Commerce et inclusion à l'intérieur des économies

Le commerce a augmenté le bien-être global et réduit la pauvreté sans nécessairement accroître les inégalités dans de nombreuses économies, mais son incidence sur les gens est plus complexe. Les individus peuvent bénéficier de prix plus bas, d'un plus grand choix et de possibilités d'exportation, mais ils peuvent aussi faire face à une concurrence accrue et, ce faisant, en sortir gagnants ou perdants. Le présent chapitre passe en revue les raisons pour lesquelles, bien que la plupart des gens tirent profit du commerce, d'autres subissent des pertes. Ces pertes peuvent être aggravées par des distorsions et des obstacles, tels que les coûts de mobilité ou les monopoles, qui ont tendance à avoir une incidence sur les groupes les plus vulnérables et peuvent les empêcher de s'adapter à la concurrence des importations et de saisir les possibilités d'exportation. Le chapitre examine également les raisons pour lesquelles le recours à une politique commerciale restrictive pour redistribuer les gains tirés du commerce est souvent infructueux et peut avoir des conséquences non voulues, telles que des représailles de la part des partenaires commerciaux. En revanche, les politiques nationales, telles que l'éducation et la protection sociale, sont plus efficaces pour lutter contre les inégalités. Leur importance est susceptible de croître face à la persistance de l'influence de la révolution numérique, des changements climatiques et de la géopolitique sur les effets distributifs du commerce.

Table des matières

1. Le commerce augmente les revenus globaux et réduit la pauvreté sans nécessairement accroître les inégalités 74

2. La plupart des gens tirent profit du commerce, mais d'autres subissent des pertes 77

3. Des politiques commerciales plus équitables et des politiques nationales complémentaires sont cruciales pour rendre le commerce plus inclusif 95

4. Le commerce inclusif doit faire l'objet d'une transformation dans le contexte des tendances mondiales émergentes 100

5. Conclusions 104

Points clés

- Au cours des 30 dernières années, le commerce a entraîné des gains de bien-être substantiels et une réduction de la pauvreté dans de nombreuses économies sans nécessairement accroître les inégalités.

- Les gains tirés du commerce sont inégalement répartis entre les individus dans l'économie. Si le commerce profite généralement à un grand nombre de personnes grâce à des biens et services plus abordables et à de nouvelles possibilités d'emploi, certaines personnes peuvent être confrontées à des difficultés en raison de la concurrence des importations.

- Les personnes disposant de faibles revenus, les travailleurs moins qualifiés, les propriétaires de petites entreprises et certaines femmes peuvent avoir des difficultés à s'adapter aux nouvelles conditions économiques liées à l'ouverture commerciale. En l'absence de réponses politiques adéquates, les effets des perturbations du marché du travail peuvent durer longtemps.

- Le recours à des politiques restrictives pour le commerce en vue de remédier aux effets distributifs peut avoir des conséquences non voulues, telles que l'augmentation des prix des produits principalement consommés par les ménages les plus pauvres. Les politiques nationales, telles que la réduction du coût de l'éducation ou l'investissement dans les infrastructures rurales, sont bien plus efficaces pour lutter contre les inégalités.

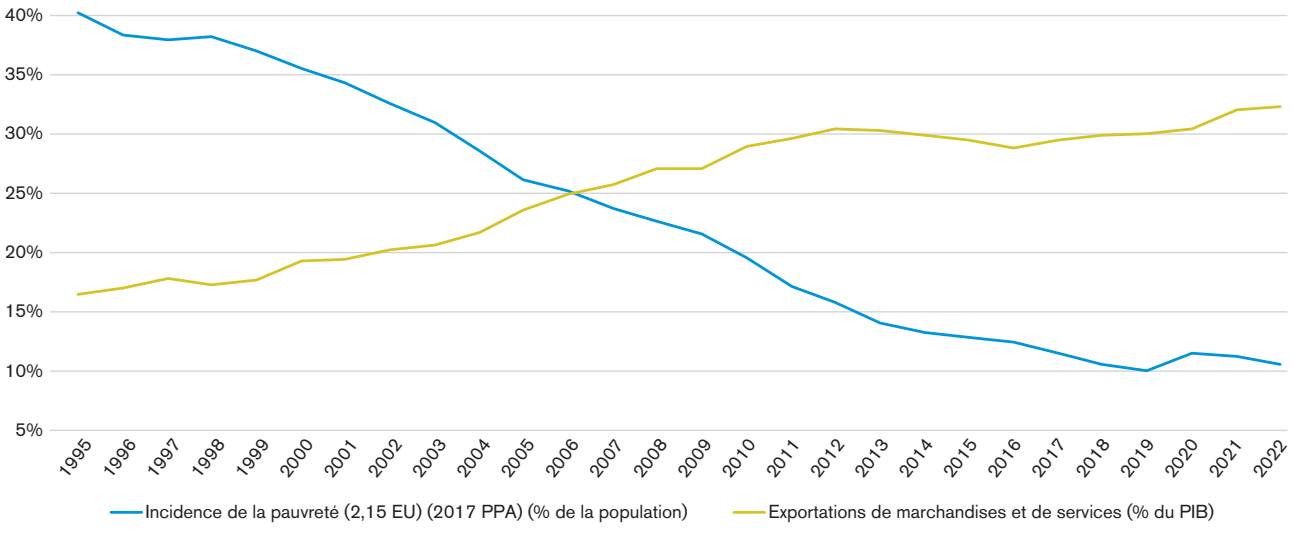
- La révolution numérique, les changements climatiques et les tensions géopolitiques ont une influence croissante sur le caractère inclusif du commerce et sur ses interactions avec les inégalités. Les politiques nationales sont essentielles pour relever les nouveaux défis du commerce inclusif, tels que la fracture numérique entre les zones rurales et urbaines, les opportunités différentes pour les travailleurs qualifiés et non qualifiés, ou l'exposition inégale des différents groupes au coût des chocs climatiques.

1. Le commerce augmente les revenus globaux et réduit la pauvreté sans nécessairement accroître les inégalités

L'expansion du commerce au cours des 30 dernières années, depuis la création de l'OMC, a contribué à un important recul de la pauvreté. Comme cela a été souligné dans le chapitre B, le commerce augmente les revenus et ces gains de revenu ont entraîné des avantages importants en faveur de certains des groupes les plus vulnérables à l'intérieur des économies. Le nombre de personnes vivant dans l'extrême pauvreté a diminué de plus de 1 milliard depuis 1990 et le commerce a contribué dans une large mesure à ce recul (Banque mondiale et OMC, 2015). L'incidence de la pauvreté dans les économies à revenu faible ou intermédiaire est tombé de 40,3% en 1995 à 10,6% en 2022, tandis que la part de ces économies dans les exportations mondiales a doublé, passant d'environ 16% à 32% (voir la figure C.1). L'essentiel de cette augmentation s'est produite dans les économies émergentes, qui sont parvenues à faire passer leur part dans les exportations mondiales de 16% à 35%. Pour illustrer ces réussites, on peut citer la Chine, qui a triplé sa part dans le commerce mondial depuis son accession à l'OMC, tout en ramenant son taux d'extrême pauvreté de 36% à moins de 1%, et le Viet Nam, dont le taux d'extrême pauvreté est passé de 60% à moins de 3% depuis les années 1990 grâce à une combinaison de réformes intérieures et de réductions des obstacles au commerce.

De nombreuses économies sont parvenues à augmenter les revenus et à réduire la pauvreté sans accroître les inégalités. En moyenne, les inégalités de revenus ont légèrement diminué au cours des 30 dernières années, mais elles restent élevées en termes absolus, et certaines grandes économies connaissent une augmentation de ces inégalités. Selon les données de la World Inequality Database[1], l'indice de Gini moyen, une mesure des inégalités dans un large ensemble d'économies, est passé de 0,58 avant la crise financière mondiale à 0,57 en 2022 (voir la figure C.2 a)).[2] Toutefois, la moyenne mondiale masque le fait que certaines des plus grandes économies du monde, y compris la Chine, le Japon et les États-Unis, ont connu une forte augmentation des inégalités dans les années 1990 et 2000. En outre, en termes absolus, les inégalités de revenus sont élevées par rapport aux données des 100 dernières années. La part moyenne des revenus reçus par les 1% les plus riches toutes économies confondues s'élève à 15,8%. Dans certaines économies pour lesquelles on dispose de longues séries de données, les niveaux d'inégalité actuels correspondent à ceux observés pour la dernière fois au début du XXe siècle. Cela s'explique par une augmentation constante des inégalités de revenus entre le début des années 80 et le milieu des années 2000, qui a inversé la tendance à la baisse globale des inégalités observée pendant la majeure partie du XXe siècle (Piketty, 2003; Piketty et Saez, 2003; Atkinson, Piketty et Saez, 2011) (voir l'encadré C.1). Tout comme les inégalités de revenus, les inégalités de richesses sont restées stables mais élevées

Figure C.1: Réduction substantielle de la pauvreté, parallèlement une plus grande participation au commerce des économies à revenu faible ou intermédiaire, 1995-2022



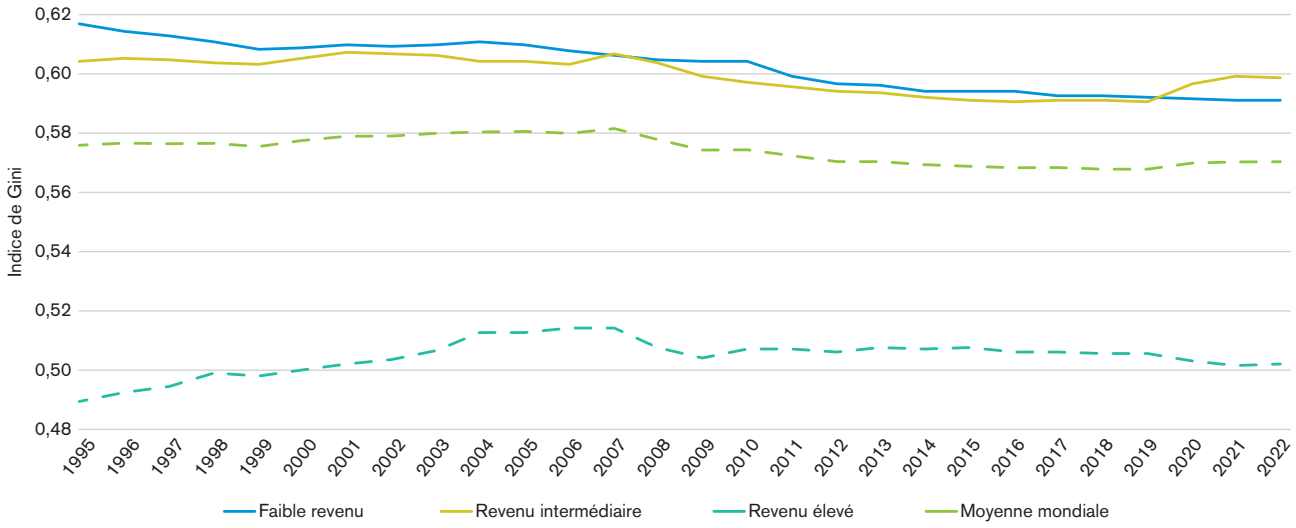
Source: Calculs des auteurs, sur la base de données de la Banque mondiale relatives à la pauvreté, aux exportations et au PIB.
Note: La figure indique l'évolution de la part moyenne de la population pauvre disposant de moins de 2,15 dollars EU par jour (PPA 2017) dans la population globale et la part des exportations de marchandises et de services des économies à revenu faible ou intermédiaire dans les exportations mondiales pendant la période 1995-2022. Les groupes de revenu suivent la classification 2022 de la Banque mondiale.

au cours des trois dernières décennies, la part moyenne des richesses personnelles détenues par les 1% les plus riches étant passée de 31,4% en 1995 à 30,6% en 2022.

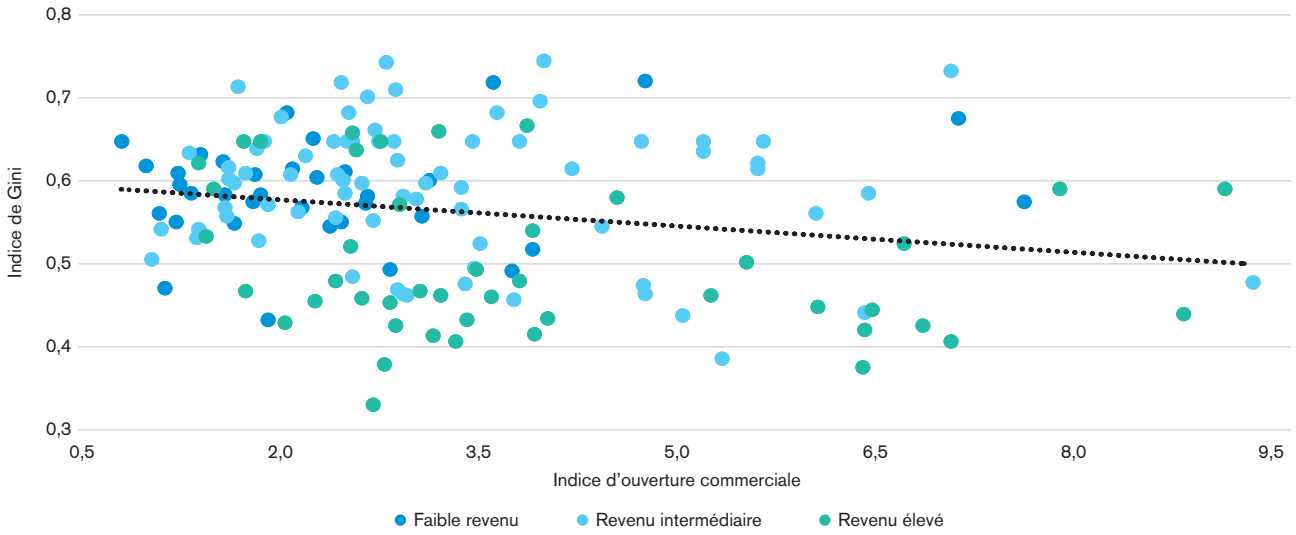
Le commerce peut accroître ou réduire les inégalités à l'intérieur d'une économie, mais son incidence globale sur celles-ci tend à être faible. La légère baisse des inégalités observée au cours des 30 dernières années a coïncidé avec une augmentation importante des échanges. En fait, l'ouverture du commerce et les inégalités ne sont que faiblement et négativement corrélées (voir la figure C.2 b)). Cela va dans le sens des études quantitatives qui indiquent que le commerce n'augmente pas nécessairement les inégalités. Par exemple, s'agissant des économies en développement, la libéralisation tarifaire pourrait réduire les inégalités dans certaines économies mais les augmenter dans d'autres, cette augmentation des inégalités étant dérisoire à côté des importants gains moyens de bien-être (Artuç, Porto et Rijkers, 2019). De même, De même, les avantages plus importants

Figure C.2: Réduction limitée des inégalités de revenus dans le cadre d'une plus grande ouverture du commerce

(a) Indice de Gini, 1995-2022



(b) Indice de Gini et ouverture du commerce, 2021



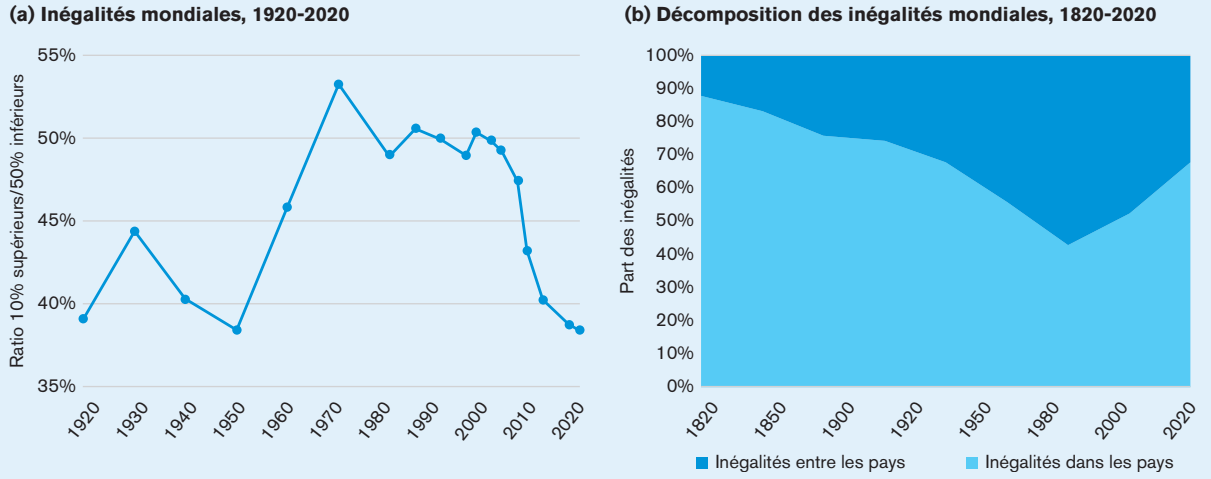
Source: Calculs des auteurs, à partir des données de la World Inequality Database et des données de la Banque mondiale relatives à l'ouverture du commerce.
Note: La partie a) indique l'évolution de l'indice de Gini moyen par groupe de revenu sur la période 1995-2022. La partie b) indique la corrélation entre l'indice de Gini et l'indice d'ouverture du commerce. L'indice de Gini est une mesure de l'inégalité, allant de 0 pour une égalité parfaite à 1 pour une inégalité maximale. L'indice d'ouverture du commerce correspond à la part des exportations et des importations par rapport au PIB, compte étant tenu de la taille de l'économie. L'analyse dans la partie a) porte sur 167 économies, classées sur la base de la classification des groupes de revenu de la Banque mondiale, chaque économie étant affectée au groupe de revenu dans lequel elle était située pendant la majeure partie des années. Si l'économie figure dans deux groupes durant un nombre égal d'années, le groupe de revenu inférieur est choisi. L'analyse dans la partie b) porte sur 157 économies, classées sur la base de la classification des groupes de revenu 2021de la Banque mondiale.

Encadré C.1: Les inégalités mondiales ont récemment diminué

Les inégalités mondiales font référence à la répartition des revenus individuels à l'échelle mondiale, englobant à la fois les différences de revenus à l'intérieur d'un pays et entre les pays. Elles couvrent donc à la fois le concept de convergence (c'est-à-dire le rattrapage des économies les plus riches par les économies les plus pauvres en termes de revenu) abordé au chapitre B et le concept d'inclusion qui sera abordé dans le présent chapitre. Une perspective mondiale des inégalités vient compléter les enseignements tirés de l'analyse à l'intérieur des économies et entre les économies et permet de comparer des groupes de revenu régionaux spécifiques au même groupe de revenu mondial (Milanovic, 2016, 2006).

Les inégalités mondiales ont considérablement diminué au cours des 30 dernières années, mais elles restent élevées. Elles ont beaucoup augmenté entre 1960 et 1980, mais depuis, elles sont revenues à leur niveau antérieur (voir la figure C.3 a)). Cette baisse a coïncidé avec une expansion rapide du commerce international qui a favorisé la convergence des revenus entre les économies en développement et les économies développées évoquée au chapitre B. En conséquence, la composante «entre les pays» des inégalités mondiales a diminué, passant de 57% en 1980 à 32% en 2020 (voir la figure C.3 b)).

Figure C.3: Des inégalités mondiales élevées malgré une baisse significative



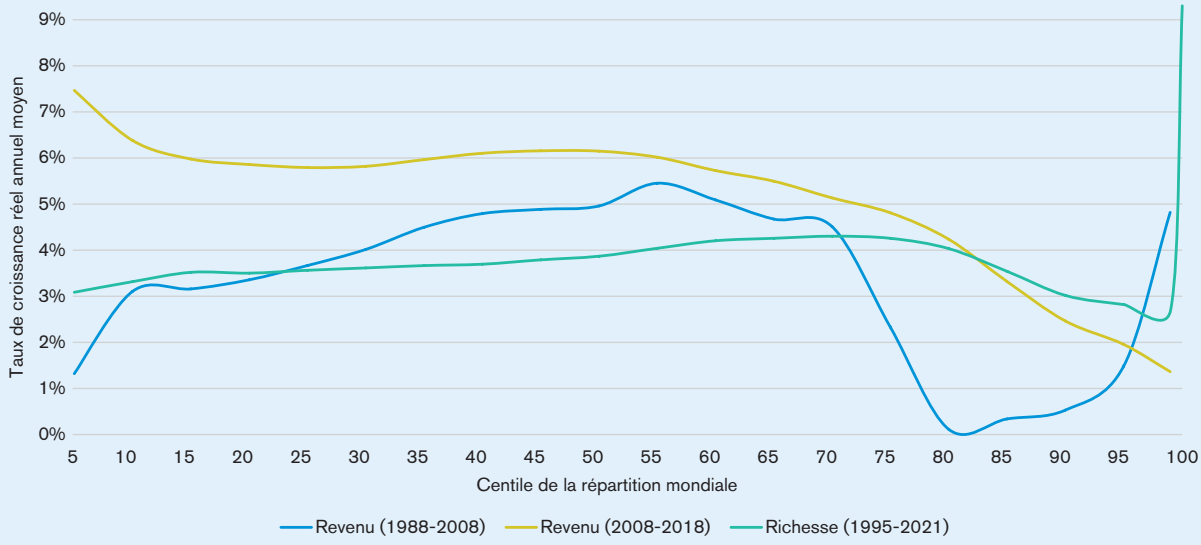
Source: Calculs des auteurs, sur la base de Chancel et al. (2021) et Chancel et Piketty (2021).
Note: La partie a) montre l'évolution du rapport entre les revenus des 10% percevant les revenus les plus élevés et ceux des 50% dont les revenus sont les plus faibles au niveau mondial au cours de la période 1920-2020. La partie b) montre l'évolution de la décomposition des inégalités mondiales dans les pays et entre les pays au cours de la période 1820-2020.

