RÉSUMÉ ANALYTIQUE

Le commerce à l'heure de la mondialisation

Le commerce international fait partie intégrante du processus de mondialisation. Depuis de nombreuses années, la plupart des pays ouvrent de plus en plus leur économie au commerce international, que ce soit dans le cadre du système commercial multilatéral, d'une coopération régionale accrue ou de programmes de réformes internes. Plus généralement, le commerce international et la mondialisation ont apporté des avantages considérables à nombre de pays et à leurs citoyens. Le commerce a permis aux pays de tirer parti de la spécialisation et des économies d'échelle pour produire de manière plus efficiente. Il a entraîné des gains de productivité, favorisé la diffusion des connaissances et des technologies nouvelles et élargi le choix des consommateurs. Mais l'intégration plus poussée dans l'économie mondiale n'a pas toujours été bien accueillie et les avantages du commerce et de la mondialisation n'ont pas toujours profité à tous les segments de la société. On observe dans certains milieux un scepticisme croissant à l'égard du commerce; d'où le thème du Rapport sur le commerce mondial de cette année, à savoir «Le commerce à l'heure de la mondialisation», qui vise à rappeler ce que nous savons des gains tirés du commerce international et des défis liés à une intégration plus poussée.

Le Rapport examine une série de questions étroitement imbriquées en commençant par ce qui constitue la mondialisation, ce qui en est le moteur, les avantages qu'elle apporte, les défis qu'elle soulève et le rôle que joue le commerce dans un monde de plus en plus interdépendant. Nous nous demandons pourquoi certains pays ont su tirer profit de la baisse des coûts commerciaux et de l'élargissement des possibilités commerciales induites par l'action gouvernementale, tandis que d'autres sont restés en grande partie en dehors des circuits commerciaux internationaux. Nous examinons aussi quels sont les gagnants et les perdants du commerce dans la société et quelles mesures complémentaires les décideurs doivent prendre pour que la société dans son ensemble en tire des avantages. En examinant ces questions complexes aux aspects multiples, le Rapport considère à la fois les études théoriques sur le commerce et les données empiriques qui peuvent aider à répondre à ces questions.

Le commerce et la mondialisation

La principale caractéristique économique de la mondialisation est l'intégration plus poussée des marchés de produits et de capitaux et des marchés du travail.

La mondialisation n'est pas un phénomène nouveau. Depuis le milieu du XIXe siècle, il y a eu au moins deux vagues de mondialisation. La plus récente a débuté au lendemain de la Seconde Guerre mondiale, à la faveur de l'apparition de nouvelles technologies de communication et de transport, et a été marquée par une longue période de forte croissance du commerce et de l'économie.

LES TENDANCES DE LA MONDIALISATION

La mondialisation a entraîné d'importants changements structurels dans divers secteurs de l'économie mondiale.

Certains pays et certains secteurs économiques ont tiré avantage mieux que d'autres de ces changements structurels. Dans les premières décennies après la Seconde Guerre mondiale, l'Europe et le Japon ont été d'importants bénéficiaires de la mondialisation alors qu'ils s'efforçaient de restructurer leur économie. Plus récemment, les nouveaux pays industriels ont été parmi les principaux gagnants de l'intégration économique croissante.

Il y a eu une modification à long terme de la composition du commerce mondial des marchandises, avec l'augmentation spectaculaire de la part des produits manufacturés et la diminution de celle des produits agricoles et des minéraux autres que les combustibles. La domination des pays développés dans les exportations mondiales d'articles manufacturés s'est beaucoup affaiblie, d'abord pour les produits à forte intensité de main-d'œuvre (comme les textiles et les vêtements) puis pour les produits électroniques et les produits à forte intensité de capital (comme les produits de l'industrie automobile).

La croissance du commerce mondial s'est ralentie après la crise pétrolière de 1973, tandis que les flux migratoires et les flux d'investissements étrangers directs (IED) se sont accélérés, surtout à partir du milieu des années 80.

Les migrations n'étaient pas de même nature pendant les deux périodes de mondialisation évoquées plus haut, de nombreux pays d'émigration (essentiellement ceux d''Europe occidentale) étant devenus des pays d'immigration. Les flux migratoires Sud-Nord ont pris de l'importance, tandis que les flux Sud-Sud se sont maintenus.

Les flux de capitaux ont toujours joué un rôle prépondérant dans le processus de mondialisation. Au cours des dernières décennies, la libéralisation et la déréglementation ont beaucoup contribué à l'accroissement des flux d'IED. Mais les régions ont été concernées de manière différente, ce qui a eu des conséquences importantes pour le développement du savoir-faire technologique et la répartition géographique de l'industrialisation.

LES PRINCIPAUX MOTEURS DE LA MONDIALISATION

L'innovation technologique, les changements politiques et les choix de politique économique ont été les principaux moteurs de l'intégration mondiale.

Les inventions qui ont accéléré les transports et les communications tout en en réduisant le coût ont été parmi les principaux moteurs technologiques de la mondialisation. Il s'agit notamment de la mise au point du moteur à réaction, de la conteneurisation dans les transports maritimes internationaux et de la révolution des technologies de l'information et de la communication. Il faut citer aussi les modifications des méthodes de production, qui ont créé de nouveaux produits commercialisables, accru la production mondiale de denrées alimentaires et rendu les processus de fabrication plus efficaces.

Les changements politiques intervenus au cours des dernières décennies du XXe siècle ont ouvert la voie à la poursuite de l'intégration économique. Ce sont notamment les réformes économiques en Chine, la chute du Mur de Berlin et l'effondrement de l'Union soviétique.

Enfin, la mondialisation a profité des politiques économiques favorisant la déréglementation et la réduction ou l'élimination des restrictions au commerce international, à l'investissement étranger et aux transactions financières. La libéralisation du commerce s'est faite au niveau multilatéral par le biais de négociations successives, aux niveaux bilatéral et régional au moyen d'accords commerciaux préférentiels, et aussi de manière unilatérale. De nombreux pays en développement avaient adopté initialement des politiques commerciales autocentrées. Mais le succès des nouveaux pays industriels d'Asie de l'Est, qui appliquaient des stratégies de croissance fondées sur l'exportation, a amené à l'adoption plus générale de politiques d'industrialisation reconnaissant l'importance des exportations.

MONDIALISATION ET ATTITUDES DU PUBLIC

La mondialisation a profité à l'économie mondiale, mais l'on s'inquiète de plus en plus des perturbations et des déséquilibres qu'elle peut engendrer.

L'intégration mondiale des marchés de produits et de capitaux et des marchés du travail a entraîné une meilleure répartition des ressources économiques. L'intégration économique s'est traduite par une augmentation de la production actuelle et de la production potentielle future. Les consommateurs ont un plus large choix de produits et de services à des prix plus bas. Les capitaux peuvent aller vers les pays qui en ont le plus besoin pour leur croissance économique et leur développement. Les travailleurs peuvent franchir les frontières nationales, ce qui permet de remédier aux pénuries de compétences dans les pays d'accueil et de répondre aux besoins de sociétés vieillissantes, tout en atténuant le chômage ou le sous-emploi dans les pays d'origine.

Les enquêtes internationales sur les attitudes du public à l'égard de la mondialisation indiquent que la plupart des gens en reconnaissent les bienfaits, mais s'inquiètent des problèmes qu'elle pose. La grande majorité des gens estiment que le commerce international est bon pour leur pays, mais craignent les perturbations et les inconvénients liés à la participation à l'économie mondiale. Il semble que l'opinion soit plus favorable au commerce dans certains pays émergents que dans les pays industriels. Le soutien à la mondialisation, quoique encore très répandu dans le public, semble en recul dans les pays industrialisés.

Pour les décideurs qui sont favorables à l'ouverture des marchés, les résultats des enquêtes indiquant un soutien général à la mondialisation peuvent être encourageants, mais s'ils ne tiennent pas compte de l'inquiétude croissante du public face à certains aspects de la mondialisation, cela risque de compromettre la légitimité des gouvernements et d'affaiblir le

soutien de la société. Pour surmonter cette tension, il faut trouver un équilibre entre l'ouverture des marchés et les mesures complémentaires prises au niveau national, tout en adoptant des initiatives internationales permettant de gérer les risques liés à la mondialisation.

