

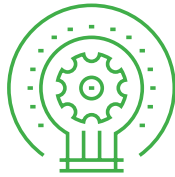
Les Bienfaits Économiques de la Mondialisation pour les Entreprises et les Consommateurs

par Fredrik Erixon (fredrik.erixon@ecipe.org)

Directeur de l'European Centre for International Political Economy (ECIPE)



La mondialisation a stimulé la production dans l'économie occidentale



La mondialisation a permis aux entreprises de se spécialiser et d'accroître l'intensité de la recherche-développement, de l'innovation et des investissements dans leur production.



La mondialisation a aidé les nouvelles entreprises à rivaliser avec celles en place.



Grâce aux exportations et aux importations, le nombre des salariés a augmenté dans le secteur participant aux échanges internationaux.

La mondialisation a accru les revenus des ménages



La mondialisation a contribué à réduire le taux d'inflation élevé des économies occidentales, permettant aux consommateurs « d'en avoir plus pour leur argent ».

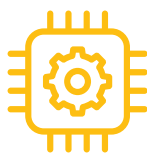


La mondialisation a fait progresser les salaires réels en réduisant les prix à la consommation.



Bien des produits auparavant peu accessibles, par exemple un téléphone portable ou une machine à coudre, font désormais partie des équipements des ménages.

La mondialisation a créé de nouvelles opportunités pour les économies et les populations



La mondialisation a encouragé la diffusion des nouvelles technologies, rendant les économies plus productive et plus « vertes ».



La mondialisation a contribué à réduire la discrimination salariale hommes-femmes et à offrir de nouvelles opportunités aux femmes.



La mondialisation a amélioré la qualité de la gestion des entreprises et des conditions de travail des salariés.

Introduction¹

LA MONDIALISATION A été une véritable aubaine pour les entreprises, les consommateurs et l'économie occidentale dans son ensemble. Aujourd'hui, cependant, nous ne sommes pas à l'abri d'une réaction hostile contre la mondialisation et toutes les opportunités offertes par une liberté économique accrue au cours des dernières décennies. Dans les sociétés occidentales règne une anxiété nouvelle qui remet en cause la conception initiale selon laquelle la libéralisation des échanges ne pouvait être que bénéfique à tous les pays. L'opinion qui prévaut est plutôt la suspicion croissante que la mondialisation n'a bénéficié qu'à certains pays, pas à d'autres, et que ce sont les pays les plus riches d'Occident qui ont le plus perdu dans l'affaire.

Dans la vision du monde du président américain Donald Trump, « d'autres pays ont abusé les États-Unis » et ce genre d'opinion est alimentée par des doutes croissants sur le meilleur niveau de vie qu'aurait apporté la mondialisation aux habitants des pays occidentaux. De tels arguments se fondent souvent sur la croissance remarquablement rapide du commerce en Chine depuis la fin des années 1990. Et d'en conclure que, si pendant la période qui s'est écoulée jusqu'à aujourd'hui, le niveau de vie a, à l'évidence, augmenté en Chine et dans d'autres pays émergents, c'est au détriment des ouvriers des économies développées. En d'autres termes, la Chine a érodé le secteur manufacturier en Europe et en Amérique du Nord. Pour certains, c'est aussi la principale source de rage politique en Occident : les rébellions qui ont marqué récemment les élections en Europe et aux États-Unis ont été le moyen pour les « perdants du libre-échange » de venger les erreurs de « l'establishment pro-mondialisation ».

Cette vision de la mondialisation souffre de graves lacunes. La principale, c'est que les faits et les schémas économiques connus ne corroborent pas le scepticisme ambiant quant aux effets bénéfiques du commerce et des investissements internationaux. Si les économies ouvertes sont toujours exposées à l'arrivée de nouveaux concurrents et à des changements structurels qui ont des répercussions sur les entreprises et l'emploi, à l'inverse, les mêmes processus économiques créent beaucoup de nouveaux emplois et opportunités commerciales. Et, in fine, améliorent le niveau de vie. En outre, ces nouveaux emplois ont tendance à être mieux rémunérés et sont assortis de meilleures conditions de travail. Les produits créés sont souvent plus respectueux de l'environnement et se nourrissent des nouvelles technologies, entraînant des changements positifs autres qu'économiques.

Cette étude va examiner de plus près comment les économies occidentales ont vécu l'ère de la mondialisation. Elle rassemble un grand nombre de témoignages économiques et conjugue recherches économiques et exemples tirés du monde réel confirmant le consensus sur le libre-échange qui prévaut depuis des siècles. Sa principale conclusion est la suivante : l'accélération des échanges mondiaux qui a duré 30 ans avant la crise financière a été très bénéfique aux pays occidentaux et au niveau de vie de leurs ressortissants. La mondialisation a puissamment contribué à la diffusion des nouvelles technologies et à la création de nouvelles opportunités économiques pour la main d'œuvre des économies tant développées qu'en développement. Contrairement à ce qu'affirment de nombreux commentaires, elle a permis de valoriser le capital humain et de donner aux entreprises de nouveaux moyens d'employer les collaborateurs dont elles ont besoin pour être compétitives.

Toutefois, depuis la crise, la mondialisation stagne et le commerce mondial est l'une des victimes de la montée du protectionnisme dans le monde et de la faiblesse des résultats macroéconomiques en Occident. Le commerce ne progresse plus beaucoup. Pour l'Occident, comme le reste du monde, cela devrait être une grande source d'inquiétude et non de réjouissance.

¹ L'ECIPE remercie chaleureusement la Confédération des industries suédoises pour le soutien apporté à cette étude.

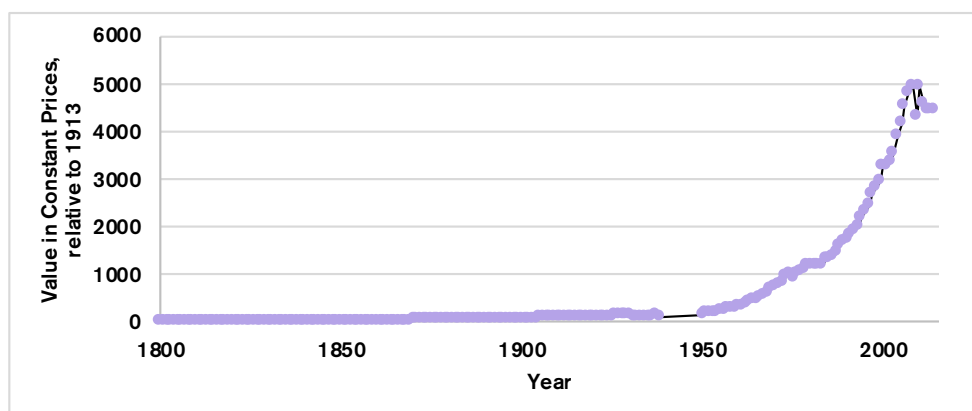
Les Bienfaits Économiques de la Mondialisation

Il existe de nombreux moyens d'étudier les effets bénéfiques qu'a eu la mondialisation sur les entreprises, le niveau de vie et les bons résultats de l'économie dans son ensemble. Commençons toutefois par une petite introduction sur le commerce et sur ce que les économistes entendent par mondialisation.

Cette période comprise entre 1980 et 2010 est unique en son genre car elle a vu un essor très rapide des échanges commerciaux dans le monde. Naturellement, le commerce international prospérait avant 1980 et on a constaté une certaine croissance après 2010, mais, à aucune de ces périodes, il n'a connu une expansion de cette envergure. C'est également le cas des investissements directs à l'étranger (IDE) qui se sont multipliés entre 1980 et 2010.