Un autre moyen de représenter les inégalités mondiales consiste à examiner les taux de croissance des revenus parallèlement à la répartition mondiale des revenus. L'évolution des inégalités mondiales entre 1988 et 2008 a suivi une tendance connue sous le nom de «courbe de l'éléphant» (Lakner et Milanovic, 2013). Le groupe des pays à revenu intermédiaire, composé principalement des populations d'Asie, et les 5% les plus riches du monde ont connu la plus forte croissance du revenu réel au cours de la période, tandis que les populations autour des 80ème et 90ème centiles, comprenant principalement les classes moyennes ou les classes moyennes inférieures des économies avancées, ont connu une croissance du revenu réel faible ou nulle (Lakner et Milanovic, 2013) (voir la figure C.4). Une analyse plus désagrégée indique que la forme de la «courbe de l'éléphant» peut, en partie, être attribuée à l'effondrement des revenus dans les anciens États soviétique après le démembrement de l'Union soviétique (Corlett, 2016).

Une analyse plus récente met en évidence une baisse des inégalités mondiales entre 2008 et 2018, avec un ralentissement de la croissance pour les 1% les plus riches du monde, une amélioration limitée pour les 80ème et 90ème centiles de la population, mais une croissance significative pour les centiles les plus pauvres (Milanovic, 2024). Toutefois, contrairement à l'inégalité des richesses à l'intérieur des pays, l'inégalité des richesses au niveau mondial a augmenté: 38% de la croissance globale du patrimoine entre 1995 et 2021 sont allés aux 1% les plus riches du monde (Chancel *et al.*, 2021).

Encadré C.1: Les inégalités mondiales ont récemment diminué

Figure C.4: Baisse de l'inégalité des revenus au niveau mondial et augmentation de l'inégalité des richesses au niveau mondial, 1988-2021



Source: Calculs des auteurs, à partir de la base de données Povcal de la Banque mondiale, de la Luxembourg Income Study et de la World Inequality Database.
Note: La figure montre des courbes d'incidence de la croissance qui mesurent l'ampleur de la croissance des revenus et de la richesse nette par rapport à la répartition de la population mondiale. Le patrimoine net des ménages correspond au montant total des actifs financiers.

que la suppression des droits de douane procure aux consommateurs à faible revenu peuvent, dans certains cas, plus que compenser les pertes salariales, réduisant ainsi les inégalités (Ural Marchand, 2019). Il ressort d'une analyse désagrégée plus récente concernant les États-Unis que l'incidence du commerce diffère davantage entre les ménages ayant des niveaux de revenu similaires mais des caractéristiques différentes, telles que le secteur d'emploi ou la localisation, qu'entre les ménages à haut revenu et les ménages à faible revenu. En conséquence, l'allure de la répartition des revenus – une mesure de l'inégalité des revenus – reste essentiellement inchangée en réponse à une augmentation des échanges, bien que le commerce puisse avoir des effets très disparates sur des travailleurs similaires et, par conséquent, établir des gagnants et des perdants (Borusyak et Jaravel, 2024).[3]

2. La plupart des gens tirent profit du commerce, mais d'autres subissent des pertes

La plupart des gens tirent profit du commerce, mais certains subissent des pertes, surtout s'ils sont exposés à des distorsions et à des obstacles qui limitent leur capacité d'adaptation ou leur accès aux marchés étrangers. Lorsque les gains globaux tirés du commerce ne sont pas répartis de manière égale, certains voient leur revenu augmenter, tandis que d'autres subissent des pertes. Les bénéfices du commerce profitent principalement aux travailleurs des entreprises, secteurs ou régions les plus productifs. Toutefois, le commerce affecte les personnes non seulement en tant que travailleurs, mais aussi en tant que consommateurs, et les avantages du commerce en termes de consommation profitent de manière disproportionnée aux ménages dont le revenu est relativement moins élevé. En outre, en transférant les ressources là où elles seront utilisée de la manière la plus productive, le commerce peut créer des possibilités d'emploi, et celles-ci peuvent profiter aux personnes initialement affectées négativement par les transferts de ressources. Toutefois, cela nécessite une capacité d'adaptation, par exemple à travers la mobilité professionnelle, sectorielle ou géographique. Les facteurs qui empêchent cette adaptation, qualifiés de distorsions et obstacles, et y compris des problèmes tels qu'une position de force excessive sur le marché ou des normes discriminatoires, peuvent limiter l'accès au commerce et affecter de manière disproportionnée certaines populations, telles que les travailleurs non qualifiés, les populations rurales ou certaines femmes.

(a) La répartition des gains tirés du commerce entre les travailleurs est inégale

Le commerce tend à accroître les revenus et la croissance, mais de nombreux gains tirés du

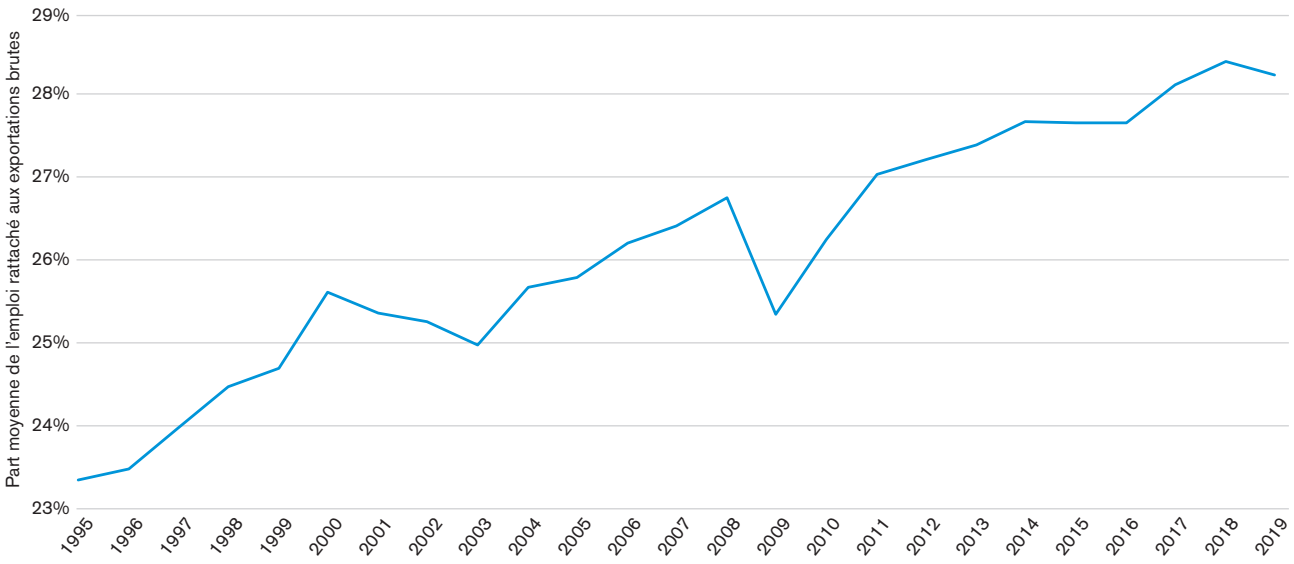
commerce dépendent de la redistribution à l'intérieur des économies, entreprises, secteurs ou districts relativement moins productifs aux plus productifs. En fait, de l'avantage comparatif aux effets d'échelle et de sélection, les sources les plus influentes des gains tirés du commerce impliquent toutes des résultats inégaux à l'intérieur des économies. En conséquence, le commerce profite à certains plus qu'à d'autres et peut même entraîner des pertes de revenu absolues aux travailleurs qui perdent leur emploi pour des raisons liées au commerce, ainsi que dans les régions où ces pertes d'emplois se produisent. Toutefois, ces effets distributifs du commerce n'augmentent pas nécessairement les inégalités, car ils peuvent profiter aux travailleurs et aux régions qui avaient des revenus relativement moins élevés. En outre, les éléments de preuve présentés dans cette sous-section donnent à penser que la majorité des travailleurs en bénéficient. Cela va dans le sens des données descriptives montrant que le commerce représente une part croissante de l'emploi. Par exemple, la part moyenne des emplois qui dépendent des exportations dans 61 économies pour lesquelles des données sont disponibles a augmenté de plus de 20% entre 1995 et 2019, la part moyenne des emplois dépendant des exportations atteignant 28% en 2019 (voir la figure C.5).

(i) L'avantage comparatif et les délocalisations entraînent des incidences différenciées du commerce sur les travailleurs

La spécialisation en fonction de l'avantage comparatif entraîne une répartition inégale des gains tirés du commerce entre les travailleurs ou les régions. L'avantage comparatif résulte des différences de productivité entre les professions ou les secteurs qui peuvent résulter de facteurs innombrables, allant de la disponibilité de travailleurs qualifiés à la qualité des institutions. Le commerce permet aux économies de profiter de ces différences en les amenant à se spécialiser dans la production de marchandises qu'elles savent relativement bien produire tout en important des marchandises que les économies étrangères savent mieux produire qu'elles. En conséquence, les secteurs en expansion enregistrent des augmentations de salaires substantielles, tandis que les travailleurs des secteurs en régression courent un risque plus élevé de perdre leur emploi. Ce phénomène se répercute souvent sur les disparités régionales, les secteurs étant généralement regroupés au niveau régional.

L'incidence de l'ouverture du commerce sur les travailleurs varie en fonction du secteur et de la région dans lesquels ils sont employés. Par exemple, bien que le bien-être global se soit amélioré, les régions des États-Unis davantage spécialisées dans le secteur manufacturier ont enregistré une baisse relative de leurs revenus suite à la forte augmentation des échanges avec la Chine, tandis que les régions davantage spécialisées dans l'agriculture et les services ont enregistré une augmentation relative de leurs revenus (Caliendo et Parro, 2023). De même, en Allemagne, les régions dans lesquelles sont implantés les secteurs en concurrence avec les importations, tels que celui des textiles, ont subi des

Figure C.5: Part croissante de l'emploi rattaché aux exportations, 1995-2019



Source: Calculs des auteurs, à partie de la Base de données sur le contenu en emploi des échanges de l'OCDE.
Note: La figure montre l'évolution de la part moyenne de l'emploi rattaché aux exportations brutes en pourcentage de l'emploi total entre 1995 et 2019. Elle inclut à la fois l'emploi dans les secteurs exportateurs et l'emploi dans d'autres secteurs nationaux (en amont) rattachés aux intrants intermédiaires utilisés par les secteurs exportateurs. L'analyse porte sur 19 économies à revenu intermédiaire et 42 économies à revenu élevé. En raison des effets de la pandémie de COVID-19, l'année 2020 a été omise.

pertes d'emploi relatives, tandis que les régions dépendant de secteurs bénéficiant d'un avantage comparatif, tels que celui de l'automobile, ont connu une expansion suite à l'augmentation des échanges avec la Chine et l'Europe centrale et orientale (Dauth, Findeisen et Suedekum, 2014). Au Brésil, les régions spécialisées dans l'agriculture ou les industries extractives ont bénéficié de l'ouverture du commerce, tandis que les régions dans lesquelles la part du secteur manufacturier est plus élevée ont subi des pertes relatives (Costa, Garred et Pessoa, 2016; Dix-Carneiro et Kovak, 2017). En Afrique du Sud, les régions dans lesquelles les emplois sont concentrés dans des secteurs ayant connu d'importantes réductions tarifaires ont enregistré des pertes d'emplois dans le secteur manufacturier par rapport aux régions dont les secteurs n'ont pas connu de réductions tarifaires (Erten, Leight et Tregenna, 2019). En revanche, en Chine, les régions ayant enregistré les plus fortes réductions de l'incertitude liée aux politiques commerciales à la suite de l'accession à l'OMC ont vu l'emploi dans le secteur manufacturier augmenter et l'emploi dans le secteur agricole diminuer par rapport aux autres régions (Erten et Leight, 2021).

L'incidence de l'ouverture du commerce sur les travailleurs varie également en fonction de leur profession et de leurs compétences. L'incidence de l'ouverture du commerce sur les salaires peut être plus marquée en cas d'exposition professionnelle qu'en cas d'exposition sectorielle (Basco *et al*., 2024; Ebenstein *et al*., 2014). Par exemple, aux États-Unis, la concurrence accrue des importations en provenance de Chine a entraîné des pertes de revenus touchant principalement les travailleurs à bas salaires des secteurs en concurrence avec les importations (Autor *et al*., 2014). En Allemagne, elle a également entraîné une réduction des gains tirés du commerce pour les travailleurs moyennement qualifiés ayant des compétences propres à un secteur ou une entreprise (Dauth, Findeisen et Suedekum, 2014). En Indonésie, les réductions tarifaires ont permis aux entreprises d'importer des intrants meilleur marché et de meilleure qualité, renforçant ainsi leur compétitivité et accroissant le recrutement de travailleurs peu qualifiés, permettant ainsi de réduire effectivement les inégalités et la pauvreté (Amiti et Davis, 2012; Kis-Katos et Sparrow, 2015). De même, la mise en œuvre de l'accord de coopération commerciale entre les États-Unis et le Viet Nam a ouvert de nouvelles perspectives d'exportation dans le secteur du vêtement et du textile pour de nombreuses entreprises vietnamiennes, profitant en particulier aux jeunes travailleurs ayant des niveaux d'instruction faibles, ce qui a réduit les inégalités. En général, le commerce et le travail interagissent dans un cadre dynamique, en constante évolution en réponse à divers facteurs économiques et sociaux. Les effets du commerce dans le domaine du travail sur les personnes ou les régions peuvent évoluer au fil du temps à mesure que de nouveaux secteurs obtiennent des avantages comparatifs (voir l'encadré C.2).

L'incidence substantielle du commerce sur les inégalités régionales est, dans une large mesure, le résultat de retombées intrarégionales. De nombreuses études sur la question montrent que les chocs commerciaux se répercutent sur les économies locales par des effets indirects sur l'équilibre global. Par exemple, les effets négatifs sur les salaires ne se limitent pas aux secteurs en concurrence avec les importations, mais peuvent être observés plus largement dans les régions durement touchées, très probablement du fait que les pertes d'emplois et la baisse des salaires font baisser la demande locale (Autor, Dorn et Hanson, 2013; Hakobyan et McLaren, 2016; Dix-Carneiro et Kovak, 2017). À l'inverse, la proximité régionale des secteurs qui sont indirectement exposés à la hausse des exportations peut contribuer dans une large mesure à l'accroissement de l'emploi local, résultant de transferts des travailleurs entre les secteurs directement et indirectement exposés et de retombées en termes de connaissances (Helm, 2020).

Les délocalisations ont un lien avec l'augmentation des inégalités salariales. L'essor des chaînes de valeur mondiales (CVM) et les délocalisations qui y sont associées peuvent amplifier les effets distributifs du commerce en renforçant le rôle de l'avantage comparatif. La dissociation spatiale des étapes de production permet à l'avantage comparatif d'opérer au niveau plus désagrégé des tâches, telles que la recherche ou l'assemblage, plutôt qu'à celui des marchandises. Cela implique un déplacement encore plus important de la demande de main-d'œuvre vers les facteurs abondants d'une économie, avec des effets distributifs amplifiés (Baldwin, 2016). Bien qu'en théorie les effets d'accroissement de la productivité des délocalisations puissent compenser l'augmentation des inégalités (Grossman et Rossi-Hansberg, 2008), les données empiriques tendent à montrer que les délocalisations font augmenter les inégalités salariales, en particulier entre les travailleurs ayant des emplois routiniers et ceux ayant des emplois non routiniers (Hummels, Munch et Xiang, 2018). Ce phénomène s'applique également à la délocalisation des intrants de services (Crinera, 2010; Ariu *et al*., 2019).

Les délocalisations peuvent aussi expliquer pourquoi le commerce est associé à une augmentation de la prime de qualification dans certaines économies en développement. Des données provenant d'un ensemble de pays en développement, principalement latino-américains, montrent que l'ouverture du commerce a relevé la prime de qualification, définie en tant que ratio entre les salaires des travailleurs qualifiés et ceux des travailleurs non

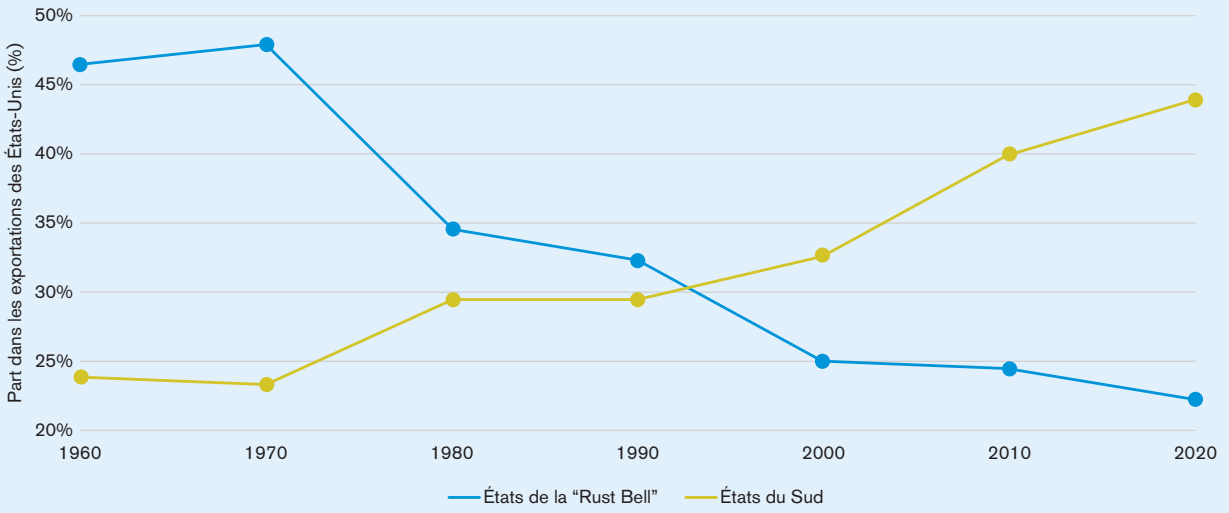
Encadré C.2: Les gagnants du commerce peuvent changer au fil du temps

Les gagnants et les perdants de l'ouverture du commerce ont tendance à changer au fil du temps. Les données donnent à penser qu'une importante source des gains tirés du commerce, l'avantage comparatif, est très dynamique. Une étude portant sur 90 économies a montré que le panier d'exportations d'une économie est en constante évolution. En fait, 60% des marchandises qui représentaient les 5% les plus importantes des secteurs actuels de ces économies bénéficiant d'un avantage absolu ne figuraient pas parmi les 5% les plus importantes 20 ans plus tôt (Hanson, Lind et Muendler, 2015).

Une évolution des capacités industrielles se traduit souvent par des évolutions des capacités régionales. On en trouvera un exemple dans la figure C.6. Celle-ci montre l'évolution de la répartition géographique des exportations aux États-Unis entre deux groupes d'États de 1960 jusqu'à une date récente, les États du Sud ayant gagné des parts d'exportation au détriment des États dits de la «Rust Belt» (ceinture de la rouille).

La dynamique qui sous-tend l'avantage comparatif et le commerce international donne à penser que les politiques complémentaires devraient être flexibles et ne pas nécessairement se limiter à des secteurs ou des régions déterminés. En outre, il peut s'avérer difficile de procéder à des évaluations d'impact car les causes exactes de cette dynamique sont souvent floues.

