est plutôt parce que les FOR font face à un coût du capital moins élevé et utilisent donc des techniques à plus forte intensité de capital (et de compétences). Söderbom et Teal (2001b) ne trouvent pas que les entreprises étrangères sont plus efficaces que les entreprises locales au Ghana, nous ne pouvons donc pas supposer que la productivité relative explique le différentiel de salaire (pour FOR par rapport à LOC). La technologie peut expliquer pourquoi les FOFR emploient une main-d'œuvre relativement plus qualifiée, mais si elle veut aussi expliquer pourquoi ils sont mieux payés, il faudrait montrer que la main-d'œuvre qualifiée est plus productive dans les FOF. Görg et Strobl (2001) constatent que les importations de biens d'équipement (technologie) expliquent le changement technologique axé sur les compétences au Ghana, mais cela est lié aux écarts de salaire au niveau des entreprises.

Dans cette explication technologique, nous devons tenir compte du fait stylisé que les entreprises étrangères sont plus grandes que les entreprises locales, car la prime salariale de la taille de l'employeur semble être plus importante pour les non-producteurs que pour les travailleurs de la production. Nous pouvons constater que les entreprises étrangères paient des salaires plus élevés aux travailleurs plus qualifiés parce qu'elles sont plus grandes et non parce qu'elles appartiennent à des étrangers. Strobl et Thornton (2001) examinent diverses options et constatent que l'explication technologique de la différence entre la taille et la prime salariale est la plus prometteuse. En utilisant un ensemble de données spécial pour le Ghana, ils constatent que la prime de taille varie en fonction des compétences uniquement dans les entreprises à forte intensité technologique. Dans la mesure où les entreprises étrangères sont plus technologiques

intensifs et produisent des produits plus complexes que les entreprises locales, on s'attendrait à ce que les entreprises étrangères soient associées à des écarts de salaire

plus élevés pour les travailleurs plus qualifiés, au-delà de l'effet sur l'écart de salaire par compétence provenant uniquement des effets de taille. Nous pouvons tester cela en tenant pleinement compte d'une prime salariale de taille différentielle en fonction de la profession de l'employé.

La direction explique pourquoi les entreprises étrangères versent des salaires plus élevés aux travailleurs qualifiés, mais pas aux travailleurs moins qualifiés, est que les techniques de gestion et d'organisation accordent plus d'importance aux travailleurs qualifiés. Les entreprises étrangères peuvent être plus sujettes au changement organisationnel, en particulier lorsque des entreprises étrangères acquièrent (ou fusionnent avec) des entreprises locales, et ce changement peut être géré plus efficacement par des travailleurs qualifiés. En outre, les nouvelles techniques de gestion introduites dans un pays par des entreprises étrangères (par exemple, techniques de gestion juste à temps ou lean), accordent plus d'importance aux personnes opérant à un niveau inférieur mais qui ont besoin de compétences considérables pour réussir. L'explication de la direction implique que les travailleurs qualifiés dans les entreprises étrangères sont plus productifs que dans les entreprises locales et équivaut à l'explication technologique. Dans cet article, nous traitons l'explication de gestion comme faisant partie de l'explication technologique.

CONCLUSION

L'objectif de ce chapitre était de faire un état de lieu des IDE et revenus pour ce faire, nous l'avons réparti en deux sections. Dans la première, une analyse conjointe de l'évolution des IDE et du revenu rend compte d'une relation inverse entre les deux variables en Afrique en général et en Amérique latine. La deuxième section nous montre qu'une analyse similaire au Cameroun présente des résultats analogues. Il apparaît donc intéressant d'approfondir l'analyse de cette relation dans un cadre empirique pour en établir la pertinence. Le rôle des inégalités de revenu dans le processus de croissance a été étudié dans un contexte de régression transversale, où le taux moyen de croissance du PIB par habitant est analysé par régression sur une mesure d'inégalités au début de l'intervalle de temps et sur un ensemble de variables explicatives. Par conséquent, l'estimation porte sur des équations de forme réduite et non sur des relations structurelles, sans tester la pertinence des mécanismes spécifiques

qui sous-tendent les explications théoriques présentées dans les sections précédentes. Les premières études ont trouvé une forte corrélation négative entre inégalités et croissance (Alesina et Rodrik, 1994 ; Clarke, 1995) et un impact positif symétrique des inégalités de revenu. Selon Birdsall et al. (1995), ces faits peuvent expliquer la différence de performance de croissance entre, d'une part, l'Asie de l'Est (égalitaire) et, d'autre part, l'Afrique et l'Amérique latine (inégalitaires). Cependant, la relation statistique exposée dans ces études s'est révélée bien plus faible qu'elle ne le paraissait au premier abord et plusieurs études ont ensuite remis en question les résultats obtenus. Fishlow (1996) a montré la sensibilité de la corrélation à l'intégration de variables indicatrices régionales dans les variables explicatives. En appliquant un jeu de données amélioré pour la mesure des inégalités, Deininger et Squire (1998) n'ont trouvé aucun impact significatif des inégalités de revenu sur la croissance.