LES CAUSES DU COMMERCE INTERNATIONAL

La théorie économique a mis en évidence plusieurs sources de gains liés au commerce et donc, différentes causes du commerce.

La théorie classique du commerce international met l'accent sur les gains pouvant résulter de la spécialisation du fait des différences entre les pays. Ce courant de pensée affirme essentiellement que le commerce peut être mutuellement avantageux grâce à la spécialisation fondée sur l'efficacité relative: un pays n'a pas besoin d'être un producteur plus efficace que ses partenaires commerciaux pour tirer profit du commerce (avantage absolu). Il lui suffit d'être relativement plus efficace qu'eux (avantage comparatif). Cela explique pourquoi il existe beaucoup plus de possibilités de tirer avantage du commerce que si seul l'avantage absolu comptait. Des théories plus récentes mettent l'accent sur d'autres sources de gains qui ne sont pas liés aux différences entre les pays, telles que les économies d'échelle, la concurrence accrue, l'accès à une plus large gamme de produits et l'amélioration de la productivité.

GAINS LIÉS À LA SPÉCIALISATION

La théorie classique du commerce énonce un certain nombre de propositions distinctes mais liées entre elles, qui sont plus ou moins solides et plus ou moins étayées par les faits

Le théorème des gains du commerce, qui est au centre de la théorie du commerce, stipule que, si un pays peut commercer à un ratio de prix différent des prix intérieurs relatifs, il sera en meilleure position que s'il s'abstient de commercer. Selon la loi de l'avantage comparatif, s'il lui est possible de commercer, un pays a intérêt à se spécialiser dans l'exportation de biens pour lesquels il dispose d'un avantage comparatif, c'est-à-dire de biens qu'il peut produire à un coût relativement bas par rapport aux autres pays.

La théorie classique identifie deux grands facteurs de divergence entre l'autarcie (ou autosuffisance) et les prix de libre-échange. Il s'agit des différences de technologie et des différences de dotation en facteurs (main-d'œuvre et capital). La théorie ricardienne associe les différences de technologie entre pays à des gains à l'échange liés à l'avantage comparatif. Le modèle de Heckscher-Ohlin fait de même pour les différences de dotation en facteurs.

Si le théorème des gains du commerce et la loi de l'avantage comparatif sont des formulations assez générales qui donnent de bons résultats, il est plus difficile de généraliser le modèle ricardien et certaines principales thèses du modèle Heckscher-Ohlin.

Dans un monde comportant de nombreux produits et de nombreux pays, le modèle ricardien ne prédit des échanges que sur la base de fortes hypothèses simplificatrices. Avec des hypothèses plus réalistes, telles que l'existence d'obstacles au commerce, d'intrants intermédiaires et d'un grand nombre de pays et de produits, il ne le fait pas. Mais l'idée fondamentale de l'avantage comparatif permet toujours de prédire et d'expliquer les gains tirés du commerce. Dans les formulations théoriques plus réalistes, l'existence d'imperfections du marché, telles que le pouvoir de monopole sur un marché et les rendements d'échelle croissants, complique mais n'invalide pas le théorème de l'avantage comparatif.

Les complexités du monde réel conjuguées à la difficulté d'isoler et d'observer les relations rendent difficile la validation des théories du commerce. Mais des améliorations sont apportées aux méthodes d'essais empiriques et les données disponibles éclairent quelque peu les facteurs qui contribuent le plus à la compréhension du commerce international.

En général, les faits confirment que les différentes explications théoriques des causes du commerce et des sources de gains liés au commerce ne s'excluent pas mutuellement. La structure des échanges internationaux reflète généralement l'interaction de plusieurs facteurs distincts. Toutefois, nous n'avons qu'une compréhension limitée de l'effet global de l'avantage comparatif sur le revenu total d'un pays.

Des travaux récents donnent à penser que les différences technologiques sont essentielles pour expliquer la composition des échanges par produit. Plus précisément, l'abondance relative des facteurs – c'est-à-dire une dotation relativement plus importante en capital ou en main-d'œuvre – ne peut expliquer la composition par produit des échanges que si les différences technologiques entre les pays

sont convenablement prises en compte et si certaines autres hypothèses sont assouplies.

Les formulations les plus simples de l'avantage comparatif et des gains du commerce ne tiennent pas compte du fait que les intrants intermédiaires peuvent également être échangés et les processus de production être fragmentés entre les pays. Mais la prise en compte de cette possibilité n'affaiblit pas les propositions de base concernant les gains liés à la spécialisation. Au contraire, la possibilité d'une répartition des processus de production entre plusieurs pays (fragmentation) offre la possibilité de gains à l'échange additionnels. De nouvelles études sur cette question sont parues, compte tenu de la fréquence croissante du partage de la production et des délocalisations (voir plus loin).

L'échange entre les pays comprend à la fois le commerce des produits et le mouvement transfrontières des facteurs de production. Dans certaines théories, le commerce des produits est un substitut du mouvement des facteurs (Heckscher-Ohlin). Dans d'autres, où le commerce est influencé par des facteurs technologiques ou autres, le commerce des produits et le mouvement des facteurs peuvent être considérés comme complémentaires.

La loi de l'avantage comparatif peut s'appliquer au mouvement des facteurs de production de la même façon qu'aux échanges de produits, mais la formulation est alors si générale qu'elle ne prédit pas la direction des échanges ou des mouvements de facteurs. Si l'on suppose aussi des différences technologiques entre les pays, l'analyse est encore plus compliquée.

En outre, lorsque les théories tiennent compte du mouvement des facteurs de production, il est nécessaire de faire une distinction entre les effets des échanges internationaux sur le revenu (bien-être) intérieur et national. En présence de capitaux étrangers, le passage de l'autarcie au libre-échange peut réduire le bien-être national, tout en augmentant le bien-être intérieur.

GAINS LIÉS AUX ÉCONOMIES D'ÉCHELLE, À LA VARIÉTÉ DES PRODUITS ET À LA CONCURRENCE ACCRUE

Alors que, d'après les théories fondées sur l'avantage comparatif, les échanges ont lieu entre branches de production (échanges inter-industriels) et peuvent se faire entre des pays ayant des caractéristiques très différentes, dans la réalité les échanges internationaux ont lieu en grande partie entre des pays similaires et à l'intérieur de la même branche de production (échanges intra-industriels).

Pour nombre de pays industrialisés et de pays émergents, les échanges intra-industriels représentent plus de la moitié de leurs échanges commerciaux bilatéraux. Il est difficile d'expliquer cette structure du commerce international sur la base des théories classiques de l'avantage comparatif.

En mettant l'accent sur l'importance des économies d'échelle au niveau des entreprises et de la différenciation des produits, un cadre théorique fondé sur la concurrence monopolistique a fourni une explication simple des avantages découlant de l'échange de produits similaires entre pays similaires. En complément de la théorie classique de l'avantage comparatif, ce cadre convient bien pour expliquer le commerce entre pays industrialisés, alors que les différences sur les plans des ressources et de la technologie continuent à jouer un rôle important dans les relations commerciales Nord-Sud.

L'importance que les consommateurs attachent à variété des produits, l'existence de marchés où la concurrence n'est pas parfaite et la possibilité pour les entreprises de tirer parti des économies d'échelle sont des facteurs importants expliquant pourquoi les pays s'ouvrent au commerce.

Lorsque des entreprises ont accès à de nouveaux marchés, elles peuvent accroître leur production et réduire leurs coûts moyens. Dans le même temps, les consommateurs ont le choix entre des produits plus variés et moins chers. Les entreprises peuvent également réaliser des gains importants en ayant accès à des intrants intermédiaires plus spécialisés.

Cependant, dans un marché intégré, certaines entreprises seront amenées à disparaître sous l'effet du commerce. Plusieurs facteurs peuvent influer sur le choix du lieu de production, tels que la dotation en ressources et la taille du marché d'un pays, ainsi que les coûts commerciaux liés à l'exportation vers d'autres marchés.

Plusieurs études de pays ont confirmé que l'ouverture commerciale procurait des gains substantiels dus en particulier à l'accroissement de la concurrence et de la variété des produits.