Figure C.6: Parts des exportations des États-Unis par agrégats d'États, 1960-2021



Source: Calculs des auteurs, d'après les rapports du Bureau fédéral des recensements des États-Unis sur les exportations des entreprises manufacturières.
Notes: Les données datent de 1960,1971,1983, 1991, 2001, 2011 et 2021, à partir de la première année pour laquelle des données sont disponibles pour les exportations au niveau des États, puis tous les 10 ans sous réserve de la disponibilité des données ultérieures. Les États de la «Rust Bell» sont l'Illinois, l'Indiana, le Michigan, le Missouri, l'État de New York, l'Ohio, la Pennsylvanie, la Virginie-Occidentale et le Wisconsin. Les États du Sud sont l'Alabama, l'Arkansas, le Delaware, la Floride, la Géorgie, le Kentucky, la Louisiane, le Maryland, le Mississippi, la Caroline du Nord, l'Oklahoma, la Caroline du Sud, le Tennessee, le Texas, la Virginie et la Virginie occidentale

qualifiés. Cette constatation semble contredire la théorie classique du commerce, selon laquelle le commerce devrait accroître les revenus du facteur qui est abondant dans une économie. Pour les économies en développement, on estimait qu'il s'agissait de la main-d'œuvre peu qualifiée (Goldberg et Pavcnik, 2007). Les délocalisations pourraient offrir une explication à ce phénomène. Étant donné que les mêmes tâches délocalisées, telles que l'assemblage de téléphones mobiles ou les fonctions de soutien, peuvent être considérées comme n'étant pas à forte intensité de qualification dans les économies développées, mais comme étant à forte intensité de qualification dans les économies en développement, les primes de qualification peuvent augmenter partout en raison des délocalisations (Feenstra et Hanson, 1996). Toutefois, une grande partie des données relatives à l'augmentation de la prime de qualification dans les économies en développement provient d'économies à revenu intermédiaire, comme la Colombie ou le Mexique. En revanche, les études portant sur des à faible revenu, comme le Viet Nam ou l'Indonésie, constatent une baisse des inégalités salariales due au commerce et aux délocalisations, conformément à la théorie traditionnelle du commerce.

(ii) La sélection, l'échelle et l'agglomération peuvent accroître les inégalités salariales

Les gains tirés du commerce découlent non seulement de différences d'un secteur à l'autre, mais aussi du fait que le commerce permet aux entreprises productives de se développer et de bénéficier d'externalités d'agglomération. Ces facteurs peuvent donner lieu à des échanges intrasectoriels qui ont néanmoins des répercussions sur les inégalités. Les économies d'échelle et l'autosélection des entreprises les plus productives pour l'exportation augmentent les différences entre les grandes et les petites entreprises, ce qui a une incidence sur les inégalités, compte tenu des profils d'emploi différents de ces entreprises. L'agglomération profite à certaines régions au détriment d'autres, avec des conséquences sur les inégalités territoriales. Ce phénomène est similaire à celui de l'avantage comparatif, mais ses conséquences sont plus claires en ce qui concerne la fracture entre zones rurales et zones urbaines.

Les grandes entreprises productives dominent les exportations et les importations. Les données empiriques, étayées par la théorie économique, confirment le rôle important des grandes entreprises productives dans les exportations et les importations. Par exemple, aux États-Unis, seulement 18% environ des entreprises ont exporté et 9% seulement ont importé en 2021. Parmi celles-ci, les grandes entreprises, c'est-à-dire celles comptant plus de 500 salariés, représentaient plus des deux tiers de la valeur des exportations et des importations (Bureau fédéral des recensements des États-Unis, 2023). Dans l'Union européenne, les importateurs comptant plus de 250 salariés représentaient seulement 2,8% du nombre d'entreprises importatrices, mais 56,1% des importations extra-UE en 2021. Les grands exportateurs représentaient 3,6% du nombre d'entreprises exportatrices et 64,8% de la valeur des exportations (Eurostat, 2023). De même, dans un échantillon de 32 économies à revenu faible ou intermédiaire, le principal exportateur représente en moyenne à lui seul environ 14% des exportations non pétrolières d'un pays (Freund et Pierola, 2015).

Les grandes entreprises ont également tendance à mieux réagir face à la concurrence des importations. Par exemple, une étude portant sur les entreprises mexicaines confrontées à la concurrence des importations en provenance de Chine a montré que les petites entreprises voyaient leurs ventes diminuer et étaient plus susceptibles de fermer, tandis que les grandes entreprises étaient relativement moins affectées par la concurrence des importations. En outre, les grandes entreprises profitaient bien plus de l'accès à des intrants chinois meilleur marché, ce qui se traduisait par une augmentation des ventes et la survie des produits. Ces facteurs ont entraîné un transfert des parts de marché vers les grandes entreprises, ce qui a profité à l'économie dans son ensemble mais a eu une incidence négative sur les travailleurs des petites entreprises (Iacovone, Rauch et Winters, 2013).

La concentration du commerce entre un petit nombre d'entreprises a une incidence sur les inégalités car ces entreprises ont tendance à verser des salaires plus élevés et à embaucher des salariés plus qualifiés. Les salaires moyens versés par les entreprises exportatrices dans les économies en développement sont de 6% à 35% plus élevés que ceux versés par les entreprises non exportatrices (Bernard *et al.*, 2007; Baumgarten, 2013; Fariñas et Martín-Marcos, 2007, Baumgarten, 2013). De même, selon les estimations, le salaire moyen versé par les entreprises exportatrices dans les économies à revenu faible ou intermédiaire était de 31% plus élevé que celui versé par les autres entreprises du même secteur (Brambilla, Depetris Chauvin et Porto, 2017). Une partie de cet effet tient au fait que les exportateurs importent généralement aussi, et que l'importation est également associée à un avantage salarial important (Martins et Opromolla, 2011). Une partie notable de l'avantage salarial provient du fait que les entreprises commerciales ont tendance à employer des salariés plus qualifiés et à mieux adapter les tâches aux compétences de ces derniers. Ainsi, le commerce accroît les inégalités salariales en faisant augmenter la prime de qualification (Helpman *et al.*, 2016; Bomdini, Orefice et Tito, 2019).

Les différences entre les entreprises en concurrence avec les importations et les entreprises pratiquant des échanges internationaux peuvent faire augmenter non seulement la prime de qualification, mais aussi les inégalités entre les travailleurs ayant des niveaux de qualification similaires. Il a été observé que la réduction des coûts du commerce dans les économies émergentes relevait les salaires des travailleurs peu qualifiés et très qualifiés dans les entreprises exportatrices, mais qu'elle les réduisait dans les entreprises en concurrence avec les importations. En outre, les réductions tarifaires sur les intrants ont fait augmenter les salaires dans les entreprises importatrices par rapport aux entreprises qui ne s'approvisionnent que sur le marché intérieur (Verhoogen, 2008; Amiti et Davis, 2012; Helpman *et al.*, 2016). Les variations de la qualité des produits fabriqués par les entreprises peuvent également conduire à ce que le commerce affecte différemment des travailleurs similaires. Des données récentes montrent que les entreprises françaises, et ce faisant leurs travailleurs, qui produisent des chaussures plus chères sont moins touchées par la concurrence des importations en provenance des économies à bas coûts que les entreprises pratiquant des prix bas (Piveteau et Smagghue, 2024).

Les délocalisations peuvent entraîner des inégalités entre travailleurs similaires car elles permettent à certains travailleurs peu qualifiés des économies en développement d'accéder à des technologies de pointe en travaillant pour des filiales d'entreprises multinationales, lesquelles versent des primes salariales importantes (Antràs, Garie et Rossi-Hansberg, 2006; Baldwin et Robert-Nicoud, 2014).

Les inégalités de genre peuvent aggraver les disparités entre les travailleurs ayant des niveaux de qualification similaires. Des études récentes montrent que les entreprises commerciales qui exigent des interactions dans des fuseaux horaires différents et des déplacements sur de longues distances récompensent les salariés perçus comme étant plus flexibles par rapport à ces exigences. Cela profite généralement à l'avancement et aux salaires des hommes. Selon des études portant sur la Norvège et l'Afrique du Sud, l'écart salarial entre les hommes et les femmes dans les entreprises exportatrices est supérieur d'environ 2 à 3 points de pourcentage à celui des entreprises ne pratiquant pas les échanges internationaux, une fois les caractéristiques des travailleurs prises en compte. Dans le cas de la Norvège, cette différence ne concerne que les hommes et femmes hautement qualifiés, les exigences de flexibilité étant particulièrement prononcées chez les cadres (Bøler, Javorcik et Ulltveit-Moe, 2018; Janse van Rensburg *et al*., 2020).

Les inégalités géographiques peuvent également s'accroître lorsque les entreprises exportatrices sont situées uniquement dans quelques zones d'une économie. Les activités d'exportation tendent à être fortement concentrées dans les grandes villes (Garcia Marin *et al*., 2020). Une étude portant sur quatre pays à revenu intermédiaire ou élevé a montré que cette concentration géographique était due principalement à des variations intrasectorielles, plutôt qu'à des différences entre les secteurs. Les variations intrasectorielles sont le fait des entreprises plus productives, qui sont davantage susceptibles de verser des salaires plus élevés et de s'implanter dans les grandes villes. Par conséquent, le commerce accroît les inégalités salariales entre zones urbaines et zones rurales. Toutefois, des inégalités salariales plus élevées ne se traduisent pas nécessairement par de plus grandes inégalités en matière de bien-être, étant donné que les prix dans les grandes villes sont plus élevés que dans les zones rurales (Bakker *et al*., 2024).

(iii) Le commerce influe non seulement sur l'emploi et les salaires, mais aussi sur la qualité de l'emploi

Le commerce peut contribuer à l'amélioration des conditions de travail. Bien que les médias fassent parfois état de conditions de travail abusives dans certaines entreprises exportatrices, les données empiriques montrent qu'en moyenne les entreprises à capitaux étrangers et les entreprises exportatrices ont tendance à offrir de meilleures conditions de travail que les entreprises nationales dans les économies en développement. Outre des salaires plus élevés, les entreprises multinationales et exportatrices offrent davantage de possibilités d'emploi formel et peuvent améliorer diverses conditions de travail, comme les arrangements en matière de sécurité et de santé au travail (Park, Lundquist et Stolzenburg, 2023). Ces effets peuvent être amplifiés par les chaînes d'approvisionnement, certaines multinationales, poussées par la demande de produits durables de la part des consommateurs et les pressions exercées par des organisations non gouvernementales, faisant pression sur leurs fournisseurs pour qu'ils appliquent les normes du travail. Cela se fait souvent au moyen de contrats d'approvisionnement relationnels, qui prévoient des incitations financières pour les fournisseurs respectueux des normes et des clauses de résiliation de contrat en cas de non-respect (voir le chapitre D.3 et l'encadré D.3).

Le commerce peut contribuer à réduire le travail des enfants en favorisant des conditions économiques qui permettent aux familles d'être moins dépendantes des revenus des enfants. La prévalence du travail des enfants prive non seulement ces derniers de leur enfance et d'une éducation, mais perpétue également un cycle de pauvreté qui entrave le développement économique à long terme. Le commerce peut réduire considérablement le travail des enfants en augmentant les revenus et en abaissant les prix. Les familles peuvent ainsi subvenir aux besoins de leurs enfants et assurer leur éducation sans dépendre du travail de ces derniers pour obtenir des revenus supplémentaires. En outre, à mesure que les économies se développent et se diversifient grâce au commerce, les possibilités d'emploi pour les adultes peuvent s'améliorer, réduisant encore davantage la nécessité économique du travail des enfants (Edmonds et Pavcnik, 2004; Ugarte, Olarreaga et Saiovici, 2023).

(iv) L'impact global du commerce sur les travailleurs à titre individuel est complexe

L'impact net du commerce sur les travailleurs à titre individuel correspond à une combinaison de l'incidence de la concurrence des importations, de l'accès aux intrants étrangers et des possibilités d'exportation. Ces trois éléments interviennent à des niveaux différents, y compris au niveau de la profession, de l'entreprise, du secteur et de la région. Cela génère un grand nombre d'effets potentiels que le commerce peut avoir sur les travailleurs, l'impact net dépendant des éléments dominants. Par exemple, un travailleur individuel

peut résider dans une région qui est confrontée à la concurrence avec les importations, mais travailler pour une grande entreprise qui s'approvisionne en grande partie à l'étranger, de sorte que ces deux derniers éléments peuvent compenser le premier.

La conséquence principale du caractère multidimensionnel de ces effets du commerce sur les travailleurs est qu'ils différeront d'une économie à l'autre et même entre des personnes similaires. En conséquence, les effets du commerce sur le marché du travail ne se traduisent pas systématiquement par une augmentation ou une diminution des inégalités à un niveau plus agrégé. Des études sur certaines économies montrent que le commerce a un impact négatif largement plus important sur les personnes à faible revenu (Ural Marchand, 2019; Adão *et al.*, 2022), tandis que d'autres constatent un effet positif largement plus fort sur les personnes à faible revenu dans d'autres économies (Dix-Carneiro et Kovak, 2017). Cela va dans le sens de travaux récents montrant que le degré d'exposition professionnelle, sectorielle et géographique au commerce est probablement plus important pour les résultats des travailleurs que des facteurs personnels tels que l'éducation et, par extension, le revenu (Artuç, Chaudhuri et McLaren, 2010; Traiberman, 2019; Kim et Vogel, 2021; Costinot, Sarvimäki et Vogel, 2024).

Toutefois, l'exposition initiale n'est pas le seul facteur déterminant les effets à long terme du commerce, la capacité d'adaptation jouant également un rôle important. Ils se peut que les travailleurs des entreprises confrontées à une concurrence accrue des importations doivent acquérir de nouvelles compétences pour rester compétitifs sur le marché du travail, étudier les possibilités dans d'autres secteurs en croissance, ou envisager de déménager dans des régions offrant des perspectives d'emploi plus favorables (voir l'encadré C.3). Des données concernant la poussée des importations de céréales en Prusse aux alentours de 1900 montre que les effets négatifs persistants sur les revenus des travailleurs concernés ont pu être évités grâce à une forte mobilité de la main-d'œuvre vers d'autres secteurs et régions (Bräuer et Kersting, 2024). Des constatations récentes indiquent que les transitions professionnelles résultant de l'accès à des intrants moins chers peut contribuer de manière significative à la croissance des salaires des personnes. À l'inverse, une perte involontaire d'emploi en raison de la concurrence des importations peut entraîner le chômage et contraindre les travailleurs compétents à accepter des salaires plus bas dans leurs nouveaux emplois (Arni *et al.*, 2024). Cela souligne l'importance de la capacité d'adaptation des travailleurs aux chocs commerciaux, et celle-ci est généralement liée à des facteurs tels que l'éducation, le revenu ou le genre.

(b) Le commerce profite aux consommateurs, avec un impact plus important sur les ménages à faible revenu

Le commerce entraîne des gains de bien-être substantiels en mettant à la disposition des consommateurs un ensemble de produits meilleur marché et plus diversifiés. De nombreux modèles économiques du commerce international mettent l'accent sur les gains liés à la consommation plutôt que sur les gains en termes d'effets sur le marché du travail. C'est logique dans la mesure où les effets du commerce sur la consommation affectent une part beaucoup plus importante de la population que les effets sur le marché du travail. Malgré cela, la politique commerciale de certaines économies est axée sur les effets du commerce sur les travailleurs, partant du principe que les gens ne sont pas seulement des consommateurs, mais aussi des travailleurs. Toutefois, cette approche ne tient pas compte du fait qu'une part substantielle des individus ne travaillent pas, du fait par exemple qu'ils sont à la retraite ou trop jeunes. En outre, une grande partie des travailleurs dans les économies de tous les niveaux de revenu, mais en particulier dans les économies à revenu élevé ayant de vastes secteurs des services publics, ne sont pas confrontés à la concurrence des importations. En fait, selon les données de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), la part moyenne de la population affectée par la concurrence des importations n'était que de 1,85% en 2019 pour les 14 économies les plus peuplées figurant dans la base de données (voir la figure C.7) et cette valeur n'a pratiquement pas changé par rapport à 1995. Dans les économies de taille plus réduite, ce chiffre était légèrement plus élevé: la moyenne pour l'ensemble des 58 économies figurant dans la base de données était de 5,89% – chiffre modeste au demeurant. Par conséquent, les effets positifs du commerce sur la consommation, même pour la plupart des travailleurs, sont susceptibles d'influer directement sur un plus grand nombre de personnes que les effets concernant le marché du travail.

Les gains de bien-être importants générés par le commerce au travers de la consommation ont des effets redistributifs considérables et peuvent contrer les effets d'accroissement des inégalités sur le marché du travail. Ce n'est que récemment que des travaux de recherche ont étudié dans quelle mesure les effets du commerce sur la consommation ont un impact différent sur les personnes et, partant, sur les inégalités. Ces travaux de recherche mettent en évidence deux voies en particulier, qui impliquent toutes deux des gains de bien-être plus importants pour les ménages à faible revenu: les préférences non homothétiques (c'est-à-dire les modes de consommation dépendant du revenu ou de la richesse) et les élasticités-prix hétérogènes. La première de ces voies est

Encadré C.3: Mise en contexte des études sur les chocs liés à la concurrence des importations

L'impact limité du commerce sur les inégalités, comme cela est examiné dans le présent chapitre, n'est pas en contradiction avec les données montrant des pertes relatives au niveau régional et individuel dues au commerce international. Des publications témoignent du fait que les chocs liés à la concurrence des importations peuvent avoir des effets négatifs sur les revenus des personnes affectées par rapport aux travailleurs ou aux régions non affectés. De l'impact sur la pauvreté à l'emploi informel en passant par l'emploi dans le secteur manufacturier, des publications montrent que l'intensification de la concurrence à l'importation peut entraîner des perturbations substantielles sur le marché du travail (Topalova, 2007; Autor, Dorn et Hanson, 2013; Dix-Carneiro et Kovak, 2017).

Toutefois, du fait qu'elles se concentrent sur la concurrence des importations, souvent en provenance d'un seul partenaire commercial, ces études ne tiennent pas compte des manières multiples dont le commerce affecte les personnes et les régions notamment les possibilités d'exportation, l'accès à des intrants meilleur marché et la baisse des prix à la consommation. Par exemple, des données concernant un vaste échantillon d'économies montre que des améliorations dans l'accès aux marchés relèvent les salaires au niveau des secteurs (Olarreaga, Piermartini et Porto, 2020). Dans la même veine, McCaig (2011) constate que les provinces du Viet Nam qui ont bénéficié de réductions tarifaires plus importantes sur les marchés des États-Unis à la suite de la mise en œuvre de l'accord commercial de coopération États-Unis-Viet Nam ont enregistré les baisses du taux de pauvreté les plus importantes. Étant donné que ces éléments agissent souvent dans des sens opposés, les incidences sur les inégalités peuvent apparaître plus marquées. Par exemple, lorsque les États-Unis ont été confrontés à une concurrence accrue des importations en provenance de Chine, même les estimations hautes de travaux universitaires étaient faibles par rapport à la rotation globale sur le marché du travail d'une économie de la taille des États-Unis. De plus, une comparaison brute des 2,4 millions de licenciements résultant de la concurrence des importations chinoises entre 1999 et 2011, selon une estimation d'Acemoglu *et al.* (2016), et des quelque 2 millions de licenciements mensuels enregistrés dans le secteur non agricole des États-Unis pendant la même période, selon les données du Bureau des statistiques du travail des États-Unis, équivaudrait à une contribution du commerce pour moins de 1% au total des licenciements au cours de cette période.

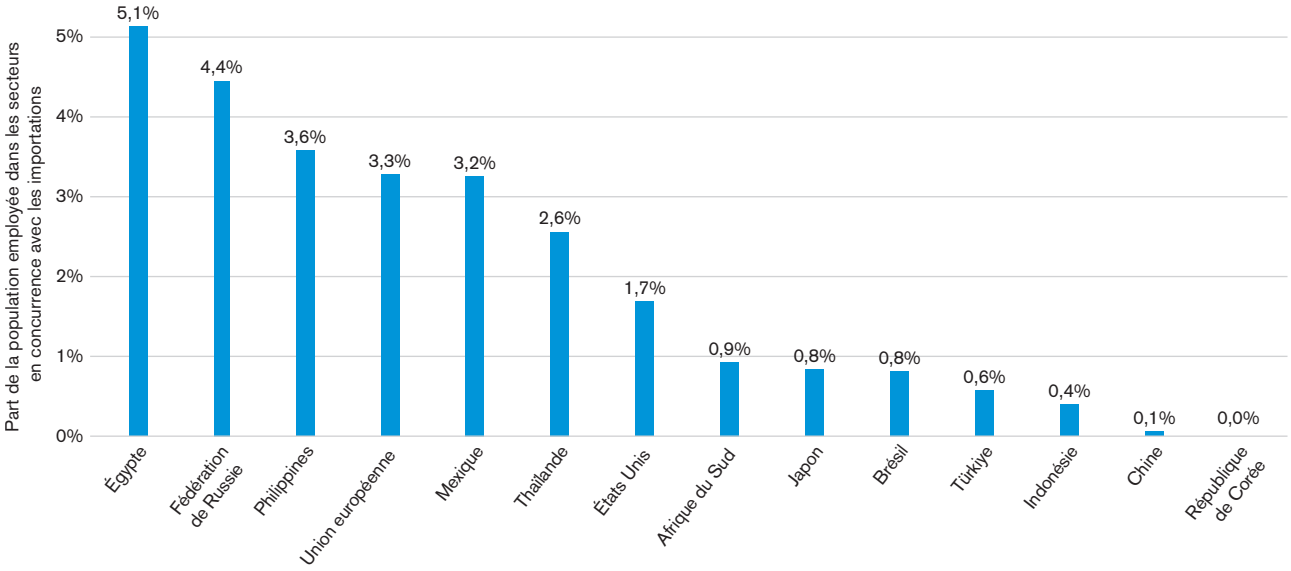
D'autres études évaluant les effets plus larges de la concurrence des importations chinoises, y compris la hausse de l'emploi dans les secteurs de la construction et des services en raison de l'importation d'intrants à moindre coût, font état d'effets négatifs, voire positifs, relativement mineurs d'une concurrence accrue des importations sur la création nette d'emplois. Même lorsqu'elles examinent spécifiquement l'emploi manufacturier, ces études constatent des effets absolus relativement faibles en raison de facteurs compensateurs (Feenstra et Sasahara, 2018; Caliendo, Dvorkin et Parro, 2019).