La fiabilité des premières études a également été contestée par une analyse des données de panel qui exploite les séries temporelles en même temps que la variation transversale des données pour vérifier si une variation de la distribution des ressources d'un pays a un impact sur ses perspectives de croissance à long terme, indépendamment du pays en question. Des séries temporelles de taux de croissance moyens sur 5 ans ont été analysées par régression sur les inégalités initiales et sur un jeu standard de variables explicatives incluses dans les régressions de croissance. Ces études ont trouvé une relation nulle, non linéaire, voire positive, entre les inégalités de revenu et la croissance (Barro, 2000 ; Forbes, 1998 ; Banerjee et Dulo, 2000). Cependant, les méthodes de panel ont été vivement critiquées pour avoir utilisé des données de fréquence élevée qui semblent inadaptées pour tester une relation qui opère via des mécanismes à long terme relativement stables dans le temps.

CONCLUSION DE LA PARTIE

L'objectif de cette première partie était de fixer un cadre théorique pour fournir une base à notre travail de recherche. Pour cela nous l'avons répartie en deux chapitres. Le premier nous a permis de ressortir les fondements théoriques de l'IDE et du revenu en présentant les différentes visions et motifs des IDE. Le deuxième chapitre quant à lui nous a présenté un état des lieux de la relation entre l'IDE et le revenu à travers une analyse conjointe de l'évolution de l'IDE et du revenu en Afrique en générale et du Cameroun en particulier en particulier. Ce résultat atteint, il devient nécessaire de vérifier les résultats de cette étude par une étude empirique.

**DEUXIEME PARTIE : INVESTISSEMENTS DIRECTS
ETRANGERS ET INEGALITES SOCIALES**

INTRODUCTION DE LA DEUXIEME PARTIE

Les bases théoriques étant posées, il est important de vérifier la pertinence des résultats obtenus théoriques. Cette partie nous permettra de vérifier empiriquement l'effet des IDE sur les revenus au Cameroun allons premièrement présenter la méthodologie que nous allons utiliser (chapitre 1) et deuxièmement présenter et discuter les résultats et nos estimations (chapitre 2)

CHAPITRE 3 : INVESTISSEMENT DIRECTS ETRANGERS ET INEGALITES DE REVENUS : CADRE METHODOLOGIQUE

L'objectif principal de ce chapitre est d'établir l'ossature d'un cadre méthodologique pouvant servir à estimer la relation entre les IDE et les revenus. Bien que plusieurs modèles puissent permettre d'analyser empiriquement cette relation, un contour attentif de la littérature relative aux déterminants des revenus montre que celle-ci semble accorder un intérêt particulier aux données de panel qui intègrent à la fois les effets spécifiques et commun aux pays. En effet, les développements récents de Shin et al. (1999) et Kos et Kemajou (2016) ont démontré les lacunes méthodologiques des données de panel qui intègrent ces deux paramètres. Le présent chapitre sera articulé en deux sections. La première présentera le modèle économétrique proprement dit. La seconde section présentera les corrélations entre IDE et inégalités de revenus.

SECTION 1 : PRESENTATION DU MODELE

Plusieurs modèles peuvent être utilisés pour tester les deux hypothèses secondaires de notre travail de recherche à savoir démontrer d'une part les IDE stimulent positivement les inégalités de revenus et d'autre part les IDE impactent négativement les revenus salariaux. La récente littérature économétrique semble accorder un intérêt particulier aux modèles de données de panel qui prennent les spécificités et l'hétérogénéité des pays et qui permet de tester l'uniformité des comportements. Notre choix porte ainsi sur ce modèle qui se présente comme suit

$$\text{INEG} = \alpha_0 + \alpha_1 \text{DE} + \alpha_2 \text{NC} + \alpha_3 \text{AG} + \varepsilon_t$$

Avec ε_i = terme d'erreur dans l'équation précédente i représente la date :

Les variables dépendantes sont : différence d'éducation ou étude (DE) ; niveau de compétence (NC),; âge (AG), l'ancienneté (AN), SIDE = stock d'investissement direct étrangers.

1-2 Description des variables du modèle

Le choix des variables ci-dessus brièvement présentées a été inspiré de celles qui sont régulièrement évoqués dans la littérature qui concerne des déterminants du coût du crédit. Il convient de distinguer les variables d'intérêt de celle de contrôle :

➤ **Variable d'intérêt**

Le stock D'IDE il représente le nombre d'investissement étrangers basé dans un pays. La littérature montre que variable a récemment été utilisée comme indicateur des IDE dans l'étude de James Zhan (2019)

➤ **Les variables de contrôle**

La différence d'éducation ou de scolarité qui est source des disparités salariales (WDI) ;

Le niveau de compétence qui prend en compte d'autres qualifications (WDI) ;

Le salaire relatif, qui est le ratio du salaire des employés qualifiés sur les employés non- qualifiés (WDI) ;

