E Effets redistributifs du commerce

Les pays libéralisent leurs échanges parce qu'ils en attendent des gains pour leur économie. Dans les sections précédentes, les différents mécanismes qui leur permettent de retirer de tels gains du commerce ont été décrits en détail et l'on a montré que ces gains pouvaient être considérables. Alors pourquoi les pays hésitent-ils parfois à réduire leurs obstacles au commerce et pourquoi observe-t-on parfois une opposition acharnée à la libéralisation ? La présente section tente de répondre à ces questions en examinant la répartition des gains tirés du commerce à l'intérieur des pays.[1] Dans une économie, tous les individus ne profitent pas nécessairement de la libéralisation du commerce. Cette section accorde une attention particulière à ceux qui peuvent être perdants, de façon temporaire ou permanente. La dernière sous-section examine comment faire en sorte que les personnes les plus vulnérables, c'est-à-dire les pauvres, fassent partie des gagnants de la libéralisation.

1. COMMERCE ET INÉGALITÉ

a) Que disent les modèles du commerce sur les effets redistributifs de la libéralisation?

La libéralisation du commerce offre de nouvelles possibilités commerciales aux entreprises capables d'exporter et permet aux consommateurs d'accéder à des produits variés et meilleur marché grâce aux importations. Mais les produits importés peuvent entrer en concurrence avec les produits locaux, et les producteurs locaux concernés peuvent souffrir de cette nouvelle pression concurrentielle. Les nouvelles possibilités d'exportation et le renforcement de la concurrence des importations entraîneront l'expansion de certaines activités et la réduction de certaines autres et – comme c'est souvent le cas avec les changements induits par des réformes – ce processus peut faire des gagnants et des perdants. Comme nul ne sait à l'avance s'il fera partie des uns ou des autres, la libéralisation est source de craintes en raison des incertitudes qu'elle apporte. Certains se focaliseront sur les difficultés possibles à court terme, craignant, par exemple, de devoir changer d'emploi, bien qu'ils aient des chances de voir leur situation s'améliorer à long terme.

En ce qui concerne les effets redistributifs à long terme de la réforme du commerce, il est important de savoir si la libéralisation profite aux personnes aisées ou à celles qui le sont moins, c'est-à-dire si elle est susceptible d'accroître ou de réduire les inégalités au sein de la société. Les économistes considèrent aujourd'hui que la réponse dépend beaucoup de la situation, et la réflexion économique sur cette question a quelque peu évolué au fil du temps.

Le lien classique entre commerce et inégalité des revenus est basé sur le théorème de Stolper-Samuelson, élaboré dans un modèle classique du commerce (Heckscher-Ohlin) qui supposait le plein emploi. Dans ce modèle, les flux commerciaux sont déterminés par l'avantage comparatif, lequel dépend des ressources de chaque pays.[2] Comme les pays en développement sont généralement bien dotés en main-d'œuvre peu qualifiée, ils étaient censés exporter des produits à forte intensité de main-d'œuvre peu qualifiée vers les pays industrialisés. La demande relative de travailleurs peu qualifiés augmenterait dans les pays en développement et diminuerait dans les pays industrialisés, et le théorème prédisait que l'inégalité entre les travailleurs très qualifiés et les travailleurs peu qualifiés s'accentuerait probablement dans les pays industrialisés du fait du commerce avec les pays en développement.[3] Dans cet esprit, l'inégalité devrait diminuer dans les pays en développement.

On pourrait formuler un argument semblable au sujet des gains en capital par rapport au travail. Si les pays industrialisés sont considérés comme relativement riches en capital, l'inégalité capital-travail devrait croître dans ces pays et diminuer dans les pays en développement sous l'effet du commerce. Le théorème de Stolper-Samuelson prédisait donc que le commerce entraînerait des changements de rémunération spécifiques à chaque facteur. Certains facteurs y gagneraient, qu'ils soient employés dans des secteurs ou des entreprises d'exportation ou d'importation, tandis que d'autres y perdraient, là aussi indépendamment de leur emploi. Le théorème s'applique au commerce entre des pays assez différents – par exemple des pays industrialisés et des pays en développement – et il prédit que les rémunérations relatives évolueront dans des directions opposées sous l'effet du commerce.

La théorie classique ne permet guère de prédire les effets redistributifs du commerce entre des pays similaires. Cette question peut avoir de l'importance car les pays industrialisés font plus de commerce entre eux qu'avec les pays en développement. Les prédictions de la théorie classique semblent aussi contredire les données empiriques recueillies au niveau des entreprises, qui indiquent que les entreprises diffèrent considérablement à l'intérieur d'un même secteur et que seules quelques-unes exportent et que les entreprises exportatrices ont tendance à payer des salaires plus élevés que celles qui n'exportent pas (Bernard et Jensen, 1999).

Des études économiques plus récentes analysent comment le commerce entre pays similaires, c'est-à-dire entre pays industrialisés, peut agir sur le prix des facteurs. Matsuyama (2007) avance que l'acte de s'engager dans le commerce international peut nécessiter les services d'une main-d'œuvre qualifiée, c'est-à-dire d'une main-d'œuvre ayant des compétences dans des domaines tels que le commerce international, les langues et l'assurance maritime. Par conséquent, l'accroissement du commerce peut entraîner une augmentation mondiale du prix relatif de la main-d'œuvre qualifiée. Epifani et Gancia (2006) font valoir au contraire que le commerce peut profiter aux travailleurs qualifiés, qui peuvent profiter ainsi de marchés plus vastes. Ils montrent que, dans n'importe quel pays, les travailleurs qualifiés représentent généralement une minorité de la population active et sont généralement employés dans des secteurs où les coûts fixes au niveau de l'unité de production sont élevés et qui produisent des biens très différenciés constituant des substituts approximatifs des produits à moindre intensité de qualification. Dans une telle situation, le commerce entraînera une augmentation de la production relative des secteurs caractérisés par des économies d'échelle, c'est-à-dire des secteurs à forte intensité de qualification. En conséquence, la demande relative de travailleurs qualifiés augmente.

Un autre ensemble de modèles, dans lequel les coûts fixes jouent également un rôle, tient compte des différences entre entreprises et de la répartition dite continue des qualifications entre les travailleurs (Manasse et Turrini, 2001; Yeaple, 2005). Dans ces modèles, il n'y a pas de séparation claire entre les travailleurs « très qualifiés » et « peu qualifiés », mais il y a une grande variété de travailleurs ayant des niveaux de qualification différents. Dans les deux modèles, les travailleurs les plus qualifiés finissent par travailler dans les entreprises exportatrices après la réforme du commerce; dans le modèle de Yeaple (2005), ces entreprises utilisent des technologies plus productives. Par conséquent, seuls les travailleurs qualifiés peuvent tirer parti des possibilités accrues offertes par le commerce, et l'écart entre leurs salaires et ceux des travailleurs employés dans les entreprises non exportatrices se creuse à la suite de la réforme du commerce. Ce mécanisme fonctionne non seulement pour le commerce entre pays très différents, mais aussi pour le commerce entre pays similaires, par exemple entre pays industrialisés. Le modèle prédit en outre un accroissement des inégalités dans tous les pays qui participent au commerce. La prédiction selon laquelle les entreprises exportatrices paient des salaires plus élevés que les entreprises non exportatrices correspond aussi aux données susmentionnées au niveau des entreprises.

Le modèle de Yeaple s'appuie sur une « nouvelle nouvelle » théorie du commerce fondée sur le modèle de Melitz examiné précédemment.[4] Davis et Harrigan (2007) l'utilisent pour construire un modèle qui leur permet d'expliquer pourquoi, aux yeux du public, la mondialisation menace les « bons emplois bien payés ». Dans leur modèle, les entreprises diffèrent sur deux points qui déterminent leur compétitivité: la productivité et la capacité de contrôler les travailleurs. Les entreprises dont la capacité de contrôle est faible doivent payer des salaires plus élevés pour optimiser leurs performances. Les auteurs considèrent que les emplois dans ces entreprises sont de « bons emplois », car ils sont mieux rémunérés que la moyenne des emplois similaires dans l'économie. Mais le fait que les entreprises qui ont une capacité de contrôle moindre doivent payer des salaires plus élevés les rend moins compétitives que les autres entreprises ayant des niveaux de productivité analogues. La libéralisation des échanges déclenche l'effet de sélection mis en évidence par le cadre de Melitz mais, dans le modèle de Davis et Harrigan (2007), elle implique qu'une pression particulière s'exerce sur ce qui est considéré comme de « bons emplois ». Bien que le commerce ait tendance à relever le salaire moyen réel, il fait perdre de nombreux « bons emplois » et entraîne une augmentation régulière du chômage.

La pratique croissante de l'externalisation des intrants de services a conduit à s'intéresser davantage aux effets redistributifs de la délocalisation. On estime que l'externalisation peut influer sur les salaires par trois canaux (Baldwin et Robert-Nicoud, 2007; Grossman et Rossi-Hansberg, 2006b).[5]

Premièrement, l'externalisation des tâches entraîne une réduction des coûts qui se répercute positivement sur tous les salaires dans le pays. Deuxièmement, elle permet aux travailleurs de chercher un emploi ailleurs. Dans la littérature sur ce sujet, on parle parfois d'»effet de l'offre de main-d'œuvre». Cet effet a généralement une incidence négative sur les salaires des travailleurs qui exécutent les tâches qui sont externalisées. Troisièmement, la délocalisation peut agir sur les termes de l'échange des grands pays, avec des répercussions sur les salaires. Si, par exemple, un pays est exportateur net de produits à forte intensité de qualification et qu'il y a une externalisation dans le secteur à faible intensité de qualification, l'accroissement de la production dans ce dernier secteur améliorera les termes de l'échange, ce qui aura des effets positifs sur les salaires des travailleurs qualifiés et des effets négatifs sur ceux des travailleurs peu qualifiés. Dans ces conditions, deux des trois canaux peuvent avoir un effet négatif sur les salaires des travailleurs peu qualifiés, tandis que le troisième, celui de la productivité, a un effet positif sur ces salaires. L'effet global est ambigu, mais il a plus de chances d'être positif pour les travailleurs peu qualifiés si l'effet des réductions de coûts (ou de la productivité) généré par la délocalisation dans les secteurs qui emploient beaucoup de travailleurs peu qualifiés est élevé.[6]

L'effet de la délocalisation sur les salaires dépend aussi, dans une large mesure, du type d'emplois effectivement délocalisés. La littérature empirique sur la délocalisation se concentre en grande partie sur cette question. Il a été dit, en particulier, que les « emplois routiniers » sont plus faciles à délocaliser que les emplois «non routiniers». Certaines études indiquent que les emplois routiniers sont souvent moyennement qualifiés. Cela peut expliquer pourquoi les études empiriques sur la mondialisation et les marchés du travail dans les pays industrialisés ont de plus en plus abandonné la distinction entre les travailleurs qualifiés et peu qualifiés et incluent dans l'analyse un groupe de travailleurs moyennement qualifiés ou même un degré de différenciation plus élevé. On analysera ces études plus en détail dans la sous-section suivante.

Pour ce qui est des conséquences à court terme du commerce, les modèles fondés sur les théories récentes conduisent à des prédictions différentes des approches plus classiques. Dans le modèle de Heckscher-Ohlin susmentionné, les facteurs de production sont censés pouvoir changer instantanément d'employeur et, en particulier, de secteur. Ce n'est pas le cas en réalité, car il leur faut du temps pour s'adapter à une réforme. Cet aspect est pris en compte dans le «modèle à facteurs spécifiques», qui repose aussi sur des approches de modélisation classiques. Ce modèle suppose que, dans chaque secteur, il y a un facteur spécifique qui ne peut pas changer de secteur d'emploi. Le facteur spécifique au secteur concurrencé par les importations sera désavantagé par la libéralisation des échanges. On a interprété ce modèle comme illustrant les effets redistributifs à court terme de la réforme du commerce.

Krugman et Obstfeld (2006) donnent l'exemple suivant. Supposons qu'un pays produit des aliments et des textiles grâce aux facteurs de production que sont la terre et le travail. Supposons aussi qu'après la libéralisation des échanges, le pays se met à importer des textiles et à exporter des produits alimentaires. À long terme, c'est une bonne nouvelle pour les propriétaires terriens et une mauvaise nouvelle pour les travailleurs. Mais à court terme, les propriétaires des terres utilisées pour la production textile peuvent en pâtir, tandis que les travailleurs qui produisent des denrées alimentaires peuvent y gagner. Ces gains et ces pertes à court terme semblent souvent déterminer les positions politiques dans les débats sur la politique commerciale.

Selon cette approche classique, les effets positifs ou négatifs à court terme de la réforme du commerce dépendent du secteur d'emploi. La « nouvelle nouvelle » théorie du commerce remet en cause cette prédiction. Elle prédit que les secteurs exportateurs nets aussi bien que les secteurs importateurs nets seront caractérisés par l'expansion des entreprises à forte productivité et par le recul des entreprises à faible productivité (Bernard *et al.*, 2007b). Par conséquent, la réforme du commerce entraînera la création d'emplois et la destruction d'emplois dans tous les secteurs. Pour les responsables politiques, cela implique un important redéploiement des emplois à l'intérieur des secteurs.[7] Cela peut être une bonne nouvelle car on s'attend généralement à ce qu'il soit plus difficile pour les travailleurs de changer de secteur que pour les entreprises de changer à l'intérieur du même secteur. Un changement de secteur peut, par exemple, entraîner des coûts de recyclage élevés pour les travailleurs et des périodes de recherche plus longues. En revanche, le fait qu'un ajustement a lieu dans tous les secteurs signifie que l'éventail des emplois menacés est plus large. Alors que les modèles classiques du commerce suggèrent que les responsables politiques qui souhaitent aider les

Tableau 15
Évolution des coefficients de Gini par région, 1970-2000

Années	OCDE	ALC	ADE	ADS	AFR	ECO
1970	0,352	0,561	0,444	0,380	0,649	0,298
1980	0,339	0,556	0,489	0,384	0,631	0,301
1990	0,353	0,552	0,485	0,381	0,651	0,307
2000	0,368	0,572	0,520	0,334	0,668	0,428

Note : ALC: Amérique latine et Caraïbes ; ADE : Asie de l'Est ; ADS : Asie du Sud ; AFR : Afrique ; ECO : Europe centrale et orientale.
Source : Dikhanov (2005) « Trends In Global Income Distribution, 1970-2000, and Scenarios For 2015 », Rapport sur le développement humain 2005.

travailleurs se concentrent sur les secteurs souffrant d'un désavantage comparatif, c'est-à-dire ceux qui sont concurrencés par les importations, des études plus récentes indiquent qu'une telle intervention ciblée n'est pas nécessairement efficace.

b) Données empiriques sur le commerce et l'inégalité

Bien que les modèles du commerce donnent des résultats très différents en ce qui concerne la répartition exacte des gains du commerce, ils prédisent tous que ces gains ne sont pas répartis de façon égale dans l'économie, ce qui n'est pas forcément préoccupant. Étant donné que le commerce procure des gains à l'ensemble de l'économie, chacun peut en tirer profit si des politiques internes appropriées sont mises en place. Toutefois, le fait que le commerce peut accentuer les inégalités dans certaines conditions occupe une grande place dans le débat public et dans la littérature empirique sur le commerce international.