Les diagrammes 1 et 2 montrent bien l'ampleur du phénomène. Le diagramme 1 représente l'indice de croissance des exportations dans le monde entre 1800 et 2014. Dans l'essentiel, la croissance des échanges était restée faible et atone pendant 150 ans. La première accélération se produit dans les années 1950, les échanges mondiaux ont décuplé entre 1950 et 1980. Le véritable boom s'est produit entre 1980 et 2010 : les échanges sont multipliés par 35 au cours de cette période. Le diagramme montre que le commerce manque plutôt de dynamisme depuis. La crise financière mondiale de 2008 a provoqué un effondrement des échanges. Ceux-ci ont repris dans les deux années qui ont suivi avant de décroître de nouveau. Depuis, ils stagnent.

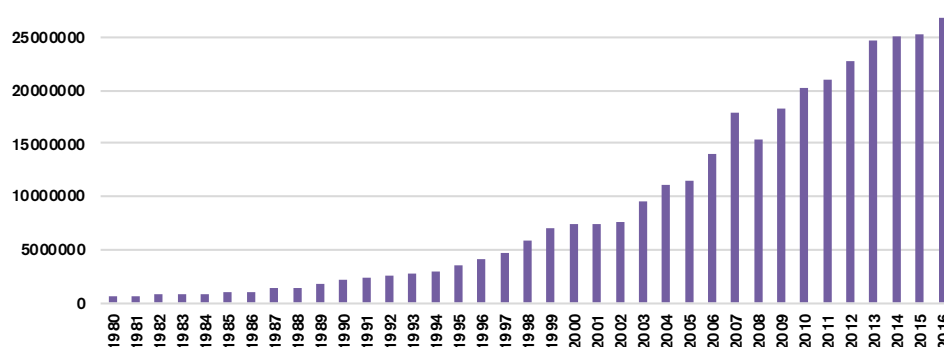
DIAGRAMME 1. INDICE DU COMMERCE INTERNATIONAL ENTRE 1800 ET 2014



Source : Federico, G. et Tena-Junguito, A. (2016), « A Tale of Two Globalizations: Gains from Trade and Openness 1800-2010 ». Centre for Economic Policy Research Working Paper 11128.

D'autre part, le diagramme 2 montre l'évolution du stock mondial d'IDE entre 1980 et 2016.² L'évolution est encore plus marquée pour les IDE que pour les échanges. Pendant cette période, le stock mondial d'IDE est passé de 0,7 à 25 trillions de dollars US.

² Il n'existe aucun chiffre sur le stock mondial d'IDE avant 1980.

DIAGRAMME 2. INVESTISSEMENTS DIRECTS À L'ÉTRANGER DANS LE MONDE (STOCK, EN MILLION DE DOLLARS US À PRIX COURANTS)

Source: CNUCED.

Autre particularité unique des trois décennies qui se sont écoulées entre 1980 et 2010, le commerce international est progressivement devenu planétaire. Pendant les premières décennies qui ont suivi la Seconde Guerre mondiale, les échanges se limitaient essentiellement aux économies développées ou, plus précisément, aux pays d'Europe et à l'Amérique du Nord. Certains pays, à l'instar du Japon, ont pris le train en marche à la fin des années 1970, mais le véritable rééquilibrage géographique des échanges s'est produit pendant les 30 années qui définissent l'ère de la mondialisation.

Dans ces années là, de nombreux pays se sont ouverts aux échanges en levant une partie des obstacles au commerce et en adoptant des réformes locales permettant d'échanger des biens et des services de part et d'autre des frontières (par exemple, en autorisant les opérations de change) et de conclure des contrats avec des entreprises d'origine étrangère. Ils ont ainsi attiré les investissements d'entreprises d'autres régions du globe et leurs échanges internationaux ont cru très rapidement, en fait bien plus rapidement qu'à n'importe quelle période de l'histoire.

Autre méthode pour évaluer le rôle grandissant du commerce, comparer dans le temps l'envergure du secteur participant aux échanges internationaux. Ce secteur est défini par les échanges exprimés en pourcentage du Produit Intérieur Brut (PIB). Sur le plan mondial, la taille de ce secteur est passée d'environ 25 % en 1960 à près de 58 % en 2016.³ Le rôle du commerce dans le PIB a ainsi plus que doublé au cours de cette période (à l'instar du commerce mondial, la taille du secteur participant aux échanges internationaux a diminué depuis 2010, année où il a culminé à 61 %). Dans certains pays, ce secteur est bien plus important que la moyenne mondiale. En Suède, par exemple, il représentait environ 85 % du PIB en 2016. Même pourcentage en Allemagne.

³ Chiffres extraits de la banque de données de la Banque mondiale.

Encadré 1 : l'emploi dans le secteur des exportations.

Quand le secteur participant aux échanges internationaux progresse, l'emploi d'un plus fort pourcentage de la population active dépend des exportations. Par exemple, une étude de la Commission européenne estime que le nombre d'emplois dépendant des exportations vers les pays non-membres de l'UE est passé de 18,5 millions en 1995 à 31 millions en 2011. Soit une hausse de 67 % et c'est en particulier le nombre d'emplois hautement qualifiés qui a progressé.⁴ Cependant, une grande partie de la population active de l'UE exerce un emploi dans des entreprises exportant vers d'autres pays de l'UE. Leur nombre ne figure pas parmi les statistiques mentionnées ci-dessus. Pour prendre un exemple, en Suède, le nombre d'emplois dépendant des exportations de biens vers d'autres pays de l'UE était estimé à environ un million en 2014, soit plus de 20 % de l'offre de main d'œuvre de la nation.⁵

Trois facteurs expliquent la stagnation du commerce international ces dernières années. Tout d'abord, la hausse de la demande de produits, en particulier de biens de production (acier et machines par exemple) qui font l'objet d'échanges intensifs, a été plus faible tandis que la demande de services produits au niveau local (les soins de santé par exemple) a augmenté rapidement. Si cette évolution est en partie un facteur naturel de l'évolution de la demande, le deuxième facteur est plus fâcheux : le protectionnisme. Dans le monde entier, des gouvernements se sont servis de la période qui a suivi la crise pour multiplier considérablement les mesures discriminant explicitement les entreprises étrangères (cf. Encadré 2). Troisième facteur, ce protectionnisme explicite intervient dans le sillage d'une période un peu plus longue d'augmentation des coûts réglementaires du commerce (par ex., les frais administratifs liés au dépôt de documents commerciaux auprès d'une administration des douanes).

Le diagramme 3 montre une rupture nette de la tendance en matière d'obstacles réglementaires au commerce dans les années 2000 (plus l'indice est élevé, plus la liberté des échanges est importante et les restrictions d'ordre réglementaire faibles). Jusqu'à cette date, le degré de liberté dans les échanges était en augmentation. Depuis, les restrictions d'ordre réglementaire imposées aux échanges se sont considérablement intensifiées. Et ce n'est pas tout. À ces coûts réglementaires imposés au commerce s'ajoutent, pour le secteur des services, diverses formes de contraintes réglementaires d'ordre non-commercial qui ont compliqué davantage les échanges internationaux. Par exemple, le recours aux normes professionnelles qui fracturent le marché mondial des services a beaucoup progressé. Le secteur des services en Europe est régi par non moins de 800 normes professionnelles. Aux États-Unis, 25 % des salariés respectent ce type de norme dans leur métier.⁶ Beaucoup de ces normes empêchent l'exportation d'un service vers un autre pays car elles font rarement l'objet d'une reconnaissance mutuelle.