Le lieu de résidence des employés qui impact sur leur rendement (WDI)

SECTION2 : INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS ET INÉGALITÉS DE SALAIRES AU CAMEROUN : ANALYSE DESCRIPTIVE

Toute analyse empirique doit au préalable partir d'une analyse descriptive qui permet d'identifier les corrélations graphiques entre les différentes variables qui sont mises en commun dans le modèle. En ce qui concerne notre travail il convient d'identifier et d'analyser dans le cadre du Cameroun les corrélations graphiques qui existent entre les IDE et inégalités salariales ce ci compte tenu de nos hypothèses de travail cette section envisage donc dans un premier mouvement, spécifier le champ de l'étude pour ensuite procéder dans le second mouvement, à l'analyse des corrélations graphiques.

2-1 Champ de l'étude

Pour atteindre l'objectif principal de notre travail de recherche c'est-à-dire déterminer l'influence des IDE sur les inégalités salariales. Les données y afférentes s'étalent de 2000 à 2018 et issues des bases de données de la banque mondiale ces données sont annuelles.

Le choix de la période d'étude est justifié par l'absence des données. L'utilisation des données de panel en ce qui concerne notre étude vient du fait qu'elles offrent une information considérable tant en quantité qu'en variabilité (Dormont, 1989) d'un point de vue économétrique cette richesse conduit à une grande précision des estimations. En outre les données de panel sont plus adéquates pour l'étude des comportements que les séries macroéconomiques dont l'évolution, certes régis par les comportements individuels, dépendent aussi étroitement des phénomènes d'agrégation.

2-2 Inégalités de revenus : le rôle de l'éducation

Après avoir spécifié notre champ d'étude, la présente articulation s'attèle à analyser, compte tenu de l'objectif principal de notre travail qui est de déterminer l'incidence du niveau scolaire sur le revenu. De montrer comment les employés ayant un niveau d'éducation élevé bénéficient également d'une rémunération plus élevée.

Le cadre ci-dessus suppose que la demande et l'offre de compétences sont en équilibre dans un monde parfaitement concurrentiel. Ce n'est pas forcément le cas. On peut se demander dans quelle mesure les marchés des facteurs fonctionnent de cette manière dans les pays en développement. Par exemple, il peut y avoir un excédent de main-d'œuvre non qualifiée dans le secteur informel, ce qui maintient les salaires de la main-d'œuvre non qualifiée à un bas niveau. Considérez également le modèle de la toile d'araignée, où l'offre prend du temps pour s'adapter aux nouvelles demandes de compétences. Cependant, on sait peu de choses sur l'impact de l'IDE sur les inégalités régionales au sein des pays d'accueil, qui sera au cœur de ce document. Il existe plusieurs exemples, comme la Chine ou l'Inde, où les entrées d'IDE affectent de manière inégale les différentes régions des pays (Siddharthan, 2007). En Chine - discuté plus tard en détail - les IDE se sont concentrés sur les régions côtières et ont joué un rôle majeur dans la forte augmentation des inégalités régionales dans les années 80 et 90. En premier lieu, les résultats confirment l'importance de la reproduction sociale en France puisque la réussite scolaire des enquêtés est très largement déterminée par le niveau d'étude et la catégorie sociale de leurs deux parents [Goux et Maurin, 1995]. Par exemple, les enfants de pères cadres ont une probabilité réduite de 30 points de pourcentage d'avoir un niveau d'étude inférieur ou égal au

premier cycle du secondaire par rapport aux enfants de pères ouvriers. La réussite scolaire est également plus fréquente chez les enfants de mères cadres ou occupant un emploi de professions intermédiaires que chez les enfants dont la mère était au foyer ou occupait un emploi moins qualifié. Enfin, avoir une mère ou un père ayant un niveau d'étude supérieur ou égal au baccalauréat diminue respectivement d'environ 30 points de pourcentage le risque d'avoir un niveau d'étude relativement faible. La réussite scolaire des enquêtés semble également marquée par les événements de vie. Ainsi, avoir une mère ou un père décédé prématurément augmente d'environ 6 points de pourcentage le risque d'avoir un niveau d'étude faible. Avoir connu au moins un épisode de précarité durant son enfance, comme avoir vécu dans un foyer ayant connu une situation financière difficile, augmente ce risque dans les mêmes proportions.