Vu l'aggravation des inégalités dans la plupart des régions du monde (voir le tableau 15), la littérature empirique sur le commerce s'est intéressée, dans les années 80 et 90, à la question de savoir si le commerce est l'un des principaux déterminants de cette évolution ou n'est qu'un facteur parmi beaucoup d'autres. Vers la fin des années 90, cette littérature est arrivée à la conclusion que les facteurs internationaux ne contribuaient que pour 20 pour cent environ à l'augmentation des inégalités de salaires (voir l'encadré 16). Selon des études très récentes, d'autres facteurs, comme les innovations technologiques et institutionnelles, les changements démographiques et les fluctuations cycliques, jouent un rôle plus important que le commerce dans l'évolution de la répartition des revenus (Lawrence, 2008). Cette section se penche sur deux autres questions qui laissent encore les économistes perplexes.

La première question concerne la relation entre le commerce et l'inégalité dans les pays en développement. On pensait initialement que le commerce réduirait l'inégalité dans les pays en développement. Le commerce était donc censé réduire la pauvreté à travers deux mécanismes: son effet positif sur la croissance et son effet favorable sur la répartition des revenus. Or, des recherches empiriques ont montré que le second mécanisme n'avait pas toujours été déclenché par la réforme du commerce, et de nombreuses études ont examiné pourquoi il en était ainsi.

La seconde question est celle de savoir qui risque de pâtir de la libéralisation du commerce dans les pays industrialisés, en termes relatifs ou absolus. L'orientation du débat sur cette question a beaucoup évolué au cours du temps. Alors que, dans les années 80 et 90, on faisait une distinction entre les travailleurs « très qualifiés » et les travailleurs « peu qualifiés », des études plus récentes ont introduit une catégorie supplémentaire, celle des travailleurs « moyennement qualifiés », dont l'évolution des salaires est un sujet de préoccupation. D'autres études tentent de faire des distinctions encore plus fines entre les différents types de qualifications. On constate aussi un intérêt grandissant pour l'évolution du revenu relatif des « super riches » et pour l'évolution de la part du revenu revenant au travail – par rapport au capital.

i) Le commerce a-t-il entraîné une diminution des inégalités dans les pays en développement ?

La théorie classique du commerce prédisait que le commerce Nord-Sud aggraverait les inégalités au Nord (le capital et la main-d'œuvre qualifiée y gagnent mais la main-d'œuvre non qualifiée y perd) et réduirait les inégalités au Sud. On pensait en particulier que la mondialisation aiderait les

travailleurs les moins qualifiés, facteur présumé abondant dans les pays en développement.

La recherche empirique a utilisé différentes mesures de l'inégalité, comme cela est expliqué dans l'encadré 16. Les études analysant le lien entre le commerce et l'inégalité des salaires dans les pays en développement ont donné des résultats mitigés. La plupart des données empiriques concernant les premiers pays d'Asie de l'Est qui ont libéralisé confirment les prédictions des modèles classiques du commerce, tandis qu'en Amérique latine, les données laissent penser que la libéralisation des échanges a souvent coïncidé avec une augmentation des inégalités de revenus et des inégalités de salaires entre les travailleurs très qualifiés et peu qualifiés. On a fait la même observation pour l'Inde après les mesures de libéralisation prises en 1991 (Goldberg et Pavcnik, 2007). De nombreuses études empiriques ont tenté d'expliquer ce phénomène. Leur conclusion est que le moment de la libéralisation, les tarifs douaniers en vigueur avant la libéralisation et le progrès technologique sont quelques-uns des éléments qui expliquent pourquoi certains pays en développement ont vu les inégalités s'accentuer après la libéralisation.

Encadré 16
Comment mesurer l'inégalité

Différentes mesures de l'inégalité ont été utilisées dans les études empiriques sur les effets redistributifs de la réforme du commerce.

Inégalité des salaires entre les travailleurs qualifiés et non qualifiés

Bon nombre des études empiriques effectuées dans les années 80 et 90 se sont intéressées à l'évolution de ce que l'on appelle la « prime de qualification », c'est-à-dire l'écart de salaire entre les travailleurs qualifiés et non qualifiés.

La mesure des qualifications varie en fonction du type de données disponibles. Les données au niveau des usines ou des entreprises font généralement une distinction entre les travailleurs de production et les travailleurs extérieurs à la production, ou entre les ouvriers et les employés. Les études qui utilisent ces données considèrent que l'écart de salaire entre ouvriers et employés correspond aux différences de qualification. Bien que cette catégorisation soit assez imprécise, Goldberg et Pavcnik (2007) notent que « les tableaux à double entrée basés sur des enquêtes réalisées aux États-Unis et au Royaume-Uni auprès d'échantillons appariés d'employés et d'employeurs au niveau des usines indiquent qu'il existe une relation étroite entre le fait que le travailleur est employé ou non à la production et son niveau d'instruction ».

La mesure des qualifications est parfois fondée sur des données relatives à la classification des professions. Certaines professions exigent plus de qualifications que d'autres et, sur la base de cette considération, les économistes ont tenté de mettre en correspondance les professions et les qualifications. Par exemple, Hijzen *et al.* (2005) utilisent le New Earnings Survey Panel Dataset (NESPD) dans une étude des effets de la délocalisation sur les rémunérations relatives. Les mesures basées sur des séries de données par profession ont un haut degré de comparabilité internationale, car il existe des classifications normalisées telles que la Classification type des professions (CTP). Malheureusement, il existe peu de séries de données distinguant les travailleurs en fonction de leur profession.

On utilise aussi couramment les données sur les salaires qui informent sur le niveau d'instruction – en supposant que plus le niveau d'instruction est élevé, plus le travailleur est qualifié. Il existe des données comparables au plan international sur le niveau d'instruction fondées sur la Classification internationale type de l'éducation (CITE), que les économistes utilisent souvent pour distinguer trois niveaux de qualification: un niveau bas (enseignement primaire), un niveau intermédiaire (enseignement secondaire) et un niveau élevé (enseignement supérieur).

Part de revenu du travail

Depuis quelques années, les travaux empiriques sur l'incidence du commerce ou de la mondialisation sur l'inégalité s'intéressent de plus en plus à la différence entre le revenu du travail et le revenu du capital. Celle-ci peut être mesurée par la part du revenu du travail, c'est-à-dire le ratio

entre la rémunération totale des travailleurs et le revenu national (Fonds monétaire international, 2007b). Cette mesure soulève plusieurs problèmes méthodologiques, concernant notamment la définition des travailleurs et ce qu'il faut inclure dans la rémunération. L'une des difficultés tient au traitement du revenu des travailleurs indépendants (Gomme et Rupert, 2004).

Coefficient de Gini

Le coefficient de Gini donne des renseignements plus précis sur la répartition totale des revenus des ménages dans une économie, en tenant compte du fait qu'un ménage peut avoir plusieurs sources de revenu. Il mesure la dispersion statistique, définie comme un ratio compris entre 0 et 1. Un faible coefficient de Gini indique une répartition plus égale des revenus ou des richesses, tandis qu'un coefficient élevé indique une répartition plus inégale. 0 signifie l'égalité parfaite (tout le monde a le même revenu) et 1 signifie l'inégalité totale (une personne a tout le revenu, et les autres n'ont rien).

Parts des centiles

Certaines études comme celle du Fonds monétaire international (2007a) utilisent les parts relatives de revenu de différents groupes de revenu pour mesurer l'inégalité des revenus. La part du quintile, par exemple, est définie comme le revenu cumulé d'un cinquième de la population divisé par le revenu total. La répartition des revenus est parfaitement égale si toutes les parts de revenu sont égales. Une autre mesure est le rapport entre le revenu des 20 pour cent supérieurs de la population et celui des 20 pour cent inférieurs, qui pourrait être considéré comme une mesure de la polarisation des revenus. Depuis quelques années, les économistes s'intéressent davantage à cette mesure, car ils ont constaté que l'augmentation des inégalités aux États-Unis depuis 1990 était concentrée à l'extrémité supérieure de la distribution (Lemieux, 2007).

Les données sur les parts du travail, les parts des centiles et les coefficients de Gini reposent généralement sur les statistiques des revenus des ménages. Atkinson (2003) fait remarquer que ces statistiques ne tiennent généralement pas compte de certains gains en capital, ce qui peut amener à sous-estimer l'inégalité. Aux États-Unis, par exemple, les gains en capital tirés de la vente d'actions ne sont pas inclus dans la mesure du revenu, ni le rendement implicite net du capital investi dans son propre logement.

Il a été dit, par exemple, que l'arrivée récente de la Chine et d'autres pays en développement à faible revenu sur les marchés mondiaux avait modifié la structure de l'avantage comparatif des pays à revenu intermédiaire, comme l'Argentine et la Colombie. Wood (1999) postule que si, durant les années 60 et 70, les pays à revenu intermédiaire avaient un avantage comparatif dans les produits à faible intensité de qualification, dans les années 80 et 90, pendant lesquelles les pays en développement à faible revenu ont commencé à exporter vers le reste du monde, l'avantage comparatif des pays à revenu intermédiaire s'est déplacé vers les produits à intensité de qualification moyenne.

L'effet de la réforme du commerce sur la répartition des revenus peut aussi dépendre des niveaux de revenu initiaux, comme l'indique Milanovic (2002). Ses conclusions donnent à penser que, si le niveau de revenu moyen est très bas, ce sont les riches qui profitent de l'ouverture. À mesure que le niveau de revenu augmente, pour atteindre à peu près le niveau de revenu du Chili, de la Colombie ou de la République tchèque, la situation change, et c'est le revenu relatif des pauvres et de la classe moyenne qui augmente par rapport à celui des riches. Il semble que l'ouverture commerciale aggrave la répartition des revenus avant de l'améliorer – autrement dit, l'effet de l'ouverture sur la répartition dépend du niveau de revenu initial du pays.

Une autre explication de l'augmentation de l'écart de salaire entre les travailleurs qualifiés et les travailleurs peu qualifiés, c'est-à-dire de la prime de qualification, met l'accent sur le type de protectionnisme qui existait avant la libéralisation dans de nombreux pays en développement et sur l'intensité de qualification des secteurs les plus touchés par la réforme du commerce. Plusieurs études sur des pays comme la Colombie, le Maroc et le Mexique notent que, contrairement à toute attente, ce sont les secteurs employant le plus de main-d'œuvre non qualifiée qui étaient les plus protégés avant la réforme. En conséquence, lorsque la protection a été supprimée, les salaires des travailleurs non qualifiés ont baissé.

Il a aussi été dit, dans la littérature sur le commerce, que le progrès technologique et le commerce ne devaient pas être traités comme des phénomènes distincts, car ils avaient probablement un impact l'un sur l'autre. Plusieurs études récentes font valoir que, même si le progrès technologique a pu contribuer à l'aggravation des inégalités plus que certains changements de politique commerciale, il résultait lui-même d'une plus grande ouverture commerciale, de sorte que la mondialisation était indirectement responsable de l'augmentation des inégalités. Il se pourrait, par exemple, que l'arrivée des pays à faible revenu sur les marchés mondiaux, évoquée précédemment, ait accéléré le progrès technologique dans les pays à revenu intermédiaire qui s'efforçaient de rester compétitifs. Goldberg et Pavcnik (2007) font cependant observer que les données empiriques sur l'interaction de l'ouverture au commerce et du progrès technologique et leurs effets sur l'inégalité sont ambiguës et peu concluantes.

La « nouvelle nouvelle » théorie du commerce pourrait fournir une autre explication de l'aggravation des inégalités observée dans les pays développés comme dans les pays en développement. Comme cela a été dit précédemment8, l'idée qui sous-tend les modèles du commerce pertinents est que l'ouverture commerciale entraîne une « mise à niveau » des entreprises, dont les plus productives élargissent leurs opérations tandis que les moins productives les réduisent. Pour établir un lien entre les changements de composition au sein d'une industrie et la question de l'inégalité, il faudrait montrer que les entreprises de « qualité supérieure » ont une plus forte demande de qualification, de sorte que la «mise à niveau» aggrave l'inégalité (Goldberg et Pavcnik, 2007). Les données empiriques concernant les États-Unis indiquent que l'exportation est une activité à forte intensité de qualification (Bernard et Jensen, 1997). Harrison et Hanson (1999) constatent aussi qu'au Mexique, les exportateurs emploient une plus grande proportion d'employés que les entreprises non exportatrices.

Certains modèles qui analysent le phénomène de la délocalisation prédisent qu'il entraînera une augmentation des inégalités dans les pays en développement. Antràs *et al.* (2006) montrent que «la mondialisation conduit à la formation d'équipes internationales dans lesquelles les cadres du Nord supervisent les travailleurs du Sud: c'est la délocalisation». La délocalisation permet donc la séparation géographique des tâches de production et de traitement des problèmes, et la relocalisation de la production au Sud. Cela conduit à la création d'emplois routiniers et à l'accroissement de la production au Sud, et à la création d'emplois ou d'entreprises à forte intensité de connaissances, accompagnée d'une diminution de la production au Nord. La structure des échanges en résultant est telle que le Sud est exportateur net de produits, tandis que le Nord est exportateur net de services à base de connaissances. La mondialisation influe aussi sur le niveau et la structure des revenus des particuliers, au Nord comme au Sud. En particulier, elle entraîne une augmentation de l'inégalité des salaires « entre travailleurs », c'est-à-dire entre non-cadres, au Sud. Cela tient à ce qu'elle améliore la qualité des cadres auxquels sont rattachés certains travailleurs du Sud, ce qui accroît la productivité de ces derniers et augmente leurs salaires.

Il apparaît globalement que les mécanismes par lesquels la mondialisation influe sur l'inégalité sont propres au pays, à la période et à la situation et que les effets de la libéralisation des échanges doivent être examinés en conjonction avec les autres réformes menées parallèlement.

ii) Comment les gains découlant du commerce sont-ils répartis dans les pays industrialisés?

Étant donné l'importance croissante du phénomène de délocalisation, les études empiriques portant sur la relation entre mondialisation et inégalité ont changé d'orientation. Plusieurs études récentes analysent, par exemple, l'importance relative des différents aspects de la mondialisation. Elles font généralement une distinction entre le commerce, la délocalisation et l'immigration. Comme la délocalisation implique souvent un mouvement transfrontières de capitaux, on s'intéresse maintenant davantage aux gains du capital, par opposition aux gains du travail, résultant de la libéralisation du commerce. Les variables utilisées pour mesurer l'inégalité ont également changé. Dans la littérature récente, la comparaison des salaires des ouvriers et des employés a été progressivement abandonnée pour l'utilisation de données basées sur les classifications professionnelles ou de séries de microdonnées qui permettent aux chercheurs d'évaluer le caractère « échangeable » de différents types de tâches ou de déterminer dans quelle mesure les tâches sont répétitives et peuvent être informatisées.

En outre, dans les études empiriques récentes, la technologie est toujours prise en compte comme un facteur influant sur l'inégalité et est généralement considérée comme le principal moteur des changements dans la répartition des revenus (voir l'encadré 17).

Encadré 17

L'inégalité : quelle est la part de la technologie et celle du commerce?