⁴ Arto et al. (2015).

⁵ <https://www.ekonomifakta.se/Artiklar/2014/Mars/Har-finns-13-miljoner-jobb/>

⁶ Vetter (2013).

CHART 3: ECONOMIC FREEDOM TO TRADE: AN INDEX OF REGULATORY TRADE BARRIERS

Source : Institut Fraser, base de données Economic Freedom of the World.

N.B. : les indices se rapportent à des « obstacles réglementaires au commerce » sous-jacents de l'indice total (obstacles non tarifaires au commerce, coûts de mise en conformité à l'exportation et à l'importation, etc.). Plus l'indice est élevé, plus les échanges sont libres.

Encadré 2 : la montée du protectionnisme dans l'économie mondiale

Le protectionnisme gagne du terrain. Ces dix dernières années, les pays développés et en développement ont adopté un nombre accru de mesures défavorables au commerce mondial et à la libre concurrence. Global Trade Alert, un projet d'observation des échanges dans le monde, a calculé qu'entre novembre 2008 et novembre 2017, les gouvernements ont pris 6 756 mesures protectionnistes. Ils ont également fait passer des mesures de libéralisation des échanges, mais le nombre des mesures défavorables est deux fois supérieur à celui des mesures de libéralisation. La plupart des mesures protectionnistes portent sur l'augmentation des droits de douane ou l'annonce de subventions qui pénalisent les entreprises étrangères et faussent la concurrence.⁷ Ces chiffres se rapportent au commerce des produits manufacturés, mais la situation n'est guère plus brillante du côté du secteur des services. Exemples, la politique en matière de numérisation et les tentatives d'imposer des mesures exigeant la géolocalisation des données, une grave intervention dans l'économie digitale. Entre 1990 et 2016, le nombre des mesures imposant la géolocalisation des données a décuplé dans le monde.⁸

LA MONDIALISATION A CRÉÉ DE NOUVELLES OPPORTUNITÉS COMMERCIALES

On peut expliquer de maintes manières la progression remarquable du commerce dans le temps, mais les entreprises et leur développement commercial est indubitablement l'un des facteurs qui y a le plus contribué. En un sens, la montée en puissance des exportations montre que les entreprises ont progressivement vendu davantage à des clients à l'étranger ou que les clients à l'étranger ont joué un rôle de plus en plus important dans le chiffre d'affaires total des entreprises. Lorsque les données indiquent que les échanges mondiaux ont été multipliés par 35 entre 1980 et 2010, cela signifie dans la pratique que les entreprises ont multiplié par 35 leurs ventes à l'étranger. Ou pour prendre un exemple individuel, celui de la Suède : le chiffre d'affaires des entreprises suédoises à l'étranger est passé d'un peu plus de 200 milliards de SEK en 1980 à plus de 1 500 milliards en 2010.⁹ Et pour poursuivre l'examen au niveau d'une seule entreprise : en 2010, les exportations de l'entreprise de télécommunications Ericsson depuis la Suède se sont

⁷ Données disponibles sur le site Internet de Global Trade Alert : www.globaltradealert.org

⁸ Données extraites de la base de données Digital Trade Estimate Database : <http://ecipe.org/dte/database>

⁹ Données de Statistiska Centralbyrån (SCB), l'institut suédois de la statistique.

élevées à 100 milliards de SEK, ce qui, en termes nominaux, correspond à plus du double du chiffre d'affaires total du groupe en 1990.¹⁰ À cette époque, l'Asie représentait environ 6 % de ses ventes totales. En 2010, cette part avait grimpé à 25 %.¹¹

Imaginons un instant comment une entreprise aurait évolué sans la mondialisation. Il est difficile de bien saisir les tenants et les aboutissants d'un scénario aussi contrefactuel, mais celui-ci nous aide à comprendre certaines des disparités en matière d'opportunités commerciales entre les deux versions. Une différence saute aux yeux : si une entreprise n'a accès qu'au marché constitué par les habitants de son pays d'origine (dans le cas d'Ericsson, dix millions de Suédois), elle doit mener une activité tout autre que si elle a accès au marché mondial. Qui plus est, la taille du marché revêt une importance particulière pour les entreprises qui conçoivent des produits et des services innovants et ont d'importantes dépenses de recherche-développement ou d'investissement. Si leur clientèle potentielle est peu nombreuse, chaque vente doit permettre de récupérer une part plus importante des investissements effectués par l'entreprise pour développer et fabriquer un produit. Dans l'autre scénario, la multiplication des clients à l'étranger permet à ces entreprises de répartir les coûts de développement et de production entre un plus grand nombre de ventes.

Pour les économistes, ce sont les gains d'échelle dus à la mondialisation, un principe qui repose sur celui bien connu des économies d'échelle. Ils ont été l'un des bénéfices tangibles de la mondialisation pour les entreprises : celle-ci leur a permis de développer des activités tributaires de la vente d'importants volumes à de nombreux clients. Si le marché de la téléphonie mobile d'Ericsson avait été limité à la Suède, il lui aurait été impossible de produire la technologie GSM de base ou de développer les équipements requis pour la 3G et la 4G. La même logique s'applique à de nombreux autres secteurs où les coûts de développement et de production sont considérables : automobile, produits chimiques, électronique, médicaments, etc.. Il n'est donc pas surprenant de constater que pendant l'ère de la mondialisation, les échanges mondiaux se sont en grande partie multipliés dans ces secteurs-là précisément.¹²

Autre différence entre la situation actuelle et le scénario alternatif d'un commerce non-mondialisé, la mondialisation a créé des opportunités de spécialisation plus rapide de la production et des entreprises. Certains pourraient y voir un inconvénient car il n'est plus possible aujourd'hui pour une entreprise de se bâtir un empire fabriquant une immense variété de produits, souvent à l'abri, sous la protection d'obstacles au commerce. Prenons l'exemple de Volvo. Ce n'est plus l'entreprise qui fabriquait des camions, des bus, des voitures particulières, des médicaments, des boissons et des surgelés. Même la division véhicules est aujourd'hui scindée en deux entités, l'une fabriquant des automobiles, l'autre des poids lourds, bus, cars et engins de construction. Il y a 30 ans, le groupe finlandais Nokia était présent dans de nombreux segments (téléviseurs, électroménager, produits en papier, caoutchouc, électricité...) et se préparait à percer sur le marché des téléphones GSM. Aujourd'hui, c'est un fabricant spécialisé dans les technologies de télécommunication.

¹⁰ Il n'existe pas de données permettant de comparer dans le temps les ventes à l'exportation d'Ericsson depuis la Suède. Les données relatives aux ventes à l'exportation en 2010 sont tirées du Rapport annuel 2011 du groupe. Les données relatives au chiffre d'affaires total 1990 sont tirées du Rapport annuel 1991.

¹¹ *ibid.*

¹² Données sur la progression du commerce mondial dans différents secteurs extraites de la base de données de l'Organisation mondiale du commerce.