CONCLUSION

L'objectif de ce chapitre était d'établir un cadre méthodologique propre à l'estimation des IDE sur les inégalités de revenus deux mouvement ont ponctué l'atteinte de cet objectif. Le premier a présenté le modèle le modèle économétrique proprement dit et effectué une description succincte de toutes les variables qui ont été retenu par le modèle. A l'issue de ce premier mouvement, on a souligné l'importance des modèles économétriques de facteurs communs inobservables qui peuvent influencer certaines économies selon des proportions diverses. Le second mouvement a porté sur l'analyse descriptive de la relation qui existe entre IDE et inégalités salariales. Au terme de ce second mouvement il s'est avéré que les IDE sont corrélés négativement aux revenus salariaux. Il donc attendu que l'augmentation des IDE accentue l'inégalité de salaires

CHAPITRE 4 : INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS ET INEGALITES DE REVENUS : LES RESULTATS ECONOMETRIQUES

Notre modèle spécifié et nos variables présentées, nous allons procéder à la présentation et à l'interprétation des résultats des estimations économétriques de nos variables. Le chapitre est reparti en deux sections la première présente les tests préalables aux estimations (section 1) et la deuxième est réservée à la présentation et à l'interprétation des résultats (section 2)

SECTION 1 : IDE ET INEGALITES DE SALAIRES : LES TESTS PRE-ESTIMATIONS

En économie contemporaine, procéder à des tests prés – estimations avant toute estimation est un préalable. Cette section nous permettra de procéder à l'élaboration de ces tests qui serviront à analyser la structure des variables de notre modèle. A cet effet, elle sera articulée en deux parties. La première effectuera les tests de dépendances et la seconde se chargera de tester la stationnarité du modèle compte tenu des résultats issus du test de dépendance

1-2-Test dépendance

La première étape de notre démarche empirique d'analyse économétrique des données consiste à appliquer les tests de dépendance, de déterminer pour chaque variable, le degré de dépendance

Tableau 3 Résultat du test de dépendance

Variables statistiques du test (CD)	P-value	
Education 121.345***	0.000	
Compétence	121.360***	0.000
Salaire relatif	105.846***	0.000
Lieu de résidence	120.749***	0.000
Age	121.313***	0.000
Ancienneté	121.128***	0.000
Heure du travail	115.197***	0.000

Source : Compilation auteur

Note : *** représente la significativité à 1%

Les résultats du test de pesaran sont représentés par le tableau ci-dessus pour chaque variable retenue précédemment, ce tableau affiche la statistique du test de dépendance (CD) et la p-value y relative. Ainsi la lecture des p-values associés aux statistiques du test de dépendance du tableau l'hypothèse nulle de faible dépendance est rejetée pour toutes les variables de notre

modèle. Le rejet de l'hypothèse nulle du test de Pesaran (2015) pour toutes les variables retenues dans le modèle indique la forte corrélation entre IDE et revenus salariaux. Il est par conséquent important d'analyser la stationnarité des variables de notre modèle par le test de racine unitaire de Pesaran qui est un test de seconde génération prenant en compte le critère de forte dépendance

1-2- Test de stationnarité

Lorsque toutes les variables d'un modèle sont dépendantes, on procède à un test de stationnarité de seconde génération le test de Persan (2007)

Tableau 4 Test de racine unitaire de seconde génération

Variables	spécification sans trend	décision
Statistique (Zt-bar)		
Différence d'étude (1.000)	4.524	H1
Niveau de compétence 0.945	1.067	H1
Salaire relatif (1.000)	5.857	H1
Lieu de résidence 0.159	-0.867**	H1
Salaire mensuel	5.245 1.000	H1
Age 0.874	3.5	H1
Ancienneté 1.000	4.735	H1

Source : Auteur

Note : Les chiffres entre parenthèse sont les P- values, ** représente la significativité à 10%, (0) signifie que la variable considérée est stationnaire à niveau, (1) signifie que la variable prise en compte est stationnaire en différence première

Le tableau ci-dessus montre ainsi les résultats du test de racine unitaire de Pesaran (2007) lorsqu'on les résultats, on constate qu'avec ou sans trend toutes les variables sont stationnaire en différence première à l'exception du lieu de résidence qui est stationnaire à niveau dans la spécification sans trend. Nous retiendrons donc la spécification avec trend où toutes les variables sont stationnaires en différence première c'est-à-dire intégrées d'ordre 1

SECTION 2 INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS ET INEGALITES DE REVENUS : RESULTATS ECONOMETRIQUES ET INTERPRETATION

Le but de cette section est de vérifier si nos hypothèses secondaires sont confirmées ou infirmés. Pour cela nous présenterons dans le premier paragraphe les résultats des estimations (1) et dans le second nous interprèterons ces résultats(2)

2-1 Présentation des résultats

Les tests pré-estimations effectués, nous allons donc présenter les résultats des estimations du modèle pour témoigner de l'existence d'une éventuelle relation entre les variables de notre modèle. Nous allons tester l'effet des IDE sur les salaires des employés

Tableau 5 IDE et revenus salariaux

Variables	modèle à effets fixes	modèle à effets aléatoires
Coef		coef
Niveau d'étude	0.7842 (0.000)	0.0531 (0.000)
Age	-0.0254 (0.000)	-0.0531 (0.000)

Investissements directs étrangers et inégalités de revenus au Cameroun

Salaire relatif	-0.693 (0.011)	-0.6541 (0.000)
Ancienneté	0.302 (0.000)	0.365 (0.000)
Compétence	0.475 (0.000)	0.548 (0.000)
<u>Observations</u>		
Nombre d'observations	552	552
Nombres d'entreprises	39	39
<u>Diagnostic R²</u>		
Within	0.7254	0.7213
Between	0.2864	0.2918
Overall	0.3259	0.352

Source auteur

Les estimations relatives à cette articulation peuvent être effectuées par la méthode d'estimation économétrique à effets fixes ou à effets aléatoires.