Bon nombre des travaux empiriques des années 80 et 90 sur le commerce et l'inégalité des salaires dans les pays industrialisés ont mis l'accent sur l'importance relative de la libéralisation des échanges et du progrès technologique pour expliquer l'inégalité dans les pays développés. L'inégalité était généralement mesurée en termes d'inégalité des salaires entre les travailleurs qualifiés et les travailleurs non qualifiés, les employés étant supposés représenter les premiers et les ouvriers les seconds. L'impact estimé du commerce sur l'aggravation des inégalités diffère beaucoup selon les études, certaines accordant un rôle prépondérant au progrès technologique et d'autres affirmant que le commerce était le principal responsable. Vers la fin des années 90, Cline (1997) a conclu son analyse de la littérature sur ce sujet en disant que les influences internationales contribuaient pour 20 pour cent environ à l'augmentation de l'inégalité des salaires.

Des études plus récentes constatent aussi que le progrès technologique a une plus grande incidence sur l'inégalité que le commerce. Par exemple, le Fonds monétaire international (2007a) conclut que la technologie est le principal moteur de l'inégalité, mesurée par le coefficient de Gini. C'est notamment le cas dans les pays en développement, mais l'étude note aussi que la technologie et la mondialisation (définie, dans l'étude, comme l'ensemble du commerce et de l'IED) ont un effet négatif de niveau similaire sur l'égalité dans les pays industrialisés. On constate aussi que la technologie est le principal facteur augmentant la part de revenu des 20 pour cent supérieurs de la population et réduisant celle des 20 pour cent inférieurs. Les effets de la mondialisation sur les deux catégories sont très faibles. Le Fonds monétaire international (2007b) compare l'effet du progrès technologique et de la mondialisation sur la part des travailleurs non qualifiés dans la main-d'œuvre et constate que le progrès technologique a un effet dominant. Dans cette étude, le terme « mondialisation » englobe le commerce, la délocalisation et l'immigration.

Main-d'œuvre qualifiée ou non qualifiée

Les récentes vagues de délocalisation d'emplois qualifiés, par exemple dans l'industrie des TI, ont fait prendre conscience du fait qu'un haut niveau d'études ne garantit pas nécessairement un brillant avenir professionnel. On s'interroge de plus en plus sur les types d'emplois qualifiés qui seront maintenus dans les économies industrialisées ouvertes.

En fait, la littérature empirique sur le lien entre le commerce et l'évolution des salaires des travailleurs qualifiés et non qualifiés n'a jamais été très explicite au sujet des niveaux de qualification des travailleurs bénéficiant des augmentations de salaire de la main-d'œuvre qualifiée. Comme on l'a indiqué précédemment, de nombreuses études sur cette question ont utilisé des données sur les écarts de salaires entre employés et ouvriers. La catégorie des employés comprend les cadres, qui ont probablement un niveau d'études élevé. Mais elle comprend aussi le personnel administratif, dont le niveau d'études est relativement bas. En revanche, la catégorie des ouvriers peut comprendre des salariés ayant un diplôme d'ingénieur. La distinction entre employés et ouvriers ne donne donc qu'une idée très approximative des différences de qualification et n'est pas un indicateur très utile pour ceux qui cherchent à adapter l'offre à la demande de qualifications.

Des études plus récentes utilisent des données fondées sur les classifications de l'enseignement ou des professions, ou des séries de microdonnées qui permettent aux chercheurs d'évaluer le caractère «échangeable» de différents types de tâches ou de déterminer dans quelle mesure les tâches sont répétitives et peuvent être informatisées. Les études d'Ekholm et Hakkala (2006) et de l'OCDE (2007c) sont deux exemples d'études qui définissent les catégories de qualifications en fonction du niveau d'instruction. La première analyse l'effet de l'externalisation sur la demande de qualifications en Suède, et la seconde fait de même pour le Japon. Les deux études distinguent trois niveaux de qualification[9]: études secondaires inférieures, études secondaires supérieures et études tertiaires. L'une et l'autre constatent que l'externalisation a réduit la demande de qualifications intermédiaires, c'est-à-dire la demande de travailleurs ayant fait des études secondaires supérieures.

Hijzen *et al.* (2005) trouvent des résultats différents pour le Royaume-Uni et constatent que l'externalisation internationale a eu un effet négatif sur la demande des travailleurs les moins qualifiés. Toutefois, ils fondent leurs trois catégories de qualifications sur une classification des professions. Ils considèrent, en particulier, que les cadres supérieurs, les administrateurs et les professions libérales ont un niveau de qualification élevé. La catégorie des travailleurs semi-qualifiés comprend les auxiliaires professionnels et les techniciens, les employés de bureau et les secrétaires, les artisans, les prestataires de services personnels et de services de protection et de sécurité et les métiers de la vente. La catégorie des travailleurs non qualifiés comprend les ouvriers d'usine, les conducteurs de machines et les « autres professions » considérées comme non qualifiées.

Un autre courant de la littérature économique examine, à partir de séries de microdonnées, le type de tâches effectuées par les travailleurs. Cette approche et la terminologie employée sont liées aux travaux théoriques récents qui analysent le phénomène de la délocalisation en termes de « commerce de tâches » (Grossman et Rossi-Hansberg, 2006b). Jusqu'à présent, les travaux empiriques ont surtout cherché à définir les types de tâches pouvant faire l'objet d'échanges et être délocalisées. La question de savoir si un pays importe ces tâches et donc les délocalise, ou les exporte dépend – comme dans le cas du commerce « ordinaire » des marchandises – d'aspects tels que l'avantage comparatif.

Van Welsum et Reif (2006) et van Welsum et Vickery (2005) font valoir que les services échangeables ont quatre caractéristiques: intensité de TI ; produit transmissible au moyen des TI ; tâches codifiables ; et tâches nécessitant peu d'interaction directe.[10] Ces tâches peuvent comprendre des emplois très qualifiés, comme celui d'analyste financier, ou des emplois peu qualifiés, comme celui de standardiste et elles ne sont pas nécessairement propres à un secteur. Blinder (2007) aborde la question du caractère échangeable d'une manière un peu différente en se concentrant sur deux questions. Premièrement, un travailleur doit-il se trouver dans un lieu particulier de son pays d'origine pour exécuter le travail (une puéricultrice, par exemple) ? Si la réponse est oui, l'emploi est considéré comme fortement «non délocalisable». Si la réponse est non, la seconde question est de savoir si le travailleur doit être physiquement proche de son lieu de travail. Si la réponse est non, l'emploi est considéré comme fortement «délocalisable».[11] Van Welsum et Vickery (2005) estiment que 20 pour cent des emplois aux États-Unis sont délocalisables et Blinder (2007) situe la proportion entre 22 et 29 pour cent. Aucune des deux études ne donne d'indications claires sur le nombre d'emplois qui ont été ou qui seront réellement délocalisés.

À ce stade, les économistes du commerce ne semblent pas avoir de réponse claire à la question de savoir comment le commerce et la délocalisation influeront sur la demande de qualifications dans un avenir proche. Certains pensent que les flux d'échanges et de délocalisation peuvent changer constamment et entraîner, de ce fait, des changements fréquents dans la demande de qualifications. Cet argument semble être confirmé par les organisations d'employeurs, qui indiquent qu'il est de plus en plus difficile de prévoir les qualifications dont leurs membres auront besoin dans seulement deux ou trois ans.

Travail ou capital

Le revenu du travail ne représente qu'une fraction du revenu total, et, partant, les études sur l'inégalité des salaires, comme celles qui sont mentionnées dans les paragraphes précédents, ne donnent que des renseignements limités sur l'évolution de l'inégalité des revenus. Les tendances dans le secteur agricole, qui continue de jouer un rôle prédominant dans de nombreux pays en développement, ne sont pas prises en compte dans les données sur les salaires dans le secteur manufacturier. En outre, les données sur les salaires ne donnent aucun renseignement sur les éventuels revenus supplémentaires des travailleurs – par exemple revenus des placements en actions. Surtout, l'évolution du rendement du capital n'est pas prise en compte dans l'évolution de l'inégalité des salaires. C'est là une lacune importante à un moment où le capital est censé obtenir une part disproportionnée des gains de la mondialisation, ce qui suscite des préoccupations au sujet de la divergence entre le revenu du capital et le revenu du travail. Cette évolution tient notamment à ce que, du fait de l'intégration croissante de pays très peuplés comme la Chine et l'Inde, l'offre mondiale de main-d'œuvre a fortement augmenté, ce qui accentue la rareté relative du capital. Par conséquent, la valeur du capital ne peut qu'augmenter (Rogoff, 2005).

Dans une étude récente, le Fonds monétaire international (2007b) analyse l'effet de la mondialisation sur les parts du travail (par opposition à l'inégalité des salaires ou à la répartition du

revenu). La « mondialisation » est définie comme la combinaison du commerce, de l'immigration et de la délocalisation. Les auteurs font une différence entre les employés des secteurs qualifiés et ceux des secteurs non qualifiés.[12] Ils constatent que le progrès technologique et la mondialisation ont eu un effet négatif sur la part des travailleurs dans les secteurs non qualifiés et que l'effet du progrès technologique était plus marqué. Ils constatent également que la mondialisation a eu un impact plus important sur la part des travailleurs dans les secteurs qualifiés que dans les secteurs non qualifiés et que cet effet était essentiellement dû aux délocalisations.

Ochsen et Welsch (2005) analysent les facteurs qui ont déterminé la répartition du revenu fonctionnel en Allemagne de l'Ouest entre 1976 et 1994. Ils constatent que les parts du capital et de la main-d'œuvre qualifiée ont profité du progrès technologique, tandis que la part de la main-d'œuvre non qualifiée en a pâti. L'effet de la technologie sur les deux parts du travail a été renforcé par le remplacement de la main-d'œuvre peu qualifiée par des intrants intermédiaires. Dans la mesure où cela nécessite l'importation d'intrants intermédiaires, l'ouverture plus large au commerce nuit à la main-d'œuvre peu qualifiée. Autrement dit, le commerce semble avoir nui à la main-d'œuvre peu qualifiée principalement parce que les biens intermédiaires importés l'ont supplantée. Toutefois, globalement, le commerce a peu contribué à la modification de la répartition des revenus, car la variation d'une année à l'autre de la part de la main-d'œuvre peu qualifiée peut être attribuée aux prix des intrants, au progrès technologique et aux changements structurels induits par le commerce, dans la proportion de 19:77:4.

Modification de la répartition des revenus : dispersion croissante à l'extrémité supérieure

La littérature récente traitant de la répartition des revenus s'est beaucoup intéressée à la dispersion croissante des revenus à l'extrémité supérieure de la distribution. Lemieux (2007) constate que l'augmentation de l'inégalité aux États-Unis depuis 1990 a été concentrée à l'extrémité supérieure de la distribution, alors que l'inégalité à l'extrémité inférieure a reculé, du moins pour les hommes. Ces tendances récentes ne sont pas conformes aux modèles courants du progrès technologique qui étaient considérés comme expliquant le mieux la montée des inégalités dans les années 80.

Atkinson (2007) examine les données relatives à 12 pays de l'OCDE et constate que l'évolution du revenu des 10 pour cent inférieurs de la population entre 1980 et 2005 a été très différente d'un pays à l'autre. Mis à part l'Europe orientale (la Pologne et la République tchèque, dans son échantillon), les données ne révèlent pas une tendance générale à la baisse des revenus dans les 10 pour cent inférieurs. Les revenus des 10 pour cent inférieurs ont même augmenté en France. L'augmentation des revenus supérieurs depuis 1980 est beaucoup plus claire, de même que la répartition en éventail de la partie supérieure de la distribution. Le revenu des 10 pour cent supérieurs a augmenté de plus de 15 pour cent au Royaume-Uni et aux États-Unis, de près de 10 pour cent en Allemagne de l'Ouest et de près de 40 pour cent au Portugal (depuis 1982).

Atkinson fait valoir que ces modifications à l'extrémité supérieure de la distribution des revenus ne peuvent pas s'expliquer par le progrès technologique. Il propose d'autres explications, dont l'une fait référence à la théorie dite des superstars de Rosen (1981), qui a été étudiée dans la littérature sur le commerce (Manasse et Turrini, 2001). Selon cette théorie, le progrès technologique et l'ouverture commerciale donnent aux individus les plus talentueux la possibilité d'exploiter plus largement leurs talents. Leur revenu augmente donc de façon exponentielle, tandis que les individus moins brillants voient leurs services de moins en moins demandés, la technologie et l'ouverture permettant de réorienter la demande vers les individus exceptionnels. Lawrence (2008) se réfère au même argument lorsqu'il dit que « la mondialisation au sens large a joué un rôle en augmentant la taille des marchés concernés et, partant, les revenus des PDG, des vedettes sportives, des artistes et des producteurs de logiciels ». Il affirme en outre que ce qu'il appelle l'« inégalité des super riches » est due dans une large mesure à des facteurs d'origine interne, tels que le progrès technologique, l'évolution institutionnelle comme la déréglementation financière, l'évolution des pratiques des entreprises aux États-Unis et la croissance des marchés d'actifs financiers.

c) Commerce, inégalité et appels au protectionnisme

Ceux qui souffrent ou s'attendent à souffrir de la libéralisation du commerce seront tentés de demander aux responsables politiques plus de protectionnisme. Par contre, ceux qui comptent

en retirer des gains seront favorables, comme il se doit, à la libéralisation. Selon la manière dont les responsables politiques prennent leurs décisions, celles-ci seront influencées par les effets redistributifs de la réforme du commerce plutôt que par les effets globaux sur le bien-être. Si les responsables veulent remporter une élection et pensent que la majorité des électeurs seront favorables à la libéralisation, ils auront plus tendance à poursuivre des politiques favorables au commerce. S'ils sont fortement tributaires des contributions de campagne, leurs décisions dépendront de la position des groupes de pression les mieux organisés et les plus généreux à l'égard de la libéralisation du commerce.

Les sections précédentes ont montré que la théorie classique du commerce donne des réponses diverses à la question de savoir qui votera en faveur du libre-échange. Le cadre de Heckscher-Ohlin (H-O), dans lequel la main-d'œuvre peut se déplacer librement entre les secteurs, prédit que la libéralisation des échanges avantagera les facteurs de production qui sont relativement abondants dans le pays mais désavantagera ceux qui sont relativement peu abondants. Dans les pays riches en main-d'œuvre, par exemple, la main-d'œuvre y gagnera mais les propriétaires d'autres facteurs – comme le capital – ou les propriétaires terriens y perdront. Dans le modèle de Ricardo-Viner (R-V), la rémunération a tendance à varier selon le secteur d'emploi. Dans ce modèle, une partie ou la totalité des salariés ne peut pas changer de secteur. Ceux qui sont employés dans les secteurs en concurrence avec les importations risquent de perdre à la libéralisation des échanges, tandis que ceux qui travaillent dans des secteurs exportateurs devraient y gagner. On considère souvent que le modèle R-V illustre les effets à court terme de la libéralisation, tandis que le cadre H-O illustre ses effets à long terme.