Les estimations relativement modestes de l'impact de la concurrence des importations sur la main-d'œuvre vont dans le sens des données théoriques et empiriques relatives au rôle du commerce dans l'emploi (Bacchetta et Stolzenburg, 2019). Si les distorsions du marché du travail, telles que les déséquilibres entre les compétences offertes et les compétences requises sur le marché du travail, sont sectorielles, le commerce peut affecter le chômage global en réaffectant les ressources entre les secteurs. Toutefois, ces effets sont relativement moins importants que les distorsions sous-jacentes à l'origine du chômage. Ainsi, les études empiriques concluent à de faibles effets positifs de l'ouverture du commerce sur l'emploi. Par exemple, il a été constaté qu'une augmentation de 10 points de pourcentage de l'ouverture totale du commerce avait réduit le chômage global dans les économies à revenu élevé d'environ trois quarts de point de pourcentage (Felbermayr, Prat et Schmerer, 2011).

Les publications concernant la concurrence des importations complètent ainsi les études plus approfondies citées dans le présent chapitre. En outre, même de faibles effets globaux peuvent être très perturbateurs s'ils sont concentrés dans quelques secteurs ou régions et durent longtemps. Plusieurs facteurs propres à l'économie, tels que l'informalité ou la position de force sur le marché, agissent sur les effets du commerce et font qu'il est plus difficile pour certaines personnes de s'adapter à la concurrence des importations ou d'accéder à de nouveaux débouchés à l'exportation. Négliger ces facteurs pourrait conduire à une sous-estimation des conséquences du commerce en termes de répartition.

liée au fait que les ménages à faible revenu consacrent une part plus importante de leurs revenus à l'achat de produits importés, bénéficiant donc davantage du commerce. La deuxième voie est liée au fait que les ménages à faible revenu sont plus sensibles aux variations des prix et bénéficient par conséquent davantage des réductions de prix induites par le commerce.

Figure C.7: Part relativement limitée des travailleurs dans les secteurs en concurrence avec les importations, 2019



Source: Calculs des auteurs, à partir des bases de données sur le commerce en valeur ajoutée (TiVA) et sur le contenu en emploi des échanges de l'OCDE.
Note: La figure montre la part de l'emploi dans les secteurs en concurrence avec les importations pour certaines économies très peuplées à partir des données disponibles en 2019. Les secteurs en concurrence avec les importations s'entendent des secteurs dont les importations brutes dépassent 15% de la production, et représentent les 25% de secteurs les plus importants du point de vue de la pénétration des importations dans la base de données.

Les consommateurs des ménages à faible revenu ont tendance à bénéficier davantage de l'ouverture du commerce. En raison de leurs dépenses plus élevées consacrées aux produits importés, on estime que les ménages pauvres bénéficient de gains tirés du commerce liés à la consommation deux fois plus élevés que les ménages riches, qui ont tendance à consommer davantage de services non marchands (Fajgelbaum et Khandelwal, 2016). Une augmentation des coûts du commerce est ainsi susceptible d'avoir une incidence plus grande sur le pouvoir d'achat des consommateurs à faible revenu. Par exemple, du fait de la sortie du Royaume-Uni du Marché unique et de l'Union douanière de l'UE, les prix des produits alimentaires ont augmenté de 6%, entraînant un renchérissement de plus de 52% du coût de la vie des ménages les plus pauvres par rapport aux ménages les plus riches (Bakker *et al.*, 2022). Dans la répartition des richesses, les différences de consommation peuvent être encore plus marquées. Par exemple, aux États-Unis, les ménages aux revenus les plus faibles ont enregistré des gains de bien-être supérieurs de 57% à ceux des ménages aux revenus les plus élevés après l'accession de la Chine à l'OMC en 2001 (Carroll et Hur, 2020).

L'incidence du commerce sur les consommateurs est en partie déterminée par le type de produits échangés et les partenaires commerciaux concernés. Des données plus détaillées permettent de parvenir à des observations plus complexes sur la progressivité des effets de l'ouverture du commerce par le biais de la consommation. Des études récentes ont montré que les habitudes de consommation aux États-Unis, qui peuvent être représentatives d'autres économies à revenu élevé, varient moins dans la répartition des revenus que ne le suggèrent les données agrégées, étant donné que les ménages à revenu élevé consomment davantage de variétés importées à l'intérieur des secteurs (Borusyak et Jaravel, 2021;). En conséquence, les gains en termes de consommation tirés du commerce peuvent n'avoir aucun biais de revenu aux États-Unis. Toutefois, une désagrégation plus poussée des données montre que l'origine des importations est importante. Les importations en provenance d'économies à revenu élevé sont plus importantes dans la consommation des ménages à revenu élevé. En revanche, la part des dépenses d'importation des ménages à faible revenu aux États-Unis est plus importante pour les importations en provenance d'économies à faible revenu, en particulier de Chine (Jaccard, 2023). De même, aux États-Unis, les importations directes aux consommateurs en provenance de Chine, qui sont exemptées de droits de douane au titre des règles dites «*de minimis*»[4], sont principalement expédiées vers les régions à faible revenu des États-Unis, profitant ainsi de manière disproportionnée aux ménages plus pauvres (Fajgelbaum et Khandelwal, 2024).

Les gains en termes de consommation tirés du commerce ont tendance à favoriser davantage les segments les plus pauvres de la population dans les économies en développement. Il a été constaté dans certaines économies émergentes que l'ouverture

du commerce faisait baisser les prix, en particulier ceux des produits consommés par les ménages pauvres (Ural Marchand, 2012). Les ménages à faible revenu des économies en développement bénéficient de manière disproportionnée de l'ouverture du commerce car ils consacrent une part plus importante de leur budget aux produits alimentaires, qui sont soumis à des droits de douane relativement élevés (Artuç, Porto et Rijkers, 2019). Toutefois, pour les ménages dont les revenus dépendent de la vente de produits agricoles, la baisse des prix à la consommation ne compense pas nécessairement la perte de revenus causée par la suppression de la protection tarifaire (Nicita, Olarreaga et Porto, 2014).

Les gains en termes de consommation tirés du commerce peuvent être favorables aux populations pauvres en raison des habitudes de consommation différentes, mais aussi parce que les ménages à faible revenu sont plus sensibles aux variations des prix. Il ressort d'études récentes que les ménages à faible revenu sont plus susceptibles de se tourner vers des produits meilleur marché que les ménages à revenu plus élevé lorsque les prix à l'importation diminuent. Par exemple, il a été démontré qu'une baisse soudaine des prix à l'importation augmentait le bien-être des ménages à faible revenu d'environ 30% de plus que dans le cas des ménages à revenu élevé parce que les ménages à faible revenu ajustaient davantage leurs dépenses (Auer *et al*., 2024). De même, aux États-Unis, les ménages les plus pauvres profiteraient quatre fois et demie plus que les ménages les plus riches d'une réduction de 10% des coûts d'importation en raison d'une plus grande sensibilité aux prix (Waugh, 2023).

(c) Les distorsions et les obstacles peuvent entraîner des pertes concentrées pour certaines personnes

L'incidence du commerce sur les personnes dépend de nombreux facteurs qui peuvent entraîner des pertes concentrées et persistantes pour certaines personnes. L'incidence directe du commerce est complexe et n'est généralement pas liée à l'éducation et aux revenus ou, le cas échéant, est favorable aux populations pauvres par le biais des effets sur la consommation. Toutefois, cette incidence est souvent influencée par des distorsions et des obstacles, tels que les coûts de mobilité, l'informalité ou le pouvoir de marché. Ces facteurs entravent l'adaptation en empêchant les personnes de se diriger vers les gains tirés du commerce. Ils limitent aussi la portée des gains tirés du commerce, par exemple en empêchant certains groupes de participer au commerce. En fait, l'exposition à certaines de ces distorsions est étroitement liée à l'éducation et au revenu ainsi qu'à d'autres caractéristiques régionales ou individuelles, comme le type d'emploi des personnes. En conséquence, lorsque les distorsions et les obstacles sont nombreux, le commerce peut aggraver les inégalités existantes, en l'absence de politiques complémentaires.

(i) Les distorsions et les obstacles qui affectent les effets distributifs du commerce sont importants et variés

Les données montrent que l'incidence combinée des distorsions et des obstacles peut être importante, même dans les économies à revenu élevé. S'il est difficile de quantifier l'incidence de chaque distorsion, il est possible d'obtenir des indicateurs indirects des effets globaux en observant la mobilité entre les professions, les secteurs et les régions, ou en évaluant la durée des périodes d'ajustement. Ces indicateurs montrent que les coûts d'adaptation aux chocs commerciaux pour les travailleurs en concurrence avec les importations sont élevés et que les gains tirés du commerce ne profitent pas à tous. Par exemple, des études montrent que le coût de changement de secteur ou de profession pour les travailleurs après des chocs commerciaux équivaut à plusieurs fois le salaire annuel d'un travailleur (Artuç, Chaudhuri et McLaren, 2010; Dix-Carneiro, 2014; Traiberman, 2019). Si ces coûts sont importants partout, ils sont particulièrement marqués dans les économies en développement, où ils sont, d'après les estimations, en moyenne 33% plus élevés que dans les économies à revenu élevé (Artuç, Lederman et Porto, 2015). De même, la mobilité entre les régions tend à être relativement faible dans de nombreuses économies, et ces migrations internes ne répondent pas, du moins à court terme, de manière significative aux chocs commerciaux (Topalova, 2007; Hakobyan et McLaren, 2016; Erten, Leight et Tregenna, 2019; Autor, Dorn et Hanson, 2023). En conséquence, l'adaptation de l'économie à l'ouverture du commerce a tendance à être relativement lente. Dans certaines économies l'ajustement peut se poursuivre jusqu'à deux décennies après la libéralisation (Artuç, Chaudhuri et McLaren, 2010; Dix-Carneiro et Kovak, 2017; Autor, Dorn et Hanson, 2021).

Un degré élevé d'informalité dans le marché du travail entrave l'ajustement à l'ouverture commerciale. Dans les économies à faible revenu, le travail informel représente 89% de l'emploi total. Les travailleurs du secteur informel ont généralement des revenus inférieurs à ceux des travailleurs du secteur formel, à qualifications égales, et ne bénéficient pas des mêmes avantages et protections que dans un emploi formel (OIT, 2023). L'informalité peut ralentir l'ajustement aux chocs commerciaux en bloquant les travailleurs qui ne s'orientent pas vers des possibilités plus productives. Par exemple, des études portant sur le Brésil et le Mexique ont montré que le secteur informel, pour lequel les obstacles à l'entrée sont peu élevés, absorbe les travailleurs après

les chocs à l'importation et que ces travailleurs restent dans le secteur informel pendant de longues périodes au lieu de migrer vers des régions plus productives ou de se tourner vers un emploi formel dans d'autres secteurs (Arias *et al*., 2018; Dix-Carneiro et Kovak, 2019). En permettant aux entreprises qui restent en-deçà d'une certaine taille d'opérer sans devoir assumer de coûts de formalisation, l'informalité dissuade également les entreprises productives de se développer, par exemple en tirant parti des possibilités d'exportation (Ulyssea, 2018; Dix-Carneiro *et al*., 2024). Par conséquent, elle réduit les gains tirés du commerce et empêche les travailleurs de se diriger vers ceux-ci.

Des niveaux élevés de position de force sur le marché permettent aux entreprises de ne pas répercuter la baisse des coûts sur les travailleurs et les consommateurs, et réduisent également la capacité des travailleurs de profiter des possibilités qui s'offrent à eux. Les faits montrent que les entreprises ayant une position de force sur le marché ne réduisent pas les prix en fonction des économies qu'elles réalisent lorsque l'ouverture du commerce fait baisser les coûts des intrants, mais augmentent plutôt leurs marges (De Loecker *et al*., 2016). En outre, une partie importante des économies réalisées sur les coûts liés au commerce est absorbée par les intermédiaires qui opèrent dans des environnements non concurrentiels. Un certain nombre d'études relatives aux exportations de produits agricoles montrent que les revenus des agriculteurs seraient nettement plus élevés si les intermédiaires exportateurs adoptaient un comportement concurrentiel (Dhingra et Tenreyro, 2020; Dragusanu, Montero et Nunn, 2022). Des données provenant du Kenya, du Nigéria et de l'Éthiopie indiquent que les intermédiaires s'approprient la majeure partie de l'excédent découlant la baisse des prix mondiaux au lieu de le répercuter sur les consommateurs (Atkin et Donaldson, 2015; Bergquist et Dinerstein, 2020).

La position de force sur le marché a un impact non seulement sur les marchés de produits, mais aussi sur les marchés du travail. Cet aspect concerne surtout les économies en développement, où la concentration des employeurs est particulièrement élevée (Armangue-Jubert, Guner et Ruggieri, 2024). Il a été constaté que les dévalorisations salariales étaient les plus importantes pour les travailleurs qualifiés dans les grandes entreprises, et cela limite les incitations à la réaffectation vers ces entreprises plus productives (Castillo, Garcia-Marin et Tapia, 2023). Les effets du commerce sur les travailleurs peuvent varier en fonction de la structure du marché et de la position de force sur le marché des entreprises qui participent au commerce international. Sur les marchés du travail où les employeurs sont peu nombreux par rapport aux travailleurs (c'est-à-dire les monopsones ou oligopsones), les bénéfices des exportations n'atteignent pas toujours les travailleurs et, au lieu de cela, augmentent les bénéfices des entreprises (Amodio, Medina et Morlacco, 2022; Felix, 2022; Amodio et Roux, 2024). Il a été constaté que certaines grandes entreprises exportatrices offraient des compensations sous la forme d'infrastructures locales, telles que des logements ou des écoles, au lieu de salaires, afin de réduire la mobilité des travailleurs (Méndez et Van Patten, 2022). Le commerce peut même aggraver la concentration du marché du travail. Par exemple, aux États-Unis, la concurrence des importations en provenance de Chine a permis aux seuls employeurs des marchés du travail locaux de tirer parti de leur position de force et de réduire les salaires (Benmelech, Bergman et Kim, 2018). Cette concentration des marchés du travail peut avoir joué un rôle dans la diminution de la part des revenus allouée à la main-d'œuvre, bien que les données actuelles ne permettent pas de conclure à l'existence d'un lien étroit entre le commerce et la baisse de la part de la main-d'œuvre (Abdih et Danninger, 2017; Karabarbounis, 2024).

La présence d'entreprises publiques peut limiter la portée des gains du commerce. Les entreprises publiques peuvent limiter les gains du commerce liés à la concurrence. Par exemple, il a été constaté que certaines accessions à l'OMC avaient réduit les bénéfices mais augmenté la productivité des entreprises privées, tandis que les entreprises publiques n'avaient connu aucun changement significatif (Brandt *et al*., 2017; Baccini, Impullitti et Malesky, 2019). Les données montrent en outre que certains outils de politique commerciale, tels que les licences, les restrictions à l'investissement étranger direct ou les contingents, peuvent avoir des effets de distorsion particulièrement importants en présence d'entreprises publiques ou d'autres entreprises entretenant des relations avec les milieux politiques, car elles ont généralement tendance à être les principales bénéficiaires de ces outils, ce qui limite l'expansion des entreprises privées plus productives (Khandelwal, Schott et Wei, 2013; Rijkers, Freund et Nucifora, 2017; Naidu, Robinson et Young, 2021). Les entreprises publiques peuvent aussi limiter la répercussion des économies de coûts sur les prix à la consommation après la libéralisation tarifaire en raison de leur plus faible sensibilité aux coûts (Han *et al*., 2016).

Des marchés des capitaux sous-développés peuvent réduire considérablement les exportations et empêcher l'ajustement aux chocs commerciaux. Le commerce a besoin de plus de financement que les transactions intérieures car il nécessite des capitaux pour le transport, l'assurance et la mise en conformité avec les réglementations internationales. Par conséquent, des marchés financiers sous-développés réduisent considérablement le nombre d'entreprises qui exportent et la valeur de leurs exportations (Kohn, Leibovici et Szkup,

2016). Ces effets ne sont pas les mêmes pour toutes les entreprises, mais ils sont particulièrement marqués pour les entreprises soumises à des contraintes financières plus importantes et les entreprises opérant dans des secteurs à forte intensité de capital, tandis que les entreprises à capitaux étrangers sont moins touchées car elles peuvent accéder aux marchés des capitaux de plusieurs économies (Manova, 2013; Manova, Wei et Zhang, 2015). En outre, les difficultés ou les obstacles rencontrés par les entreprises pour réaffecter le capital entre les produits ou les installations de production, par exemple en raison de la taille réduite de l'entreprise ou du marché, ou du fait de l'absence de marchés secondaires, peuvent ralentir et perturber l'ajustement. Par exemple, une étude portant sur le Pérou a montré que lorsque les entreprises n'étaient pas en mesure de réaffecter le capital, les investissements ne pouvaient pas répondre aux possibilités du marché, ce qui renforçait la mauvaise affectation des investissements et entraînait la sortie du marché d'entreprises productives (Lanteri, Medina et Tan, 2023).

Des réglementations du marché du travail excessivement restrictives peuvent empêcher les travailleurs de s'orienter vers des entreprises et des secteurs plus productifs. Une législation stricte en matière de protection de l'emploi peut limiter la capacité des entreprises à licencier leurs employés à court terme pour faire face à des chocs négatifs soutenant ainsi l'emploi et la consommation des particuliers. Dans le même temps, une législation stricte en matière d'emploi peut également freiner le processus d'ajustement des salaires et la transition des travailleurs vers des emplois plus productifs, retardant ainsi l'adaptation de la main-d'œuvre et de la production aux nouvelles conditions économiques (OMC, 2017). Des travaux de recherche ont montré qu'une réglementation rigoureuse en matière de protection de l'emploi ralentit le rythme de la réaffectation des emplois, en particulier dans les grandes entreprises soumises à davantage de règles dans ce domaine et dans les secteurs nécessitant une adaptation de la main-d'œuvre (Haltiwanger, Scarpetta et Schweiger, 2014). Il a été constaté que des coûts de licenciement élevés en raison de la législation en matière de protection de l'emploi atténuaient les effets des chocs commerciaux sur le chômage, mais qu'ils entraînaient un faible taux de réaffectation des emplois, ralentissant l'ajustement aux chocs commerciaux et limitant l'expansion des entreprises productives (Kambourov, 2009; Ruggieri, 2022). Les restrictions à la migration interne imposent en outre un coût d'ajustement au commerce ou à d'autres chocs. Par exemple, il a été constaté que les restrictions à la migration interne en Chine avaient réduit les gains de bien-être découlant de l'ouverture du commerce de 2% (Zi, 2018). Les frictions et les obstacles sur les marchés des capitaux sont également susceptibles d'amplifier les effets des frictions sur le marché du travail sur la répartition des gains tirés du commerce en entravant le processus d'ajustement des salaires (Artuç, Brambilla et Porto, 2022).

Les obstacles à l'accès à l'éducation limitent l'ajustement aux chocs commerciaux. La reconversion des travailleurs afin de faciliter l'adaptation à un environnement économique changeant pourrait constituer une solution à une faible mobilité de la main-d'œuvre. Il a été montré que les obstacles à l'éducation, tels que la distance ou le coût, limitaient la capacité d'adaptation des régions. Les villes situées à proximité d'établissements d'enseignement supérieur ou d'universités réagissent mieux face au déclin à long terme des secteurs assurant la majorité de l'emploi local (Gagliardi, Moretti et Serafinelli, 2023). Si les jeunes des régions exposées sont plus susceptibles de s'inscrire dans un établissement d'enseignement supérieur, ceux issus de ménages à faible revenu ont des taux d'inscription nettement inférieurs à ceux des ménages plus aisés (Ferriere, Navarro et Reyes-Heroles, 2023).

La faiblesse des institutions réduit également les gains tirés du commerce car des arrangements contractuels inefficaces réduisent les exportations et les importations. Les importateurs des économies dotées d'institutions faibles sont plus souvent tenus d'utiliser des modalités de paiement coûteuses, telles que le paiement à l'avance, ce qui limite les gains tirés du commerce en termes de consommation (Antràs et Foley, 2015). L'un des moyens de surmonter les frictions contractuelles consiste à recourir à des contrats relationnels, qui reposent sur les antécédents entre l'acheteur et le vendeur et la valeur future attendue de cette relation. Toutefois, ces arrangements peuvent s'avérer également coûteux. Aux premiers stades d'une relation acheteur-fournisseur, les échanges entre les partenaires peuvent être faibles et inefficients jusqu'à ce qu'un niveau de confiance suffisant soit atteint (Brugués, 2023). Les exportateurs peuvent être disposés à renoncer à une part substantielle de leurs bénéfices lorsque les prix sur le marché au comptant montent en flèche, afin de servir des acheteurs relationnels à des prix fixes (Macchiavello et Morjaria, 2015). Les dirigeants peuvent affecter des travailleurs très productifs au service des acheteurs étrangers avec lesquels leur entreprise a conclu des contrats relationnels, afin de protéger la relation, même si ces travailleurs apporteraient plus de valeur ailleurs (Adhvaryu *et al*., 2020).