Les résultats d'estimation du tableau ci-dessus montrent que les coefficients associés au salaire relatif et à l'Age sont statistiquement significatifs (leur P-valu respectif <10%)

Le modèle à effets fixes suppose que les relations entre la variable dépendante et les variables explicatives sont identiques pour toutes les entreprise .Le modèle à effets aléatoires suppose

que la spécificité individuelle est sous forme aléatoire (Kpodar, 2015) .pour le modèle à effets fixes le R^2 le plus pertinent est le R^2 intra – individuel car il donne une idée de la part de variabilité intra-individuelle de la variable dépendante expliquée par celle des variables explicatives .Le modèle à effets aléatoires le R^2 le plus pertinente est le R^2 interindividuel qui rend compte de la part de la variabilité inter individuelle de la variable expliquée par celle des variables explicatives . Compte tenu du fait que le R^2 Inta individuel est plus élevé dans le modèle à effets fixes et dans le modèle à effets aléatoires, il est préférable d'interpréter les résultats du modèle à effet fixes (Kpodar, 2015)

2-2 Interprétation des résultats

Le choix de la technique d'estimation étant justifié, nous procédons dès à présent à l'interprétation des résultats obtenus pour voir s'ils confirment où infirment les hypothèses, que nous avons formulées pour notre travail. La deuxième colonne du tableau 6 montre que salaire relatif et l'âge ont une influence négative sur les IDE

Plusieurs raisons peuvent expliquer l'effet négatif du salaire relatif et de l'âge sur les IDE,

Le salaire relatif qui est le ratio du salaire main d'œuvre –qualifiée sur le salaire main - d'œuvre non qualifiée or la main d'œuvre non qualifiée est plus abondant en entreprise car elle est moins onéreuse. Par contre la main d'œuvre qualifiée est très couteuse raison pour laquelle les firmes combinent

Les deux types de main d'œuvre, pour amoindrir les charges salariales ce qui constitue d'ailleurs l'un des motifs des IDE (motif de coûts) Das (2002)

L'âge influence les IDE dans la mesure où les entreprise multinationales cherchent à maximiser les profits le plus tôt possible elle recherche une main d'œuvre compétente et pour trouver la dite main d'œuvre elles sont parfois de procéder à une certaine sélection (barrière) à l'entrée il s'agit du critère d'expérience professionnelle. Les nouveaux employés arrivent également sur le marché de l'emploi déjà âgé à cause de la diversification des formations. Cependant il existe une corrélation positive entre le niveau d'étude, l'ancienneté et la compétence car les firmes multinationales sont permanemment à la recherche des employés les mieux formés et pour cela et vont s'appesantir plus sur le bagage intellectuel, pour des problèmes de changement de technologie et elles exigent généralement une certaine expérience professionnelle synonyme de compétence et d'ancienneté pour une rapide maximisation des profits et ou des bénéfices

CONCLUSION

L'objectif de ce chapitre était de présenter les tests et résultats économétriques et d'interpréter. Dans la première, section, nous avons détaillé les tests préliminaires nécessaires aux estimations de notre modèle .Il en ressort que toutes du modèle sont dépendantes et intégrés d'ordre 1. Cela fait, la deuxième section a permis de présenter et d'interpréter les résultats des estimations. Nous retenons que la méthode la plus pertinente pour estimer notre modèle est la méthode économétrique à effet fixes dont le détail nous montre que le salaire relatif et l'âge ont un effet négatif sur les IDE .Néanmoins le niveau d'étude la compétence et l'ancienneté influencent également les IDE, la théorie du filtre sélectif se vérifie à ce niveau. Comme recommandation de politique économique, nous proposons à l'Etat de garantir l'éducation et les formations certificatives et certifiantes (source des disparités salariales) à tous les citoyens ceci dans le but d'avoir un capital humain qui puisse répondre au besoin du marché, de réduire les inégalités salariales observées dans les entreprises et cela permettrait que les citoyens aient la même chance.

CONCLUSION DEUXIEME PARTIE

L'objectif de cette deuxième partie était de vérifier empiriquement l'incidence des IDE sur les revenus. Pour cela nous l'avons reparti en deux chapitres. Le premier se devait d'établir un cadre méthodologique propre à l'estimation des IDE sur les inégalités de revenus. Ainsi, après avoir souligné l'importance des modèles économétriques de données de panel, nous avons fait une analyse descriptive de la relation qui existe entre IDE et inégalités de revenus. Le deuxième chapitre quant à lui, nous a présenté les tests et les résultats économétriques et les interpréter. Il en ressort que toutes les variables du modèle sont dépendantes et intégrées d'ordre 1 et la méthode la plus pertinente pour estimer notre modèle est la méthode économétrique à effets fixes, dont le détail nous montre qu'il y a un effet positif entre IDE et inégalités de revenus (salaires).