Si la politique commerciale est déterminée par un vote majoritaire, le tarif douanier sera fonction des sources de revenus de l'électeur moyen. Dans les économies qui ne sont pas parfaitement égalitaires, c'est-à-dire dans toutes les économies, la dotation en capital/travail des électeurs médians est plus faible que la dotation relative en capital/travail de l'ensemble de l'économie (Alesina et Rodrik, 1994). Mayer (1984) a montré que, dans ce cas, et si le commerce est du type Heckscher-Ohlin, les électeurs médians seront favorables à des droits de douane positifs dans les pays qui importent des biens à forte intensité de main-d'œuvre, c'est-à-dire les pays industrialisés, et seront favorables à des subventions à l'importation dans les pays qui importent des biens à forte intensité de capital, c'est-à-dire les pays en développement.

Dans la pratique, les subventions à l'importation sont rares. Il y a plusieurs explications possibles à cela. L'une est que, bien souvent, les individus ne savent pas à l'avance s'ils seront parmi les gagnants ou les perdants de la libéralisation des échanges. Fernandez et Rodrik (1991) montrent que, dans ce cas, les électeurs ont tendance à préférer le statu quo. Cela se produit même dans un modèle où chacun est parfaitement informé des gains et des pertes globaux dans chaque secteur, car le résultat dépend entièrement de l'hypothèse que les individus ne peuvent pas prévoir leurs gains individuels. On observe donc une tendance à appliquer des droits de douane pour contrebalancer la concurrence des importations et préserver le statu quo en matière de répartition des revenus.

Dutt et Mitra (2002) trouvent des données empiriques qui étayent solidement le modèle de l'électeur médian de Mayer, concernant une autre prédiction du modèle. Si le cadre est utilisé pour comparer des pays ayant des degrés d'inégalité différents, le modèle de l'électeur médian prédit que, dans les pays où le capital est abondant, une plus grande inégalité se traduit par des droits de douane plus élevés, tandis que, dans les pays où la main-d'œuvre est abondante, elle se traduit par des droits de douane moins élevés. Autrement dit, l'aggravation de l'inégalité devrait être associée à des politiques commerciales plus restrictives dans les pays industrialisés, mais à des politiques commerciales plus ouvertes dans les pays en développement. Dutt et Mitra (2002) voient cette attente confirmée par leur analyse empirique.

L'idée que l'aggravation de l'inégalité dans les pays où le capital est abondant peut amener à demander un relèvement des droits de douane reflète aussi le débat actuel sur le protectionnisme aux États-Unis. Dew-Becker et Gordon (2005) appellent l'attention sur le fait qu'aux États-Unis, les salaires et les revenus médians ont beaucoup moins augmenté que les revenus moyens au cours des dernières décennies parce que la moitié des gains de revenu est allée aux 10 pour cent supérieurs de la distribution des revenus.[13] Scheve et Slaughter (2007) estiment que la stagnation ou la baisse des revenus explique le sentiment protectionniste grandissant aux États-Unis : « la politique devient protectionniste parce que le public est plus protectionniste, et le public est plus protectionniste parce que les revenus stagnent ou baissent ».

Il y a aussi des données empiriques qui montrent que le vote ou les intentions de vote dans les pays correspondent à ce que prédirait le cadre Heckscher-Ohlin. Scheve et Slaughter (2001) constatent, par exemple, qu'aux États-Unis, les qualifications inférieures, mesurées par le niveau d'instruction ou la rémunération moyenne, sont fortement corrélées avec un soutien en faveur de nouveaux obstacles au commerce.[14] Balistreri (1997) a comparé les prédictions du cadre Heckscher-Ohlin avec les données de l'enquête sur les opinions des Canadiens au sujet du projet d'Accord de libre-échange Canada-États-Unis. Il a constaté que les individus qui exerçaient des métiers relativement répandus au Canada étaient favorables à ce projet, tandis que ceux qui exerçaient des métiers plus rares par rapport aux États-Unis y étaient opposés.

La méthode de l'électeur médian appliquée dans un cadre de Heckscher-Ohlin n'explique pas le phénomène fréquemment observé selon lequel un secteur relativement petit qui n'est pas soutenu par la majorité des électeurs réussit à obtenir une protection tarifaire. Mayer (1984) montre que le modèle multisectoriel à facteurs spécifiques, c'est-à-dire le modèle Ricardo-Viner, convient mieux pour étudier ces efforts sectoriels pour obtenir le relèvement d'un droit de douane donné. Dans ce modèle, les droits plus élevés sur un produit importé procurent des gains importants au propriétaire moyen de facteurs spécifiques dans le secteur protégé, mais entraînent des pertes assez faibles pour les propriétaires moyens de facteurs spécifiques dans tous les autres secteurs. Les quelques gros gagnants potentiels sont donc beaucoup plus incités à participer au processus politique que les nombreux petits perdants potentiels, dans les cas où les coûts du vote sont élevés.

Mayda et Rodrik (2005) utilisent des séries de données plurinationales sur les attitudes à l'égard du commerce pour comparer la validité des prédictions des modèles de Heckscher-Ohlin et de Ricardo-Viner. Ils constatent que les préférences pour le commerce sont corrélées au niveau d'instruction, de la façon prévue par Heckscher-Ohlin. Mais ils trouvent aussi des éléments corroborant l'approche basée sur les facteurs spécifiques (Ricardo-Viner), dans la mesure où ils constatent que les préférences relatives au commerce sont également corrélées avec l'exposition au commerce du secteur dans lequel une personne est employée. Les personnes travaillant dans des secteurs non marchands sont généralement les plus favorables au commerce, tandis que celles qui travaillent dans des secteurs ayant un désavantage comparatif avéré sont les plus protectionnistes.[15]

Grossman et Helpman (1994) utilisent aussi un modèle factoriel dans leur cadre dit de « protection pour la vente ». Dans ce cadre, les responsables politiques se soucient du bien-être des électeurs, mais aussi des contributions de campagne. Les personnes travaillant dans des secteurs concurrencés par les importations peuvent décider d'unir leurs forces pour chercher à influencer les décisions politiques au moyen de contributions de campagne. Grossman et Helpman (1994) montrent que les droits de douane seront plus élevés dans les secteurs qui sont mieux organisés, qui ont plus de poids politique (indiqué, dans leur modèle, par un ratio plus élevé entre la production intérieure du secteur et le commerce net) et qui ont une plus faible élasticité de la demande d'importations (c'est-à-dire que la demande d'importations est moins sensible aux variations de prix). Olson (1965) a montré que les groupes moins nombreux trouvent plus facile d'organiser une action collective. Cela explique pourquoi des secteurs relativement petits comme l'agriculture ou les textiles ont bénéficié d'une forte protection dans les pays industrialisés (Krugman et Obstfeld, 2006).

Bombardini (2005) soulève une question empirique qui n'est pas expliquée par l'approche de Grossman et Helpman (1994) : les données montrent que les secteurs où la dispersion par taille des entreprises est plus grande ont tendance à avoir des niveaux de protection plus élevés. Elle développe un modèle qui permet d'expliquer cette observation. Dans ce modèle, les entreprises diffèrent par leur taille et le fait d'exercer des pressions coûte cher. Le modèle prédit que ce qui compte pour la force d'un groupe de pression (et donc pour le niveau de protection d'équilibre) ce n'est pas la taille du secteur proprement dit mais c'est la part, dans ce secteur, de la production des entreprises qui participent au groupe de pression. Cette part résulte elle-même de la coordination des entreprises et dépend de la répartition par taille des entreprises à l'intérieur du secteur. Autrement dit, dans les secteurs où la dispersion par taille est plus importante, les entreprises les plus grandes détiennent une plus grande part de la production totale du secteur, et il se forme un groupe d'entreprises exerçant des pressions qui sera en mesure de s'approprier une large part des avantages du protectionnisme. Leur activité de pression explique l'observation empirique

selon laquelle les secteurs ayant une plus grande dispersion par taille des entreprises bénéficient d'une plus grande protection.

Dans le cadre de Bombardini (2005), la taille des entreprises détermine les avantages tirés de l'activité de pression. La « nouvelle nouvelle » théorie du commerce attribue encore plus d'importance à la notion de taille de l'entreprise puisqu'elle lie les avantages de la réforme du commerce à la taille des entreprises. En particulier, les modèles comportant des coûts d'entrée fixes et des variations entre entreprises (Melitz, 2003) prédisent que les grandes entreprises d'un secteur donné soutiendront la libéralisation réciproque des échanges, tandis que les petites entreprises s'y opposeront. En revanche, toutes les entreprises s'opposeront à la libéralisation unilatérale de leur marché de biens finals. La raison en est simple. La libéralisation unilatérale des échanges intensifie la concurrence sur le marché local (en permettant l'entrée d'un plus grand nombre d'entreprises), ce qui réduit les parts de marché et les bénéfices. Par conséquent, toutes les entreprises nationales – quelle que soit leur taille – sont censées s'y opposer. Dans le cas de la libéralisation réciproque, les choses sont très différentes. La libéralisation a alors des effets de sélection et de transfert de parts qui sont favorables aux grandes entreprises exportatrices et défavorables aux petites entreprises orientées vers le marché intérieur. Les premières la soutiendront et les secondes s'y opposeront.[16]

2. COMMERCE ET AJUSTEMENT STRUCTUREL

L'ouverture d'une économie au commerce signifie à la fois qu'elle peut vendre des biens et des services à l'étranger et qu'elle est plus exposée à la concurrence étrangère. L'ouverture constitue donc une source supplémentaire de «chocs» qui peuvent avoir des effets positifs ou négatifs sur les entreprises, les travailleurs et les autres facteurs de production du pays. La libéralisation des échanges et l'ouverture permanente au commerce entraînent d'une part la croissance des entreprises qui profitent de l'accès à de nouveaux marchés, et d'autre part le déclin des autres entreprises, qui réduisent leurs activités et ferment leurs portes lorsqu'elles sont confrontées à une nouvelle source de concurrence. Cela peut amener les travailleurs à passer d'un emploi à un autre.

Jusqu'à récemment, la recherche empirique sur le commerce international s'est intéressée surtout à l'ajustement au niveau des industries – c'est-à-dire que les industries bénéficiant d'un avantage comparatif ou d'économies d'échelles vont se développer grâce aux possibilités d'exportation et vont retirer des ressources des industries qui déclinent face à la nouvelle concurrence des importations. Toutefois, de nouvelles sources de données au niveau de l'entreprise et du travailleur dans ces industries ont permis aux chercheurs d'analyser le processus d'ajustement de façon beaucoup plus détaillée.

a) Comment les entreprises en concurrence avec les importations s'adaptent-elles à la réforme du commerce?

Depuis peu, la recherche empirique concernant les entreprises, les unités de production et le commerce international s'intéresse beaucoup à la façon dont les entreprises en concurrence avec les importations réagissent à la libéralisation des échanges. Selon les modèles classiques du commerce fondés sur l'avantage comparatif, la concurrence des importations résultant de la libéralisation entraîne la contraction d'un secteur de l'économie, dont les ressources sont absorbées par le secteur en expansion. Toutefois, comme cela est indiqué dans l'analyse précédente sur les entreprises et les exportateurs de divers types, les prédictions théoriques des modèles comportant des entreprises représentatives ne correspondent pas toujours à la réalité. Qu'indiquent les données pour la partie du marché qui est en concurrence avec les importations?

Les économistes ont étudié un certain nombre d'expériences au niveau des entreprises dans différents pays.[17] Afin de répondre à ces questions, les chercheurs se sont intéressés aux pays pour lesquels il existait des données chronologiques au niveau des entreprises ou des unités de production et dans lesquels il y avait eu une «expérience naturelle» relativement nette à la suite d'un choc lié à la libéralisation des échanges.[18] Un certain nombre d'études ont donc été effectuées pour évaluer les caractéristiques au niveau des entreprises du choc causé par la libéralisation des échanges dans des pays (et pour des périodes) aussi divers que le Chili (1973-1979), la Turquie (1983-1986), le Mexique (1984-1989), la Côte d'Ivoire (1984-1986), le Canada (1988-1996), le Brésil (1991-1994) et l'Inde (1991-1997).

Les principales études réalisées dans ce domaine sont axées sur ce que les économistes appellent l'« hypothèse de la discipline à l'importation», c'est-

à-dire qu'une plus grande ouverture au commerce contraint les producteurs nationaux jusque-là protégés à réagir d'une manière qui accroît l'efficience ou le bien-être du point de vue économique. Par exemple, les entreprises protégées des importations étaient peut-être peu exposées à la concurrence (en raison, par exemple, de leur caractère monopolistique ou d'ententes collusoires), ce qui leur permettait de pratiquer des prix élevés par rapport à leurs coûts marginaux. De plus, la productivité des entreprises peut s'améliorer pour diverses raisons, notamment sous l'effet de la concurrence qui incite à travailler et innover davantage, la libéralisation donnant accès à des technologies et à des intrants importés. Ces études, comme celle de Tybout (2003), aboutissent à trois constatations essentielles.

Premièrement, les majorations de prix par rapport aux coûts marginaux ont tendance à diminuer lorsque les entreprises sont confrontées à une concurrence étrangère accrue, résultat observé de façon systématique dans tous les pays et avec diverses mesures de la concurrence (par exemple coefficient de pénétration des importations, taux de protection effective ou taux des droits de douane). L'incidence de cette diminution des marges n'est cependant pas claire et dépend beaucoup de la structure sous-jacente du marché dans ces pays. Une incidence potentielle est la réduction de la puissance commerciale des entreprises nationales jusque-là dominantes, et donc la réduction des profits de monopole. Par contre, dans un marché plus concurrentiel la réduction des marges peut aussi engendrer des bénéfices négatifs pour les entreprises opérant dans des secteurs à coûts fixes élevés qui n'avaient pas prévu que la libéralisation des échanges ferait baisser les prix au point qu'elles ne pourraient plus couvrir leurs coûts d'entrée.

Comme on l'a vu dans les sections C.3.c) et C.4.b), une deuxième constatation courante dans ces études est que les unités de production qui survivent à l'arrivée de la concurrence des importations améliorent considérablement leur efficience. Par exemple, dans l'étude de Pavcnik (2002) sur le Chili, l'augmentation de la productivité industrielle globale consécutive à la libéralisation du commerce a été due pour un tiers à l'amélioration de la productivité des unités de production, qui ont sans doute réaffecté les ressources disponibles à des activités plus productives.[19] On trouve un résultat analogue dans l'étude de Trefler (2004), qui constate que les usines canadiennes sont devenues plus productives après l'intensification de la concurrence des importations consécutive aux réductions tarifaires opérées dans le cadre de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis.

Un troisième résultat de ces études est que les entreprises concurrencées par les importations ont tendance à décroître – en termes de production ou d'emploi – lorsque la concurrence étrangère s'intensifie. Par exemple, des études sur des pays aussi divers que le Canada (Head et Ries, 1999) et le Chili et la Colombie (Roberts et Tybout, 1991) montrent que le renforcement de la concurrence des importations (attesté par des réductions tarifaires, la baisse des taux de protection effective ou l'augmentation des coefficients de pénétration des importations) s'accompagne d'une diminution de la taille des très grandes entreprises dans ces pays.[20]

Il reste néanmoins de nombreuses questions sans réponse au sujet de l'impact de la libéralisation du commerce sur le comportement des entreprises concurrencées par les importations. Premièrement, même si la libéralisation entraîne une forte augmentation de la productivité au niveau du secteur et une baisse des prix qui profite à l'ensemble des consommateurs, Erdem et Tybout (2003) font remarquer que les chercheurs n'ont pas encore abordé la question des coûts à court et long termes liés à ce gain d'efficience. Il est important de connaître les coûts associés, car cela a des implications pour les décideurs nationaux qui doivent concevoir des politiques d'ajustement complémentaires susceptibles d'aider les travailleurs à trouver de nouveaux emplois. C'est un domaine très négligé dans les travaux de recherche.