Il est difficile de mesurer l'effet sur le bien-être économique de l'accroissement de la variété de produits, ce qui n'a été effectué que récemment, lorsque des données statistiques plus détaillées sont devenues disponibles. Il ressort de deux études concernant les États-Unis que l'existence d'un plus grand nombre de variétés de produits importés, provenant en particulier des partenaires de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), mais aussi plus récemment de la Chine, a entraîné une augmentation de 3 pour cent en moyenne des revenus réels dans le pays.

Beaucoup d'autres études ont été effectuées sur les effets proconcurrentiels de la libéralisation du commerce tant dans les pays en développement que dans les pays développés. Une diminution importante des marges coût-prix a été observée, en particulier dans les branches de production très concentrées, phénomène courant dans de nombreux pays en développement. Dans certains cas, la réduction des obstacles non tarifaires contribue beaucoup plus à la réalisation de ces avantages que l'abaissement des droits de douane.

Par contre, dans les pays en développement comme dans les pays développés, une ouverture accrue ne semble pas être systématiquement associée à une nouvelle augmentation de l'échelle de production des entreprises. Les gains de productivité observés dans les secteurs ouverts au commerce international semblent en fait être la conséquence de la redistribution de parts de marché au profit des entreprises les plus productives. Cette observation a suscité de nouvelles recherches sur le rôle des différences de caractéristiques des entreprises dans l'explication du commerce international.

GAINS DE PRODUCTIVITÉ

Jusqu'à une date relativement récente, les théoriciens du commerce ont généralement supposé que toutes les entreprises d'une même branche de production étaient identiques. Dans les années 80, des séries de données détaillées sur la production et les échanges au niveau des entreprises sont devenues disponibles. Ces nouvelles données ont montré qu'il y avait des différences considérables entre les entreprises et que ces différences pouvaient affecter les résultats globaux. Ces résultats sont pris en compte dans les «nouvelles nouvelles» théories du commerce international.

Les informations concernant les entreprises montrent que seul un petit nombre d'entre elles exportent et que, parmi celles-ci, seules quelques-unes exportent une grande partie de leur production. En outre, il y a au moins quelques entreprises qui exportent dans chaque branche de production la proportion d'entreprises exportatrices dépendant de l'avantage comparatif de la branche considérée. Les données montrent aussi que ces dernières diffèrent à plusieurs égards des entreprises qui n'exportent pas et que la libéralisation du commerce accroît la productivité moyenne dans les branches de production. Jusqu'à présent, la plupart des données recueillies au niveau des entreprises concernaient les pays développés. Cependant, les données disponibles pour les pays en développement donnent à penser que bon nombre des conclusions concernant les pays développés peuvent également s'appliquer à un ensemble plus vaste de pays.

Ces observations soulèvent de nouvelles questions qui ne sont pas abordées par les théories classiques, ni par les « nouvelles » théories du commerce, telles que le cadre de concurrence monopolistique. Les théories les plus récentes (« nouvelles nouvelles » théories) mettent l'accent sur le rôle des entreprises et expliquent les constatations empiriques susmentionnées. Ces modèles identifient de nouvelles sources de gains liés au commerce et de nouvelles possibilités de réaffectation des ressources induites par le commerce.

Dans les «nouvelles nouvelles» théories, les entreprises diffèrent généralement les unes des autres en termes de productivité et elles paient des coûts d'entrée fixes pour accéder aux marchés national et étranger. Certaines trouvent rentable de vendre uniquement sur le marché intérieur, tandis que les plus productives exportent. La réduction des obstacles au commerce donne une impulsion aux exportateurs existants et encourage d'autres entreprises à exporter. De par son incidence sur les prix des facteurs, l'expansion des entreprises les plus productives amène certaines des entreprises peu productives qui n'exportent pas à sortir du marché. Ce mécanisme de sélection permet une augmentation de la productivité industrielle moyenne qui constitue un gain additionnel lié au commerce. L'ouverture commerciale peut aussi encourager les entreprises, à la fois celles qui concurrencent les importations et celles qui exportent, à moderniser leur technologie, ce qui est un facteur essentiel pour la croissance économique à long terme.

L'attention accordée désormais aux entreprises a permis aux chercheurs d'expliquer d'autres facteurs

déterminants du commerce international, tels que les décisions des entreprises d'investir à l'étranger ou de délocaliser certaines activités dans des conditions de pleine concurrence.

Outre les différents types de coûts commerciaux, on a constaté que les différences de productivité entre les entreprises déterminent leur manière d'accéder aux marchés étrangers, soit directement par l'investissement soit par le biais des exportations.

Ces différences jouent aussi un rôle dans la décision des entreprises de délocaliser une partie de leur processus de production et de le faire au moyen d'investissements étrangers directs (IED) ou par des échanges dans des conditions de pleine concurrence. Cet éclairage permet certaines prévisions sur la manière dont les changements de politique, tels que les réductions tarifaires ou les améliorations institutionnelles, peuvent influer sur le volume des échanges.

Si l'on considère conjointement les différentes sources de gains liés au commerce, on constate que les politiques protectionnistes peuvent avoir un coût économique considérable. Cependant, les avantages tirés de l'ouverture au commerce peuvent ne pas être répartis également entre les pays.

Une étude portant sur plusieurs effets positifs escomptés de l'ouverture commerciale a estimé que si les états membres de l'Union Européenne étaient autarciques, la productivité moyenne y serait inférieure de 13 pour cent, les marges et les prix seraient supérieurs de 16 pour cent et les bénéfices seraient inférieurs de 23 pour cent. D'autres études indiquent cependant que, comme les pays ont des tailles différentes et se trouvent à des niveaux de développement différents, certains peuvent tirer plus d'avantages du commerce que d'autres.

GAINS DYNAMIQUES

On peut faire une distinction entre l'analyse statique comparant la situation avant et après un changement donné et une analyse qui tente d'appréhender les gains dynamiques résultant du changement. La plupart des ouvrages théoriques supposent généralement que le commerce procure à la fois des gains dynamiques et des gains statiques, mais certaines analyses soulignent l'existence d'effets compensateurs.

Le commerce international peut influencer la croissance par ses effets sur l'accumulation de capital et le progrès technologique. Dans un cadre de croissance « néoclassique » normal, où le progrès technologique est déterminé de l'extérieur (de manière exogène), le commerce international influe sur les prix des facteurs et des produits et, ce faisant, sur les incitations à accumuler du capital. Dans ce cadre, l'effet du commerce international sur la croissance dépend de la nature des échanges effectués.

Un cadre d'analyse portant expressément sur les déterminants du progrès technologique (modèle de croissance endogène) donne des résultats contradictoires concernant la relation entre le commerce et la croissance. Certaines études soulignent que le commerce peut avoir des effets différents en fonction des conditions qui existaient avant qu'il n'ait lieu. Dans certaines circonstances, l'élimination des obstacles au commerce peut encourager certains pays à se spécialiser dans des secteurs de l'économie ayant un faible potentiel de croissance. Mais ces études ne tiennent généralement pas compte du fait que le commerce international peut s'accompagner d'un transfert de connaissances (retombées du savoir).

De nombreuses études examinant comment le commerce peut inciter les entreprises à innover ont découvert plusieurs nouveaux mécanismes par lesquels la libéralisation du commerce pourrait être associée à des taux de croissance plus élevés. On peut citer à cet égard l'accroissement de la taille du marché, les retombées du savoir, la concurrence accrue et l'amélioration de la qualité du cadre institutionnel. Plusieurs études ont signalé des effets compensateurs possibles dus aux différences du capital humain d'un pays à l'autre, à l'imitation des technologies étrangères, à la détérioration des politiques affectant le commerce, etc.

Néanmoins, de nombreuses études portant sur les retombées du savoir et la productivité des entreprises montrent qu'il y a une corrélation étroite entre les taux de croissance et le volume des échanges. Mais cela ne signifie pas nécessairement que le commerce conduit à la croissance. Entraîne-t-il une accélération de la croissance ou bien est-ce que les économies qui croissent rapidement commercent davantage ? Plusieurs études tentent de répondre à cette question de causalité et notent que différents indicateurs du commerce international (mesurant le volume des échanges ou la politique commerciale) ont un effet positif sur la croissance économique. Les détracteurs de cette approche prétendent qu'elle

ne permet pas de dissocier les autres effets de l'effet direct du commerce sur la croissance.