CONCLUSION GENERALE

L'objectif principal de notre travail était de montrer l'incidence des IDE sur les inégalités de revenus à partir d'un échantillon de 39 firmes installées au Cameroun. En effet nous avons voulu vérifier si, au regard du contexte camerounais si les résultats seraient similaires à ceux des études menées à ce propos dans d'autres continents et pays nous nous sommes donc demandés quel était l'effet de des IDE sur les salaires des employés ? Ainsi posée cette question nous a permis d'émettre les hypothèses. L'hypothèse principale étant les IDE affectent, impactent ou stimulent les inégalités de revenus. Les hypothèses secondaires étant les IDE impactent positivement les inégalités de revenus ; les IDE stimulent négativement les inégalités de revenus .Pour vérifier nos hypothèses, nous avons utilisés la méthode économétrique à effets fixes, qui a l'avantage de prendre en compte de manière simple l'hétérogénéité et de tester l'uniformité des comportements .Après estimation les résultats montre une double corrélation où les IDE peuvent être corrélées positivement et négativement aux inégalités . Nous recommandons par conséquent aux décideurs politiques de garantir l'éducation, les formations professionnalisantes ceci dans le but d'avoir un capital humain qui répond aux aspirations du marché du travail et de donner les même opportunités à tous les citoyens pour réduire les inégalités salariales qui sont source de la bipolarisation de la main d'œuvre. Cependant nous relevons le fait de n'avoir pas approfondi notre recherche pour déterminer les autres variables qui peuvent expliquer l'incidence des IDE sur les revenus. Ceci pourra faire l'objet des recherches futures s'orientant sur le même thème.

**REFERENCES
BIBLIOGRAPHIQUES**

- Alesina, Alberto et Dani Rodrik (1994). Distributive politics and economic growth. *Quarterly Journal of Economics* 109 (2) : 465–90
- Atkinson, A.B. (2005). *Inequality what can Be Done?*
- Anyanwu, J.C., A.E.O. Erhijakpor et E. Obi (2016). Empirical analysis of the key drivers of income inequality in West Africa. *African Development Review*, 28(1), pp.18-38. Banerjee
- Banerjee, Abhijit V. et Andrew F. Newman (1993). Occupational choice and the process of development. *Journal of Political Economy*, 101 (2), p.274–98. Berardi, N. et F. Marzo (2015). The elasticity of poverty with respect to sectoral growth in Africa. *The Review of Income and Wealth*. Disponible sur : <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/roiw.12203/abstract>
- Birdsall, Nancy (2006). *The World Is Not Flat: Inequality and Injustice in our Global Economy*.
- Blonigen, A. (2013). *Les déterminants de l'investissement direct étranger*
- Bourguignon, François (2003). The growth elasticity of poverty reduction: explaining heterogeneity across countries and time periods. In Eicher T. et S. Turnovsky, éd. *Inequality and Growth, Theory and Policy Implications*. Cambridge : The MIT Press.
- Brien, Samuel. (2016). *Impact des inégalités sur le cycle économique*
- Campante, F.R. et Q. Do (2006). *Inequality, Redistribution and Population*. Department of Economics. Disponible sur : <http://web.stanford.edu/group/peg/Papers%20for%20call/april06%20papers/Campante.pdf>.
- Casey, K., R. Glennerster et E. Miguel (2016). Healing the wounds: learning from Sierra Leone's postwar institutional reforms. In Edwards S., S. Johnson et D.N. Weil, éd. (2016). *African Successes, vol. I , Government and Institutions*, pp. 15-32
- Cornia G.A. (2014). *Falling Inequality in Latin America: Policy Changes and Lessons*. Oxford : Oxford University Press. Cornia, G. A. et L. Deotti (2014). Millet prices, public policy and child malnutrition: the case of Niger in 2005. *Revue d'économie du développement*, n° 1, p. 5-36.

Helsinki : Institut mondial pour la recherche en économie du développement. Blattman, C., J.C. Jamison et M. Sheridan (2015). Experimental evidence from cognitive behavioral therapy in Liberia

Deaton, A.S. et C. H. Paxson (1997). The effects of economic and population growth on national saving and inequality. *Demography* De la Croix, D. et M. Doepke (2002). Inequality and Growth: Why Differential Fertility Matters. Disponible sur. Fond monétaire international (2014). Retribution, inequality and growth. FMI, note de synthèse. Ostry J.D., A. Berg et C. G. Tsangarides. Disponible sur : The impact of inequality on social capital. FMI, document de travail. Gould E.D et A. Hijzen

v Dirk Willem te Velde. (2003). Investissements directs étrangers et inégalités de revenus en Amérique latine

Dormont, B. (1989), « Petite apologie des données de Panel », *Economie et prévision*