Deuxièmement, on a assez peu étudié de manière formelle l'idée qu'une plus grande ouverture – avec un accès plus large à différents intrants – entraîne des gains de productivité au niveau des entreprises. Enfin, comme on l'a indiqué clairement à propos de l'évolution de la littérature sur les entreprises exportatrices mentionnée précédemment, il est fort probable que les chercheurs ne savent même pas quels renseignements font défaut. C'est seulement grâce à des données de plus en plus détaillées et à des approches empiriques créatives des difficiles questions de mesure et d'estimation que la recherche pourra livrer de nouvelles connaissances.

D'autres études ont examiné comment d'autres pays ont réagi à différents changements des conditions économiques ayant affecté leurs secteurs en concurrence avec les importations. Par exemple, bien

que les États-Unis n'aient pas subi un «choc» brutal lié à la libéralisation des échanges, Bernard *et al.* (2006c) étudient la réaction au niveau des entreprises des industries manufacturières américaines à la suite de l'intensification de la concurrence des pays à bas salaires durant la période 1977-1997.[21] Cette étude rappelle les travaux mentionnés précédemment sur la réaction des entreprises exportatrices à la mondialisation. Les chercheurs ont examiné comment les entreprises s'adaptent au nouvel environnement créé par la mondialisation – par exemple en se retirant du marché, en réaffectant les intrants au sein des secteurs ou en modifiant la gamme de leurs produits au niveau sectoriel. Ils ont constaté que l'exposition accrue aux importations en provenance des pays à bas salaires est associée négativement à la survie de l'entreprise et à la croissance de l'emploi et que, si l'on considère différentes entreprises d'un même secteur, cela accentue les différences de performance relative des entreprises à forte intensité de capital et des entreprises à forte intensité de main-d'œuvre. Enfin, ils ont examiné des données sur les produits fabriqués par les entreprises au fil du temps et ils en ont déduit qu'il y a une corrélation positive entre l'exposition aux importations en provenance des pays à bas salaires et la réorientation du secteur vers des produits qui risquent moins d'être concurrencés par ces importations.

L'industrie textile est un exemple d'industrie qui a dû procéder à des ajustements aux États-Unis après la libéralisation des échanges. S'appuyant sur des données au niveau des unités de production, Levinsohn et Petropolous (2001) constatent que l'intensification de la concurrence internationale a entraîné une profonde restructuration du secteur, avec une forte augmentation de la capitalisation et une réaffectation des intrants utilisés pour fabriquer des produits entrant en concurrence avec les produits étrangers. Tout en notant que la productivité du secteur a nettement augmenté parce que les unités de production deviennent plus productives, les auteurs estiment que cet effet semble être déterminé en grande partie par la réduction de la part de la main-d'œuvre et l'augmentation de celle du capital.

b) Comment les marchés du travail s'adaptent-ils à la libéralisation du commerce ?

La section précédente a montré comment le processus d'ajustement lié à la mondialisation peut avoir des effets différents sur les entreprises d'un même secteur, en fonction des caractéristiques de l'entreprise. Il existe aussi de plus en plus d'études fort intéressantes sur les effets de la libéralisation du commerce sur les marchés du travail. Comme on l'a observé dans le cas des études au niveau des entreprises et au niveau des industries, la libéralisation semble entraîner beaucoup plus de bouleversements sur les marchés du travail à l'intérieur des secteurs que d'un secteur à l'autre.[22]

Comme les précédentes études sur les entreprises, ces recherches sur les marchés du travail portent essentiellement sur l'activité dans un certain nombre de pays en développement qui ont connu des épisodes importants de libéralisation du commerce. Elles tentent de déterminer la réaction d'adaptation des travailleurs dans les secteurs qui, après un abaissement substantiel des droits d'importation, se trouvent confrontés à une concurrence accrue des importations. L'accent est mis sur les pays où les épisodes de libéralisation à grande échelle ont été accompagnés de la collecte de renseignements au moyen d'enquêtes auprès des ménages. Cela permet aux chercheurs d'analyser les voies par lesquelles la libéralisation peut affecter le marché du travail, notamment en examinant les variations de l'emploi à l'intérieur des secteurs et entre eux, ainsi qu'entre les secteurs formels et informels et l'évolution des salaires de ces travailleurs.

Un pays, la Colombie, a fait l'objet d'un examen très détaillé parce qu'elle a libéralisé ses échanges dans les années 80 et parce qu'il existe des données sur les ménages provenant de l'Enquête nationale sur les ménages, qui enregistre l'évolution du marché du travail dans divers secteurs (et la façon dont elle peut correspondre à des changements de politique commerciale). Attanasio *et al.* (2004) ne trouvent aucun élément indiquant que l'emploi au niveau des industries a été affecté par la libéralisation des importations. Ils en concluent qu'il y a eu peu de redistribution de la main-d'œuvre entre les industries à la suite des réformes commerciales. Cela est quelque peu surprenant compte tenu des prédictions des modèles du commerce international.[23] En revanche, Attanasio *et al.* (2004) et Goldberg et Pavcnik (2005) notent qu'il y a eu une diminution plus importante de l' «avantage de salaire» – élément du salaire spécifique à une industrie qui ne s'explique pas par ses caractéristiques individuelles – dans les secteurs où les réductions tarifaires ont été plus importantes.

La stabilité surprenante de la part de l'emploi sectoriel avant et après les réformes laisse penser que le marché du travail peut être affecté par d'autres moyens que les

salaires. Il peut être affecté par l'augmentation de la taille de l'»économie informelle» – secteur de l'économie où les travailleurs ne bénéficient d'aucun avantage social et où le droit du travail n'est pas appliqué (protection des droits des travailleurs, salaire minimum, etc.) – et donc par le changement de qualité des emplois que les travailleurs acceptent lorsqu'ils passent du marché du travail « formel » au marché « informel ». Dans les pays étudiés récemment par les chercheurs, tels que le Brésil et la Colombie, il se peut que l'économie informelle joue un rôle important, vu son expansion (par rapport à l'économie globale) durant la période des réformes commerciales. Toutefois, comme la croissance de l'économie informelle peut être due à d'autres facteurs indépendants de la libéralisation – par exemple la croissance du secteur des services, où le travail informel est plus répandu, ou des réformes simultanées du marché du travail –, on ne peut répondre à la question d'un lien éventuel qu'en procédant à un examen économétrique minutieux des données.[24]

Goldberg et Pavcnik (2003) examinent si la libéralisation des échanges contribue à la croissance de l'économie informelle en se basant sur la variation d'un secteur à l'autre de l'ampleur des réductions tarifaires opérées dans le cadre de la libéralisation. Ils ne constatent aucun lien solide entre la libéralisation du commerce et le passage des travailleurs dans l'économie informelle au Brésil et en Colombie. Le seul indice potentiel qu'ils trouvent concerne une période de forte rigidité du marché du travail en Colombie. Mais, pendant la réforme du marché du travail dans ce pays, la relation positive entre la libéralisation des échanges et la croissance de l'économie informelle dans un secteur disparaît. Les auteurs en concluent que, au moins pendant les épisodes de libéralisation dans ces pays, une éventuelle modification de la composition sous-jacente du marché du travail au profit de l'économie informelle n'est pas liée à l'ampleur des réductions tarifaires. La réglementation du marché du travail a probablement une plus grande incidence directe sur l'emploi.[25]

c) Que disent les enquêtes sur le sort des travailleurs après une réforme du commerce?

Les chercheurs ont pu étudier au niveau microéconomique comment les entreprises s'adaptent aux changements de l'environnement commercial, et, grâce aux microdonnées, ils ont pu aussi examiner comment les individus s'adaptent. Cette analyse revêt une importance particulière car elle peut aider à élaborer des politiques internes destinées à alléger le fardeau de l'ajustement à la mondialisation pour les individus. La présente sous-section expose les résultats de ces recherches en indiquant certaines des limitations auxquelles elles se heurtent.

Des recherches approfondies ont été effectuées sur des questions telles que les caractéristiques des travailleurs qui perdent leur emploi, leurs chances de réemploi et le processus d'adaptation que leur impose la perte de leur emploi.[26] L'accent est mis ici sur ce que les chercheurs ont découvert au sujet des travailleurs qui perdent leur emploi pour des raisons liées au commerce.

Dans une analyse très pointue concernant les États-Unis, Kletzer (2001) utilise des données issues des enquêtes sur les travailleurs ayant perdu leur emploi, réalisées entre 1979 et 1999, pour examiner si ceux qui perdent leur emploi pour des raisons liées au commerce sont systématiquement différents de ceux qui perdent leur emploi pour d'»autres» raisons.[27] Elle étudie plusieurs questions importantes, notamment celle de savoir s'il y a des différences de caractéristiques importantes entre ces catégories de travailleurs et s'il y a des différences importantes entre ces catégories en termes de réemploi après une perte d'emploi. Par exemple, dans un pays comme les États-Unis où il existe un programme d'aide à l'ajustement commercial (TAA) en faveur des travailleurs ayant perdu leur emploi pour des raisons liées au commerce, la réponse à ces questions peut être fort utile pour les responsables politiques qui s'occupent de ce domaine.

Les recherches de Kletzer sur les caractéristiques des deux types de travailleurs – ceux qui ont perdu leur emploi pour des raisons liées au commerce ou pour d'autres raisons – dans le secteur manufacturier aux États-Unis montrent qu'en moyenne, les deux groupes sont assez semblables à de nombreux égards: les travailleurs des secteurs concurrencés par les importations sont légèrement plus âgés, mais ils ont des niveaux d'études et d'expérience professionnelle analogues. La principale différence est que ceux qui perdent leur emploi pour des raisons liées au commerce sont plus souvent des femmes. Cela tient principalement à ce que les industries américaines qui étaient les plus exposées à la concurrence des importations pendant cette période (chaussure et habillement, par exemple) employaient une plus grande proportion de femmes.

Les données concernant les travailleurs européens paraissent très semblables (OCDE, 2005b, tableau 1.2).

Une autre question importante est de savoir s'il y a des différences notables en termes de réemploi entre les deux catégories de travailleurs. Les résultats des enquêtes sur les travailleurs ayant perdu leur emploi aux États-Unis, présentés par Kletzer (2001), indiquent que, dans le secteur manufacturier, les taux de réemploi des deux catégories étaient à peu près les mêmes, de l'ordre de 63 à 68 pour cent au moment de l'enquête de suivi. Toutefois, il y avait une différence statistiquement significative entre le taux de réemploi des hommes (69 pour cent) et celui des femmes (56 pour cent) dans le secteur manufacturier. Comme les travailleurs licenciés par une entreprise dans un secteur peuvent juger moins coûteux à court terme de retrouver un emploi dans une autre entreprise dans le même secteur (en l'absence de changement de qualifications), le plus faible taux de réemploi des femmes résulte sans doute du fait qu'elles ont de toute façon davantage de chances d'être employées dans une industrie manufacturière où la concurrence des importations est forte – c'est-à-dire dans une industrie où le réemploi est globalement plus limité.

En revanche, l'OCDE (2005b, tableau 1.3) signale que les taux de réemploi des travailleurs européens dans le secteur manufacturier sont beaucoup plus faibles (52 à 57 pour cent) qu'aux États-Unis. Les auteurs attribuent cela au fait que les marchés du travail européens sont peut-être moins flexibles. Toutefois, en Europe, il n'y a pas de différence substantielle, en termes de réemploi, entre les travailleurs qui ont perdu leur emploi pour des raisons liées au commerce et ceux qui l'ont perdu pour d'autres raisons.

Une autre question importante concernant le réemploi de ces différentes catégories de travailleurs est celle du salaire qu'ils perçoivent une fois qu'ils ont retrouvé un emploi. Kletzer (2001) indique qu'il n'y a pas beaucoup de différence entre les salaires de réemploi des deux catégories de travailleurs dans le secteur manufacturier aux États-Unis. Il est utile d'examiner de plus près ce qu'il en est de la rémunération des travailleurs ayant perdu leur emploi pour des raisons liées au commerce. Kletzer constate que, parmi les travailleurs du secteur manufacturier ayant perdu leur emploi pour de telles raisons, la rémunération hebdomadaire moyenne diminue de 13 pour cent, bien que la perte varie considérablement selon le type de travailleurs. Elle montre que 36 pour cent des travailleurs ayant perdu leur emploi pour des raisons liées au commerce ne subissent pas de perte de salaire ou perçoivent un salaire plus élevé après avoir retrouvé un emploi, tandis que 25 pour cent subissent une perte de 30 pour cent ou plus. Ceux qui subissent les plus fortes pertes sont généralement des travailleurs plus âgés, qui ont une plus longue expérience et qui sont des ouvriers peu qualifiés.

Une dernière question est de savoir dans quels secteurs ces deux catégories de travailleurs retrouvent un emploi. Kletzer (2001) constate de nouveau qu'il y a peu de différence à cet égard entre les travailleurs qui ont perdu leur emploi pour des raisons liées au commerce et ceux qui l'ont perdu pour d'autres raisons. Il est cependant intéressant d'examiner de plus dans quels secteurs les premiers sont réemployés vu que le modèle du commerce classique prédit que les travailleurs qui perdent leur emploi dans les secteurs concurrencés par les importations vont normalement vers les secteurs exportateurs qui se développent simultanément pour tirer parti de l'accès à de nouveaux marchés. Les données relatives aux États-Unis montrent que si 50 pour cent des travailleurs licenciés pour des raisons liées au commerce retrouvent un emploi dans le secteur manufacturier, seule une petite proportion d'entre eux sont réemployés dans des entreprises fortement exportatrices. Seuls 10 pour cent des travailleurs retrouvent un emploi dans le secteur de la vente de détail, où les pertes de salaire semblent être plus importantes. Les pertes de salaire sont plus faibles pour les travailleurs qui retrouvent un emploi dans le secteur manufacturier. Les résultats sont analogues pour les travailleurs européens (OCDE, 2005b, tableau 1.4).

En ce qui concerne le programme d'aide à l'ajustement commercial (TAA)[28] des États-Unis, Decker et Corson (1995) ont cherché à déterminer si l'inclusion d'une nouvelle formule de recyclage lors de la révision du programme en 1988 a eu une influence sur les possibilités de réemploi des travailleurs ayant perdu leur emploi à cause du commerce. Ils comparent les chômeurs qui ont bénéficié du TAA avant la réforme de 1988 et ceux qui en ont bénéficié après. Ils ne trouvent pas d'éléments montrant que la formation reçue dans le cadre du TAA a eu une incidence positive notable sur la rémunération des travailleurs qui en ont bénéficié. Bien que la question ne soit pas abordée dans l'étude en question, il serait intéressant d'en

savoir plus sur l'expérience des deux sous-catégories de travailleurs ayant perdu leur emploi à cause du commerce, à savoir ceux qui ont demandé à bénéficier du TAA et en ont bénéficié, et les autres, afin d'évaluer les résultats de ces programmes à la carte, au-delà de l'efficacité de l'introduction d'un volet formation.

d) Comment les entreprises potentiellement exportatrices s'adaptent-elles aux nouvelles possibilités commerciales à l'étranger?