Des coûts intérieurs du commerce élevés atténuent l'incidence du commerce sur les prix et limitent l'accès aux possibilités d'exportation. Le manque d'infrastructures ou l'absence d'un secteur de la logistique

efficace peuvent avoir pour conséquence que les frais d'expédition nationaux dépassent les frais d'expédition internationaux. Cela nuit à la fois aux consommateurs et aux travailleurs des régions qui dépendent du transport intérieur. En fait, l'absence de répercussion de la baisse des prix mondiaux sur les régions à l'intérieur d'une économie n'est pas seulement due à la position de force sur le marché des intermédiaires, mais aussi à des coûts intérieurs du commerce élevés (Atkin et Donaldson, 2015). En outre, des infrastructures sous-développées réduisent le nombre de personnes qui se déplacent vers des zones spécialisées dans les secteurs bénéficiant d'un avantage comparatif (Fajgelbaum et Redding, 2022). En phase avec ces différents effets, il a été démontré que l'amélioration des infrastructures nationales permettait de diffuser plus largement les gains tirés du commerce dans différents contextes (Donaldson, 2015; Redding et Turner, 2015). En outre, dans le cas des régions frontalières, la libéralisation des échanges avec les économies voisines peut aider les régions reculées à quitter la périphérie du commerce bilatéral en expansion pour se retrouver en son centre (Bonadio *et al*., 2023).

Une forte concentration régionale entrave l'ajustement aux chocs commerciaux. Compte tenu de l'influence des obstacles intérieurs sur les migrations internes, les marchés du travail locaux plus spécialisés peuvent avoir du mal à s'adapter à la concurrence des importations. Dans plusieurs économies à revenu élevé, il a été constaté que les villes fortement dépendantes d'un seul secteur réagissaient nettement moins bien au déclin de ce secteur que les villes plus diversifiées (Gagliardi, Moretti et Serafinelli, 2023; Helblich *et al*., 2023). Les effets ont été particulièrement forts dans les villes de la «Rust Belt» (ceinture de la rouille) aux États-Unis, amenant à penser que la distance géographique pourrait constituer un facteur pertinent. Parallèlement, les travailleurs des régions dépendantes de secteurs spécifiques, et dont les compétences ne sont pas transférables, subissent des pertes de revenu beaucoup plus importantes que les travailleurs des régions moins dépendantes d'un secteur donné après une augmentation de la concurrence des importations (Yi, Mueller et Stegmaier, 2024).

Les obstacles à la circulation de l'information réduisent les échanges et limitent les baisses de prix. Le manque d'informations sur les produits ou les prix dans différents secteurs ou régions peut considérablement entraver l'ajustement et la portée des gains tirés du commerce. D'après les estimations, dans certaines économies en développement, les frictions informationnelles représentent 50% de la dispersion des prix sur les marchés, soit les deux tiers du montant des coûts réglementaires et physiques du commerce (Allen, 2014; Startz, 2017). Plusieurs études ont montré que l'introduction de nouvelles technologies permettait aux producteurs de mieux répondre à la demande sur d'autres marchés et d'accroître le commerce intérieur ou international (Jensen, 2007; Juhász et Steinwender, 2018). L'amélioration de la disponibilité des informations sur les prix est susceptible de réduire davantage la dispersion des prix (Aker, 2010; Steinwender, 2018).

Les obstacles à la circulation de l'information au sujet des nouvelles possibilités d'emploi et d'exportation, et des réglementations sur les marchés d'exportation peuvent entraver la croissance des exportations. Les travailleurs ont besoin d'informations sur les nouvelles possibilités d'emploi pour pouvoir prendre des décisions éclairées concernant leur progression professionnelle et l'acquisition de compétences. Les travaux de recherche montrent que les personnes sous-estiment fortement les bénéfices potentiels de la migration et de l'éducation, et qu'ils sont par conséquent réticents à l'idée de s'installer ailleurs ou d'acquérir des compétences dont ont besoin les exportateurs. Il a été montré que des interventions simples ciblant ces lacunes en matière d'information permettaient d'augmenter sensiblement la probabilité que les travailleurs de certaines économies à revenu intermédiaire accèdent aux possibilités liées au commerce (Jensen, 2012; Baseler, 2023). Dans le même temps, les entreprises nationales qui souhaitent participer au commerce international doivent recueillir des informations essentielles, y compris sur la réglementation des marchés d'exportation, le potentiel du marché pour leurs produits, ainsi que la disponibilité et la fiabilité des importateurs étrangers. Toutefois, ce processus peut être très lent et coûteux et avoir pour conséquence d'entraver ou de retarder l'ajustement à l'ouverture du commerce en ralentissant l'expansion des entreprises les plus productives sur les marchés d'exportation ainsi que l'entrée et la sortie des entreprises moins productives (Eaton *et al*., 2021). Ce retard explique pourquoi les gains dynamiques de l'ouverture du commerce sont plus importants que les gains statiques (Alessandria, Choi et Ruhl, 2021).

Les normes, les habitudes ou les identités locales peuvent également entraver le processus d'ajustement à l'ouverture du commerce. Les facteurs culturels, tels que la structure familiale, le capital social et la diversité ethnique et raciale, jouent un rôle important dans la détermination de la mobilité économique (Chetty *et al*., 2014). Des structures sociales rigides peuvent donner lieu à une mobilité des individus vers des possibilités économiques spécifiques, affectant leurs choix éducatifs et géographiques (Munshi et Rosenzweig, 2006, 2016). Une identité locale forte peut également limiter la mobilité professionnelle et géographique (Munshi et Wilson, 2008). Une mobilité économique limitée entraîne souvent des

possibilités d'emploi manquées, les personnes pouvant se trouver dans l'incapacité de se déplacer vers des régions ou des secteurs offrant de meilleures perspectives d'emploi, ce qui limite les gains potentiels de l'ouverture du commerce.

(ii) Les distorsions et les obstacles affectent de manière disproportionnée certains groupes

Les distorsions et les obstacles sont importants du point de vue de l'inclusion car certains groupes sont particulièrement exposés à leurs effets préjudiciables. Les statistiques agrégées peuvent ne pas saisir des tendances importantes à un niveau plus désagrégé, telles que les disparités entre les zones locales ou les groupes sociaux. Par exemple, certains groupes sont, de manière disproportionnée, moins susceptibles de bénéficier du recul de la pauvreté. En 2024, 10% des femmes à l'échelle mondiale continuent de vivre dans l'extrême pauvreté. En outre, l'incidence de la pauvreté peut varier considérablement d'une région à l'autre à l'intérieur d'un pays, les zones rurales – où vivent 84% de la population pauvre mondiale – étant notoirement plus pauvres que les zones urbaines (OIT, 2023). Ces tendances sous-jacentes sont importantes car elles peuvent aider à identifier des régions ou des groupes particuliers qui sont moins susceptibles de bénéficier du commerce ou d'autres sources de gains de bien-être, souvent parce qu'ils sont davantage affectés par les distorsions et les obstacles. Par exemple, il ressort systématiquement des données que quatre groupes – les femmes, les micro, petites et moyennes entreprises (MPME), les travailleurs non qualifiés et les travailleurs des zones rurales ou reculées – ont moins accès aux gains tirés du commerce en raison de ces frictions à l'échelle de l'économie et des contraintes spécifiques qu'ils rencontrent pour accéder au marché international ou s'adapter face aux chocs du commerce. Bien que l'on dispose de moins d'éléments pour d'autres groupes, comme les peuples autochtones et d'autres minorités, il est probable que des phénomènes analogues limitent également leurs gains (voir l'encadré C.4).

(iii) Micro, petites et moyennes entreprises (MPME)

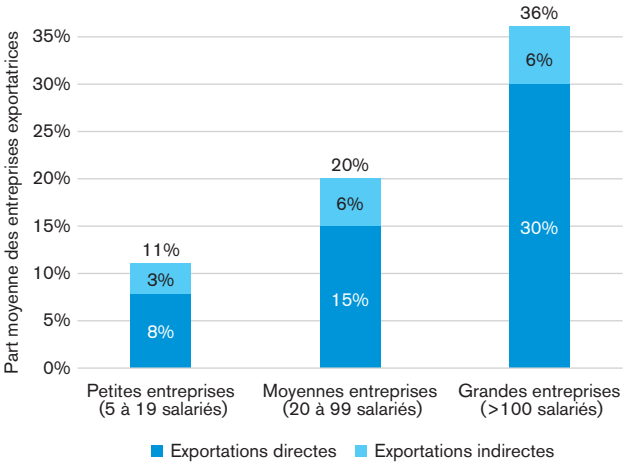
Le commerce offre d'importantes possibilités aux MPME, mais des obstacles, comme un accès limité aux capitaux, limitent leurs capacités d'exportation. Selon les enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises[5], seulement 11% des petites entreprises et 20% des moyennes entreprises exportent, contre 36% des grandes entreprises (voir la figure C.8). Les MPME sont moins susceptibles de pratiquer le commerce international

Encadré C.4: Commerce et peuples autochtones

Les activités économiques liées au commerce, telles que les industries extractives et le développement des infrastructures, peuvent nuire aux populations vulnérables, comme les autochtones, lorsque les politiques nationales se révèlent inefficaces pour protéger les droits des peuples autochtones à la terre, à l'autonomie et à la culture, pour empêcher la déforestation et ses répercussions sur les moyens de subsistance et pour assurer l'accès aux services essentiels, y compris l'eau potable et la santé (CNUCED, 2014; OHCHR, 2016; Ceddia, Gunter et Pazienza, 2019). La protection inadéquate en termes de propriété intellectuelle des savoirs traditionnels des peuples autochtones les rend également vulnérables à l'utilisation non autorisée ou à l'appropriation illicite de ces savoirs, entraînant des pertes commerciales et l'érosion de leur patrimoine culturel (Goff, 2021).

Bien que l'on ne dispose que de renseignements limités sur la participation des entreprises autochtones au commerce, les communautés autochtones participent relativement peu au commerce international. Des études récentes portant sur les entreprises autochtones du Canada révèlent que les MPME détenues par des autochtones sont sous-représentées parmi les entreprises exportatrices: 7,2% des MPME détenues par des autochtones ont exporté en 2020, contre 12,1% en moyenne pour les MPME canadiennes (Conseil canadien pour l'entreprise autochtone et Affaires mondiales Canada, 2023; Affaires mondiales Canada, 2023). Plusieurs facteurs peuvent expliquer cette participation limitée des communautés autochtones au commerce international. Selon une enquête canadienne, les principaux obstacles à l'exportation identifiés par les MPME détenues par des autochtones sont les problèmes liés à l'éloignement (y compris la distance par rapport aux clients, les frais de transport et les frais de courtage), les problèmes liés aux connaissances (tels que le manque de connaissance de la langue et de la culture locales, ou une connaissance limitée des marchés d'exportation potentiels) et les obstacles à la frontière (y compris les tarifs, les obstacles non tarifaires, les contingents d'importation, les droits de douane et les questions de sécurité aux frontières). Les technologies numériques sont un facteur important pour permettre aux entreprises autochtones d'exporter. La probabilité qu'une MPME détenue par des autochtones exporte est 6 fois plus élevée lorsque celle-ci a recours au commerce électronique.

Figure C.8: Participation plus faible des MPME au commerce international



Source: Calculs des auteurs sur la base des enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises.
Note: La figure indique la part moyenne des entreprises exportatrices en fonction de leur taille. Les entreprises exportatrices s'entendent des entreprises dont la part des exportations représente au moins 10% des ventes totales. Les exportations indirectes correspondent aux produits vendus sur le marché intérieur à des tiers qui exportent des produits. L'analyse couvre toutes les économies disponibles, sur la base de la dernière année pour laquelle des données sont disponibles pour chaque économie. Les chiffres ont été arrondis au nombre entier le plus proche.

que les grandes entreprises. Cela tient notamment au fait qu'elles sont moins productives qu'elles. Toutefois, les MPME impliquées dans des activités d'exportation peuvent accroître leur productivité et se développer grâce aux effets d'apprentissage et aux économies d'échelle. Comprendre les problèmes qui entravent la participation des MPME au commerce peut s'avérer très bénéfique, étant donné que, dans une majorité d'économies, les MPME représentent une proportion importante de l'emploi (OMC, 2016). La faible participation des MPME au commerce international est en partie attribuée à leur plus grande vulnérabilité face à des marchés des capitaux imparfaits. Ces entreprises se heurtent souvent à un rationnement du crédit plus important, ainsi qu'à des frais de vérification et à des taux d'intérêt plus élevés par rapport aux grandes entreprises. Elles sont confrontées à d'importantes contraintes de crédit, la moitié environ de leurs demandes de financement du commerce étant rejetées, ce qui contraste fortement avec le taux de rejet de seulement 7% pour les entreprises multinationales (ADB *et al.*, 2023; SFI et OMC, 2023). Des données provenant d'Afrique de l'Ouest montrent que les MPME paient généralement des taux d'intérêt plus élevés que les grandes entreprises pour le financement du commerce. En Côte d'Ivoire et au Sénégal, les grandes entreprises peuvent être soumises à des taux de refinancement de 4 à 5%, tandis que ce taux est de 7 à 9% pour les MPME (SFI et OMC, 2022). Cette situation est particulièrement difficile compte tenu des procédures de mise en conformité coûteuses associées aux réglementations et aux normes des marchés d'exportation (ITC, 2016). Elle renforce également les effets négatifs d'institutions faibles, car celles-ci peuvent exiger des MPME engagées dans le commerce davantage de capital initial dans les transactions, par exemple au travers de modalités de paiement coûteuses, telles que le paiement à l'avance.

Les obstacles pour obtenir des informations et les coûts de distribution constituent d'autres obstacles majeurs pour les MPME souhaitant exporter. Les MPME font souvent état de difficultés relativement plus importantes pour trouver des partenaires commerciaux étrangers et pour évaluer la demande de leurs produits à l'étranger, en plus des procédures douanières ou des obstacles linguistiques (OMC, 2016, 2024). Les MPME pâtissent en outre davantage que les grandes entreprises de l'éloignement géographique, les coûts logistiques et de distribution représentant une part bien plus importante de leurs coûts totaux (OMC, 2016).

Même lorsque les MPME exportent, la position de force sur le marché des grandes entreprises peut limiter leurs gains tirés du commerce. Dans la plupart des cas, les MPME ont nettement moins de pouvoir de négociation par rapport aux entreprises multinationales dans les chaînes d'approvisionnement mondiales. Certaines chaînes de valeur sont organisées autour d'entreprises chefs de file qui contrôlent un certain nombre de fournisseurs dépendants – on parle de «chaînes de valeur captives», dans lesquelles les petits fournisseurs n'ont pratiquement aucun pouvoir de négociation (Gereffi, Humphrey et Sturgeon, 2005). En raison de ces asymétries du pouvoir d'intervention sur le marché, les petits fournisseurs, notamment ceux de café et de vêtements, obtiennent souvent des prix plus bas (Boudreau, Cajal-Grossi et Macchiavello, 2023).

(iv) Femmes

Les inégalités de revenus entre les genres sont élevées, bien qu'elles diminuent de façon lente mais régulière à l'échelle mondiale. Selon la World Inequality Database[6], la part des femmes dans les revenus du travail avant impôt n'a cessé d'augmenter au cours des trois dernières décennies, passant de 27,1% en moyenne en 1995 à 30,3% en 2019. Si, dans la majorité des régions, l'écart salarial entre les hommes et les femmes est resté constant ou a légèrement diminué jusqu'en 2019, des estimations récentes font état d'une forte hausse dans les années qui ont suivi la pandémie, ce qui montre que celle-ci a particulièrement touché les travailleuses (Edwards, 2020). LA baisse des inégalités de revenus entre les genres étant lente, les inégalités absolues entre les genres restent élevées. Seuls 16% des 1% de travailleurs les mieux rémunérés sont des femmes (Piketty,

Saez et Zucman, 2018). À l'échelle mondiale, les femmes sont sous-représentées dans les emplois à hauts salaires, mais surreprésentées dans les emplois à bas salaires (Ortiz-Ospina et Roser, 2023).

Le commerce est un moyen important de stimuler l'autonomisation économique des femmes, mais un accès limité aux capitaux réduit leur capacité de faire du commerce. Les entreprises participant au commerce international ont tendance à employer un pourcentage relativement plus élevé de femmes. Dans les pays en développement, les femmes représentent 33,2% de la main-d'œuvre dans les entreprises qui pratiquent le commerce international, contre 24,3% pour les entreprises qui n'exportent pas et 28,1% pour celles qui n'importent pas. De plus, les femmes sont plus présentes dans les sociétés participant aux CVM et les entreprises à capitaux étrangers. Les femmes représentent 36,7% de la main-d'œuvre dans les sociétés intégrées aux CVM et 37,8% dans les entreprises à capitaux étrangers, soit 10,9 et 12,2 points de pourcentage de plus, respectivement, que dans les entreprises non intégrées aux CVM et à capitaux nationaux (Banque mondiale et OMC, 2020). De nombreuses publications montrent que les femmes ont moins accès aux capitaux et qu'elles sont particulièrement affectées par l'imperfection des marchés de capitaux. Par exemple, les données issues de près de 10 000 entreprises interrogées dans le cadre de l'enquête sur l'avenir des entreprises «Future of Business»[7] ont révélé que 12% seulement des entreprises dirigées par des femmes avaient reçu un prêt bancaire, contre 20% de celles dirigées par des hommes. Les femmes entrepreneurs sont moins susceptibles que les hommes d'avoir recours à des prêts bancaires, et elles reçoivent souvent des prêts d'un montant plus faible assortis de taux d'intérêt plus élevés et d'exigences plus strictes en termes de garantie (OCDE, 2023b). Ces différences sont particulièrement marquées dans le commerce. Les entreprises détenues par des femmes ont un taux de rejet de leurs demandes de financement du commerce traditionnel de 50% supérieur à celui des entreprises détenues par des hommes (DiCaprio, Kim et Beck, 2017). Dans une étude récente portant sur le financement du commerce dans la région du Mékong, parmi les quelques banques ayant fourni des données ventilées par sexe, la part la plus élevée du financement total du commerce de la banque allouée à des entreprises détenues par des femmes était de 3% (SFI et OMC, 2023).

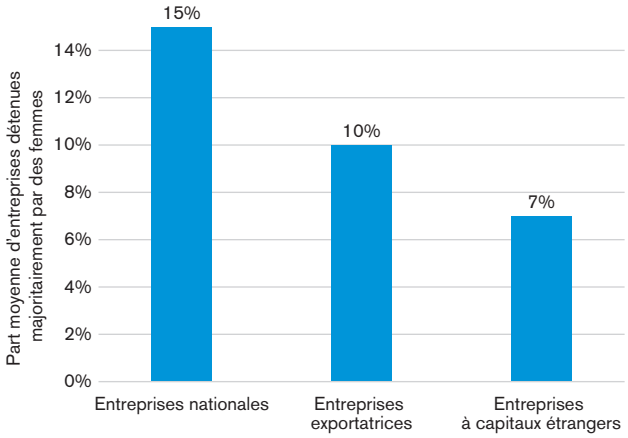
Les normes et les obstacles à l'information peuvent limiter encore davantage l'accès aux capitaux et créer d'autres obstacles qui réduisent la participation des femmes au commerce. Des conditions de crédit strictes, associées à des obstacles sociaux, culturels et juridiques fondés sur le genre, peuvent empêcher les MPME détenues par des femmes d'avoir accès à des sources de financement plus formelles (ITC, 2015; SFI, 2021). Par exemple, dans certaines économies, les normes empêchent les femmes d'avoir accès à des garanties en raison de restrictions en matière d'héritage ou de propriété. Les normes sociales peuvent limiter les possibilités des femmes en matière d'éducation ainsi que leurs carrières, leur temps disponible pouvant être restreint du fait qu'on attend d'elles qu'elles consacrent plus de temps que les hommes à l'éducation des enfants ou à d'autres tâches domestiques. Ces facteurs influent sur la manière dont les femmes s'adaptent aux évolutions économiques et font du commerce (Banque mondiale et OMC, 2020). Les normes peuvent également avoir une incidence sur l'accès à l'information. Les réseaux professionnels sont importants pour obtenir des informations pertinentes sur les marchés étrangers, les partenaires et les distributeurs et, étant donné que les femmes ont souvent des réseaux professionnels plus petits et moins étendus que les hommes, cela augmente les obstacles qu'elles ont tendance à rencontrer pour s'y retrouver dans les procédures douanières nationales et les réglementations étrangères (Korinek, Moïsé et Tange, 2021; Sazedj et Tavares, 2022).