Forest-Griel, C. (2004). Impacts des investissements directs étrangers sur les salaires relatifs au Camerou

Galor, O. et J. Zeira (1993). Income distribution and macroeconomics. *Review of Economic Studies*, 60 (1), pp. 35–52. Gymah-Brempong, K. (2002). Corruption, economic growth, and income inequality in Africa. *Economics and Governance*, vol 3, p.183-2009. Hamilton, K., J.F. Helliwell et M. Woolcock (2016). Social capital, trust and well-being in the evaluation of wealth. NBER, document de travail no 22556. Jenkins, S.P. (2014). World income inequality databases: comparing WIID and SWIID. IZA Discussion Paper Series No. 8501. Munich : Institute for the Study of Labour. Lipton, M. (2009). Land Reform in Developing Countries:

Jenkins, S.P. (2014). World income inequality databases: comparing WIID and SWIID. IZA Discussion Paper Series No. 8501. Munich : Institute for the Study of Labour. Lipton

Moran, T. (2016). L'investissement direct étranger

Ndikumana, L. (2014). Capital flight and tax havens: impact on investment and growth in Africa. *Revue d'Économie du Développement*, 2014/2. Odusola, A. (2015). Fiscal Space, Poverty and Inequality in Africa. *African Development Review* 29

Perotti, R. (1996). Growth, income distribution, and democracy: What the data say. *Journal of Economic Growth*,

Programme des Nations Unies pour le développement (2012). Rapport sur le développement humain en Afrique 2012 – Vers une sécurité alimentaire

Property Rights and Property Wrongs. Londres : Routledge. Nations Unies, Division de la population (2015). World Population Prospects: Key Findings and Advanced Tables, 2015 Revision. New York. Ndikumana, L. (2014). Capital flight and tax havens: impact on investment and growth in Africa. *Revue d'Économie du Développement*, 2014/2. Odusola, A. (2015). Fiscal Space, Poverty and Inequality in Africa. *African Development Review* 29(S1), revenus en Amérique latine

Orazio, A. Chiara Binelli. *Afrique contemporaine* 2004 /3 (n 11) pages 107 à 109

Pesaran, H. (2007). A simple panel unit Root Test in the present of cross section dependence. *Journal of Applied econometrics* .22pp 265-312

Pesaran, H. (2015). *Time series and Panel data econometrics*. Oxford University

Piketty, T (1997). *Economie des inégalités*

Rajan, R.G. et L. Zingales (2006). The persistence of underdevelopment: institutions, human capital, or constituencies? CEPR, document de travail 5867, Londres : Centre for Economic Policy Research. Sachs, J.D., JW. Mcarthur, G. Schmidt-Traub, M. Kruk, C. Bahadur, M. Faye et G. Mccord (2004). Ending Africa's Power Trap. *Brookings Papers on Economic Activity*, wp-content/uploads/2004/01/2004a_bpea_sachs.pdf Santos, P. et C.B. Barrett (2016). The Economics of Asset Accumulation and Poverty Traps. Barrett C.B., M. Carter et J.P. Chavas, éd. Conférence organisée les 28 et 29 juin 2016. University of Chicago Press.

Stewart, F. (2011). Horizontal Inequalities as a Cause of Conflict. A Review of CRISE Findings. World Development Report 2011 Background Paper. Inequality, and Policy in Multi-Ethnic Societies. In Cornia G.A. et F. Stewart, éd. *Towards Human Development: New Approaches to Macroeconomics and Inequality*. Oxford : Oxford University Press.). Inequality and economic growth. In Brian Nolan, Wiemer Salveddra et Timothy Smeeding, éd. *The Oxford Handbook of Economic Inequality*. Oxford : Oxford University Press.

Velde, DW te et Morrissey, O. (2002). Frein direct investment, Skills and wage inequality in East Asia

Weeks, J. « les travailleurs d'Amérique latine ont-ils tiré profit de la libéralisation et l'intégration régionale ? », Document de travail 1199 du CDPD

Weller, J. (2005) Réformes économiques, croissance et emploi : marchés du travail en Amérique Latine et dans les Caraïbes, CEPAL, Santiago

Wood, A. (1997). « Ouverture et inégalités salariales dans les pays en développement : le défi Latino-Américain de la sagesse conventionnelle de L'Asie de l'Est », Revue économique de la banque mondiale ; 11pp 35-57

Zhao, Y. (2001) : « Investissements directs étrangers et salaires relatifs : le cas de la Chine », China Economic Review 12, pp 40-57

ANNEXES

Liste des entreprises

ADER
APLICAM
ALUCAM
AMPICI
AFOUP
AFROSPHINX
AFROLOGIX
BICEC
BENDO
BVB
CAMBUILD BTP
CAMLAIT
CAMRAIL
CHANAS ASSURANCE
AXA ASSURANCE
CAMSUCO
CAMSHIP
CAMWATER