Comme cela a été expliqué en détail dans une section précédente, l'examen des données au niveau des entreprises a mis en évidence plusieurs aspects intéressants des différences entre les entreprises exportatrices et les entreprises non exportatrices. La présente section examine brièvement ce que ces travaux nous apprennent sur la façon dont les entreprises s'adaptent une fois que l'ouverture des marchés étrangers leur donne la possibilité d'exporter. Une partie de ces recherches a des implications importantes sur le plan des politiques, notamment pour ce qui est de structurer l'Aide pour le commerce.

L'un des premiers résultats et l'un des plus solides observés dans les différents pays étudiés est que les entreprises exportatrices sont plus productives que les entreprises non exportatrices. Il s'agit en gros d'un effet de « sélection », les entreprises plus productives choisissant d'exporter, et les autres choisissant de ne pas le faire.[29]

Toutefois, dans une étude récente, Lileeva et Trefler (2007) présentent quelques-uns des premiers éléments indiquant que certains exportateurs deviennent plus productifs après avoir décidé d'exporter.[30] En étudiant l'expérience de libéralisation du commerce au Canada dans le cadre de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis, ils constatent que les entreprises canadiennes peu productives qui ont été incitées à exporter par les réductions tarifaires ont réussi à accroître la productivité de leur main-d'œuvre après que les exportations ont commencé. Les auteurs identifient en outre des mécanismes potentiels grâce auxquels cet « apprentissage par l'exportation » peut se produire : les entreprises se sont mises à innover davantage et ont adopté plus de technologies de fabrication de pointe.

Outre les exportateurs qui s'adaptent en opérant des changements susceptibles d'influer sur leur productivité, les données très détaillées figurant dans certaines de ces études permettront dans l'avenir aux chercheurs de déterminer dans quelle mesure les entreprises peuvent procéder à des ajustements à la fois pour saisir les possibilités et pour relever les défis à l'exportation. Par exemple, les données sur les transactions au niveau des produits effectuées par les entreprises aideront à clarifier l'importance relative des divers coûts fixes de l'exportation et à déterminer, en particulier, s'ils sont propres aux produits ou aux marchés destinataires.[31] À l'aide de nouvelles techniques et de nouvelles données, on pourrait mieux comprendre, dans l'avenir, comment s'adaptent les entreprises qui affrontent la concurrence sur les marchés mondiaux.[32]

Cette littérature ne fournit pas de renseignements sur les entreprises extérieures au secteur manufacturier. En raison notamment du manque de données, la recherche économique empirique n'a guère permis jusqu'à présent de savoir s'il y avait des similitudes ou des différences importantes entre les entreprises de services et les entreprises manufacturières. De même, la plupart des renseignements très détaillés sur les entreprises exportatrices concernent les pays développés. Bon nombre des observations fondamentales sur la productivité et la taille des entreprises ont certes été largement confirmées par l'examen des entreprises exportatrices et non exportatrices d'autres pays, mais il existe de nouvelles voies de recherche, notamment au sujet des pays en développement, qu'il serait bon d'explorer. Tybout (2000), par exemple, livre des renseignements très intéressants sur les variations de la taille des entreprises manufacturières dans les pays en développement, qui pourraient être dues à une tradition protectionniste et à une réglementation intérieure pesante. Il constate que les oligopoles constitués de très grandes entreprises ayant des parts de marché importantes coexistent avec un ensemble de très petites entreprises qui ne veulent pas ou ne peuvent pas se développer pour tirer parti des économies d'échelle. Comment ces entreprises pourraient-elles, dans ces conditions, surmonter les défis liés à l'exportation?

3. COMMERCE ET PAUVRETÉ

L'un des principaux défis à relever aujourd'hui au niveau mondial est celui de l'éradication de la pauvreté. En adoptant les objectifs du Millénaire pour le développement, la communauté internationale

Tableau 16
Pourcentage de la population vivant avec moins de 1 dollar EU par jour, à parité de pouvoir d'achat (PPA)

	1990	1999	2004
Régions en développement	31,6	23,4	19,2
Afrique du Nord	2,6	2,0	1,4
Afrique subsaharienne	46,8	45,9	41,1
Amérique latine et Caraïbes	10,3	9,6	8,7
Asie de l'Est	33,0	17,8	9,9
Asie du Sud	41,1	33,4	29,5
Asie du Sud-Est	20,8	8,9	6,8
Asie de l'Ouest	1,6	2,5	3,8
Communauté d'États indépendants	0,5	5,5	0,6
Pays en transition de l'Europe du Sud-Est	<0,1	1,3	0,7

Source: Rapport ODM 2007, Organisation des Nations Unies.

s'est engagée à réduire la pauvreté de moitié d'ici à 2015 et s'est fixé plusieurs objectifs clés dans le domaine du commerce. La réforme du commerce fait partie depuis longtemps des programmes économiques nationaux visant à favoriser l'efficience et la croissance. La libéralisation des échanges crée de nombreuses possibilités nouvelles. Les recherches théoriques et empiriques ont bien montré les avantages résultant à long terme de la meilleure répartition des ressources et de l'augmentation de l'efficience consécutives à la libéralisation. On estime que l'ouverture commerciale a joué un rôle essentiel dans la croissance remarquable des pays développés depuis le milieu du XXe siècle et a contribué de façon importante à l'atténuation de la pauvreté dans la plupart des pays en développement depuis le début des années 90 (voir le tableau 16).

S'il est largement admis que la libéralisation du commerce peut aider les populations pauvres à augmenter leurs revenus et leurs dépenses, on sait aussi qu'elle crée des perdants. Est-il possible que les pauvres soient parmi les perdants ou que les catégories à faible revenu soient poussées dans la pauvreté? Si tel est le cas, comment cela se produit-il et peut-on l'éviter? La présente sous-section tente de répondre à ces questions en examinant diverses voies par lesquelles le commerce peut affecter les catégories sociales les plus vulnérables. Elle examine si, à court terme, la libéralisation peut nuire aux personnes les plus pauvres et si, même à plus long terme, un régime commercial ouvert peut laisser des gens prisonniers de la pauvreté.

Bien que la relation entre la libéralisation du commerce et la pauvreté ait reçu une attention considérable au cours des dernières années, il s'est révélé difficile d'établir un lien précis entre les changements de politique commerciale et les effets globaux sur la pauvreté. L'une des difficultés réside dans le fait que le commerce influe sur les individus de diverses manières. Il peut influer sur leur revenu – par le biais de l'emploi, de la répartition des ressources et/ou de la croissance – et il peut aussi influer sur leurs dépenses par le biais des prix à la consommation (Winters, 2006). La réforme du commerce peut aussi affecter les pauvres en raison de son incidence sur les recettes et les dépenses publiques. L'impact conjugué de ces différents effets est assez difficile à évaluer, ce qui peut expliquer pourquoi la plupart des données sur le commerce et la pauvreté sont des données indirectes portant sur un ou deux des effets du commerce sur la pauvreté (Harrison et McMillan, 2007). Il existe étonnamment peu d'études sur le lien direct entre commerce et pauvreté.[33]

La structure de cette sous-section reflète la littérature économique qui examine les différentes manières dont la réforme du commerce influe sur la pauvreté. Elle présente d'abord les études récentes qui analysent le lien entre le commerce, la croissance et la pauvreté. Puis elle examine comment la pauvreté est influencée par l'activité des entreprises ou le marché du travail (à travers les bénéfices, les salaires et l'emploi), par la consommation et la production des ménages (répercussion des variations de prix sur les ménages) et par l'action des pouvoirs publics (la réforme du commerce agit sur les recettes publiques et donc, éventuellement, sur la possibilité de dépenser plus en faveur des pauvres, ou bien elle conduit à imposer des taxes qui pénalisent davantage les pauvres – voir la section C.4).

i) Commerce, croissance et pauvreté

La réforme du commerce influe sur la croissance principalement en réduisant le biais anti-exportation de la politique commerciale et en permettant une répartition plus efficace des ressources. Mais ce gain

d'efficacité est un phénomène ponctuel et n'influe pas nécessairement sur la croissance économique à long terme. La libéralisation du commerce peut cependant influer sur la croissance à long terme en incitant à investir. De plus, la réforme du commerce encourage généralement l'innovation et l'IED, ce qui peut se traduire par l'acquisition de technologies de pointe et l'adoption de nouvelles pratiques commerciales qui améliorent la productivité et la croissance globales des entreprises d'un pays (voir la section C.4).

Il existe de nombreuses études, théoriques et empiriques, sur le lien entre le commerce et la croissance, lien qui a été quelque peu controversé. La conclusion de Dollar (1992), Sachs et Warner (1995) et Dollar et Kraay (2002), selon laquelle l'ouverture des échanges, définie au sens large, favorise la croissance, a été contestée par Rodriguez et Rodrik (1999) au motif que leurs mesures de la libéralisation des échanges et leurs méthodes économétriques étaient incohérentes.

Dans leur étude controversée, Dollar et Kraay (2002) constatent qu'il existe une corrélation positive entre le commerce, la croissance et la réduction de la pauvreté. Ils sélectionnent un groupe de pays qu'ils appellent les «mondialisateurs», composé des pays qui ont procédé à d'importantes réductions tarifaires et dont la part du commerce dans le PIB a fortement augmenté depuis les années 80. Pour ce groupe, ils établissent un lien positif entre l'évolution du volume des échanges et les taux de croissance. En examinant la répartition des gains liés à l'augmentation de la croissance, ils constatent que le revenu du cinquième le plus pauvre de la société augmente de façon proportionnelle et ils en concluent que le commerce est bon pour les pauvres.[34] La fiabilité des conclusions comme celles tirées par Dollar et Kraay (2002) sur la base d'études plurinationales a été mise en doute, mais le résultat a été reproduit dans des analyses de séries chronologiques relatives à des pays en particulier. Tsai et Huang (2007) constatent ainsi l'existence d'une relation biunivoque entre la croissance du revenu moyen des 20 pour cent inférieurs de la population et la croissance du revenu moyen de la population taïwanaise pendant la période 1964-2003. Leurs constatations indiquent aussi que le commerce a contribué à accroître le revenu moyen des pauvres, non seulement grâce à son incidence sur la croissance, mais aussi grâce à son effet positif sur la répartition, c'est-à-dire sur la part du revenu allant au cinquième le plus pauvre de la société.

D'autres études utilisent des méthodes plus élaborées pour examiner la relation entre croissance et pauvreté. Ravallion (2001) évalue cette relation en se servant de données issues d'enquêtes auprès des ménages réalisées dans plusieurs pays en développement. L'»élasticité» estimée de la pauvreté – mesurée en tant que 1 dollar par jour – est positive. Par conséquent, la croissance réduit en moyenne la pauvreté. Toutefois, un examen de la variance du résultat montre que l'effet de réduction de la pauvreté est plus marqué dans certains pays que dans d'autres. Datt et Ravallion (2002) effectuent une analyse similaire en utilisant un échantillon de 15 États de l'Inde. Ils trouvent une relation positive entre la production non agricole et l'atténuation de la pauvreté, avec de fortes variations entre les États. Ils constatent en particulier que l'effet de réduction de la pauvreté engendré par la croissance était plus faible dans les États où le niveau de développement rural et le niveau d'instruction étaient initialement plus bas.

Suivant une approche plus ambitieuse encore, Cline (2004) fusionne les liens estimés entre la croissance et le commerce et les liens par pays entre la pauvreté et la croissance en procédant à une analyse d'équilibre général de la libéralisation mondiale des échanges.[35] Il obtient ainsi une estimation de la réduction globale de la pauvreté à long terme qui pourrait résulter des réformes. Ses estimations sont vastes puisqu'elles portent sur près de 650 millions de personnes – dont la majorité en Asie – parmi lesquelles le nombre absolu de pauvres (basé sur un seuil de pauvreté de 2 dollars EU par jour à parité de pouvoir d'achat (PPA) de 1999) est élevé, la croissance du commerce étant relativement forte à la suite de la libéralisation multilatérale des échanges. Toutefois, ses estimations, fondées sur la croissance, de la réduction de la pauvreté due à la libéralisation sont nettement supérieures à celles qu'a obtenues le Groupe d'étude des perspectives de développement de la Banque mondiale (Banque mondiale, 2004).

ii) Marchés du travail: lien entre le prix des facteurs, le revenu et l'emploi

Dans les paragraphes précédents, l'accent a été mis sur le rôle potentiel du commerce dans la croissance, et donc indirectement dans l'augmentation du revenu des pauvres. Mais le commerce agit aussi sur les marchés du travail et peut influer ainsi sur les revenus relatifs. Lopez (2004), par exemple, fait une distinction entre l'impact à court terme et l'impact

à long terme de différentes politiques et constate que l'ouverture commerciale aggrave l'inégalité tout en stimulant la croissance. Il qualifie donc la libéralisation du commerce de politique « gagnante-perdante ».

Comme on l'a expliqué dans la section C.1.b) ci-dessus, l'effet de la libéralisation des échanges sur les marchés du travail a été analysé habituellement dans le cadre du théorème de Stolper-Samuelson (Samuelson et Stolper, 1941), selon lequel le « facteur abondant » devrait voir son revenu réel augmenter à la suite de l'ouverture du pays.[36] Ce raisonnement a été utilisé par certains auteurs, comme Krueger et Berg (2003) et Bhagwati et Srinivasan (2002), pour démontrer que la libéralisation profite à la main-d'œuvre non qualifiée, c'est-à-dire aux pauvres, dans les pays en développement. Or, l'analyse faite dans la section E.1 ci-dessus a montré qu'à la suite de la réforme du commerce, on constate à la fois une augmentation et une diminution de l'inégalité dans les pays en développement.

L'effet de la réforme du commerce sur les marchés du travail dans les pays en développement peut aussi être plus complexe que ne l'indique la théorie classique du commerce en raison des particularités de ces marchés. Les pays en développement ont généralement une main-d'œuvre informelle importante, souvent composée en partie de pauvres. Si le commerce accroît la demande de main-d'œuvre dans l'économie formelle, cela peut faire reculer la pauvreté de deux façons. Premièrement, si le salaire dans l'économie formelle est plus élevé que dans l'économie informelle, l'accroissement de l'emploi formel réduit le nombre de personnes vivant dans la pauvreté. Deuxièmement, si le salaire dans l'économie formelle est égal au salaire de subsistance ou au salaire dans l'économie informelle, le déplacement de la demande de main-d'œuvre ne réduit la pauvreté que si le salaire implicite dans l'économie de subsistance ou l'économie informelle augmente à la suite de la libéralisation en raison d'une réduction de l'offre de travail dans le secteur de subsistance ou d'une réduction de la pléthore de main-d'œuvre.[37]

Une autre question, qui n'a pas été examinée jusqu'ici, est celle de l'effet potentiel de la rigidité du marché du travail. Selon les modèles classiques du commerce, les travailleurs devraient passer facilement des secteurs (concurrencés par les importations) où l'emploi diminue aux secteurs (exportateurs) où il augmente. Or, on a observé, dans de nombreuses études, qu'il n'y avait pas de déplacement de main-d'œuvre à la suite de la réforme du commerce. C'est le cas dans Revenga (1997), Harrison et Hanson (1999) et Feliciano (2001) pour le Mexique et dans Currie et Harrison (1997) pour le Maroc. La rigidité du marché du travail peut entraîner un chômage temporaire, qui peut avoir de graves conséquences pour les pauvres. Dans ce contexte, Winters (2000) recommande de s'intéresser davantage au chômage transitoire comme conséquence possible à la fois de la réforme du commerce et de la rigidité du marché du travail.