Compte tenu de ces obstacles, les entreprises détenues par des femmes sont moins susceptibles de participer au commerce international et s'adaptent moins bien aux chocs commerciaux que les entreprises détenues par des hommes. Selon les enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises, seulement 7% des entreprises dont au moins 10% des capitaux sont étrangers sont détenues par des femmes, et seulement 10% des entreprises exportatrices sont détenues par des femmes, contre 15% des entreprises purement nationales (voir la figure C.9). Cela est conforme aux données montrant que les entreprises détenues par des femmes ont tendance à être plus petites et, par conséquent, sont confrontées aux mêmes obstacles que les MPME, comme on l'a vu plus haut (Banque Mondiale et OMC, 2020). Les femmes qui travaillent et détiennent des entreprises se heurtent aussi à des difficultés spécifiques liées à la mobilité qui limitent leur capacité d'adaptation aux nouvelles possibilités d'emploi. Les données donnent à penser que si la mobilité géographique des hommes et des femmes peut être similaire, les hommes sont plus susceptibles de se déplacer pour des raisons professionnelles, tandis que les femmes se déplacent plus souvent pour des raisons sociales, familiales par exemple (Orkoh et Stolzenburg, 2020).

(v) Zones rurales

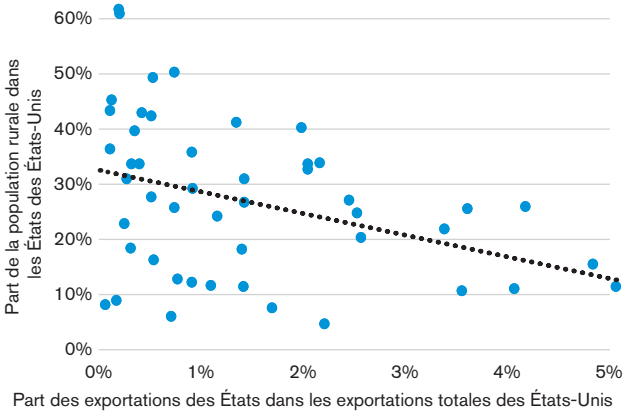
Les inégalités entre les régions à l'intérieur d'une économie peuvent être plus grandes, en particulier dans le domaine du commerce. En 2016, le PIB

Figure C.9: Participation plus faible des entreprises détenues par des femmes au commerce international



Source: Calculs des auteurs sur la base des enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises.
Note: La figure indique la part moyenne des entreprises détenues par des femmes dans le commerce intérieur et international, ainsi que celles ayant des capitaux étrangers (IED). Les entreprises exportatrices s'entendent des entreprises dont la part des exportations représente au moins 10% des ventes totales. Les entreprises à capitaux étrangers s'entendent des entreprises dont la participation étrangère est d'au moins 10%. L'analyse couvre toutes les économies disponibles, sur la base de la dernière année pour laquelle des données sont disponibles pour chaque économie.

Figure C.10: Participation plus faible de la population rurale au commerce international



Source: Calculs des auteurs, à partir des chiffres du Bureau fédéral des recensements des États-Unis, tels que communiqués par le Bureau national de la recherche économique (NBER).
Note: La figure indique la corrélation entre la part de la population rurale dans les États des États-Unis et la part des exportations de ces États dans les exportations totales du pays. Le Texas et la Californie ont été omis du graphique pour des raisons de lisibilité, ce qui n'a qu'une incidence mineure sur la ligne de tendance.

réel par habitant des régions des économies avancées appartenant au 90ème centile était supérieur de 70% à celui des régions appartenant au 10ème centile (FMI, 2019). La plupart des économies de l'OCDE ont en fait connu une augmentation soutenue des inégalités régionales (OCDE, 2023a). La concentration régionale dans le commerce tend à être encore plus forte. Les données provenant des États-Unis montrent une forte corrélation entre la densité démographique des États américains et leurs parts d'exportations (voir la figure C.10). On observe des tendances similaires dans plusieurs autres économies avancées et émergentes lorsqu'on compare la taille des villes et les exportations (Bakker *et al.*, 2024). Toutefois, les données provenant de la *Luxembourg Income Study*[8] indiquent que certaines économies à revenu intermédiaire ont connu une augmentation significative du ratio des revenus ruraux par rapport aux revenus urbains, qui est passé de 56,4% en 2005 à 72,4% en 2019. Les disparités régionales dans les économies émergentes ont tendance à diminuer depuis 2010, après avoir augmenté au début des années 2000, tandis que la vitesse moyenne de la convergence régionale a accéléré pour atteindre plus de 1% en 2016 (FMI, 2019).

Les gains tirés du commerce dans les zones rurales sont affectés de manière négative par le sous-développement des infrastructures, les frictions en matière d'information et la position de force sur le marché des intermédiaires. Il a été constaté que les consommateurs des régions reculées des économies en développement ne bénéficiaient que d'une petite partie des gains résultant de la levée des obstacles au commerce international (Atkin et Donaldson, 2015). La répercussion des réductions tarifaires sur les prix est également plus faible dans les zones rurales des économies émergentes, avec des gains de consommation plus réduits dans les régions plus éloignées des ports ou des frontières (Ural Marchand, 2012; Nicita, 2009). Même dans les économies à revenu élevé où les coûts du commerce intranational sont moins élevés, l'incidence différentielle des gains tirés du commerce liés à la consommation entre les zones rurales et les zones urbaines semble être importante. Selon une étude récente, les habitants des centres urbains des États-Unis consacrent une part bien plus importante de leurs dépenses aux importations et, par conséquent, bénéficieraient de gains de bien-être résultant de l'ouverture du commerce de 16 à 26% plus élevés que les habitants des zones rurales (Jaccard, 2023). Les disparités entre les zones rurales peuvent également contribuer à la perte de débouchés commerciaux. Par exemple, les coûts du commerce intérieur peuvent empêcher les producteurs des zones rurales d'accéder à des marchés qui récompensent une meilleure qualité, ce qui les maintient dans une production de faible qualité inadaptée à l'exportation (Bold *et al.*, 2022). Le sous-développement des infrastructures dans les zones rurales peut également renforcer les obstacles à l'information. On constate une fracture numérique persistante et importante entre les zones rurales et urbaines (UIT, 2023a), qui empêche

les entreprises rurales d'accéder aux informations sur les possibilités d'exportation (Banque mondiale et OMC, 2023b).

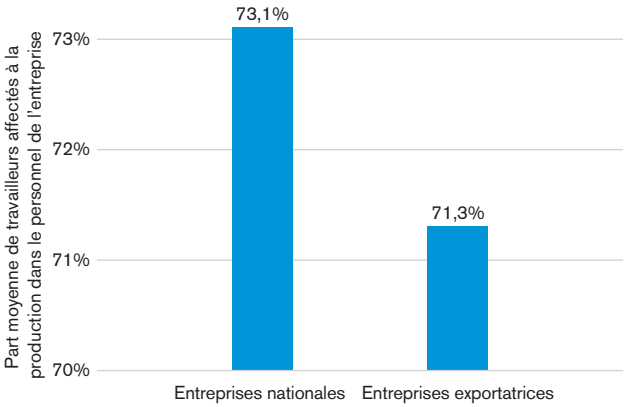
Les travailleurs des zones rurales déplacés du fait de la concurrence des importations sont confrontés à des difficultés d'adaptation plus importantes en raison d'une diversité économique limitée. Les activités économiques dans les zones rurales sont généralement moins diversifiées que dans les zones urbaines. Par exemple, les grandes zones métropolitaines aux États-Unis ont tendance à avoir une plus grande variété d'activités économiques et de secteurs que les zones plus petites (Duranton et Puga, 2000; Macheras et Stanley, 2017). De même, l'emploi dans les zones rurales de l'Union européenne tend à se concentrer sur un éventail plus restreint d'activités économiques (Eurostat, 2013). Dans les économies en développement, où les zones rurales dépendent dans une large mesure de l'agriculture, l'absence de diversification est encore plus prononcée (OIT, 2019). Les activités économiques et les possibilités de mobilité limitées dans les régions rurales font qu'il est plus difficile pour les résidents ruraux de trouver de nouveaux emplois ou d'investir dans de nouvelles activités professionnelles, ce qui accroît les difficultés d'ajustement auxquelles ils peuvent être confrontés en raison de l'ouverture du commerce.

(vi) Travailleurs non qualifiés

Les inégalités salariales ont stagné au cours de la dernière décennie, des données récentes indiquant une baisse dans certaines économies. Selon les données de l'OIT concernant 38 économies, la prime de qualification, qui correspond au rapport entre les salaires des travailleurs hautement qualifiés et ceux des travailleurs peu qualifiés, est passé de 2,3 en 2010 à 2,2 en 2022, celle-ci étant la plus élevée dans les économies à revenu intermédiaire, suivies par les économies à revenu élevé et celles à faible revenu. Selon une étude récente, à la suite de la pandémie de COVID-19, une forte croissance des salaires au bas de l'échelle a compensé 38% environ de l'augmentation des inégalités salariales aux États-Unis depuis 1980 (Autor, Dube et McGrew, 2023). En Allemagne, le rapport entre les revenus du décile supérieur et ceux du décile inférieur a diminué de 10% entre 2022 et 2023 (Office fédéral de la statistique d'Allemagne, 2024). Cette stabilisation récente des inégalités salariales a été précédée d'une augmentation constante de la prime de qualification dans les années 1980 et 1990 (Katz et Autor, 1999).

Les exportateurs ont tendance à avoir une prime de qualification plus importante, étant donné que le commerce d'exportation se caractérise par une intensité de qualification relativement forte, ce qui limite les gains tirés du commerce pour les travailleurs peu qualifiés. Les entreprises exportatrices ont une plus grande demande de compétences car

Figure C.11: Part plus faible de travailleurs peu qualifiés dans les entreprises exportatrices



Source: Calculs des auteurs sur la base des enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises.
Note: La figure indique la part moyenne des travailleurs affectés à la production dans les entreprises participant au commerce intérieur et international. Les entreprises exportatrices s'entendent des entreprises dont la part des exportations représente au moins 10% des ventes totales. L'analyse couvre toutes les économies disponibles, sur la base de la dernière année pour laquelle des données sont disponibles pour chaque économie.

le commerce d'exportation nécessite davantage de postes à responsabilités couvrant différentes tâches, telles que la gestion des réglementations étrangères ou de la distribution mondiale. Selon les enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises, les entreprises exportatrices ont tendance à employer une proportion plus élevée de travailleurs non affectés à la production, tels que des cadres, des juristes et des spécialistes de la commercialisation ou de la logistique, par rapport aux entreprises non exportatrices. À l'inverse, les entreprises exportatrices ont tendance à employer une proportion relativement plus faible de travailleurs peu qualifiés (voir la figure C.11). La nécessité de disposer de compétences spécialisées conduit les exportateurs à récompenser davantage les compétences que les entreprises ne réalisant pas de ventes à l'étranger, ce qui se traduit par une prime de qualification plus élevée pour les exportateurs (Brambilla *et al.*, 2012; Burstein et Vogel, 2017; Madanizadeh, 2021).

Les distorsions et les obstacles, tels que les normes ou l'informalité, peuvent renforcer les inégalités d'accès des travailleurs peu qualifiés aux gains tirés du commerce. Bien que le niveau d'éducation des travailleurs non qualifiés soit faible par définition, les normes et les facteurs sociaux entraînent souvent un degré élevé de persistance intergénérationnelle dans les résultats scolaires (Chetty *et al.*, 2014; van der Weide *et al.*, 2024). Ce phénomène est également lié à l'inégalité d'accès à l'éducation dans les économies où la scolarisation coûte

cher. Les travailleurs non qualifiés ayant perdu leur emploi qui sont issus de ménages à faible revenu peuvent ne pas disposer des ressources financières nécessaires pour acquérir de nouvelles compétences et s'orienter vers des secteurs qui ne sont pas touchés par la concurrence des importations (Ferriere, Navarro et Reyes-Heroles, 2023). Les normes et les facteurs sociaux peuvent également limiter les choix professionnels, au détriment des travailleurs non qualifiés dans les économies ayant un vaste secteur informel. Les données montrent qu'il existe une forte corrélation entre le fait d'être non qualifié et le fait de travailler dans le secteur informel, lequel n'a guère accès aux possibilités d'exportation (OCDE, 2024).

Un accès plus restreint au capital limite encore davantage l'ajustement des travailleurs non qualifiés aux chocs commerciaux. Il existe une forte corrélation entre l'éducation et la richesse (Pfeffer, 2018). Étant donné que l'ajustement aux chocs économiques, comme la concurrence des exportations, nécessite souvent des ressources, pour le financement des périodes de chômage ou de reconversion par exemple, cela limite l'ajustement des travailleurs non qualifiés, qui disposent généralement de ressources financières moindres. Les différences d'accès au capital renforcent ce phénomène. Les travailleurs dont le niveau d'instruction et de qualification est faible ont tendance à recevoir moins d'offres d'emploi de sites éloignés et mettent plus de temps pour se déplacer après avoir subi des perturbations locales. Par exemple, aux États-Unis, chaque année, 2% des personnes n'ayant pas fini leurs études secondaires changent d'État au cours de la première année suivant leur déscolarisation, contre 9% des titulaires d'un diplôme de troisième cycle au cours de la première année suivant l'obtention de leur diplôme (Amior, 2024).

3. Des politiques commerciales plus équitables et des politiques nationales complémentaires sont cruciales pour rendre le commerce plus inclusif

Les politiques commerciales sont souvent établies au niveau macroéconomique, mais leurs effets sont généralement inégaux dans la population. Les droits de douane et les mesures non tarifaires, par exemple, s'appliquent habituellement de la même manière à tous les importateurs, indépendamment de leur taille ou de leur localisation. Toutefois, cela ne signifie pas que leurs effets sont les mêmes pour tous. La consommation et l'emploi diffèrent selon les individus, et il en va de même pour les effets du commerce. Par conséquent, il est important de définir la politique commerciale de telle sorte qu'elle ne désavantage pas certains groupes par inadvertance, afin de rendre le commerce plus inclusif, bien que les effets puissent être relativement faibles. Inversement, la politique commerciale est parfois établie de manière à protéger certains groupes face à la concurrence des importations; toutefois, ces interventions tendent à imposer des coûts importants à d'autres pans de l'économie sans pour autant atteindre leurs objectifs.

L'ouverture du commerce peut avoir des effets inégaux en raison de distorsions et d'obstacles internes, et des politiques nationales sont nécessaires pour y remédier. La politique commerciale peut rendre l'accès au commerce plus inclusif et contribuer à réduire les distorsions et les obstacles. Toutefois, étant donné que ces distorsions et ces obstacles ont pour origine des causes structurelles, il faut y remédier au moyen de politiques nationales en vue de soutenir une économie plus inclusive.

(a) Les droits de douane et les mesures non tarifaires ont des effets inégaux sur les individus

L'incidence des droits de douane sur la population est inégale, la consommation des ménages à faible revenu étant généralement soumise à des droits de douane plus élevés. L'application de droits de douane plus élevés aux produits couramment utilisés par les ménages à faible revenu ainsi qu'aux variantes de moindre valeur au sein de la même catégorie de produits augmente considérablement la charge tarifaire pesant sur les ces ménages par rapport aux ménages à revenu plus élevé. Ainsi, la charge tarifaire des 10% les plus pauvres est environ cinq fois plus élevée que celle des 10% les plus riches (Furman, Russ et Shambaugh, 2017; Acosta et Cox, 2024). Une charge disproportionnée liée aux droits de douane et pesant sur les ménages à faible revenu a également été constatée dans un grand nombre d'économies en développement, principalement en raison des droits de douane élevés sur les produits alimentaires (Ural Marchand, 2012, 2019; Artuç, Porto et Rijkers, 2021). Toutefois, les listes tarifaires présentent également des aspects progressifs. Par exemple, aux États-Unis, les ménages plus pauvres importent un volume nettement plus élevé de marchandises exemptées des droits de douane au titre des règles «*de minimis*» (Fajgelbaum et Khandelwal, 2024).

Les droits de douane tendent à peser davantage sur la consommation des femmes que sur celle des hommes. Les données recueillies auprès d'un large éventail d'économies montrent que les femmes, ou les ménages dirigés par des femmes, paient relativement plus de droits de douane, car ils consacrent une part plus importante de leurs dépenses à des produits soumis à

des droits de douane élevés. Par exemple, ces ménages consacrent une part plus importante de leur budget aux produits agricoles, qui sont souvent assujettis à des droits de douane élevés. Cela réduit leur revenu réel de 0,6 point de pourcentage par rapport aux ménages dirigés par des hommes (Artuç *et al.*, 2023). Cette disparité entre les genres s'applique également aux produits manufacturés, y compris les vêtements (Gailes *et al.*, 2018).

Les obstacles au commerce et les mesures non tarifaires temporaires peuvent renforcer l'impact régressif de la politique commerciale sur la consommation. Il a été constaté que l'augmentation des droits NPF, des droits antidumping et des mesures de sauvegarde sur un certain nombre de biens de consommation entraînait une hausse considérable de leurs prix. Ces biens étant consommés de manière disproportionnée par les ménages à faible revenu dans certaines économies émergentes, ces mesures ont entraîné des pertes de bien-être parmi les ménages les plus pauvres qui étaient deux fois plus élevées que pour les ménages les plus riches (Edwards *et al.*, 2022).

La nature régressive des droits de douane et des mesures non tarifaires est souvent liée à la protection de groupes spécifiques de travailleurs, mais cette protection tend à être inefficace. De nombreuses études portant sur un grand nombre d'économies ont montré que les droits de douane sont plus élevés et les mesures non tarifaires plus coûteuses dans les secteurs qui emploient davantage de travailleurs à bas salaire ou de femmes, les protégeant ainsi de la concurrence des importations (Nicita, Olarreaga et Porto, 2014; Ural Marchand, 2019; Artuç, Porto et Rijkers, 2019; Bekkers *et al.*, 2024). Toutefois, ces mesures ne permettent souvent pas d'accroître le bien-être des personnes protégées lorsque l'incidence de la politique commerciale protectrice sur l'emploi est contrebalancée par une hausse des prix à la consommation et une baisse de la consommation. Ce type de politique peut également échouer si les droits de douane entraînent des mesures de rétorsion de la part des partenaires commerciaux, ce qui a une incidence négative sur les secteurs protégés et non protégés de l'économie, limitant l'accès aux marchés étrangers (Fajgelbaum et al., 2020; Autor *et al.*, 2024). Par exemple, la Loi tarifaire Smoot-Hawley de 1930 a relevé de 19 points de pourcentage le taux de droit moyen appliqué aux importations des États-Unis passibles de droits, ce qui, selon les estimations, a entraîné une baisse de 4 à 8% du volume des importations. Toutefois, les droits institués à titre de rétorsion par d'autres économies ont fait chuter les exportations de 28 à 32%, ce qui a engendré d'importantes pertes de bien-être pour toutes les économies concernées (Irwin, 1998; Mitchener, O'Rourke et Wandschneider, 2022). En raison de facteurs politiques et économiques, une politique commerciale protectrice peut également créer des effets de verrouillage, entraînant le maintien des droits de douane même lorsque les secteurs protégés n'ont plus besoin de protection, tout en continuant à faire peser une charge plus importante sur les ménages à faible revenu (Acosta et Cox, 2024). Certains paramètres des CVM peuvent également rendre moins efficaces certaines politiques commerciales restrictives, telles que les droits antidumping, car les entreprises ciblées peuvent contourner ces restrictions commerciales en délocalisant leur production vers d'autres usines situées sur des marchés tiers non ciblés (Flaaen, Hortaçsu et Tintelnot, 2020).

Une politique commerciale protectrice peut entraîner une augmentation des coûts dans les secteurs en aval, ce qui peut plus que contrebalancer les effets positifs sur l'emploi dans les industries protégées. Une politique commerciale restrictive en ce qui concerne les produits intermédiaires peut augmenter le coût des intrants, rendant les secteurs en aval moins compétitifs sur les marchés tiers et réduisant ainsi considérablement leurs exportations (Flaaen et Pierce, 2019; Handley, Kamal et Monarch, 2024). Les femmes sont susceptibles d'être plus touchées par cette situation, car les secteurs qui emploient davantage de femmes sont confrontés à des droits de douane plus élevés non seulement sur leurs produits, mais aussi sur leurs intrants, en raison de la protection commerciale de leurs secteurs en amont (Banque mondiale et OMC, 2020; Bekkers *et al.*, 2024).

Si des restrictions à l'exportation sont parfois mises en œuvre pour protéger les consommateurs, elles s'avèrent souvent inefficaces en raison des mesures de rétorsion potentielles pouvant être prises à titre de réponse. Pendant les crises, certains gouvernements peuvent chercher à protéger les consommateurs des pénuries ou des prix plus élevés en mettant en œuvre des restrictions à l'exportation. Récemment, les données de l'OMC sur le suivi du commerce ont montré, par exemple, de quelle manière la pandémie de COVID-19 et le début de la guerre en Ukraine ont entraîné une forte augmentation des restrictions à l'exportation, touchant souvent des produits alimentaires (OMC, 2020, 2023a). Bien que ces mesures puissent limiter les prix à court terme, elles ont tendance à aggraver les crises ailleurs et à atténuer la préparation aux situations de crise au niveau national, à moyen et long terme, car elles dissuadent les producteurs d'investir dans les capacités (OMC, 2021; Bacchetta *et al.*, 2024). Par exemple, les restrictions à l'exportation de produits alimentaires peuvent être contagieuses et conduire les pays importateurs nets de produits alimentaires à prendre des mesures compensatoires qui font augmenter les prix mondiaux des produits alimentaires, ce qui compromet la politique initiale (Giordani, Rocha et Ruta, 2016).