Encadré 3 : 100 milliards de composants par an pour fabriquer des téléphones portables

En Europe, à la fin des années 1980, un téléphone était produit de A à Z dans la même usine. Situation à comparer avec l'actuelle chaîne d'approvisionnement fragmentée de la production. On estimait qu'à son apogée sur le marché de la téléphonie mobile, Nokia devrait gérer plus de 100 milliards de pièces par an. En 2006, ses usines fabriquaient plus de 900 000 téléphones portables et géraient environ 275 millions de composants par jour. La plupart de ces pièces étaient fournies par d'autres entreprises, des équipementiers spécialisés, et importés dans les pays où Nokia possédait des usines. Selon les estimations les plus prudentes, la moitié des composants d'un téléphone portable a traversé au moins une frontière. De la fabrication de l'ensemble du téléphone à la gestion de 100 milliards de composants en moins de 20 ans, voilà qui résume bien l'histoire de la mondialisation moderne.¹³

La spécialisation crée des opportunités commerciales car il est plus facile de pénétrer de nouveaux marchés quand on n'a pas besoin d'être une grande structure en contact avec les clients finaux. Les marchés spécialisés offrent un plus grand champ d'action aux nouvelles entreprises et permettent de rivaliser sur la base des nouvelles technologies et d'une bonne offre. Un équipementier reconnu spécialisé dans la production de pièces de moteurs automobiles n'a pas besoin de fabriquer une voiture entière et de rivaliser avec des grands constructeurs tels que Volkswagen et Toyota sur le marché des clients finaux. Il peut affecter toutes ses ressources au renforcement de sa compétitivité dans le secteur des composants de moteur. Cela signifie, entre autres, que ses ressources (par ex., collaborateurs et investissements dans la technologie) peuvent être plus spécialisées.

C'est pour cette raison que l'ère de la mondialisation a connu une croissance des échanges mondiaux, qui, d'un point de vue fonctionnel, reflétait l'éclatement de grandes multinationales en chaînes fragmentées d'approvisionnement et de valeur.¹⁴ Aucune grande entreprise ne possède suffisamment de ressources pour se spécialiser dans la production de tous les composants et pièces nécessaires pour produire un bien ou un service.¹⁵

Si les entreprises n'étaient tributaires que de leur marché local pour leurs ventes et intrants, elles n'auraient pas eu la capacité d'innover et de concevoir des produits comme elles l'ont fait ces 30 dernières années. Cela leur aurait coûté trop cher et elles auraient dû très probablement choisir un mode de production qui aurait nettement amoindri la qualité des produits par rapport à aujourd'hui. On oublie souvent qu'avant la mondialisation, de nombreux marchés étaient dominés par des produits onéreux de piètre qualité. Ce n'était pas le fruit du hasard, mais plutôt la conséquence des faibles possibilités qu'avaient les entreprises de rivaliser et développer leur offre.

Les salariés ont tiré des bénéfices considérables de la manière dont la mondialisation a accru la valeur apportée par la spécialisation et l'échelle des opérations. Tendance générale dans l'économie mondiale, les économies ouvertes sont plus bienveillantes envers les salariés que les économies moins ouvertes (cf. Encadré 4). Et les améliorations constatées dans les économies ouvertes découlent en partie du fait que la nouvelle production qui y prend place est plus tributaire du capital humain. Les salariés qui sont plus spécialisés et mieux formés (ce qui permet de trouver des solutions innovantes aux problèmes) sont mieux rémunérés et profitent de meilleures conditions de travail.

¹³ Enhardt (2006).

¹⁴ Baldwin (2016) ; Lanz et Mirodout (2011).

¹⁵ Antràs et Yeaple (2013) ; Andrews et al. (2015).

Encadré 4 : les nouvelles opportunités créées par les échanges profitent aux travailleurs.

L'amélioration des opportunités commerciales profite aux salariés. Les entreprises les mieux capables d'exploiter les gains divers apportés par les échanges (par ex., l'intensification et la spécialisation de la production) créent également des emplois plus qualifiés et mieux rémunérés. En outre, ces bénéfices ont tendance à être plus affirmés dans les économies plus ouvertes au commerce et aux investissements que les autres. L'OCDE, par exemple, a établi qu'entre 1970 et 2000, les ouvriers de l'industrie manufacturière des économies plus ouvertes ont bénéficié d'augmentations de salaire trois à neuf fois supérieures à celles des ouvriers d'économies moins ouvertes. Aux États-Unis, les entreprises qui exportent versent des salaires près de 10 % plus élevés que les entreprises qui n'exportent pas.¹⁶ Au Chili, économie développée, la valeur apportée par le commerce est encore plus importante : le traitement d'un salarié dans un secteur ouvert aux échanges est 25 % supérieur à celui d'un salarié moyen. En faisant la synthèse d'études de recherche de haut niveau, l'OCDE a découvert que toutes concluaient que le commerce fait grimper les salaires. Bien que l'externalisation et la délocalisation de la fabrication des produits intermédiaires puissent entraîner le chômage pour certains, les salaires et le taux d'emploi global s'améliorent. Pas besoin d'avoir un prix Nobel d'économie pour comprendre pourquoi. Le commerce améliore l'utilisation des ressources humaines dans les économies. Quand certaines parties de la production sont délocalisées, les entreprises peuvent se spécialiser et investir davantage dans le capital humain. Une grande partie de la mondialisation a donc consisté à faire en sorte que la main d'œuvre soit employée au bon endroit : les salariés qui ont des emplois à forte valeur ajoutée dans les économies avancées augmentent constamment en nombre. Les ressources ont été mieux affectées et libérées pour d'autres usages. Il n'est donc pas surprenant que les économies ouvertes soient largement plus performantes que d'autres économies en matière de droit du travail et des conditions de travail (durée du temps de travail, accidents mortels, espérance de vie¹⁷). Les nouveaux emplois créés sont non seulement mieux rémunérés, ils sont moins risqués et souvent plus stimulants.

¹⁶ Bernard et al. (2007).

¹⁷ OCDE (2012).

Encadré 5 : la mondialisation et l'égalité hommes-femmes

L'égalité entre les hommes et les femmes a fait de gros progrès ces 50 dernières années. Si la discrimination envers les femmes reste un problème important dans de nombreux pays, la mondialisation a permis de créer de nouveaux débouchés économiques pour les femmes, réduire les inégalités salariales entre les hommes et les femmes et faire grimper les coûts pour les entreprises qui avantagent les hommes. Prenons l'exemple des femmes entrepreneuses des régions défavorisées qui, pour toute une variété de raisons, sont exclues du secteur financier officiel et n'ont pas accès aux moyens de paiement et au crédit. Désormais, Internet et la technologie mobile, élaborée dans d'autres régions du monde, leur donnent les moyens d'accéder aux services financiers et d'encaisser des paiements. Beaucoup peuvent toucher une nouvelle clientèle, auparavant hors de leur portée, grâce aux plateformes mondiales en ligne. Par exemple, peu de gens savent que la réussite d'Alibaba, premier site mondial de commerce électronique (ses recettes dépassent celles d'Amazon et d'eBay cumulées), est due au fait qu'il a mis en contact petits entrepreneurs et clients. Derrière la marque Alibaba se cachent les sites B2B et B2C de petits producteurs (dont beaucoup de femmes) qui, autrement, ne disposeraient pas des ressources et de l'envergure suffisantes pour toucher une clientèle. La mondialisation crée des débouchés identiques dans les économies avancées. Par ailleurs, les recherches montrent que la nouvelle concurrence qui naît généralement des échanges permet de réduire les inégalités salariales hommes-femmes. La discrimination coûte cher car les ressources ne sont pas utilisées avec efficacité et les entreprises utilisent mal le capital humain pour renforcer leur compétitivité. Quand la concurrence augmente, il devient beaucoup plus coûteux pour les entreprises discriminantes de continuer à surpayer les hommes et à sous-payer les femmes. C'est la raison pour laquelle la nouvelle concurrence apportée par les importations a tendance à réduire les écarts de salaire entre hommes et femmes. Une étude qui compare dans la durée les salaires dans le secteur manufacturier aux États-Unis a montré que la discrimination salariale entre hommes et femmes était plus forte dans les secteurs concentrés (où une seule entreprise a suffisamment de poids sur le marché pour fixer les prix) que dans les secteurs soumis à la concurrence. Quand les secteurs concentrés devaient faire face à une nouvelle concurrence, les écarts entre les salaires hommes-femmes diminuaient.¹⁸