Hertel et Reimer (2005) soulignent, dans leur analyse, que les rigidités du marché du travail peuvent expliquer l'aggravation de l'inégalité «horizontale» plutôt que «verticale» observée dans l'étude de Ravallion et Lokshin (2004), qui porte sur les réformes commerciales prévues au Maroc. Les auteurs de cette étude distinguent l'inégalité verticale (impact sur les ménages à différents niveaux de revenu) et l'inégalité horizontale (effet sur les ménages au même niveau initial de revenu) et constatent que cette dernière a tendance à dominer dans leurs résultats. Il en ressort que les ménages ayant des modes de consommation et des niveaux de revenu identiques peuvent être affectés de manière différente par la réforme du commerce s'ils tirent leur revenu de sources différentes.

iii) Prix, consommation des ménages et production des ménages

La littérature sur le commerce et la pauvreté a accordé une attention particulière à l'effet du commerce sur les prix agricoles et à leur effet sur les ménages pauvres, car l'alimentation représente une part particulièrement importante des dépenses de ces ménages. En outre, dans la plupart des pays en développement, une grande partie des ménages pauvres vivent en milieu rural et pratiquent l'agriculture de subsistance ou l'agriculture commerciale. Les variations des prix agricoles peuvent donc affecter les ménages pauvres de façon différente selon qu'ils sont consommateurs nets ou producteurs nets de produits agricoles.

Si le commerce entraîne une hausse des prix agricoles, c'est sans doute une bonne nouvelle pour les producteurs nets de produits agricoles, qui augmenteront probablement leur production. Cette hausse peut aussi inciter certains ménages ruraux à vendre leurs récoltes sur le marché au lieu de l'utiliser entièrement pour leur subsistance.

Autrement dit, les consommateurs nets de produits agricoles peuvent devenir des producteurs nets. Ceux qui restent des consommateurs nets risquent cependant d'être pénalisés par la hausse des prix agricoles.

Plusieurs études ont en effet montré que les ménages urbains pauvres ne sont pas affectés de la même façon que les ménages ruraux pauvres par les variations des prix agricoles. En analysant les effets de la crise financière en Indonésie, Smith *et al.* (2000) constatent que, pendant la première année de la crise, le revenu familial total a baissé deux fois plus en milieu urbain qu'en milieu rural (43 pour cent contre 21 pour cent). Friedman et Levinsohn (2001) font une constatation analogue. Ils constatent que presque tous les ménages indonésiens ont gravement souffert de la crise, mais que son impact sur la population urbaine pauvre a été plus marqué. Leur explication est que les ménages ruraux pauvres ont pu compenser en partie les effets de la crise grâce à l'agriculture de subsistance. Ackah et Appleton (2007) analysent l'effet de la hausse des prix des produits alimentaires au Ghana à la suite de la réforme du commerce et de l'agriculture lancée en 1983. Ils signalent que les ruraux pauvres n'ont pas plus souffert que les ruraux non pauvres. En revanche, le sort des pauvres des villes s'est détérioré. Minot et Goletti (2000) simulent l'effet de la suppression d'un contingent d'exportation pour le riz au Viet Nam et constatent que les ménages urbains et les ménages ruraux non agricoles seraient pénalisés par la hausse des prix du riz qui en résulterait, tandis que les agriculteurs y gagneraient.

L'impact de la libéralisation du commerce des produits agricoles dépend aussi de la mesure dans laquelle elle modifie les prix des intrants, leur baisse étant susceptible d'affecter de la même façon les ménages pauvres des zones rurales et urbaines, à la différence de la baisse des prix des produits. Klytchnikova et Diop (2006) analysent l'impact de la libéralisation du commerce du matériel d'irrigation et des engrais au Bangladesh au début des années 90. Ils constatent que la libéralisation a entraîné une forte augmentation du rendement en riz, associée à une forte baisse des prix du riz pour les producteurs et les consommateurs. Dans leur étude, cette baisse des prix a profité à la fois aux ménages urbains et ruraux pauvres qui sont des consommateurs nets. En revanche, les gros vendeurs nets, qui sont parmi les ménages ruraux les plus aisés de leur échantillon, ont souffert de la libéralisation. Gisselquist et Grether (2000) analysent aussi le cas de la libéralisation du commerce des machines agricoles au Bangladesh. Ils examinent par ailleurs les effets de la déréglementation de la production et du commerce des semences en Turquie dans les années 80. Ces deux études de cas les amènent à conclure que la déréglementation du commerce des intrants peut entraîner une nette augmentation de la variété et de la qualité des intrants à la disposition des agriculteurs, ce qui se traduit par une augmentation de la productivité et du revenu.

La réaction aux variations des prix déclenchées par le commerce n'est pas toujours immédiate. Elle est aussi parfois plus faible qu'on ne le pense, car les variations de prix à la frontière ne sont pas nécessairement pleinement répercutées sur les producteurs et les consommateurs dans le pays. Sur le premier point, l'étude de Ravallion (1990) analyse à la fois l'impact à court terme et à long terme d'une hausse du prix du riz sur les salaires et la pauvreté en milieu rural au Bangladesh. Sur la base de ses estimations de l'élasticité-salaire à court et à long terme, il conclut que le ménage pauvre moyen ne possédant pas de terre est pénalisé à court terme par la hausse du prix du riz (lorsque les augmentations de salaire sont relativement faibles), mais qu'il y gagne à long terme (après cinq ans ou plus), car les salaires augmentent avec le temps par rapport au prix du riz. Porto (2005) étudie la réaction des ménages – producteurs nets ou consommateurs nets – aux réformes du commerce dans le Mexique rural. Dans un scénario statique, les producteurs nets devraient profiter de la hausse des prix, tandis que les consommateurs nets sont pénalisés car ils doivent réduire leur consommation. Dans un environnement dynamique, les consommateurs peuvent choisir de consommer des produits moins chers (effet de substitution). En outre, les consommateurs nets peuvent commencer ou accroître la production du produit dont le prix a augmenté. Ils deviennent ainsi des producteurs nets et tirent profit de la hausse des prix. Porto (2005) constate que les gains dynamiques d'une hausse des prix l'emportent sur les pertes et améliorent ainsi la situation des ménages ruraux.

La répercussion des variations de prix à la frontière sur les producteurs et les consommateurs peut être différente dans les pays industrialisés et dans les pays en développement, en raison des différences dans les coûts de transport et les autres coûts de distribution. Dans leur étude des données empiriques sur la libéralisation du commerce, Winters *et al.* (2004) soulignent le rôle important des coûts des transactions entre la frontière et le consommateur

ou le producteur. Ils font valoir que la transmission des prix peut être particulièrement ineffective pour les pauvres vivant dans des régions rurales éloignées et que les producteurs ou les consommateurs de ces régions peuvent, à l'extrême, être complètement isolés des variations qui ont lieu à la frontière.

Dans une étude sur le Mozambique, Arndt *et al.* (2000) soulignent l'importance empirique des marges commerciales dans les pays à faible revenu. Ils font état de marges producteur-consommateur allant jusqu'à 300 pour cent et avancent que cela dissuade les ménages ruraux de participer aux marchés, ce qui limite l'effet potentiel des réformes du commerce sur leurs moyens d'existence. Dans le même esprit, Nadal (2000) explique que, si la production de maïs n'a pas diminué au Mexique après les baisses de prix dues à la libéralisation dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), c'est parce que la production de maïs mexicain était essentiellement destinée à la subsistance. De Janvry *et al.* (1991) montrent aussi que l'absence de marché du travail et de marché des denrées de base a fortement atténué la réaction du côté de l'offre des ménages agricoles mexicains aux variations des prix des cultures de rapport comme le maïs. Ils en concluent que la plupart des petits producteurs de maïs mexicains ne sont guère touchés par la baisse des prix intervenue dans le cadre de l'ALENA au début des années 90.

Nicita (2004) simule l'effet des changements tarifaires au Mexique, en tenant compte d'une répercussion différenciée par région en fonction de la distance jusqu'aux États-Unis, principale source de nombreux produits importés au Mexique. Comme la plupart des études sur cette question, il constate une répercussion incomplète du changement tarifaire sur les consommateurs, la répercussion étant plus faible pour les produits agricoles que pour les produits manufacturés. Finalement, la réduction des tarifs sur les produits agricoles a peu ou pas d'effet sur les régions les plus éloignées du Mexique. Nicita (2004) souligne que ses constatations sont dues au coût élevé du transport, qui rend la production locale plus rentable dans les régions plus éloignées de la frontière.

iv) Recettes fiscales et dépenses sociales

Winters *et al.* (2004) relèvent que l'effet de la libéralisation du commerce sur les recettes publiques est l'une des principales préoccupations de nombreux pays en développement. En effet, la part des taxes sur le commerce dans les recettes totales est associée de façon négative au niveau de développement économique, de nombreux pays à faible revenu tirant au moins la moitié de leurs recettes de ces taxes. La libéralisation des échanges peut donc réduire fortement les recettes publiques, ce qui peut avoir des conséquences pour les pauvres.

Pour faire face à la diminution des recettes douanières, les gouvernements peuvent chercher d'autres sources de revenu. Les taxes de remplacement choisies peuvent pénaliser les pauvres (Hertel et Reimer, 2005). Ce point est souligné par Emini *et al.* (2005) dans le cas du Cameroun, pour lequel les auteurs simulent l'impact sur la pauvreté de différentes taxes de remplacement. Ils considèrent que l'augmentation de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) est l'instrument de remplacement le plus probable et constatent qu'elle est favorable aux pauvres qui consomment proportionnellement plus de produits bénéficiant d'exonération de TVA au Cameroun. Par contre, si une taxe uniforme sur la consommation est appliquée, la réforme du commerce aura un effet très négatif sur la pauvreté.

Baunsgaard et Keen (2005) analysent des données sur les recettes fiscales pour voir si les pays ont effectivement récupéré, auprès d'autres sources, les recettes perdues en raison de la libéralisation du commerce. Ils constatent que les pays à revenu élevé y sont manifestement parvenus et que les pays à revenu intermédiaire en ont récupéré de 45 à 60 pour cent. En revanche, le résultat est médiocre pour les pays à faible revenu, qui ont récupéré au mieux 30 centimes par dollar perdu de recettes provenant des taxes sur le commerce.

Si les pertes de recettes douanières ne sont pas entièrement récupérées, il peut être nécessaire de réduire les dépenses publiques. Il s'agit de savoir si les pauvres risquent d'en pâtir. Winters *et al.* (2004) concluent, à partir de la littérature sur l'ajustement structurel et les dépenses publiques, que les dépenses sociales ont été relativement protégées par rapport aux dépenses d'équipement dans les pays qui ont réduit leurs dépenses publiques. Examinant les données sur les dépenses publiques en Afrique subsaharienne, par exemple, Sahn (1992) ne trouve aucune preuve d'une augmentation ou d'une diminution systématique des niveaux réels des dépenses totales et des dépenses sociales, ou des dépenses sociales en pourcentage des dépenses totales.

La réduction des dépenses publiques peut aussi être compensée en partie par une augmentation de l'investissement privé. Cela est illustré par Dorosh et Sahn (2000), qui utilisent un modèle EGC pour examiner les conséquences de la réforme macro-économique sur les revenus réels des ménages pauvres au Cameroun, en Gambie, à Madagascar et au Niger.[38] Ils simulent une réduction de 10 pour cent des dépenses publiques réelles et constatent que les ménages urbains sont plus touchés que les ménages ruraux, car l'emploi dans le secteur public est concentré dans les zones urbaines. Mais ils constatent aussi que la réduction des dépenses publiques est partiellement compensée par une augmentation de l'investissement privé, qui atteint 4,5 pour cent au Cameroun et même 20,3 pour cent au Niger.

v) Commerce et pauvreté: enseignements tirés de la recherche économique

Ce bref tour d'horizon de la littérature sur le commerce et la pauvreté montre qu'il existe entre eux deux liens multiples et complexes. Il est donc difficile de prédire les effets d'une réforme du commerce sur la pauvreté, et l'expérience a montré que ces effets ne sont pas nécessairement uniformes dans le monde en développement. Bien que les données empiriques indiquent que la libéralisation du commerce a tendance à réduire les taux de pauvreté, les responsables politiques ont de larges possibilités de tirer davantage parti des relations positives. L'analyse faite ici a aussi montré que la situation de certaines personnes pauvres peut empirer même lorsque les taux de pauvreté diminuent, ce dont les responsables politiques devraient s'inquiéter. Parmi les nombreux instruments qui peuvent être utilisés pour stimuler les effets positifs de la réforme du commerce, ceux qui influent sur les coûts de transaction et les contraintes sur le plan de l'offre sont les plus étroitement liés à la politique commerciale. Il n'est donc pas surprenant que les chercheurs et les décideurs responsables des questions commerciales aient examiné ces instruments dans le contexte de la réforme du commerce dans les pays en développement, comme on l'a vu plus en détail dans la section F.

4. CONCLUSIONS

En général, les réformes des politiques publiques n'ont pas le même effet sur tous les individus, et la réforme de la politique commerciale ne fait pas exception à la règle. Les gains qu'elle procure à l'ensemble de l'économie ont peu de chances d'être répartis de façon égale. La théorie classique du commerce a fait des prédictions assez simples concernant la répartition des gains du commerce: l'avantage comparatif détermine la compétitivité de chaque secteur, amenant certains à exporter et d'autres à importer; les effets à court terme sur les travailleurs reflètent l'impact sectoriel de la réforme du commerce, tandis que les effets à long terme sur les revenus varient selon les facteurs de production et dépendent de la dotation relative du pays en ces facteurs. Pour les pays en développement, par exemple, la théorie prédisait que les secteurs employant beaucoup de main-d'œuvre peu qualifiée exporteraient et que cela se traduirait par des gains pour les travailleurs peu qualifiés. L'inégalité était donc censée diminuer dans les pays en développement, tandis que l'inverse se produirait dans le monde industrialisé.

Les recherches récentes offrent une image beaucoup plus complexe des changements que la libéralisation du commerce peut provoquer et des conséquences qui peuvent en résulter. Elles montrent en particulier que les entreprises d'un secteur donné ne sont pas identiques et qu'il faut analyser les entreprises individuellement pour comprendre leur comportement d'exportation. Cette littérature prédit que l'on trouvera dans tous les secteurs des entreprises exportatrices et des entreprises qui souffrent de la libéralisation des échanges et qui réduisent leur production. Il n'est donc plus possible d'expliquer sous un angle sectoriel les effets de la réforme commerciale sur la production. Certains éléments indiquent que ce phénomène est renforcé par l'importance croissante de la délocalisation des services.