Une autre approche consiste à évaluer l'importance des retombées du savoir au niveau international, qui sont essentielles pour la réalisation des gains dynamiques du commerce. Des études récentes montrent que la recherche-développement (R-D) a des retombées « directes » (bilatérales), qui sont liées au niveau de R-D du partenaire commercial, et des retombées « indirectes », qui résultent plus généralement de la participation au commerce international.

Enfin, des études récentes utilisant des données recueillies au niveau des entreprises constatent que la libéralisation du commerce a un effet positif sur leur productivité et que l'on trouve des effets d'« apprentissage par l'exportation » (externalités) dans plusieurs économies de marché émergentes.

Commerce, localisation de la production et organisation industrielle des entreprises

De nouveaux travaux sur la « géographie économique » et les délocalisations expliquent les décisions de localisation des entreprises et pourquoi certaines choisissent de répartir leurs processus de production entre différents pays.

Les théories du commerce international et les modèles que nous avons examinés ne fournissent peu d'explications sur les décisions de localisation et l'organisation industrielle des entreprises. Dans les travaux passés en revue ici, les décisions sur ces deux points sont considérées comme internes à l'entreprise. En «internalisant» les décisions de localisation et d'organisation des entreprises, la littérature traitant de la géographie économique et des délocalisations explique pourquoi on observe une concentration géographique de la production en certains lieux et un processus de fragmentation internationale de la production par la rupture de la chaîne d'approvisionnement.

COÛTS DU COMMERCE INTERNATIONAL

La réduction des coûts du commerce peut être une cause importante de la concentration de la production en un lieu donné et de la fragmentation du processus de production. Mais on n'a pas encore étudié dans quelle mesure les coûts du commerce rendent ces deux phénomènes compatibles.

Dans la littérature récente traitant de géographie économique, l'importance des coûts du commerce est considérée comme un déterminant majeur de la décision de localisation des entreprises. Dans les ouvrages sur la fragmentation internationale de la production, on considère que ces coûts influencent le choix entre la délocalisation et l'internalisation et le choix entre le commerce intra-entreprise et le commerce de libre concurrence pour l'approvisionnement en intrants.

D'après la nouvelle littérature sur la géographique économique, la baisse des coûts du commerce entraîne initialement une plus grande concentration géographique de la production, puis une réduction de la concentration si les coûts tombent à un niveau suffisamment bas. Selon les théories récentes de la fragmentation, la diminution des coûts du commerce se traduit par une plus grande fragmentation de la production, les entreprises répartissant en différents points leurs activités de production. Lorsque le coût du commerce des intrants intermédiaires baisse, les différentes étapes du processus de production peuvent se dérouler en des lieux différents.

Les observations empiriques indiquent que, globalement, les coûts du commerce ont eu tendance à diminuer au cours des 50 dernières années. La diminution des coûts du transport aérien long-courrier et des coûts liés à la durée des transports est particulièrement marquée.

Les coûts du commerce ont diminué pour des raisons de politique générale (telles que la réduction des obstacles tarifaires et non tarifaires) ainsi que pour des raisons liées aux technologies de transport et de communication. Ce dernier point est particulièrement vrai si l'on tient compte des améliorations qualitatives. Ainsi, bien que l'on n'ait pas de preuve directe d'une tendance à la baisse du coût des transports maritimes, le raccourcissement de leur durée (dû à la plus grande rapidité des navires et à la réduction des temps de chargement et de déchargement) a eu pour effet de réduire les coûts commerciaux. Dans les transports aériens, c'est le coût des vols long-courriers qui a baissé le plus.

Les progrès des technologies de la communication ont permis la mise en place de services logistiques efficaces, réduisant à la fois les délais et l'incertitude des livraisons. Cela a conduit à une amélioration sensible des processus de production à flux tendus, ce qui a encouragé la fragmentation de la production.

CONCENTRATION GÉOGRAPHIQUE

La nouvelle géographie économique apporte un éclairage nouveau sur la localisation de la production et la structure des échanges.

La théorie qui sous-tend la nouvelle géographie économique est voisine de la théorie du commerce fondée sur l'imperfection des marchés. Cette théorie énonce trois prédictions importantes concernant la structure de la production et des échanges. Premièrement, un pays exportera les produits pour lesquels il existe une forte demande intérieure (effet du marché intérieur). Deuxièmement, la réduction des coûts commerciaux amplifiera l'effet du marché intérieur (effet d'amplification). Enfin, la baisse des coûts commerciaux entraînera initialement une divergence entre les pays, la production manufacturière se concentrant au « centre » tandis que la « périphérie » se spécialise dans des activités non manufacturières (effet centre-périphérie). Cependant, la poursuite de la baisse des coûts commerciaux inversera à terme ce processus, la production manufacturière étant de plus en plus dispersée entre les pays de la périphérie.

Un pays exportera les produits pour lesquels il dispose d'un marché intérieur important.

L'effet du marché intérieur indique qu'un pays exportera les produits pour lesquels il dispose d'un marché intérieur important. En fait, ce marché intérieur important sert de base au développement d'un secteur exportateur compétitif. Un marché de grande taille permet d'accroître les rendements d'échelle, ce qui contribue à la baisse des coûts de production des producteurs nationaux et leur confère un avantage en matière de prix sur les marchés mondiaux. Les données empiriques corroborent l'hypothèse d'un effet du marché intérieur. Cet effet est particulièrement marqué pour les produits manufacturés qui sont différenciés et donnent lieu à des économies d'échelle.

La réduction des coûts commerciaux amplifiera l'effet du marché intérieur.

Si les coûts commerciaux sont très faibles, un différence de taille même minime entre deux pays peut entraîner une concentration importante de l'activité manufacturière dans le plus grand des deux. La réduction des coûts commerciaux accroît l'avantage du pays le plus grand qui peut exporter des produits manufacturés vers son partenaire à un prix encore plus bas qu'auparavant. Il s'agit là de l'effet d'amplification et de l'effet centre-périphérie.

La concentration géographique des entreprises peut avoir des retombées sur la productivité (effet d'agglomération).

De nombreuses industries ont tendance à se concentrer en certains lieux, en raison des avantages économiques que cette proximité procure aux entreprises. Ces avantages peuvent découler de retombées du savoir entre les travailleurs et les entreprises ou du développement d'intrants spécialisés adaptés aux besoins des nombreuses entreprises similaires présentes au même endroit.

L'effet d'agglomération, qui se manifeste à travers l'utilisation généralisée d'intrants intermédiaires dans la production manufacturière, fait que la production totale des entreprises est plus importante que si chacune opérait dans une région différente. Cette interdépendance au niveau de la production et des intrants permet de répercuter sur l'ensemble de la chaîne de fabrication l'accroissement des ventes des entreprises et leurs économies sur les intrants. Les entreprises étant géographiquement proches de leurs fournisseurs, cela réduit aussi les frais de transport, et donc les coûts de production. Dans le même temps, la taille importante du marché aide les entreprises à vendre à d'autres entreprises une plus grande partie de leur production finale. Le fait de s'implanter sur un grand marché profite non seulement aux entreprises qui le font, mais aussi à celles qui sont déjà établies dans la région. En d'autres termes, les liens intrants-production, la variété accrue, la réduction des coûts de transport et l'augmentation des rendements d'échelle créent ensemble un « cercle vertueux ».

Mais il y a aussi des forces qui agissent contre la concentration.

Les forces agissant contre l'effet d'agglomération sont notamment les variations des prix des facteurs (salaires) et la concurrence accrue entre les produits. L'expansion du secteur manufacturier exige qu'il emploie davantage de main-d'œuvre. Si son expansion se poursuit, il lui faut payer des salaires plus élevés pour attirer les travailleurs. Cela tend à réduire l'incitation à développer davantage ce secteur.

L'accroissement de la concurrence entre les produits est un autre facteur agissant contre la concentration. Les consommateurs veulent une variété de produits.