LA MONDIALISATION A FAIT BAISSER LES PRIX À LA CONSOMMATION

Élément tout aussi important, sinon plus important, les nouvelles opportunités commerciales engendrées par la mondialisation ont à terme fait baisser les prix à la consommation. Pour la plupart, la réduction effective du coût des biens de consommation et sa conséquence, la hausse radicale du niveau de vie, sont probablement les effets les plus visibles de la mondialisation. Les ménages des pays occidentaux bénéficient aujourd'hui d'une aisance matérielle qui n'a rien à voir avec celle du passé et qui est due en grande partie aux avantages découlant d'échanges commerciaux plus libres et plus nombreux dans le monde.

Cette remarque n'a rien de polémique : même les opposants à la mondialisation reconnaissent que les biens de consommation sont en général moins onéreux et de meilleure qualité aujourd'hui que par le passé. Les économistes font remarquer que la mondialisation a considérablement contribué à faire baisser l'inflation ces 30 dernières années.¹⁹ Dans les années 1970 et 1980, le taux d'inflation était élevé dans la plupart des pays occidentaux. Pendant ces années-là, les salaires augmentaient beaucoup plus vite qu'aujourd'hui. Mais une grande partie de cette augmentation ne se traduisait pas par un niveau de vie plus élevé car l'inflation annihilait la hausse des salaires.²⁰ En termes réels, corrigés de l'inflation, les salaires sont restés stables ou ont progressé lentement pendant longtemps. La mondialisation et la concurrence nouvelle qu'elle a insufflée dans les économies occidentales ont considérablement contribué à faire baisser l'inflation et à augmenter

¹⁸ Black et Brainerd (2004).

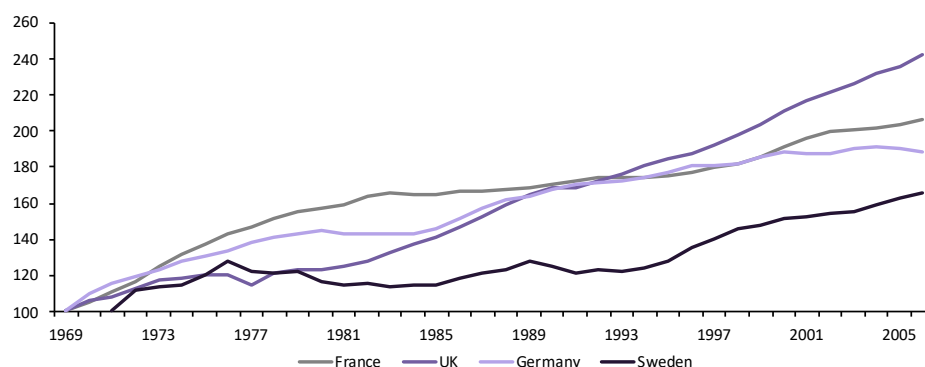
¹⁹ Hobijn et Mayer (2009).

²⁰ Auer et al. (2017).

les revenus réels du travail.²¹ Sans surprise, ces revenus ont cru plus vite dans les pays occidentaux plus ouverts aux échanges commerciaux que dans ceux moins ouverts.²²

Le diagramme 4 expose l'évolution du salaire horaire réel dans le secteur manufacturier dans quatre pays européens (Allemagne, France, Suède et Royaume-Uni) entre 1970 et 2007, année de la crise financière mondiale. Pour chaque pays, les salaires nominaux ont été rectifiés en fonction de l'indice général des prix à la consommation (IPC) afin d'illustrer la progression des salaires par rapport à l'augmentation annuelle des prix d'un panier donné de services et produits de consommation courants. On constate des différences entre les pays choisis, mais tous ont connu des périodes de faible hausse réelle des salaires en raison de l'inflation. Alors que les salariés britanniques et français ont vu leur salaire horaire réel plus que doubler au cours de cette période, le salarié suédois n'a commencé à voir son sort s'améliorer qu'au milieu des années 1990, à l'issue de 20 ans de forte inflation et de difficultés macroéconomiques. En fait, le salarié suédois n'a connu aucune hausse de son salaire réel entre le milieu des années 1970 et celui des années 1990. En France, on a constaté une forte augmentation entre la fin des années 1960 et le début des années 1980. Ensuite, celle-ci s'est stabilisée. Depuis la fin des années 1990, le rythme de la hausse des salaires réels a repris. Toujours très vigilante en matière d'inflation, l'Allemagne a connu une progression des salaires plutôt constante. Au milieu des années 1980, celle-ci était plus élevée que dans les années 1990 et ces dernières années. Au Royaume-Uni, l'augmentation des salaires a été rapide depuis le début des années 1980 et c'est le pays parmi ceux de cet exemple où les salaires réels ont le plus rapidement progressé.

DIAGRAMME 4. INDICE DU SALAIRE HORAIRE RÉEL DANS LE SECTEUR MANUFACTURIER (1969=100, SUÈDE 1971)



Source: OCDE, base de données travail et prix.

Un autre moyen de décrire l'augmentation des salaires réels est d'affirmer que les consommateurs « en ont aujourd'hui davantage pour leur argent ». Le prix de nombreux achats courants a progressé plus lentement pendant l'ère de la mondialisation et il a aussi baissé malgré une amélioration marquée de la qualité. Prenons le cas des États-Unis : en 1980, un consommateur pouvait acquérir un four micro-ondes de 37 litres pour 399,95 dollars US chez Sears, une chaîne de distribution. Aujourd'hui, un appareil du même volume coûte 57,13 dollars chez Walmart, autre grand distributeur.²³ Le produit est de bien meilleure qualité aujourd'hui et il possède un plus grand nombre de fonctionnalités. Or, son prix, en termes purement nominaux, a chuté de 85 %. Cela signifie que le salarié américain moyen doit travailler moins d'heures pour se l'offrir. En 1980, il lui fallait travailler 61 heures pour gagner de quoi acheter ce micro-ondes chez Sears. Aujourd'hui, trois heures suffisent pour l'acquérir chez Walmart. On peut faire la même comparaison pour bien d'autres produits concernés par l'augmentation des échanges commerciaux et de la concurrence. En 1984, un salarié moyen américain devait travailler

²¹ Rogoff (2003a et 2003b).

²² Pain et Koske (2007). OCDE (2012).

²³ Les données concernant le four micro-ondes sont fournies par le Bureau of Labor Statistics.