Il ressort des recherches récentes que les effets sur les revenus des travailleurs et sur l'emploi sont vraisemblablement plus complexes qu'on ne le pensait initialement. Pendant longtemps, les économistes du commerce ont considéré que les travailleurs étaient divisés en catégories bien précises et ne faisaient généralement une distinction qu'entre les travailleurs qualifiés et non qualifiés. Le commerce était censé affecter de la même façon tous les travailleurs d'une même catégorie. Les données empiriques ont montré que ce n'est pas le cas et que des travailleurs ayant des qualifications apparemment similaires ou des professions similaires peuvent avoir des salaires très différents selon le lieu où ils travaillent. Mais, ce qui compte, ce n'est pas le secteur dans lequel ils travaillent, mais c'est plutôt s'ils travaillent dans une entreprise qui exporte ou non, les entreprises exportatrices offrant systématiquement des salaires plus élevés. Alors que la théorie classique du

commerce prédisait que les effets du commerce sur les salaires seraient différents dans les pays industrialisés et dans les pays en développement, certains courants de la littérature récente mettent en relief des mécanismes qui déclenchent des effets analogues dans tous les pays. Ces mécanismes pourraient expliquer pourquoi on a observé une aggravation de l'inégalité dans certains pays en développement après une réforme du commerce. Des travaux empiriques récents montrent aussi qu'il faut définir de façon plus nuancée les différences de qualification pour que la recherche puisse orienter utilement les politiques.

En ce qui concerne les effets du commerce sur les pays en développement, et en particulier sur les populations pauvres de ces pays, il semble généralement admis que ces effets dépendent du pays et de la situation. En général, les données empiriques continuent d'étayer l'idée que le commerce est bon pour les pauvres, alors qu'il a probablement des effets différents sur chaque ménage. L'ampleur de sa contribution à la réduction de la pauvreté semble dépendre du pays et, dans une large mesure, des politiques qui accompagnent la réforme du commerce. C'est l'une des questions qui seront étudiées plus en détail dans la section suivante.

NOTES

1 Il n'est pas question ici de la répartition des richesses entre les nations, qui est évoquée, par exemple, dans le débat autour de l'argument de Samuelson (2004), selon lequel certaines formes de progrès technologiques dans les pays en développement peuvent avoir des effets négatifs sur la richesse des pays industrialisés en régime de libre-échange.

2 Ou, plus précisément, de leur dotation relative en facteurs.

3 Selon le théorème de Stolper-Samuelson, certains salaires peuvent même baisser en valeur absolue.

4 Voir la section C.3 du présent rapport.

5 Voir l'exposé de la section C.1.d) sur la délocalisation.

6 Voir (Baldwin et Robert-Nicoud, 2007) pour une analyse plus détaillée de l'interaction des différents canaux dans un modèle comportant deux secteurs et deux facteurs de production.

7 Wacziarg et Wallack (2004) s'intéressent au schéma de redistribution de la main-d'œuvre après la libéralisation des échanges. Ils examinent l'impact de la libéralisation sur les mouvements intersectoriels de la main-d'œuvre dans 25 pays, principalement des pays en développement et des pays en transition, et ils constatent que la libéralisation a des effets faiblement négatifs sur l'ampleur des transferts intersectoriels de main-d'œuvre au niveau de désagrégation à un chiffre dans l'ensemble de l'économie. Ils constatent des changements sectoriels plus prononcés après la libéralisation au niveau plus désagrégé à trois chiffres dans le secteur manufacturier, bien que les effets estimatifs soient statistiquement faibles et de faible amplitude. Ils constatent aussi que les effets de la libéralisation sur les transferts de main-d'œuvre varient d'un pays à l'autre, en fonction de l'étendue et de la profondeur des réformes.

8 Voir la section C.3.

9 Scheve et Slaughter (2007) distinguent sept catégories d'éducation pour les travailleurs aux États-Unis: ceux qui ont abandonné les études secondaires; les diplômés de l'enseignement secondaire; ceux qui ont commencé des études supérieures; les diplômés de l'enseignement supérieur; ceux qui ont une maîtrise non professionnelle; les titulaires d'un doctorat; et les titulaires d'un MBA, d'un doctorat en droit ou d'un doctorat en médecine. Selon eux, seuls les titulaires d'un doctorat ou d'un diplôme professionnel ont vu leurs revenus réels moyens augmenter entre 2000 et 2005. Les travailleurs de ces deux catégories ne représentaient que 3,4 pour cent de la main-d'œuvre en 2005, ce qui signifie que plus de 96 pour cent des travailleurs américains appartiennent aux catégories d'éducation dont les revenus moyens ont diminué. À la différence des décennies précédentes, les années 2000 sont marquées par la diminution des revenus réels moyens des diplômés de l'enseignement supérieur et des titulaires de maîtrises non professionnelles – soit 29 pour cent des travailleurs en 2005. Les auteurs n'analysent pas les causes de cette évolution observée de l'inégalité.

10 Dans une étude qui analyse comment l'utilisation accrue des TI a influé sur la demande de différentes qualifications, Spitz-Oener (2006) classe les tâches selon des critères apparentés. Elle constate qu'en Allemagne, les TI ont fait office de substitut des activités routinières – qu'elles soient cognitives ou manuelles – et de complément des activités interactives et analytiques.

11 Blinder (2007) distingue en outre deux catégories intermédiaires.

12 Les données sur les parts du travail ne permettent pas aux auteurs de faire directement la différence entre les travailleurs qualifiés et les travailleurs non qualifiés.

13 Voir aussi l'analyse sur les augmentations du revenu du décile supérieur dans la section précédente.

14 Leur mesure des préférences en matière de politique commerciale est fondée sur l'enquête National Election Studies (NES, 1993), vaste enquête sur les opinions politiques réalisée sur un échantillon aléatoire stratifié de la population américaine.

15 Parmi les études qui corroborent le modèle factoriel figurent celles de Magee (1978), Irwin (1994) et Irwin (1996).

16 Do et Levchenko (2006) utilisent ce cadre dans un modèle d'économie politique qui explique la relation entre l'ouverture et la qualité des institutions. Ils supposent en particulier que la qualité des institutions détermine les coûts d'entrée sur le marché, ces coûts étant plus faibles dans les pays dotés de meilleures institutions. Plus une entreprise est grande, plus il lui est facile de faire face aux coûts d'entrée sur le marché. Les grandes entreprises peuvent donc être favorables à des institutions médiocres, car les coûts d'entrée élevés excluent les petits concurrents du marché et accroissent leur puissance commerciale. Dans ce modèle, l'ouverture peut soit améliorer, soit réduire la qualité des institutions. Selon les auteurs, le commerce risque plus d'avoir un effet préjudiciable sur les institutions lorsqu'un petit pays détient une part suffisamment grande des exportations mondiales dans des secteurs caractérisés par des bénéfices économiques.

17 La présente section s'appuie sur diverses études faisant autorité, comme celles de Tybout (2003) et Erdem et Tybout (2003). Les études effectuées au niveau national concernent, par exemple, le Chili (de Melo et Urata, 1986; Pavcnik, 2002), le Mexique (Tybout et Westbrook, 1995), le Canada (Trefler, 2004), le Brésil (Muendler, 2004), l'Inde (Krishna et Mitra, 1998), la Turquie (Levinsohn, 1993), et la Côte d'Ivoire (Harrison, 1994).

18 Par « net », les économistes veulent dire que le changement de politique n'était pas prévu par les entreprises, ce qui atténue les problèmes d'endogénéité entre le changement de politique et les mesures économiques examinées. Néanmoins, dans bon nombre de ces études de pays, d'autres changements de politique importants se produisaient dans l'économie en plus de la libéralisation des échanges, ce qui limite donc la possibilité de déterminer si les changements dans l'activité des entreprises étaient dus uniquement à la libéralisation ou s'ils pouvaient aussi être liés à d'autres changements de politiques internes intervenues simultanément.

19 Les deux autres tiers étaient associés au changement de la taille relative des entreprises dans l'industrie – c'est-à-dire à l'expansion des entreprises ayant déjà une forte productivité et au recul des entreprises peu productives – face à la nouvelle concurrence introduite par la libéralisation.

20 Tybout (2003) rationalise la contradiction apparente des observations selon lesquelles, sous l'effet de la libéralisation des échanges, les grandes entreprises ont tendance à décroître et les entreprises à forte productivité ont tendance à croître, en suggérant que la taille des entreprises n'est pas un bon indicateur indirect de la productivité.

21 On peut considérer que ce travail particulier est motivé par la méconnaissance des incidences de la « désindustrialisation », ou de la diminution de la part de l'emploi manufacturier dans l'emploi total, sur les économies développées. Des études comme celles de Rowthorn et Ramaswamy (1999) et de Boulhol et Fontagné (2006) constatent que le commerce joue un rôle modeste mais positif en accélérant la désindustrialisation, les facteurs internes les plus importants étant les changements de productivité et la réorientation de la demande structurelle des produits manufacturés vers les services.

22 Ce point ressort en général des travaux de Wacziarg et Wallack (2004), qui utilisent un échantillon de données transnational. Ils constatent d'abord que les épisodes de libéralisation du commerce sont suivis d'une réduction des transferts intersectoriels de main-d'œuvre au niveau de désagrégation sectorielle à un chiffre pour l'ensemble de l'économie. Puis, même au niveau de désagrégation à trois chiffres, ils constatent que la libéralisation n'a qu'un faible effet positif sur l'ajustement de la main-d'œuvre, et ce résultat est sensible à des modifications mineures de la définition de la libéralisation, des mesures des transferts sectoriels et des variables de contrôle pour l'environnement réglementaire interne (réglementation du marché du travail).

23 Goldberg et Pavcnik (2005) signalent cependant que ce résultat a été observé dans plusieurs autres études ainsi que dans des pays aussi divers que le Brésil, l'Inde, le Maroc et le Mexique.

24 En outre, une diminution de l'emploi formel ne signifie pas en soi une baisse de la qualité, même du point de vue du travailleur, à condition qu'il s'agisse d'un comportement volontaire. Ainsi, un travailleur peut préférer la flexibilité (durée du travail ou horaires) que lui assure un emploi dans le secteur informel, mais pas dans le secteur formel.

25 Dans une étude sur cette question, Currie et Harrison (1997) citent des éléments qui montreraient une relation positive entre le nombre de travailleurs temporaires embauchés par les entreprises et la conclusion d'un épisode de réforme commerciale au Maroc.

26 On trouvera dans OCDE (2005b) une étude intéressante sur les coûts d'ajustement de la main-d'œuvre sur les marchés de l'OCDE, qui examine s'il y a un lien entre les mesures des pertes d'emploi et le commerce.

27 En réalité, il n'y a aucun moyen de savoir avec certitude si un travailleur perd son emploi en raison de la concurrence des importations ou d'un autre facteur (par exemple l'innovation technologique qui réduit les besoins de main-d'œuvre), ni, plus vraisemblablement, dans quelle mesure l'accroissement de la concurrence des importations contribue aux pertes d'emplois. Conscient de cela, Kletzer (2001) propose une approche de type empirique consistant à classer les travailleurs de l'industrie manufacturière dans l'enquête en fonction de l'importance de la concurrence des importations dans le secteur du travailleur. L'indicateur indirect utilisé à cette fin repose sur une mesure du coefficient de pénétration des importations (et/ou de ses variations) dans ce secteur, défini comme la part des importations du secteur dans l'offre intérieure totale disponible (expéditions intérieures + importations – exportations).

28 Pour une étude récente du programme TAA, voir Baicker et Rehavi (2004).

29 Voir là aussi l'étude de Bernard *et al.* (2007a).

30 On trouvera dans Van Biesebroeck (2005) une autre étude montrant l'existence d'un apprentissage par l'exportation, du moins dans le cas d'un échantillon de pays en développement d'Afrique subsaharienne. Voir aussi les sections C.3.d) et C.4.b).

31 Dans une étude sur cette question, Eaton et al. (2005) utilisent des données désagrégées concernant un échantillon d'entreprises françaises pour estimer les coûts fixes d'exportation par destination.

32 Par exemple, dans leur étude sur des entreprises américaines, Bernard *et al.* (2007a) constatent que les entreprises exportatrices ont tendance à exporter des produits multiples et que le commerce est néanmoins très concentré entre les entreprises. Des études antérieures effectuées par certains de ces auteurs examinent la question du «transfert de produits» et la manière dont les entreprises modifient leur gamme de produits sous la pression de la mondialisation. En outre, les données sur les importations des États-Unis concernant la différenciation au niveau des produits (Schott, 2004) contiennent aussi des éléments qui sont conformes à une théorie de la spécialisation au niveau des produits d'une manière qui peut refléter des différences dans la qualité des produits, c'est-à-dire que les pays riches exportent des variétés ayant des valeurs unitaires élevées, et les pays à revenu inférieur des variétés ayant des valeurs unitaires plus faibles.

33 Les quelques études qui examinent les liens entre la mondialisation et la pauvreté utilisent généralement des modèles d'équilibre général calculable (EGC). Elles livrent donc des prédictions concernant l'incidence attendue du commerce sur la pauvreté et ne contiennent pas d'observations *ex post* sur l'incidence effective de la réforme du commerce sur la pauvreté. On trouvera un aperçu de la littérature sur l'EGC dans Hertel et Reimer (2005).

34 Cette étude est cependant critiquée sur plusieurs points importants par Rodrik (2000a), qui estime par exemple que les critères de sélection des "mondialisateurs", les moyennes tarifaires (mesure de politique) et la part des importations dans le PIB (résultat) sont "conceptuellement inappropriés, car les responsables politiques ne contrôlent pas directement le niveau des échanges". En appliquant les critères de sélection de manière plus rigoureuse, Rodrik constate que les pays considérés n'ont pas fait beaucoup mieux. Ce constat remet donc en question le lien entre le commerce et la croissance et, partant, la capacité du commerce de réduire la pauvreté par la croissance.

35 Une analyse d'équilibre général permet de prendre en compte tous les liens entre les secteurs d'une économie, y compris les liens entre les dépenses et les revenus des ménages.

36 Selon la version standard du modèle de Stolper-Samuelson (modèle de base à deux facteurs, deux produits et deux pays), qui est la référence habituelle des économistes du commerce, l'ouverture dans les pays en développement est favorable aux pauvres. Dans ce cadre, la libéralisation des échanges conduit les pays à se spécialiser dans la production de biens qui utilise intensivement les facteurs dont le pays est relativement bien doté. Le rendement de ces facteurs aura tendance à augmenter, alors que le rendement des facteurs de production relativement peu abondants aura tendance à baisser. Les pays en développement sont généralement bien dotés en main-d'œuvre peu qualifiée par rapport aux pays développés, de sorte qu'ils se spécialiseront dans les secteurs à faible intensité de qualification. En conséquence, les salaires de la main-d'œuvre peu qualifiée (les pauvres) devraient augmenter.

37 Selon Winters (2000), il y a pléthore lorsque les travailleurs ont un produit social négatif qui diminue s'il y a moins de travailleurs dans l'économie de subsistance. Il considère que la diminution de l'offre de main-d'œuvre dans le secteur de subsistance est un fait positif.

38 Le modèle EGC est un modèle d'équilibre général qui utilise les moyens informatiques actuels pour calculer numériquement les effets d'une modification particulière apportée au modèle.