Bien que les produits manufacturés soient différenciés et que partant, ils ne se substituent pas les uns aux autres, l'apparition d'un nouveau produit devrait entraîner une diminution de la demande pour toutes les autres variétés de produits manufacturés. Cela rend plus difficile la poursuite de l'expansion du secteur manufacturier.

L'interaction de ces forces explique l'effet centre-périphérie.

Lorsque les coûts commerciaux diminuent, l'effet d'agglomération prédomine dans un premier temps, entraînant une concentration des activités manufacturières dans les pays du centre (« pays industrialisés »). Un processus quasiment inverse se produit à la périphérie (« pays non industrialisés »), où le secteur manufacturier recule, les produits manufacturés étant fournis par le centre. Les exportations du centre sont de plus en plus dominées par les produits manufacturés tandis que celles de la périphérie consistent de plus en plus en produits agricoles.

Mais au-delà d'un certain point, la diminution continue des coûts commerciaux permet à d'autres forces de s'exercer. Dans cette seconde phase, l'évolution des salaires et la concurrence accrue entre les produits dans les pays du centre agissent en sens contraire et finissent par inverser l'effet d'agglomération. Les écarts de salaire entre le centre et la périphérie commencent à détourner la production manufacturière des pays du centre.

Cependant on manque de données empiriques sur ce processus centre-périphérie.

Il existe peu de données statistiques permettant de vérifier la théorie de l'effet centre-périphérie. On utilise à la place des simulations numériques pour voir si des valeurs de paramètre raisonnables permettent de reproduire les résultats prévus par la nouvelle géographie économique. Certaines simulations font apparaître une relation non linéaire entre les coûts du commerce et la concentration, tandis que d'autres montrent qu'une réduction des coûts commerciaux ne conduit qu'à la dispersion des industries. La différence semble tenir à la nature des industries concernées. C'est dans les industries qui ont des rendements d'échelle croissants importants et des liens intra-industriels forts que l'on observe une relation non linéaire entre les coûts commerciaux et la concentration.

FRAGMENTATION DE LA PRODUCTION

On a peu de données directes sur l'ampleur des délocalisations dans le monde. Mais des indicateurs de remplacement donnent à penser que le phénomène est en progression.

Il est difficile de mesurer l'ampleur et l'évolution de la délocalisation de la production de biens et de services car la définition économique d'une délocalisation ne correspond guère aux données collectées officiellement. C'est pourquoi il faut utiliser des indicateurs de remplacement ou des indicateurs indirects pour estimer les tendances et l'ampleur des délocalisations.

Dans la mesure où l'évolution du commerce de biens intermédiaires et du commerce des « autres services commerciaux » constitue un indicateur indirect satisfaisant des délocalisations, les données semblent indiquer qu'au cours des deux dernières décennies, la délocalisation des produits intermédiaires et des services a augmenté plus rapidement que le commerce des produits finals et que la progression de la délocalisation des services s'est accélérée depuis 2000.

Des études fondées sur les données recueillies au niveau des entreprises aux États-Unis ont confirmé ces tendances. Les délocalisations ont progressé rapidement via le commerce de pleine concurrence et le commerce intra-entreprise. Au cours des dernières années, elles ont augmenté plus rapidement pour les services que pour les produits. Ces tendances ont été observées pour l'ensemble des secteurs et des types d'intrants. Les délocalisations sont moins importantes pour les intrants de services que pour les intrants de produits pour tous les secteurs et tous les pays. Les petits pays ont tendance à délocaliser davantage que les grands.

Selon la théorie économique, la baisse des coûts absolus du commerce des biens et des services et les progrès récents des technologies de télécommunication jouent un rôle moteur dans le processus de fragmentation.

La théorie économique donne une explication très simple de la fragmentation croissante de la production. Les diverses étapes de la production peuvent nécessiter différents types de technologies ou de compétences ou différentes proportions

d'intrants. Dans ces conditions, il est avantageux de fragmenter la production entre plusieurs pays car cela permet à l'entreprise de localiser chaque étape du processus de production dans le pays où les compétences et les intrants utilisés de manière plus intensive à ce stade de la production sont relativement abondants, et ainsi de réduire ses coûts de production. La standardisation, et la possibilité de séparer et d'échanger les tâches du point de vue géographique sont des facteurs importants qui déterminent la fréquence des délocalisations dans certains secteurs d'activité.

Mais, la fragmentation de la production a aussi un coût. La séparation des étapes de la production nécessite une coordination et un suivi, ce qui entraîne des coûts de transport et de communication, des coûts d'assurance et d'autres coûts afférents aux services de liaison. Or, tous ces coûts ont baissé, ce qui favorise la fragmentation et la délocalisation.

Outre les facteurs traditionnels d'avantage comparatif (tels que les prix des facteurs et les compétences disponibles), les études récentes sur la délocalisation ont mis en lumière de nouvelles sources d'avantage comparatif susceptibles d'influencer le choix du lieu de délocalisation. Ce sont notamment la qualité du cadre institutionnel, les coûts d'établissement d'une entreprise et la qualité de l'infrastructure. Les données indiquent que les pays à faible revenu ont un gros handicap pour participer aux réseaux internationaux de production.

La qualité du cadre institutionnel est importante, car les institutions, notamment la structure juridique, jouent un rôle crucial dans le respect des contrats. De bonnes institutions permettent de faire respecter le contrat entre le producteur du produit final et le fournisseur des biens intermédiaires, ce qui réduit les risques liés à l'externalisation.

La qualité de l'infrastructure est importante aussi, parce qu'elle détermine les coûts de transport et de communication, qui sont des facteurs clés pour assurer une structure de production efficace.

Si l'on compare les pays à revenu faible, moyen et élevé du point de vue de l'infrastructure et du temps nécessaire pour démarrer une entreprise et échanger des biens, on constate que les pays à faible revenu sont très défavorisés. Cela limite probablement leur participation aux réseaux de production malgré leur avantage en termes de prix des facteurs.

L'organisation des processus de production influe sur la manière dont s'effectuent les échanges. De plus en plus d'ouvrages examinent les facteurs qui déterminent si une entreprise acquiert des intrants par voie d'intégration verticale (c'est-à-dire dans le cadre de sa propre structure) ou par le biais de contrats passés dans des conditions de pleine concurrence. Le choix dépend de l'»épaisseur» du marché, de la qualité du cadre institutionnel et des caractéristiques du secteur. Il y a peu d'études empiriques rigoureuses sur ces questions, mais les études de cas concernant des domaines comme la fabrication d'ordinateurs et les services financiers aident à les clarifier.

L'épaisseur du marché (c'est-à-dire la taille du marché pour un produit donné) est un facteur important qui détermine le coût de la recherche d'un fournisseur approprié de biens intermédiaires. Plus le marché est épais, plus il est facile d'apparier des entreprises et plus il est probable qu'elles opteront pour l'externalisation plutôt que pour l'intégration verticale.

Comme on l'a déjà dit, la qualité des institutions influe sur les décisions de délocalisation ainsi que sur le choix entre externalisation et intégration verticale. En particulier, lorsque les coûts fixes de l'intégration verticale sont plus élevés que les coûts fixes de l'externalisation, le commerce de pleine concurrence augmente par rapport au commerce intra-entreprise. Les seconds coûts sont influencés par la qualité, la fiabilité et le caractère exécutoire des contrats.

Parmi les facteurs sectoriels qui influencent le choix entre le commerce de pleine concurrence et l'intégration verticale, on peut citer le degré de normalisation du produit et l'intensité factorielle de la branche de production. L'externalisation a tendance à l'emporter dans les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre et les secteurs à forte intensité de composants et pour les produits qui se trouvent aux derniers stades du processus de production.

Effets du commerce sur la répartition des revenus

Comme il est amplement prouvé que les pays gagnent à s'ouvrir au commerce, pourquoi hésitent-ils souvent à libéraliser leurs échanges ou pourquoi cherchent-ils à limiter la libéralisation ?

La répartition inégale des gains du commerce peut en être l'une des raisons. Comprendre les effets potentiels du commerce sur la répartition peut aider à anticiper et gérer la résistance à une libéralisation qui accroît les revenus.