456 heures pour se payer un téléphone portable. Un quart de siècle plus tard, quatre heures suffisaient.²⁴

Ainsi, les produits qui étaient des objets de luxe dans les années 1980 et accessibles à quelques bourses seulement sont aujourd'hui des équipements courants dans la plupart des foyers américains. Étant donné que les ménages aux faibles revenus investissent une plus grande partie de leurs moyens financiers dans l'achat de produits ménagers courants, l'effet a été plus marqué pour eux que pour les ménages aux revenus élevés. Une étude des ménages américains montre, par exemple, que l'inflation était inférieure de six points pour les ménages à faibles revenus par rapport aux ménages aux revenus les plus élevés pour la période comprise entre 1994 et 2005.²⁵

Encadré 6 : les effets du commerce positifs sur la pauvreté

L'un des principaux enseignements de l'intensification du commerce au cours des siècles écoulés est la puissance de ses effets redistributifs quand on comptabilise les habitudes de consommation et les dépenses. Les ménages et les individus qui sont relativement démunis ont tendance à dépenser une part plus élevée de leur budget à l'achat de produits de base tels que les produits alimentaires et les vêtements. En conséquence, lorsque le prix des produits baisse grâce aux échanges internationaux, surviennent ce que les économistes appellent un effet du canal des dépenses provoqué par la mondialisation sur la distribution des revenus réels. L'importance des gains obtenus dépend de plusieurs facteurs, dont l'un est l'ouverture au commerce international. Selon une étude pivot, le commerce international est « plus favorable aux pauvres » dans tous les pays. En moyenne, les gains résultant de l'ouverture commerciale sont de 63 % pour les 10 % aux revenus les plus faibles et de 28 % pour les 10 % aux revenus les plus élevés. Autrement dit, plus les revenus sont faibles, plus les gains sont élevés.²⁶

Ce n'est pas seulement l'intensification des échanges commerciaux dans le monde qui a fait baisser le coût d'un four micro-ondes aux États-Unis (et ailleurs).²⁷ D'autres facteurs, comme l'évolution de la technologie et les coûts de transport, ont joué un rôle important dans la baisse des coûts de production ou la facilitation des flux commerciaux. Généralement, la tendance à la spécialisation que l'essor de la mondialisation a contribué à renforcer a abouti à une meilleure utilisation des ressources et à l'évolution de la structure de la demande qui ont eu pour effet la réduction du coût des produits. Toujours est-il que le renforcement des échanges commerciaux et des investissements a été l'une des causes principales de l'évolution des prix. Cela soulève la question suivante : quelle proportion de l'augmentation du niveau de vie dont ont bénéficié les ménages occidentaux à l'ère de la mondialisation peut être raisonnablement attribuée à l'intensification du commerce ?

Malheureusement, l'économie n'est pas une matière adaptée aux expériences en laboratoire. Il n'existe donc pas de moyen acceptable de connaître ce qui aurait pu se produire si les circonstances avaient été différentes. Toutefois, l'une des manières de répondre à cette question est de se livrer de nouveau à un petit exercice mental : quel aurait pu être le prix d'un bien s'il n'avait pas été subordonné au commerce et à la concurrence dans le monde ?

²⁴ Cox et Alm (2008).

²⁵ Broda et Romalis (2009a).

²⁶ Fajgelbaum et Khandelwal (2016).

²⁷ Cavelaars (2003).

On peut trouver la réponse à cette question dans le Tableau 1. Elle sert d'indicateur supplétif pour montrer à quel point la mondialisation a réduit le prix des produits ménagers courants.²⁸ Nous avons calculé le prix hypothétique des produits répertoriés en partant du prix d'un produit qui aurait suivi l'évolution générale des prix à la consommation dans un pays donné entre 1970 et 2005. Comme on peut le voir dans la colonne montrant la différence en pour cent entre le prix réel en 2005 et le prix hypothétique, ou prix corrigé, cette différence n'est pas mince. Le prix hypothétique est considérablement plus élevé que le prix réel et cette différence est particulièrement notable pour des produits tels que les réfrigérateurs, les lave-linge et les machines à coudre. Ce sont des biens dits de consommation durables et l'une des raisons de cette qualification est qu'il y a 40 ans, le ménage devait souvent souscrire un emprunt pour les acquérir. Pour la plupart des ménages des pays occidentaux aujourd'hui, il n'est pas nécessaire d'emprunter pour acheter un aspirateur. Or, c'était le cas pour la majorité des ménages en 1970.

Une machine à coudre était un équipement de base dans un ménage allemand dans les années 1960. Ce n'aurait pas été le cas si son prix avait suivi l'évolution locale des prix plutôt que l'évolution internationale des prix. Le prix d'une machine à coudre en Allemagne aurait été sept fois plus élevé. L'évolution de prix tels que celui-ci a eu un effet marquant pour les consommateurs et leurs revenus réels. Les consommateurs d'aujourd'hui ont un pouvoir d'achat plus élevé.

Le choix proposé et la variété des produits ont augmenté également, ce qui a eu des effets économiques positifs nets.²⁹ Selon une étude, le nombre d'articles disponibles dans l'économie des États-Unis entre 1972 et 2001 est passé de 8 000 à 16 000, il a donc doublé. Le nombre médian de pays dans lesquels un produit a été importé est passé de six à 12. Il est estimé que la seule augmentation de la variété des articles a accru de 2,6 % le bien-être global aux États-Unis.³⁰

Pour terminer, l'effet de la désinflation sur les revenus a été plus affirmé dans les économies occidentales et, parfois, plus élevé que l'effet de l'augmentation des salaires nominaux.³¹ Le commerce international a diminué le coût des importations pour les consommateurs et les entreprises qui achètent des intrants pour leur propre production et assemblage. L'intensification de la concurrence des entreprises étrangères a contraint davantage les entreprises à chercher sans relâche de moyens de réduire le coût de leurs produits, un phénomène qui profite in fine au consommateur.³² La mondialisation a injecté une efficacité économique dans l'économie. Les entreprises peu efficaces ont généralement dû céder plus de place aux entreprises très efficaces.³³ La dynamique de cette évolution est le thème du chapitre suivant.

²⁸ La méthodologie utilisée est la suivante : 1) nous avons sélectionné un échantillon de produits ménagers courants dont le lieu de production et la forme de distribution internationale ont beaucoup évolué. 2) nous avons recherché le prix de ces produits en 1970 et en 2005 dans quatre pays : l'Allemagne, la France, la Suède et le Royaume-Uni. Les prix 1970 sont extraits d'Erixon et Lewander (2005), compilation des prix réels des produits en Suède. Les prix réels des produits analogues en 2005 ont été compilés pour chaque pays. Lorsque nous avons recherché le prix de biens comparables pour 2005, nous avons choisi des produits dont le niveau de qualité était légèrement supérieur à celui des produits de 1970. Nous avons fait ce choix pour éviter toute surestimation de l'effet sur les prix. Par exemple, si nous avions choisi le prix d'un complet pour homme vendu par la chaîne bon marché H&M en 2005, l'effet aurait été plus important. 3) le prix nominal de 1970 a servi de base à un scénario contrefactuel retraçant l'évolution du prix d'un produit donné jusqu'en 2005 en partant du principe qu'il aura évolué en suivant l'indice général des prix à la consommation. En d'autres termes, le prix hypothétique calculé du produit reflète davantage le niveau local des prix que le niveau international des prix (par le commerce). L'indice des prix à la consommation (IPC) représente non seulement l'évolution locale des prix, mais, dans ce cas, c'est aussi un meilleur indice des prix que le déflateur du PIB ou l'indice des prix à la production. Nous l'avons rectifié en retirant de l'IPC les produits importés. Les IPC standard annuels ont été « toilettés » à l'aide de l'indice annuel de valeur des importations établi par l'OCDE pour chaque pays, rectifié en fonction de la pénétration des importations. 4) nous avons comparé le prix actuel ou réel en 2005 avec le prix hypothétique calculé pour 2005.