Réformer les politiques commerciales pour remédier aux distorsions liées aux droits de douane ou aux mesures non tarifaires peut favoriser un commerce inclusif. Comme il est indiqué plus haut, si les effets protecteurs des listes tarifaires et des mesures non tarifaires sur les branches de production nationales sont généralement limités, ces mesures ont tendance à avoir une incidence disproportionnée sur les femmes, les ménages à faible revenu et les MPME. La suppression de ces distorsions peut contribuer à rendre le commerce plus inclusif. Par exemple, l'amélioration de l'accès des produits agricoles aux marchés à revenu élevé a considérablement réduit la pauvreté dans les zones rurales des économies à faible revenu et à revenu intermédiaire (Porto, 2010; McCaig, 2011). Au niveau global, la rectification des distorsions au niveau des politiques commerciales n'a généralement que de légères incidences positives sur l'inclusivité à l'échelle mondiale, car les gains en termes d'égalité dans certaines économies peuvent être contrebalancés par des pertes dans d'autres (Nicita, Olarreaga et Porto, 2014; Artuç, Porto et Rijkers, 2019; Bekkers *et al.*, 2024).

La politique commerciale peut également soutenir l'inclusion en contribuant à remédier aux distorsions et aux obstacles qui empêchent une participation égale. Les coûts du commerce peuvent non seulement imposer des charges plus élevées à certains groupes, mais aussi accroître indirectement les distorsions et les obstacles. La réduction des obstacles au commerce des services est particulièrement importante pour rendre le commerce plus inclusif. Par exemple, la réduction des obstacles au commerce des services de télécommunications et d'informatique peut contribuer à réduire la fracture numérique (Banque mondiale et OMC, 2023a). Faciliter le commerce des services financiers peut également contribuer à atténuer les distorsions associées à l'imperfection des marchés de capitaux, y compris la hausse des prix, la réduction du choix des consommateurs et l'inefficacité de la répartition des ressources, en stimulant la productivité des entreprises qui dépendent de ces services (Arnold, Javorcik et Mattoo, 2011; Arnold *et al.*, 2015). Il a également été démontré que l'ouverture du commerce des services hautement qualifiés améliorait le niveau d'instruction, en particulier pour les filles, car les revenus élevés dans le secteur réduisaient le coût relatif de la scolarisation et augmentaient le rendement de l'éducation (Nano *et al.*, 2021). La réduction des coûts du commerce des services et la mise en œuvre de réformes en matière de numérisation pourraient contribuer à réduire l'écart salarial entre les genres (Bekkers *et al.*, 2024).

L'ouverture des échanges peut contribuer à remédier aux distorsions liées aux structures du marché. Comme il est indiqué dans la section C.3 a), le commerce tend à réduire l'informalité en augmentant le nombre de possibilités d'emplois formels. Cet effet peut amplifier considérablement les gains de bien-être résultant de la libéralisation des échanges en réduisant la mauvaise répartition des ressources dans les économies dotées de vastes marchés informels (Dix-Carneiro *et al.*, 2024). Le commerce peut aussi aider à traiter la question de la position de force sur le marché des produits. Lorsque les droits de douane sont réduits, la concurrence accrue de l'étranger peut contraindre les entreprises à réduire leurs marges et donc leurs prix (Lu et Yu, 2015; Brandt *et al.*, 2017; Gonzalez-Garcia et Yang, 2020; Impullitti et Kazmi, 2022). Le commerce peut également atténuer les distorsions introduites par des entreprises publiques inefficaces en opérant un transfert de ressources vers des entreprises exportatrices privées, amplifiant ainsi les gains tirés du commerce (Khandelwal, Schott et Wei, 2013).

L'ouverture des échanges peut atténuer l'incidence de certains obstacles sur les marchés pour les facteurs de production. Il a été constaté que le commerce remplaçait partiellement le développement financier et réduisait la mauvaise affectation des ressources entre les entreprises en augmentant les bénéfices des entreprises les plus productives (Finlay, 2024). Les bénéfices à l'exportation peuvent réduire les contraintes financières des entreprises (Kohn, Leibovici et Szkup, 2016). Les CVM constituent un aspect essentiel de la manière dont le commerce réduit les contraintes de capital sur les marchés moins développés au niveau financier. Il a été constaté que certaines entreprises chefs de file des CVM amélioraient la liquidité de certaines entreprises de la chaîne d'approvisionnement soumises à des contraintes financières en leur apportant un soutien financier (Park, Lundquist et Stolzenburg, 2023). Il a également été observé que les possibilités d'exportation incitaient les responsables politiques locaux à éliminer les obstacles aux migrations internes sur le marché du travail (Tian, 2024). Le commerce peut également contribuer à des réformes institutionnelles qui renforcent les institutions contractantes (Nunn et Trefler, 2014).

(b) Les politiques nationales sont essentielles pour rendre le commerce plus inclusif

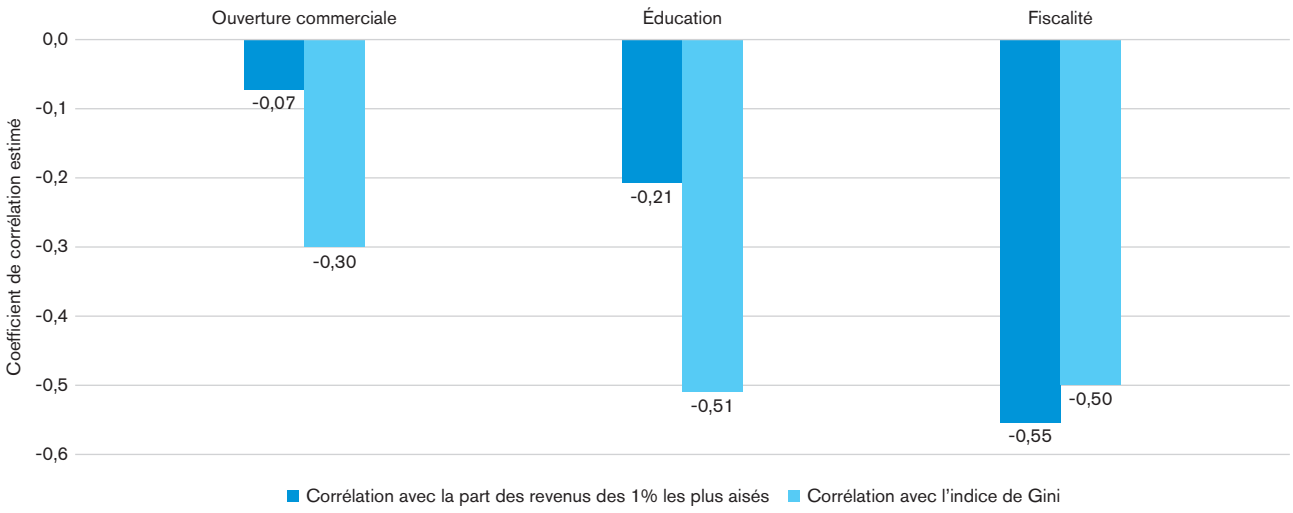
Il est essentiel de rendre le commerce plus inclusif. La disparité entre les individus qui réussissent à s'adapter efficacement à l'ouverture commerciale et en tirer profit et ceux qui n'y parviennent pas risque de creuser les inégalités entre les classes sociales, les régions, les genres et les groupes d'âge. Une inégalité excessive peut constituer un frein au sein des économies en empêchant l'accès à des formations et des soins de santé essentiels pour les moins fortunés ou les chômeurs, ce qui alimente les tensions politiques et risque de miner le soutien en

faveur de l'ouverture commerciale (voir l'article d'opinion de Stephanie Walter). Il incombe à chaque gouvernement de décider s'il souhaite traiter la question de l'inclusivité et de quelle manière. Bien qu'il n'existe pas d'approche unique pour tous, la croissance économique, les réformes institutionnelles et la gestion durable de la dette sont des éléments importants pour aborder la question de l'inclusivité. Une meilleure mobilisation des ressources est également un facteur clé pour l'inclusivité, en particulier dans les économies à faible revenu où le service de la dette extérieure est élevé et les recettes fiscales sont limitées, ce qui réduit considérablement les flexibilités en matière de politique.

La lutte contre les inégalités et la promotion d'une économie inclusive nécessitent des réformes des politiques intérieures, et non de simples réformes des politiques commerciales. Les politiques nationales visant à lutter contre les inégalités et à promouvoir l'inclusivité englobent un large éventail de mesures destinées à réduire les disparités en termes de revenus et à améliorer l'accès aux possibilités et aux ressources dans différents groupes sociaux de l'économie. Compte tenu de la vaste portée de ces politiques nationales, l'analyse ci-après porte principalement sur quelques domaines particulièrement pertinents pour la relation entre le commerce et les inégalités.[9] Bien que les réformes des politiques commerciales puissent contribuer à l'inclusivité, les politiques intérieures jouent un rôle majeur dans ces efforts, notamment pour ce qui est de faire en sorte que le commerce profite à tous. À la différence des réformes des politiques commerciales, qui ont principalement une incidence sur la dynamique du commerce international, les politiques intérieures ont une portée plus générale, affectant les aspects fondamentaux de l'économie et de la société qui contribuent à l'inégalité ou à l'inclusivité, y compris l'éducation, la fiscalité et la protection sociale. Par exemple, la qualité de l'éducation et les taux d'imposition effectifs ont des corrélations négatives plus fortes avec différentes mesures de l'inégalité que l'ouverture commerciale (voir la figure C.12). De nombreuses études soulignent le rôle crucial que joue un accès égal à l'éducation dans la réduction des inégalités (Chetty *et al.*, 2020) et la forte corrélation à long terme entre la fiscalité et la réduction des inégalités de revenus (Piketty, 2003; Piketty et Saez, 2003; Atkinson, Piketty et Saez, 2011; Banque mondiale, 2022).

Les politiques du marché du travail passives sont essentielles pour atténuer les retombées négatives au niveau local et faciliter l'ajustement aux chocs commerciaux. Les politiques du marché du travail passives, comme les allocations de chômage et d'autres mécanismes de soutien des revenus, peuvent atténuer les effets négatifs des chocs commerciaux sur les revenus (Bacchetta, Milet et Monteiro, 2019). Ces politiques peuvent faciliter l'ajustement en permettant aux travailleurs déplacés de passer plus de temps à rechercher un emploi adapté, ce qui peut conduire à des revenus plus élevés à long terme pour les travailleurs et à une productivité accrue pour les entreprises et l'économie dans son

Figure C.12: Une plus forte corrélation entre les inégalités et l'éducation ou la fiscalité qu'avec l'ouverture du commerce, 2022



Source: Calcul des auteurs fondés sur la Base de données sur les inégalités mondiales, la base de données Comtrade de l'ONU, la base de données PISA de l'OCDE et la base de données fiscales de l'OCDE.
Note: La figure indique les coefficients de corrélation estimés entre l'ouverture du commerce, la qualité de l'éducation ou les taux d'imposition effectifs et deux mesures différentes de l'inégalité, à savoir l'indice de Gini pour le revenu et la part du revenu total perçu par les 1% des personnes ayant les revenus les plus élevés. Les coefficients de corrélation ont été normalisés pour permettre une comparaison entre différentes variables mesurées dans des unités différentes.

Article d'opinion

L'interaction complexe entre les inégalités et les attitudes à l'égard de la mondialisation

Par Stefanie Walter

Professeur de relations internationales et d'économie politique, Université de Zurich

On considère souvent qu'il existe un lien étroit entre les inégalités et les attitudes à l'égard de la mondialisation, c'est-à-dire un scepticisme ou une ouverture à ce sujet. Après tout, le commerce et les autres formes de mondialisation ont des effets distributifs considérables, ce qui donne à penser que ceux qui en subissent les conséquences négatives sont susceptibles d'être beaucoup plus sceptiques à l'égard de la mondialisation que ceux qui se trouvent du côté des «gagnants».

En effet, certaines des principales divergences de vues concernant la mondialisation sont liées aux inégalités en matière d'éducation et aux inégalités économiques régionales. Les personnes instruites, qui tendent à bénéficier le plus de la mondialisation, ont généralement des opinions plus positives à ce sujet que les personnes ayant un niveau d'éducation inférieur (Menéndez González, Owen et Walter, 2023). Et les réactions hostiles à la mondialisation ont tendance à être plus fortes dans les régions qui ont souffert de chocs économiques (tels que des chocs commerciaux ou des chocs d'automatisation). Le soutien en faveur des politiques, partis et responsables politiques populistes et nationalistes est généralement plus élevé dans ces régions (par exemple Colantone et Stanig, 2018; Milner, 2021).

Malgré ces tendances, la relation entre les inégalités et les réactions hostiles à la mondialisation n'est pas aussi simple qu'il n'y paraît à première vue.

Premièrement, les réactions négatives du public sont souvent plus fortes à l'égard de la mondialisation politique et socioculturelle qu'à l'encontre de la mondialisation économique (Margalit, 2012). De nombreux partis populistes de droite, par exemple, soutiennent le libre-échange, mais s'opposent aux organisations internationales, à l'immigration et aux règles internationales qui facilitent le libre-échange mais semblent entraver la souveraineté nationale.

Deuxièmement, bien que les acteurs politiques opposés à la mondialisation se fassent davantage entendre et soient devenus plus puissants, il y a peu de raisons de penser que l'ensemble du public est devenu beaucoup plus sceptique en ce qui concerne la mondialisation économique (Walter, 2021). En fait, des acteurs politiques habiles ont donné aux sceptiques de la mondialisation beaucoup plus de voix que par le passé, de sorte que les questions liées à la mondialisation jouent un rôle beaucoup plus important dans la politique intérieure aujourd'hui qu'il y a 20 ans. Aujourd'hui, la concurrence politique est de plus en plus dominée par des questions non économiques, telles que la souveraineté nationale, l'environnement ou l'immigration, qui ne s'inscrivent pas clairement dans l'axe politique traditionnel gauche-droite.

Troisièmement, les critiques les plus virulentes de la mondialisation ne viennent généralement pas des personnes qui ont été le plus durement touchées par la mondialisation, mais de celles qui s'inquiètent pour l'avenir de leur statut économique et sociétal (Kurer, 2020). Cette anxiété liée au statut est souvent causée par de vastes transformations sociétales et économiques, y compris – mais pas exclusivement – des transformations dues à la mondialisation.

L'un de ces changements structurels est le recul des inégalités entre les pays. Plusieurs économies en développement ont rattrapé les économies développées, ce qui devient de plus en plus évident pour les citoyens ordinaires des économies développées, car ces économies en développement ont commencé à exporter des produits compétitifs au niveau mondial dans des domaines qui représentaient auparavant un avantage comparatif clé des économies développées. Ces économies en développement possèdent des infrastructures de grande qualité qui peuvent être comparables à celles de nombreux pays occidentaux, voire de meilleure qualité. En accueillant de grands événements sportifs, comme la Coupe du monde de la Fédération internationale de football association (FIFA) ou les Jeux olympiques, ces progrès sont devenus visibles pour le grand public au niveau mondial.

Dans ces économies «montantes», nombreux sont ceux qui considèrent l'époque actuelle – et la mondialisation en général – comme une chance. Ces économies se sont également affirmées au niveau international et souhaitent avoir plus d'influence, afin de mieux refléter leur poids économique croissant et leurs priorités. Dans les économies développées, cependant, ces évolutions peuvent amplifier l'anxiété liée au statut, donnant ainsi des arguments aux acteurs politiques sceptiques à l'égard de la mondialisation et renforçant les opinions négatives à ce sujet.

Tout ceci suggère que, plutôt que de façonner directement les opinions et le débat sur la mondialisation, les effets des inégalités sur les perceptions de la mondialisation sont influencés par le contexte économique, sociétal et politique dans lequel ils s'inscrivent.

Avertissement

Les articles d'opinion n'engagent que leurs auteurs. Ils ne reflètent pas nécessairement les positions ou points de vue des Membres ou du Secrétariat de l'OMC.

ensemble (Nekoei and Weber, 2017; Farooq, Kugler and Muratori, 2020). Des pertes de revenus concentrées sur un marché du travail local, même à court terme, peuvet avoir pour effet une baisse des dépenses de la consommation locale, pouvant entraîner des pertes d'emplois dans des secteurs qui n'étaient pas directement affectés par le choc initial. Les politiques du marché du travail passives peuvent contribuer à atténuer ces retombées négatives en termes de dépenses. Cependant, ces politiques sont parfois critiquées et qualifiées d'insuffisantes, car elles ne peuvent pas compenser la valeur non monétaire des emplois, notamment les possibilités de développement personnel, les formules de travail flexibles et la reconnaissance (Young, 2012; Helliwell and Huang, 2014).

Les politiques du marché du travail actives peuvent accélérer considérablement l'ajustement aux chocs commerciaux. Ces politiques s'appuient sur la formation ou l'aide à la recherche d'emploi, la formation en cours d'emploi et la création directe d'emplois. Les politiques actives tendent à accroître l'efficience du marché du travail en facilitant la recherche d'emploi et en réduisant les obstacles entre les travailleurs et les postes vacants. Par exemple, les programmes d'assurance-salaire, qui fournissent temporairement un revenu supplémentaire aux travailleurs déplacés qui retrouvent un emploi à un salaire inférieur, peuvent être des politiques efficaces pour raccourcir la transition vers le retour à l'emploi (Dix-Carneiro, 2014). L'analyse d'un programme particulier d'assurance-salaire aux États-Unis, conçu pour les travailleurs déplacés en raison du commerce, montre que celui-ci a effectivement réduit le chômage et augmenté les gains cumulés des travailleurs admissibles en subventionnant les revenus lorsque le nouvel emploi était moins bien rémunéré que le précédent (Hyman, Kovak et Leive, 2024). Des effets positifs sur les revenus et les probabilités de réemploi ont également été constatés pour le soutien à la formation en cours d'emploi, l'aide à la recherche d'emploi et les primes de retour à l'emploi (OMC, 2017).

Les réformes des institutions liées au marché du travail peuvent façonner l'ajustement aux chocs commerciaux. Pour faciliter l'ajustement économique avec succès, un équilibre approprié doit être trouvé entre la flexibilité du marché du travail et la sécurité de l'emploi. La réduction des coûts des licenciement très restrictifs, parallèlement à l'ouverture des échanges, peut faciliter la réaffectation des travailleurs et entraîner des gains de bien-être nettement plus élevés. Par exemple, il a été démontré que des coûts de licenciement élevés sur un marché du travail rigide ralentissaient de 30% la réaffectation intersectorielle des travailleurs, réduisant ainsi les gains de production réelle et de productivité du travail à la suite de l'ouverture du commerce (Kambourov, 2009; Coşar, Guner et Tybout, 2016).

Remédier à l'excès de position de force sur le marché peut contribuer à une répartition plus équitable des gains du commerce Dans certaines économies, la domination croissante de quelques grandes entreprises a fortement contribué à l'augmentation des inégalités (Autor *et al.*, 2020). Cette situation a suscité des discussions et des réformes liées à la politique de la concurrence, par exemple en ce qui concerne les grandes entreprises technologiques. Dans le contexte du commerce international, il existe souvent des asymétries notables en ce qui concerne les positions de force sur le marché entre les multinationales ou les intermédiaires et les petits fournisseurs. Par exemple, dans l'industrie du café, les grandes multinationales dominent souvent le marché, contrôlant les prix et les termes de l'échange. Les petits producteurs de café des économies en développement ne bénéficient pas de la même position de force et des ressources nécessaires pour négocier de meilleures conditions, ce qui entraîne d'importantes disparités de revenus. Les certifications «commerce équitable» peuvent permettre de remédier à ces asymétries en renforçant le pouvoir de négociation des producteurs des économies en développement grâce à un meilleur accès aux marchés, à des pratiques de fixation des prix équitables et à des primes sociales pour le développement communautaire (Dragusanu, Montero et Nunn, 2022). Il a été constaté que les certifications «commerce équitable» avaient entraîné une hausse de 30% des revenus des agriculteurs (Zavala, 2023). Les programmes de certification de la qualité peuvent aller dans le même sens en réduisant la différence entre les prix à la consommation finals et les revenus des agriculteurs (Macchiavello et Miquel-Florensa, 2019; Rifin et Nauly, 2020). Une reconnaissance mutuelle, une harmonisation et une transparence accrues des mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) et des réglementations techniques peuvent contribuer à réduire les pratiques anticoncurrentielles en réduisant les obstacles à l'entrée pour les exportateurs, en favorisant l'égalité des conditions et en réduisant la capacité des entreprises dominantes à utiliser les différences réglementaires à leur avantage (Fernandes, Lefebvre et Rocha, 2021).