COMMERCE ET INÉGALITÉS

Dans les cas où le commerce a contribué à l'accroissement des inégalités, son impact a généralement été mineur par rapport à d'autres facteurs, notamment le progrès technologique.

De nombreuses études sur le commerce et les inégalités ont examiné la question de savoir si le commerce était l'un des principaux moteurs de l'évolution des inégalités ou seulement un facteur parmi d'autres. Elles semblent s'accorder sur le fait que les influences internationales n'ont contribué que pour environ 20 pour cent à l'accroissement des inégalités de salaires et que d'autres facteurs, essentiellement le progrès technologique, ont contribué davantage que le commerce aux modifications de la répartition des revenus.

Le commerce a parfois contribué à l'accroissement des inégalités dans les pays en développement.

La relation entre commerce et inégalités dans les pays en développement continue d'intriguer les chercheurs. On s'attendait initialement à ce que le commerce contribue à la réduction des inégalités dans ces pays. Il était censé réduire la pauvreté grâce à ses effets positifs sur la croissance et sur la répartition des revenus. Cependant, des études empiriques ont montré que la réforme du commerce n'avait pas toujours eu des effets positifs sur le second élément.

Le fait que la libéralisation des échanges peut déclencher une évolution technologique est l'une des raisons pour lesquelles l'ouverture du commerce dans les pays en développement s'accompagne d'une plus grande inégalité. Les autres raisons sont notamment le moment où la réforme a lieu et les niveaux de protection préexistants.

Le moment choisi pour libéraliser les échanges, le degré de protection existant avant la libéralisation et le progrès technologique sont quelques-uns des facteurs expliquant pourquoi certains pays en développement ont enregistré, après la libéralisation, une augmentation de la prime à la qualification, c'est-à-dire de l'écart de salaires entre les travailleurs hautement qualifiés et peu qualifiés.

On observe depuis peu un regain d'intérêt pour l'évolution des inégalités dans les pays industrialisés et le rôle du commerce dans cette évolution. Alors que, dans les années 80 et 90, la question des « inégalités » était généralement examinée en termes d'opposition entre travailleurs « très qualifiés » et travailleurs « peu qualifiés », des études récentes font une distinction entre les travailleurs « très qualifiés », « moyennement qualifiés » et «peu qualifiés», ce qui témoigne de préoccupations au sujet de l'évolution des salaires des travailleurs moyennement qualifiés. D'autres études tentent de faire une distinction encore plus fine entre les différents types de qualification. On note aussi un regain d'intérêt pour l'évolution des revenus relatifs des «très riches» et l'évolution de la part de revenu du travail et du capital.

Selon la théorie du commerce, l'accroissement des inégalités dans les pays industrialisés entraîne une demande accrue de protection et les petites industries bien organisées auxquelles le commerce international risque de nuire obtiennent généralement des résultats en faisant campagne contre la libéralisation des échanges. L'analyse des faits confirme ces deux hypothèses.

La théorie du commerce a été utilisée pour prévoir le comportement électoral des ménages et le comportement des groupes de pression représentant des intérêts privés. Un premier type d'analyse montre que les électeurs préfèrent généralement le *statu quo*, c'est-à-dire qu'ils votent contre la réforme du commerce, parce qu'ils ne peuvent pas savoir à l'avance s'ils seront parmi les gagnants ou les perdants. Un autre type d'analyse, appelé modèle de l'électeur médian, indique que l'accroissement des inégalités est associé à des politiques commerciales plus restrictives dans les pays industrialisés, mais à des politiques commerciales plus ouvertes dans les pays en développement. L'analyse empirique a confirmé cette thèse.

Comme les gains découlant de la libéralisation du commerce sont en général largement répartis au sein de la société, les gains individuels peuvent être relativement faibles. Par contre, les pertes dues à la réforme du commerce touchent généralement des groupes assez restreints et peuvent, par conséquent, être très importantes au niveau individuel. Même si globalement les gains résultant de l'ouverture du commerce sont supérieurs aux pertes, les perdants sont davantage incités à faire campagne contre la

réforme que les gagnants. Les faits montrent que des industries relativement petites ont bénéficié d'une protection importante dans les pays industrialisés.

COMMERCE ET AJUSTEMENT STRUCTUREL

Si une réforme du commerce est entreprise, des changements économiques deviennent nécessaires. Les entreprises concurrençant les importations semblent s'adapter en réduisant leurs marges, en augmentant leur productivité et, souvent, en réduisant leur taille.

La littérature sur le commerce fournit des éléments étayant l'« hypothèse de la discipline par l'importation ». Plusieurs études ont analysé les réactions des entreprises à la libéralisation du commerce dans des pays aussi différents que le Brésil, le Canada, le Chili, la Côte d'Ivoire, l'Inde, le Mexique et la Turquie. Ces études font généralement ressortir trois résultats concordants. Premièrement, au niveau des entreprises, les majorations de prix par rapport aux coûts marginaux ont tendance à diminuer. Deuxièmement, les entreprises qui survivent à la concurrence des importations deviennent plus efficientes. Troisièmement, les entreprises concurrentes ont tendance à réduire leur taille. Il reste cependant que les chercheurs n'ont pas encore abordé de manière adéquate la question des coûts à court et long termes associés à ces gains d'efficience.

Les entreprises exportatrices se développent souvent dans le sillage d'une réforme du commerce, mais il n'y a pas de tendance systématique à l'accroissement de la productivité. On a trouvé des exemples d'entreprises qui apprennent en l'exportant.

Une question fondamentale est de savoir s'il existe des preuves d'un «apprentissage par l'exportation». Jusqu'à une date très récente, on avait plutôt des preuves négatives. Les entreprises les plus productives étaient certes celles qui exportaient, mais rien ne permettait de penser que l'exportation était à l'origine de leur plus grande productivité.

Une étude sur les entreprises canadiennes apporte de nouvelles preuves du contraire. Ses auteurs laissent cependant entendre que l'« apprentissage par l'exportation » semble être limité aux entreprises qui avaient initialement une faible productivité si bien que toutes les entreprises ne sont pas concernées. Ils mentionnent cependant plusieurs mécanismes par lesquels l'apprentissage peut se faire; par exemple, les entreprises qui « apprennent » sont plus innovantes et adoptent plus fréquemment que les autres des techniques de fabrication de pointe après avoir exporté.

La réforme du commerce ne semble pas entraîner une importante réaffectation sectorielle de la main-d'œuvre et il n'est pas établi qu'elle influe sur la taille de l'économie informelle dans les pays en développement.

Les données dont on dispose sur l'adaptation du marché du travail à la réforme du commerce proviennent généralement d'études sur des pays qui ont subi le « choc » d'une libéralisation importante du marché des importations. Dans le cas de la Colombie, par exemple, les chercheurs ont constaté avec surprise que la réaffectation de la main-d'œuvre entre secteurs après la libéralisation avait été minime, et ce résultat est confirmé dans les études transnationales.

Néanmoins, dans le cas de la Colombie, les données indiquent que l'avantage de salaire a plus diminué dans les secteurs où les réductions tarifaires ont été les plus importantes. Cela permet de penser qu'une partie de la « rente » (revenu additionnel) associée à la protection contre les importations qui allait aux travailleurs a été effacée du fait de l'accroissement de la concurrence étrangère. Contrairement à toute attente, ces études n'apportent guère de preuves de l'existence d'un lien entre la libéralisation des échanges et le passage de certains travailleurs dans l'« économie informelle ». Les études concernant le Brésil et la Colombie aboutissent à ce résultat.

D'après des données concernant les États-Unis, les travailleurs qui perdent leur emploi pour des raisons « liées au commerce » ne semblent pas être très différents de ceux qui perdent leur emploi pour d'« autres » raisons.

Il est difficile de déterminer exactement la raison pour laquelle une personne perd son emploi, mais certaines études ont tenté de répondre à cette question au moyen de techniques statistiques. D'après des données concernant les États-Unis, les deux types de travailleurs ne semblent guère différents. En général, les travailleurs qui perdent leur emploi dans un secteur en concurrence avec les importations sont légèrement plus âgés, mais ils ont les mêmes niveaux d'expérience professionnelle et d'éducation que ceux qui perdent leur emploi pour d'autres raisons.