²⁹ Blonigen et Soderbery (2010).

³⁰ Broda et Weinstein (2006).

³¹ Pendant certaines périodes, les inégalités de revenus ont progressé dans les économies occidentales à la différence des inégalités de consommation (niveau de vie corrigé en fonction des prix et des habitudes de consommation). Cf. Broda et Romalis (2009b).

³² Chen et al. (2004).

³³ Feenstra (2006).

TABLEAU 1. PRIX RÉELS ET HYPOTHÉTIQUES EN 1970 ET 2005

	France		Différence en %	Allemagne		Différence en %	Suède		Différence en %	Royaume-Uni		Différence en %
	Prix réel	Prix hypothétique		Prix réel	Prix hypothétique		Prix réel	Prix hypothétique		Prix réel	Prix hypothétique	
Complet pour homme	253,40	271,00	-6,50	273,40	592,60	-53,90	268,90	302,30	-11,00	276,50	432,10	-36,00
Soutien-gorge	17,60	16,30	7,00	22,60	35,60	-36,60	20,30	22,60	-10,20	19,80	25,90	-23,60
Sous-vêtements masculins	6,20	5,60	10,70	7,70	12,30	-37,40	7,40	7,90	-6,30	6,80	8,90	-23,60
Liquide vaisselle	2,50	2,50	0,00	2,90	5,40	-46,30	2,70	2,80	-3,60	3,10	3,90	-20,50
Lessive	3,60	2,70	33,30	3,30	5,90	-44,10	3,40	3,60	-5,50	3,60	4,30	-16,30
Laque pour cheveux	3,70	5,50	-32,70	4,10	12,10	-66,10	3,50	6,00	-41,70	3,70	8,80	-57,90
Lunettes	6,50	11,60	-43,90	8,80	25,40	-65,40	8,40	12,90	-34,90	8,20	18,50	-55,70
Vernis	8,70	4,60	89,00	9,70	10,10	-4,00	9,80	7,10	38,00	11,20	7,40	51,30
Couteau de table	16,20	49,80	-67,50	17,30	108,20	-84,00	17,80	53,20	-66,50	18,20	78,90	-76,90
Couteau de cuisine	10,10	7,30	38,30	7,30	16,00	-54,30	7,50	9,90	-24,20	8,70	11,60	-25,00
Marteau	8,50	6,70	26,80	9,60	14,70	-34,70	10,20	7,20	41,70	11,00	10,70	2,80
Fer à repasser	36,60	42,10	-13,10	40,00	87,80	-54,40	40,60	47,40	-14,30	42,10	64,00	-34,20
Aspirateur	283,40	366,10	-22,60	265,40	800,60	-66,80	269,00	412,30	-34,80	273,40	583,80	-53,20
Réfrigérateur	291,80	393,20	-25,80	267,00	859,90	-68,90	261,00	498,50	-47,70	294,50	627,00	-53,00
Lave-linge	401,20	1138,90	-64,80	397,30	2490,50	-84,00	406,80	1325,00	-69,30	437,30	1816,00	-75,90
Machine à coudre	368,90	1276,20	-71,10	364,40	2790,70	-86,90	377,20	1472,80	-74,40	376,40	2034,90	-81,50
Ampoule	0,50	0,80	-37,50	0,70	1,80	-61,10	0,48	0,90	-46,70	0,60	1,30	-53,80
Fauteuil Windsor	27,70	27,30	1,40	32,50	59,60	-45,40	30,70	31,80	-3,50	28,60	43,50	-34,30

Sources: Statistiska Centralbyrån; Banque centrale européenne ; Eurostat ; OCDE ; offices nationaux de la statistique en Allemagne, en France et au Royaume-Uni.

LA MONDIALISATION STIMULE LA PRODUCTIVITÉ

L'efficacité économique peut donner l'impression d'être un sujet aride, mais les forces qui le poussent sont tout sauf ordinaires. L'économiste John Maynard Keynes a décrit les « esprits animaux » qui animent la concurrence entre entrepreneurs comme étant un moyen éprouvé d'élever le potentiel de bien-être global d'une société. Il avait raison. Pour réussir à s'imposer et apporter de la valeur ajoutée aux clients, les entreprises doivent sans relâche faire la chasse aux inefficiences et favoriser un comportement économique productif. La productivité augmente quand les économies améliorent leur efficacité ou la manière dont elles utilisent les ressources que sont le capital et la main d'œuvre. C'est un élément important car des gains de productivité sont nécessaires pour que des économies entières et le PIB par habitant progressent dans la durée. Autrement dit, la hausse de la productivité détermine le rythme de l'amélioration de la prospérité des sociétés civiles.

Pendant longtemps, les économies occidentales ont gagné en productivité grâce à la mondialisation, mais, ce lien n'a pas toujours été évident quand on jette un rapide coup d'œil à la productivité occidentale, du moins pas récemment.³⁴ La hausse de la productivité s'explique par de nombreux facteurs (les investissements et les échanges internationaux en font partie). Depuis quelque temps, elle ralentit progressivement en Europe et en Amérique du Nord. Si ce ralentissement peut être lié en partie au commerce, beaucoup d'éléments indiquent que des facteurs tels que des marchés du travail rigides et les faibles échanges de services sont les principaux coupables.³⁵ Par exemple, les gains de productivité du secteur participant aux échanges internationaux sont considérablement plus élevés que ceux du secteur sans échanges.³⁶

La contribution de la mondialisation à la hausse de la productivité reflète la manière dont le commerce et les investissements ont créé de nouvelles opportunités commerciales. Les économies d'échelles et la spécialisation ont abouti à un bien meilleur moyen d'utiliser les ressources dans l'économie. Conséquence de ces forces du commerce, l'indicateur standard de la productivité, la productivité du travail, a augmenté.³⁷ L'orientation des entreprises vers des chaînes de valeur fragmentées a stimulé la productivité grâce à la baisse du coût des importations d'intrants.³⁸ Il est impossible de déterminer avec un haut degré de précision la contribution exacte de la mondialisation à la hausse de la productivité dans les économies occidentales. Même si de très nombreuses recherches ont démontré ce lien de manière empirique, il varie beaucoup entre les pays et dans le temps en fonction de facteurs qui se rapportent et ne se rapportent pas au commerce (par ex., le degré d'ouverture commerciale, la taille du secteur du commerce et la flexibilité du marché du travail).³⁹ De même, on sait aussi que la variété accrue de produits résultant de la mondialisation a entraîné des améliorations en matière de productivité. On estime qu'entre 1994 et 2004, ce seul facteur aurait représenté 15 % de tous les gains de productivité.⁴⁰

Or, il y a un élément du lien entre la mondialisation et la productivité qui n'a pas encore été abordé et qui est capital. C'est la manière dont le commerce favorise la diffusion de l'innovation et des technologies. Prenons l'exemple du smartphone qui est rapidement devenu un produit clé dans de nombreuses régions du globe et tentons d'imaginer combien de temps sa diffusion aurait pris sans la mondialisation. Lorsque le téléphone fixe a été inventé, il a fallu attendre 75 ans avant de compter des millions d'utilisateurs. La radiodiffusion a mis 38 ans à atteindre le même nombre d'utilisateurs. Plus tard, la télévision a pris deux fois moins de temps. En revanche, Internet n'a eu besoin que de quatre ans pour compter 50 millions d'utilisateurs. S'il existe plusieurs raisons à cette diffusion plus rapide des nouveaux biens et services, les échanges entre les pays font partie des principales.