ENE0 CAMEROUN
GUINNESS CAMEROUN
HEVECAM
MTN
ORANGE CAMEROUN
PHP (PLANTATIONS HAUT PENJA)
PMUC
SERMETAL
SOCAPALM
SUD CAM
SGBC
SOCAR
SOCAMAC
Contre-plaque du Cameroun
TOTAL
SOGEA SATOM
SCIERIE CAMEROUNAISE DE BANGUE
CDC
RAZEL
ARAB CONTRATORS

Tableau : Impact des inégalités sur les revenus

Variables	modèle à effets fixes	modèle à effets aléatoires
	Coef	coef
Education	3,85 ^e 12*** (1 ,52 ^e -12)	4,03 ^e -12*** (1,53 ^e -12)
Compétence	0,062111*** (0 ,000763)	0 ,0651*** (0,00752)
Lieu de résidence	- 0,119264*** (0,00371)	- 0,117423*** (0,00362)
Salaire mensuel	0,300437*** (0 ,027643)	0, 30421*** (0,0277626)
Age	-0,6096159*** (0 ,1224366)	-0,6309643*** (0,1231075)
Ancienneté	-0,125432*** (0,002343)	- 0,1265475*** (0,002432)
Heure de travail	0,0452152*** (0,002352)	0 ,0043214*** (0 ,0020821)
Salaire relatif	0 ,0653812*** (0,007631)	0, 06428651*** (0,0076521)

Observations

Nombre d'observations	552	552
Nombre d'entreprises	39	39
<hr/>		
Diagnostic R ²		
<u>Within</u>	0,7474	0,7468
Between	0. 3105	0. 3526
Overall	0.3417	0.3779
<hr/>		

Source : compilation de l'auteur

Les chiffres entre parenthèses sont les écarts –types

TABLE DES MATIERES

SOMMAIRE	i
AVERTISSEMENT	ii
DEDICACE	iii
REMERCIEMENTS	iv
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS	v
LISTE DES TABLEAUX	vi
LISTE DES GRAPHIQUES	vii
RESUME	viii
ABSTRACT	ix
INTRODUCTON GENERALE	1
CONTEXTE ET JUSTIFICATION	2
.....	11
PREMIERE PARTIE : INVESTISSEMENTS DIRECTS ERTANGERS ET INEGALITES DE REVENUS (salaire)	11
INTRODUCTION DE LA PREMIERE PARTIE	12
CHAPITRE 1 : INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS ET INEGALITES SALARIALES : FONDEMENTS THEORIQUES	13
SECTION 1 : CONCEPTIONS DES INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS	15
1-1- Vision maligne des investissements directs étrangers.....	15
1-2 Visions bénignes des investissements directs étrangers	16
SECTION 2 : LES FACTEURS EXPLICATIFS DE L'INÉGALITÉ SALARIALE	17
2-1 Le niveau d'étude et la technologie	17
2-2 Ancienneté, expérience et l'Age.....	23
Conclusion	26
CHAPITRE 2 : INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS ET INEGALITES SALARIALES : ETATS DES LIEUX AU CAMEROUN	28
SECTION 1 : IMPACT DU COMMERCE ET DE L'INVESTISSEMENT DIRECT ÉTRANGER SUR LES DISPARITÉS SALARIALES	28
1-1 Investissements directs étrangers et inégalités de revenus : quels sont les liens	29
SECTION 2 : ÉVOLUTION DES IDE AU CAMEROUN	35

CONCLUSION.....	41
CONCLUSION DE LA PARTIE	42
DEUXIEME PARTIE : INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS ET INEGALITES SOCIALES	43
INTRODUCTION DE LA DEUXIEME PARTIE.....	44
CHAPITRE 3 : INVESTISSEMENT DIRECTS ETRANGERS ET INEGALITES DE REVENUS : CADRE METHODOLOGIQUE.....	45
SECTION 1 : PRESENTATION DU MODELE	45
1-2 Description des variables du modèle	46
SECTION2 : INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS ET INÉGALITÉS DE SALAIRES AU CAMEROUN : ANALYSE DESCRIPTIVE.....	46
2-1 Champ de l'étude.....	47
2-2 Inégalités de revenus : le rôle de l'éducation.....	47
CONCLUSION.....	48
CHAPITRE 4 : INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS ET INEGALITES DE REVENUS : LES RESULTATS ECONOMETRIQUES.....	49
SECTION 1 : IDE ET INEGALITES DE SALAIRES : LES TESTS PRE-ESTIMATIONS.....	50
1-2-Test dépendance	50
1-2- Test de stationnarité.....	51
SECTION 2 INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS ET INEGALITES DE REVENUS : RESULTATS ECONOMETRIQUES ET INTERPRETATION.....	52
2-1 Présentation des résultats.....	52
2-2 Interprétation des résultats.....	54
CONCLUSION	55
CONCLUSION DEUXIEME PARTIE	56
CONCLUSION GENERALE	57
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES.....	58
ANNEXES	63
TABLE DES MATIERES.....	67