Ce qui différencie les uns des autres, c'est principalement leur appartenance sexuelle. Dans le secteur manufacturier, les travailleurs victimes du commerce mondial sont beaucoup plus souvent des femmes que ceux qui perdent leur emploi pour d'autres raisons. Il ne faut cependant pas considérer cela comme un exemple de discrimination sexuelle, car cela reflète essentiellement la composition de la main-d'œuvre du secteur considéré. Aux États-Unis, les industries qui concurrencent les importations emploient relativement plus de femmes, de sorte qu'en cas de contraction de leur activité, il y a relativement plus de femmes qui perdent leur emploi.

COMMERCE ET PAUVRETÉ

Aujourd'hui, la lutte contre la pauvreté représente l'un des plus grands défis mondiaux.

La réforme du commerce pourrait aider à réduire la pauvreté. L'amélioration de l'affectation des ressources et de l'efficience résultant de la libéralisation du commerce procure des avantages à long terme qui sont bien documentés. On estime que l'ouverture au commerce a joué un rôle central dans la croissance remarquable des pays développés depuis le milieu du XXe siècle et est un facteur important pour la réduction de la pauvreté, comme le montre l'expérience des pays d'Asie de l'Est.

Le commerce se répercute sur les pauvres de diverses façons. Il a notamment un effet sur la croissance, l'emploi, les revenus, les prix à la consommation et les dépenses publiques.

Bien que l'on ait consacré beaucoup d'attention, ces dernières années, à la relation entre la libéralisation du commerce et la pauvreté, il s'est révélé difficile d'identifier le lien précis entre les modifications de la politique commerciale et les niveaux de pauvreté.

La difficulté tient notamment au fait que le commerce a de multiples incidences sur les individus. Il peut influer sur leur revenu en agissant sur l'emploi, la répartition des revenus et/ou la croissance et il peut influer sur leurs dépenses à travers les prix des biens de consommation. La réforme du commerce peut également avoir un effet sur les pauvres en agissant sur les recettes et les dépenses publiques. L'effet conjugué de ces différents éléments est généralement difficile à évaluer et la plupart des études économiques n'en examinent qu'un ou deux.

Dans l'ensemble, la littérature économique indique que le commerce a aidé à réduire la pauvreté, mais a eu des effets négatifs sur certains ménages pauvres.

L'on s'attend généralement à ce que le commerce stimule la croissance. Plusieurs études empiriques ont examiné les effets de la croissance sur la pauvreté. Elles constatent en général l'existence d'une relation positive entre la croissance et la réduction de la pauvreté, mais l'effet sur la réduction de la pauvreté est plus marqué dans certains pays ou régions que dans d'autres. Les conditions de départ semblent jouer un rôle.

Les ménages pauvres peuvent aussi être touchés différemment en fonction de leur source de revenu. Comme le commerce peut entraîner des pertes d'emploi ou des réductions de salaire pour certains, ceux qui sont affectés n'ont rien à gagner à la réforme du commerce, même si le niveau moyen de pauvreté est réduit.

Les effets de la libéralisation du commerce sur les prix se font sentir de différentes manières sur les ménages. Plusieurs études ont constaté, par exemple, que les ménages ruraux s'adaptent mieux que les ménages urbains à la hausse des prix agricoles (due à la réforme du commerce ou à d'autres facteurs). Cela tient à ce que les ménages ruraux peuvent recourir à l'agriculture de subsistance pour leur consommation ou même devenir des fournisseurs nets de produits agricoles.

L'effet de la libéralisation du commerce sur les recettes publiques est considéré comme l'une des préoccupations majeures de nombreux pays en développement. En fait, la part des taxes sur le commerce dans les recettes totales est négativement corrélée au niveau de développement économique, ces taxes représentant au moins la moitié des recettes de nombreux pays à faible revenu.

Face à la diminution des recettes publiques due à la réforme du commerce, les gouvernements peuvent chercher d'autres sources de revenu. Mais ils devraient alors tenir compte de l'effet de leur choix sur les ménages pauvres. Les données empiriques semblent indiquer que les pays en développement n'ont pas réussi, toujours, à compenser pleinement les pertes de recettes douanières. Mais elles ne donnent aucune raison de penser que ces pertes nettes de recettes ont entraîné une réduction des dépenses sociales.

Implications politiques de l'intégration mondiale et de l'OMC

Un certain nombre de facteurs peuvent réduire les gains tirés du commerce.

Malgré les lacunes persistantes dans nos connaissances et notre compréhension, les arguments théoriques et pratiques démontrant les gains tirés du commerce restent solides. Certains facteurs économiques peuvent cependant réduire ces gains ou fausser leur répartition. Les coûts commerciaux élevés peuvent empêcher certains pays de participer au commerce international ou réduire le volume de leurs transactions commerciales. En raison de contraintes sur le plan de l'offre, de nombreux pays pauvres ont du mal à accroître leurs échanges, même lorsque l'accès aux marchés n'est pas un obstacle. L'ajustement à la libéralisation du commerce peut engendrer des coûts importants. Dans un pays, le commerce peut faire des gagnants et des perdants. Les progrès technologiques récents font qu'il est plus difficile de prévoir quels seront les gagnants et les perdants de la libéralisation, ce qui ne peut qu'augmenter les inquiétudes suscitées par l'ouverture des marchés.

COÛTS COMMERCIAUX ET CONTRAINTES SUR LE PLAN DE L'OFFRE

Les coûts commerciaux élevés et les contraintes sur le plan de l'offre peuvent empêcher certains pays de tirer avantage des possibilités commerciales.

Après la Seconde Guerre mondiale, les coûts du commerce ont diminué, ce qui a incontestablement joué un grand rôle dans l'expansion du commerce mondial. Mais ces coûts restent à des niveaux très élevés dans les pays à faible revenu, ce qui tient principalement au manque d'infrastructure matérielle ou à l'insuffisance de l'infrastructure existante. Les politiques et les réglementations adoptées par les pouvoirs publics qui ont un effet négatif sur la fourniture d'infrastructure et de services connexes aggravent la situation.

Des mesures nationales sont nécessaires pour remédier à ces problèmes.

Dans les pays à faible revenu, deux grands types de mesures peuvent être pris au niveau national pour réduire le coût des opérations commerciales et accroître la capacité d'exportation. Le premier consiste à accroître les investissements publics dans l'infrastructure matérielle qui est indispensable pour développer la production et les échanges et pour permettre aux négociants d'accéder à moindre coût aux marchés internationaux. Comme les gouvernements des pays à faible revenu ne disposent pas de recettes fiscales suffisantes à cette fin, il leur faut recourir à l'aide publique au développement et à un financement privé (étranger et national).

Le second type de mesures, tout aussi important, a trait à la réforme de la réglementation. Des politiques mal conçues et une réglementation trop pesante peuvent empêcher l'utilisation efficace de l'infrastructure existante, décourager l'investissement privé dans l'infrastructure ou simplement créer des contraintes administratives. Des réformes appropriées peuvent améliorer l'utilisation de l'infrastructure et inciter davantage les investisseurs privés, locaux ou étrangers, à contribuer à la fourniture de l'infrastructure essentielle.

Mais la coopération et les institutions internationales ont aussi un rôle à jouer.

La communauté internationale peut aider à attirer l'attention sur les problèmes rencontrés par les pays à faible revenu, à mobiliser ou orienter les ressources et à fournir un savoir-faire par le biais de la coopération technique. Certaines modifications des politiques et des règlements peuvent devoir être négociées avec les partenaires étrangers. Les institutions internationales peuvent alors servir de cadre aux négociations et peuvent aider à la mise en œuvre d'accords internationaux.

À l'OMC, les négociations de Doha, l'assistance technique et la mise en œuvre des accords multilatéraux fournissent un moyen de réduire les coûts du commerce.

Les négociations de Doha donnent aux Membres la possibilité de consolider l'accès actuel aux marchés et de prendre de nouveaux engagements concernant l'ouverture des marchés dans les domaines pouvant contribuer fortement à la réduction des coûts du commerce et à l'augmentation de la capacité de production des pays à faible revenu. L'un des domaines les plus importants est celui des services, en particulier les transports maritimes, les télécommunications, la distribution et la facilitation des échanges.