4. Le commerce inclusif doit faire l'objet d'une transformation dans le contexte des tendances mondiales émergentes

Le commerce est dans une large mesure influencé par les tendances macroéconomiques structurelles. Ces tendances façonnent l'environnement économique global dans lequel se déroulent les échanges, y compris les facteurs de production et le cadre politique et réglementaire. S'agissant de l'avenir, trois évolutions

majeures affectent fortement les flux commerciaux et les inégalités dans l'économie, à savoir la révolution numérique, les changements climatiques et l'augmentation des tensions géopolitiques. En touchant à la fois le commerce et les inégalités, ces tendances modifient également la nature et la dynamique du commerce inclusif et ses interactions avec les inégalités.

La numérisation peut démocratiser le commerce international en offrant un accès et des possibilités à un plus grand nombre de participants. Les technologies numériques peuvent améliorer l'accès aux renseignements, aux marchés et aux services pour les groupes traditionnellement sous-représentés dans le commerce, tels que les femmes, les jeunes et les MPME (Pergelova *et al.*, 2019). Le commerce numérique, en particulier, a permis aux MPME de procéder à des échanges directs entre entreprises et consommateurs pour des petits envois ou des envois de moindre valeur, et les plates-formes numériques ont créé les connexions et l'audience nécessaires pour les transactions internationales (FMI, 2023). Les femmes et les jeunes tirent aussi tout particulièrement parti du commerce numérique, car ils sont confrontés à moins d'obstacles que dans le cas des transactions physiques (Banque mondiale et OMC, 2023b). Par exemple, plus de 80% des vendeurs présents sur la plate-forme de commerce électronique Etsy sont des femmes et sont deux fois plus susceptibles d'être de jeunes adultes (FMI *et al.*, 2023). Les industries numériques, grâce à leurs lieux de travail flexibles, ont contribué à modifier les schémas migratoires à l'intérieur des pays, incitant certains travailleurs à distance à se relocaliser des zones urbaines vers les zones rurales, répartissant ainsi plus largement les gains du commerce (Bick *et al.*, 2024).

Pourtant, une importante fracture numérique subsiste entre les économies et à l'intérieur de celles-ci, ce qui crée des charges supplémentaires et réduit les possibilités d'échanges. Bien que la part de la population mondiale ayant accès à Internet et à la couverture mobile continue d'augmenter, des différences significatives subsistent, en particulier dans les économies en développement, par exemple entre les zones urbaines et rurales, entre les hommes et les femmes, et entre les grandes et les petites entreprises (UIT, 2023b; OCDE, 2021). En outre, les services numériques ont tendance à être regroupés dans les zones urbaines, où l'on trouve davantage de travailleurs hautement qualifiés et d'infrastructures commerciales établies; par conséquent, les avantages de la numérisation ne parviennent pas de manière égale dans toutes les régions (Nano et Stolzenburg, 2021; Springford, Tordoir et Resende Carvalho, 2024).

Les différences socioculturelles peuvent réduire encore l'accès au numérique pour certains groupes. Par exemple, dans de nombreuses économies en développement, les femmes sont confrontées à une plus grande exclusion numérique (Rashid, 2016; UIT, 2023a). En outre, si les femmes de certaines économies en développement disposent de téléphones mobiles, elles ne bénéficient en revanche pas du même accès aux smartphones que les hommes, ce qui freine leur accès aux technologies numériques les plus récentes (Blanchard, Gollin et Kirchberger, 2023). Ces différences ont des conséquences sur l'apprentissage, la santé et la résilience économique à l'intérieur des pays (Arisoy, 2022; Azzopardi-Muscat et Sørensen, 2019; Shah et Shah, 2023; OMC, 2021). La pandémie de COVID-19 a mis en évidence le rôle essentiel d'un accès équitable aux technologies numériques dans le maintien de la scolarisation, de l'accès aux ressources sanitaires et des opérations commerciales. Elle a modifié la perception d'Internet, qui est désormais considéré comme un service public essentiel, ce qui souligne la nécessité d'un accès équitable et étendu (Greig et Nelson, 2022).

Une question de plus en plus pressante pour les inégalités liées à la numérisation concerne le remplacement de la main-d'œuvre et les perturbations dues à l'intelligence artificielle (IA). L'IA peut avoir une incidence positive sur la productivité du travail, en particulier dans les petites entreprises (Damioli, Van Roy et Vertesy, 2021), et elle peut faciliter le commerce grâce à l'automatisation des tâches, l'accès à l'information et d'autres fonctionnalités qui pourraient autrement nécessiter une externalisation coûteuse (Garg, Mahajan et Ghosh, 2022). Toutefois, si l'IA peut soutenir la compétitivité et l'internationalisation des entreprises en augmentant la productivité et en réduisant les coûts, elle risque également de rendre obsolète un nombre croissant d'emplois, ce qui pourrait avoir une incidence sur les inégalités. Les emplois liés aux services qui concernent principalement les femmes sont peut-être les plus menacés (Acemoglu, 2024). Diverses études mettent en évidence la menace que représente l'IA pour l'emploi à certaines professions(Kim, 2019; Mesquita, Oliveira et Sequeira, 2021), en particulier pour les emplois qualifiés, y compris le codage, la comptabilité et la recherche (Molla, 2023; Talmage-Rostron, 2024), qui représentent tous des services numériques fréquemment commercialisés par des petites entreprises (Kerner et Kitsing, 2023).

L'incidence future du commerce numérique sur l'inclusivité reste incertaine. Bien que le commerce numérique offre des possibilités de développement et d'inclusivité (voir l'encadré C.5), les disparités d'accès aux technologies numériques pourraient créer des difficultés en matière d'égalité et de participation au commerce international, et les ajustements de main-d'œuvre induits par l'IA restent une source de préoccupation potentielle.

En définitive, de nouvelles technologies numériques continueront d'émerger et il est important que tous les travailleurs aient accès à ces technologies. Comme il est souligné dans la section C.4, l'amélioration de l'accès au numérique, en particulier la fourniture de services Internet, ainsi que l'éducation et la formation sont essentielles pour que tous les segments de la population puissent utiliser les nouveaux outils et services numériques à l'avenir.

Les changements climatiques devraient avoir une incidence négative sur le commerce international et exacerber les inégalités dans les économies. Les changements climatiques ont des effets néfastes sur la santé ainsi que sur l'accès à l'eau potable, à la nourriture et à la terre, avec des impacts commerciaux significatifs sur l'agriculture, la pêche et les mouvements de personnes (Stern, 2007; OMC, 2022). Les groupes vulnérables, qui résident souvent dans des zones en marge où la capacité de rétablissement est limitée, sont davantage exposés aux risques liés aux aléas climatiques (Islam et Winkel, 2017). Cette situation exacerbe les inégalités, affectant en particulier les groupes défavorisés et les femmes, du fait des différences dans la répartition des tâches. Par exemple, en raison des normes sociétales dans certaines régions, les femmes peuvent être plus susceptibles d'effectuer des tâches telles que récupérer de l'eau, ramasser du bois de chauffage et pratiquer l'agriculture de subsistance, autant d'activités qui deviennent de plus en plus difficiles en raison des changements climatiques. Les groupes défavorisés sont particulièrement vulnérables aux variations du marché et des prix, compte tenu de la volatilité des prix des produits alimentaires et de la part relativement plus élevée des revenus qu'ils consacrent déjà à l'alimentation. Les peuples autochtones sont également particulièrement vulnérables aux changements climatiques et aux impacts environnementaux liés au commerce, tels

Encadré C.5: Possibilités liées au microtravail dans les pays en développement

Le travail de courte durée effectué par des travailleurs indépendants qui utilisent des plates-formes numériques pour trouver un emploi, communément appelé microtravail et «petits boulots» numériques, transforme les moyens de subsistance dans les zones en développement connectées à Internet, offrant de nouvelles possibilités, en particulier aux jeunes, et est susceptible d'avoir une incidence sur la structure des migrations en créant davantage de travail au niveau local (Onkokame, Schoentgen et Gillwald, 2018). Dans de nombreuses économies africaines, par exemple, les appareils mobiles connectés à Internet et les points d'accès à Internet en milieu rural assurent un lien crucial avec l'économie numérique, permettant aux travailleurs d'effectuer du microtravail (c'est-à-dire de petites tâches réalisées en ligne qui contribuent à une tâche ou à un projet plus vaste) et de gagner un revenu sans quitter leur communauté.

Le développement de l'IA a stimulé davantage la demande d'ensembles de données créés grâce au microtravail, offrant ainsi de nouvelles possibilités d'emploi pour les personnes connectées. Cette tendance est manifeste dans des économies comme la Namibie, où le microtravail numérique est devenu une stratégie de subsistance viable pour ceux qui rencontrent des difficultés d'accès à des possibilités d'emploi formel ou stable (Keskinen *et al.*, 2022).

Toutefois, ce secteur émergent fait face à d'importantes difficultés, comme la nécessité d'avoir accès aux systèmes de paiement internationaux. Les infrastructures de paiement locales sont souvent fragmentées et manquent d'interopérabilité à travers les frontières, de sorte qu'il est difficile pour les travailleurs de percevoir leurs revenus (Onkokame, Schoentgen et Gillwald, 2018). Les normes sociétales et les limitations en termes d'infrastructures créent actuellement des difficultés d'accès au numérique pour différents groupes démographiques. Cela donne lieu à des frictions et des difficultés dans l'accès au marché du travail numérique, ce qui se traduit par des niveaux particulièrement faibles de travail numérique en Afrique (Onkokame, Schoentgen et Gillwald, 2018; Mothobi, 2021). Malgré ces problèmes, le potentiel du microtravail pour autonomiser les individus dans les régions en développement reste considérable, à condition que des infrastructures et des politiques de soutien soient mises en place pour lever ces obstacles (Ngene, 2022).

Si les «petits boulots» numériques offrent de la flexibilité et des possibilités, ils peuvent aussi avoir une incidence négative sur les conditions de travail de certains en créant une insécurité de l'emploi et rendant les revenus instables, car ils impliquent généralement des contrats de courte durée basés sur des projets, sans stabilité à long terme (OIT, 2021). Les travailleurs qui effectuent ce genre de tâches ne bénéficient souvent pas des avantages traditionnels liés à l'emploi, tels que l'assurance maladie, les congés payés et les plans de retraite, ce qui les rend plus vulnérables en période de difficulté. En outre, ils peuvent avoir des horaires de travail irréguliers, ce qui peut avoir une incidence sur leur revenu global et leur équilibre entre vie professionnelle et vie privée. Ces difficultés soulignent l'importance des cadres réglementaires pour protéger les droits des travailleurs qui effectuent du microtravail.

que la déforestation, qui menace leur accès aux terres et aux ressources naturelles (Abman et Lundberg, 2020; Jerez, 2021; Renglet, 2022).

La transition mondiale vers des sources d'énergie renouvelables et des pratiques durables a remodelé la dynamique du commerce. Cette transformation a non seulement stimulé l'innovation et l'investissement, mais aussi ouvert de nouvelles voies pour la collaboration transfrontières et les partenariats commerciaux. Par exemple, l'entrepreneuriat durable a connu un essor important en Europe, ce qui a conduit à l'émergence de technologies et de services verts innovants, pour lesquels il existe une demande dans le monde entier (Crecente, Sarabia et Teresa Del Val, 2021). De même, les défis induits par les changements climatiques dans des régions comme le Nigéria ont entraîné la création de nouvelles entreprises axées sur les activités d'atténuation et d'adaptation, avec un potentiel d'exportation de produits verts et de compétences connexes (Akuwudike, Mac-Ozigbo et Igbokwe-Ibeto, 2020). Cette tendance ne favorise pas seulement la croissance économique, mais contribue aussi à la résilience des communautés vulnérables face aux effets des changements climatiques. À mesure que la transition vers des économies plus vertes s'intensifie, le paysage entrepreneurial continuera d'évoluer, offrant diverses possibilités de développement durable et de gestion de l'environnement.

Le commerce international jouera un rôle déterminant dans l'atténuation des effets des changements climatiques tout en luttant contre les inégalités dans les pays. Le commerce international sera nécessaire pour accéder aux ressources à la suite de phénomènes liés au climat, pour atténuer les hausses de coûts et pour soutenir l'innovation des entrepreneurs grâce aux transferts de connaissances (OMC, 2021b, 2022). Des initiatives telles que des investissements ciblés dans les communautés marginalisées et des programmes de renforcement des capacités peuvent contribuer à garantir une répartition plus équitable des bénéfices du commerce et de l'action climatique en permettant aux entreprises locales de participer aux chaînes d'approvisionnement vertes. L'élimination des obstacles au commerce des biens et services liés au climat peut améliorer l'accès aux outils et technologies d'atténuation les plus récents.(Ouwehand et Layton, 2021).

Les tensions géopolitiques perturbent le commerce et sapent les efforts en faveur de l'inclusivité. La fragmentation – c'est-à-dire le désengagement des relations commerciales et le recours à des politiques unilatérales plutôt que multilatérales – représente un risque majeur pour les progrès en matière de réduction de la pauvreté et des inégalités, et affecte particulièrement les groupes vulnérables, tels que les ménages à faible revenu, les femmes et les MPME (OMC, 2023c). Cette réalité a été illustrée par des chocs récents, tels que la pandémie de COVID-19 et l'inflation des prix qui a suivi, ainsi que des conflits persistants dans le monde, qui ont accru la fragilité économique. La perturbation des infrastructures et de la logistique, l'exclusion des marchés internationaux ou des services tels que les systèmes de paiement, et l'interruption des expéditions ou de la réception des biens et des services sont autant de situations relativement plus difficiles pour les petites entreprises et celles qui disposent de moins de ressources. Certaines stratégies de découplage, telles que la relocalisation grâce à une automatisation plus poussée, peuvent aussi perturber les marchés du travail dans certains secteurs. Bien que les avancées technologiques dans la robotique et l'IA puissent faciliter la relocalisation de certaines activités (généralement dans les économies à revenu élevé), elles peuvent également réduire le nombre d'emplois relocalisés en rendant redondants certains intrants et tâches importés (généralement ceux provenant d'économies en développement) et en rendant l'automatisation plus rentable (OMC, 2023c). Même en dehors d'un choc géopolitique spécifique, la menace d'une telle perturbation est particulièrement préjudiciable pour les populations les plus vulnérables, notamment les femmes, les jeunes et les personnes âgées (ITC, 2023). Ces difficultés peuvent être aggravées par les obstacles au commerce dus à des infrastructures perturbées, à une corruption accrue et à une rupture des relations commerciales. En outre, la fragilité affecte de manière disproportionnée les économies plus inégales, et l'aggravation des inégalités elle-même exacerbe la fragilité. D'après les prévisions, d'ici à 2030, deux tiers des individus en situation d'extrême pauvreté dans le monde vivront dans des économies fragiles ou touchées par des conflits (Corral *et al.*, 2020).

Dans l'ensemble, la révolution numérique offre de nombreuses possibilités pour le commerce inclusif, mais crée également des difficultés qui sont aggravées par les changements climatiques et la géopolitique. Les efforts pour surmonter les difficultés liées au commerce inclusif qui sont causées par la fracture numérique, les changements climatiques et l'incertitude géopolitique renforcent l'un des principaux messages de ce chapitre: les politiques nationales sont essentielles pour rendre le commerce inclusif. Il s'agit, par exemple, d'élargir l'accès à l'infrastructure numérique, de fournir un soutien financier, d'améliorer l'accès au crédit pour les populations défavorisées et de promouvoir l'éducation et la formation. Les politiques commerciales peuvent contribuer à maximiser les possibilités offertes par la numérisation, par exemple en améliorant l'accès aux marchés grâce à une réglementation et des procédures simplifiées. Comme il est

expliqué dans le chapitre D, la coopération internationale peut favoriser les synergies pour l'inclusivité en alignant les politiques et les ressources afin de lutter collectivement contre les disparités économiques et de promouvoir l'égalité d'accès aux avantages du commerce mondial.

5. Conclusions

Dans un environnement politique adéquat, le commerce peut générer des gains globaux en matière de bien-être, réduire la pauvreté, et favoriser l'inclusivité sans nécessairement accroître les inégalités. En effet, ce phénomène s'est produit dans de nombreuses économies, ce qui concorde avec des études récentes montrant que le commerce n'est pas systématiquement lié aux inégalités. Ce sont plutôt des facteurs spécifiques aux pays, tels que les secteurs présentant un avantage comparatif, qui déterminent le plus qui bénéficie du commerce et qui subit les conséquences d'une concurrence accrue. Ainsi, le commerce peut soit accroître, soit diminuer les inégalités.

Si la grande majorité des individus tirent profit du commerce, une petite part de la population subit les effets négatifs de la concurrence des importations sur les revenus. Le commerce peut offrir de nouvelles possibilités à ceux qui ont été affectés de manière négative par la concurrence des importations, mais des ajustements sont nécessaires pour que ces opportunités puissent être saisies. Les distorsions et les obstacles peuvent rendre ces ajustements difficiles et coûteux. Par conséquent, la politique intérieure est nécessaire pour soutenir les ajustements et éliminer les distorsions et les obstacles internes, afin de rendre le commerce plus inclusif. Tandis que la révolution numérique, les tensions géopolitiques et les changements climatiques influent de plus en plus sur l'inclusivité du commerce, l'importance des politiques nationales pour assurer des conditions égales sur le marché intérieur deviendra de plus en plus grande.

Les facteurs internes qui empêchent l'inclusion entre les économies empêchent également l'inclusion du commerce dans les économies. Les effets du commerce mettent en évidence le fait que l'inclusion entre les économies et l'inclusion à l'intérieur de celles-ci sont étroitement liées, car elles sont dirigées par des facteurs similaires. Qu'il s'agisse d'un excès de position de force sur le marché ou d'infrastructures sous-développées, de nombreux facteurs sous-jacents propres à chaque pays sont essentiels pour que le commerce génère de la croissance et que celle-ci soit inclusive. Cela souligne l'importance de l'environnement politique intérieur dans lequel les échanges ont lieu, et établit un programme d'action clair pouvant libérer le potentiel du commerce pour qu'il profite à tous. Dans le même temps, les politiques commerciales ne sont pas nécessairement neutres en termes d'effets distributifs. Il est important que les responsables de l'élaboration des politiques en soient conscients et, dans la mesure du possible, qu'ils s'efforcent de mettre en place des politiques commerciales qui ne désavantagent pas inutilement et injustement un groupe particulier.

La coopération internationale est le seul moyen de remédier à certains de ces facteurs nationaux. La coopération commerciale internationale est essentielle pour résoudre les problèmes d'accès aux marchés d'exportation rencontrés par les MPME nationales et les entreprises dirigées par des femmes. De même, des réponses coordonnées en matière de politique de la concurrence peuvent être nécessaires pour remédier à la concentration du marché mondial entre les mains des certaines multinationales. La connexion des zones rurales à des marchés plus importants peut aussi nécessiter l'accès aux marchés des économies voisines. Les efforts déployés pour collecter des données désagrégées (par exemple, des données au niveau des entreprises, par genre, concernant l'emploi ou les ménages) aux niveaux national et international peuvent améliorer la capacité à évaluer les effets des politiques sur les différents groupes de la population, à les contrôler et à les ajuster en conséquence. Le chapitre D examine plus en détail le rôle crucial de la coopération internationale.

Notes de fin

1 Voir https://wid.world/.

2 Cette tendance générale concerne aussi d'autres mesures des inégalités, telles que la part des 1% de personnes percevant les revenus les plus élevés dans le revenu total, ou la part des 50% de personnes dont les revenus sont les plus faibles. Les estimations utilisant d'autres sources de données donnent des résultats similaires (Pinkovskiy *et al*., 2024). Les inégalités après impôts ont diminué encore plus rapidement, bien que la différence soit marginale.

3 En utilisant des données très désagrégées sur les structures de la consommation et de l'emploi aux États-Unis et en simulant une baisse de 10% des coûts du commerce, Borusyak et Jaravel (2024) constatent que tous les déciles de revenu en bénéficient en moyenne et que les gains sont légèrement plus élevés pour les ménages pauvres, allant de 2,0% pour le décile inférieur à 1,8% pour le décile supérieur. Toutefois, plus de 99% des variations de l'évolution du bien-être dues aux chocs commerciaux se produisent à l'intérieur des déciles de revenu plutôt qu'entre eux.

4 En vertu des règles dites «*de minimis*», les importations peuvent entrer dans une économie en franchise de droits si leur valeur reste inférieure à un certain seuil. Aux États-Unis, ce seuil est de 800 dollars EU.

5 Voir https://www.enterprisesurveys.org/en/enterprisesurveys.

6 Voir https://wid.world/.

7 Une collaboration entre Facebook (désormais Meta), l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) et la Banque mondiale, disponible à l'adresse suivante: https://web-archive.oecd.org/temp/2023-02-13/476400-the-future-of-business-survey.htm.

8 Voir https://www.lisdatacenter.org/.

9 Voir OMC (2017) et Grundke et Arnold (2022) pour des discussions plus approfondies.