Depuis le début du Cycle de Doha, le programme de coopération technique de l'OMC a pour priorité d'aider les institutions et les individus à comprendre et à mettre en œuvre les Accords de l'OMC et à participer aux négociations commerciales. La mise en œuvre des accords offre de nombreuses possibilités de réduire les coûts commerciaux et d'accroître les possibilités d'accès aux marchés.

L'initiative Aide pour le commerce constitue un effort ciblé, coordonné au plan international, pour remédier aux contraintes sur le plan de l'offre qui pèsent sur le commerce des pays en développement.

L'initiative Aide pour le commerce vise à aider les pays en développement à se doter de la capacité d'offre et de l'infrastructure commerciale dont ils ont besoin pour accroître leur commerce et tirer profit des possibilités offertes par le système commercial multilatéral. L'OMC participe à ces efforts car son rôle est de créer les opportunités pour que tous les pays tirent avantage de leur participation au commerce international.

L'Aide pour le commerce est axée sur l'assistance technique, le développement de l'infrastructure et l'amélioration de la capacité de production. Son volet infrastructure a un effet direct sur les efforts visant à réduire les coûts commerciaux et à accroître la capacité de production des pays à faible revenu. L'assistance technique visant à aider les Membres à mettre en œuvre les Accords de l'OMC peut également aider les pays en développement à tirer parti des possibilités d'accès aux marchés.

Un aspect essentiel dans la mise en œuvre de l'initiative Aide pour le commerce est le rôle de contrôle que l'OMC peut prendre pour procéder à un examen global périodique de l'initiative sur la base des rapports présentés par diverses parties prenantes. L'examen global qui a eu lieu en novembre 2007 a montré que l'Aide pour le commerce avait une importance croissante dans les programmes de la plupart des donateurs. Les ressources qui lui sont consacrées se sont élevées, en moyenne, à 21 milliards de dollars EU pendant la période 2002-2005 et elles représentent aujourd'hui plus de 30 pour cent des programmes bilatéraux. Pour l'année 2008, les objectifs immédiats sont d'améliorer le suivi, de faire progresser la mise en œuvre et de renforcer la maîtrise de l'initiative par les pays en développement.

CONSÉQUENCES SOCIALES DE L'OUVERTURE COMMERCIALE

Certains travailleurs peuvent perdre leur emploi par suite de la réforme du commerce.

Certains des gains liés à la libéralisation du commerce résultent de la réaffectation de ressources à des activités où elles sont plus productives. Cette réaffectation est nécessaire pour recueillir les bénéfices de la réforme du commerce, mais elle peut aussi impliquer des pertes pour certains. Par exemple, des emplois peuvent être supprimés dans une branche de l'économie et créés dans une autre, de sorte que certains travailleurs peuvent perdre leur emploi.

De nombreux pays ont adopté des politiques pour venir en aide à ceux qui sont temporairement sans emploi. Ces politiques ont souvent un caractère général, en ce sens qu'elles ciblent toutes les personnes privées d'emploi, quelle que soit la cause de cette situation. Mais parfois elles ciblent expressément les personnes, les secteurs ou les régions qui sont affectés par le commerce.

N'importe quel programme axé sur le commerce visant à aider les travailleurs affectés par le commerce se heurte à la difficulté d'identifier les travailleurs concernés. De plus, rien n'indique clairement que les travailleurs dont le licenciement est une conséquence du commerce sont très différents de ceux qui sont licenciés pour d'autres raisons, que ce soit du point de vue de la durée de la période de chômage ou du point de vue de leur revenu probable dans l'avenir. Dans certaines circonstances, cependant, les arguments en faveur de programmes de protection sociale axés sur le commerce peuvent être dûs à des raisons d'équité ou même d'efficience. Certains faits donnent à penser que des programmes d'ajustement au commerce peuvent aussi jouer un rôle de soutien en faveur d'une réforme commerciale.

Dans de nombreux pays, il existe des systèmes généraux de protection sociale pour aider les travailleurs licenciés. Il est difficile, dans ces pays, de justifier des interventions axées spécifiquement sur le commerce, mais dans ceux où il n'existe pas de système général, des programmes d'ajustement au commerce à l'intention des travailleurs peuvent être utiles.

Dans les pays en développement, il peut être plus justifié de mettre en place des programmes axés sur le commerce. La plupart des pays industrialisés ont

des systèmes de protection sociale, mais ceux-ci font défaut dans nombre de pays à revenu intermédiaire et dans la plupart des pays à faible revenu. En l'absence de toute protection sociale, le chômage – même de courte durée – peut causer de graves difficultés. Dans de tels cas, une assistance temporaire peut être utile pour empêcher les chômeurs de sombrer dans la pauvreté. On ne sait pas encore très bien comment concevoir de tels programmes pour qu'ils aient le maximum d'efficacité dans les pays à faible revenu.

Dans la mesure où le commerce peut contribuer à accroître les inégalités, il faut aussi se demander s'il est souhaitable de mettre en place des politiques particulières pour redistribuer les gains du commerce. De nombreux pays industrialisés ont une politique générale de redistribution, qui pourrait en principe compenser tout accroissement des inégalités dû au commerce. Les pays en développement, quant à eux, ont généralement peu d'expérience de la conception de mécanismes de redistribution. Des études montrent cependant que le commerce contribue probablement peu aux changements dans la répartition des revenus, ce qui est une raison de plus de ne pas préconiser la mise en place de programmes de redistribution axés sur le commerce.

Il est peut-être plus important de savoir comment des programmes de redistribution globaux devraient être conçus pour qu'ils atteignent leurs objectifs sans créer de nouvelles distorsions, par exemple en modifiant les incitations offertes aux employeurs, aux travailleurs, aux consommateurs, entre autres. Une autre difficulté peut venir du fait que certains facteurs de production sont plus mobiles que d'autres au niveau mondial et que les facteurs les moins mobiles peuvent avoir à supporter, au bout du compte, une charge fiscale plus lourde. Cela n'est pas souhaitable si ces facteurs représentent la tranche de revenu la plus basse. La mondialisation peut donc poser de nouveaux problèmes pour les finances publiques.

COMMERCE ET TECHNOLOGIE

Le commerce international peut permettre d'acquérir des connaissances technologiques.

Les études portant sur les retombées internationales du savoir constatent que les connaissances développées dans un pays ont des effets positifs sur les autres pays par le truchement du commerce. Le commerce contribue à la diffusion de la technologie sur le plan international pour trois grandes raisons. Premièrement, cela permet de disposer de biens intermédiaires plus perfectionnés pour la production. Deuxièmement, les spécifications techniques des biens intermédiaires et des produits finals élaborées à l'étranger peuvent être étudiées ce qui permet d'acquérir le savoir incorporé. Enfin, le commerce favorise la communication interpersonnelle, qui constitue un important outil de transfert des connaissances.

Mais les pays n'ont pas tous la même capacité d'absorber la technologie exogène.

Des études ont mis en relief plusieurs facteurs qui déterminent la capacité d'absorption technologique des pays. Ces facteurs sont liés à l'idée qu'un pays doit disposer de certains types de compétences (par exemple, de capital humain) et d'institutions pour pouvoir assimiler les connaissances technologiques étrangères.

Les gouvernements disposent d'un large éventail de politiques pour favoriser le progrès technologiques au niveau national. Le système commercial multilatéral, et plus généralement les organisations internationales, peuvent jouer un rôle en facilitant le transfert international de technologie.

Les politiques visant à améliorer la capacité d'un pays d'adopter les innovations technologiques doivent viser le système éducatif ainsi que l'environnement commercial et le cadre réglementaire. Il se peut que les innovations produites dans les pays avancés ne répondent pas aux besoins des pays en développement, ce qui pose un problème particulier pour le transfert de technologie.

Ce décalage peut résulter de la protection insuffisante des droits de propriété. Cela indique que les organisations internationales ont un rôle à jouer pour promouvoir la diffusion internationale de technologie en veillant à ce que les droits de propriété soient respectés. Elles peuvent aussi apporter une contribution à la coordination de l'aide au développement pour la mise en place d'infrastructures et du capital humain.