³⁴ Baldwin (2016).

³⁵ Pain et Koske (2007) ; Gordon (2015) ; OCDE (2015).

³⁶ Cette et al. (2016).

³⁷ OCDE (2015) ; Yahmed et Dogherty (2017).

³⁸ Grossman et Rossi-Hansberg (2006).

³⁹ Pour un aperçu des recherches, cf. OCDE (2015) et Mallick (2013).

⁴⁰ Broda et al. (2006).

À terme, la diffusion toujours plus rapide des nouvelles technologies permet aux entreprises et aux consommateurs d'accéder plus vite à de meilleurs produits et à de meilleures méthodes de production. Si les consommateurs d'un pays devaient se contenter des seules technologies conçues dans ce pays, leur niveau technologique, sans parler de leur niveau de vie, serait bien différent de ce qu'il est aujourd'hui. Pour la plupart des économies développées de la planète, les technologies utilisées ont été, en règle générale, mises au point dans un autre pays. Si elles n'y avaient pas accès, leur bien-être en serait considérablement amoindri. Le nombre d'heures que devrait faire un salarié américain moyen pour avoir les moyens d'acheter un téléphone portable serait plus proche des 456 heures nécessaires en 1984 que des quatre heures requises aujourd'hui.⁴¹

Encadré 7. Une économie plus « verte » grâce au commerce

Certains affirment que les échanges internationaux polluent l'environnement en raison des émissions de CO₂ résultant du transport des marchandises et qu'il est donc plus préférable d'acheter des produits locaux. Il est vrai que le commerce est une source d'émissions de CO₂ non seulement par l'intermédiaire des transports mais aussi parce qu'il stimule la production et la croissance économique. Or, l'autre possibilité est à peine plus enviable. Si les Européens préfèrent pour toute une série de raisons acheter des denrées alimentaires locales, il est loin d'être certain que ce choix permet de réduire les émissions de CO₂. Si on ne prend en compte que le seul critère des émissions de CO₂, mieux vaut acheter des pommes en Europe après la récolte automnale que des pommes provenant de l'étranger. Mais la production d'une part importante des produits alimentaires consommés en Europe est source d'émissions de CO₂ qui dépassent le volume total d'émissions dues à la production et au transport des produits exportés par l'hémisphère Sud. L'énergie nécessaire à la production de denrées alimentaires en Europe est une source bien plus importante de CO₂ que le transport. Acheter des fleurs coupées provenant du Kenya plutôt que des Pays-Bas ou des brocolis d'Amérique du Sud plutôt que d'Europe continentale réduit les émissions de CO₂.⁴² Par conséquent, les échanges sont une méthode qui permet d'économiser les ressources naturelles. Tout aussi important, ils sont aussi un moyen pour les pays, les entreprises et les populations d'accéder aux nouvelles technologies qui réduisent la consommation d'énergie et les émissions de CO₂. Comment un pays européen pourrait-il atteindre ses objectifs climatiques et ses Objectifs de développement durable sans avoir accès aux technologies des autres pays ? Une stratégie axée sur la fermeture des frontières serait extrêmement coûteuse et les pays devraient se contenter de technologies inadaptées. Les panneaux solaires et les éoliennes ne seraient l'apanage que de rares pays, les véhicules électriques seraient un luxe réservé aux plus nantis. Le transfert de technologies est stimulé par les échanges entre les pays et, sans de tels flux, impossible d'obtenir les résultats d'hier et de demain pour une économie plus respectueuse de l'environnement.

Il y a plusieurs effets directs et indirects de la mondialisation sur la capacité technologique d'un pays et sur l'intensité avec laquelle les technologies sont appliquées à l'économie. Au niveau macroéconomique, les investissements et les échanges internationaux stimulent la hausse de la productivité en aidant les économies à se rapprocher de la frontière de la productivité, c'est-à-dire des pays qui utilisent le plus les technologies. Il existe plusieurs moyens pour ce faire. À l'évidence, les pays peuvent importer les technologies qu'ils ne peuvent pas produire eux-mêmes ou dont l'imitation exigerait énormément de ressources. Ensuite, les investissements effectués par les multinationales ont tendance à faire grimper la productivité dans les secteurs où elles sont actives. Si de tels effets directs ont traditionnellement été considérés comme importants pour les échanges et les investissements entre pays où les écarts technologiques sont importants (par exemple, les échanges Nord-Sud), les recherches économiques contemporaines montrent leur

⁴¹ Un téléphone portable n'est pas nécessairement un smartphone, un salarié américain moyen devrait travailler plus de quatre heures pour acquérir un smartphone.

⁴² Kommerkollegium (2012).

importance pour les échanges économiques entre pays développés. Le commerce intrasectoriel,⁴³ par exemple, est connu pour favoriser grandement la diffusion des technologies car le pays qui importe possède déjà la compatibilité industrielle pour utiliser celles-ci.⁴⁴ De plus, les chaînes mondialisées de valeur et d'approvisionnement accélèrent généralement la propagation des nouvelles idées, technologies et méthodes de production, en partie parce que les partenaires de ces réseaux ont tendance à coopérer pour développer de nouvelles technologies.⁴⁵

Les échanges et les investissements améliorent également les technologies des secteurs et des économies en attisant la concurrence entre les entreprises en place. Dans les économies très ouvertes et qui attirent des investisseurs et des exportateurs étrangers, les entreprises improductives ont tendance à être concurrencées par les entreprises productives. En Europe et en Amérique du Nord, on constate de plus grands écarts de productivité et de technologies dans le secteur national qu'entre secteurs dans des pays où la comparaison est possible. En d'autres termes, la productivité varie davantage entre les entreprises, par exemple, du secteur manufacturier américain qu'entre une entreprise moyenne de ce secteur et une du secteur équivalent dans des pays d'Europe de l'Ouest. Aux États-Unis, les 10 % d'entreprises les plus productives le sont deux fois plus que les 10 % les moins productives.⁴⁶ En Europe, les 10 % d'entreprises les plus productives le sont trois fois plus que les 10 % les moins productives.⁴⁷

Fait important, les échanges et les investissements contribuent à diminuer ces écarts entre les entreprises les plus et les moins productives. Comme on peut s'y attendre, les économies ouvertes sont généralement plus proches de la frontière de la productivité et affichent des écarts de productivité plus faibles que les autres pays.⁴⁸ La concurrence est plus féroce dans les économies ouvertes, ce qui rend difficile la survie des entreprises peu productives. Les entreprises étrangères y sont plus présentes et les IDE jouent un plus grand rôle dans leurs résultats économiques. Ces facteurs ont généralement un effet positif sur le niveau de productivité. En outre, ces économies contribuent avec davantage d'intensité aux réseaux de production et ont plus d'entreprises proches de la frontière de l'innovation et des technologies. Enfin, elles sont beaucoup plus contraintes à l'innovation.

Encadré 8 : le commerce stimule l'innovation et les technologies

De nombreuses études ont montré que le commerce oblige les entreprises à être compétitives et à utiliser les nouvelles technologies. Cet effet des seuls échanges commerciaux influence positivement et fortement le comportement de l'économie. En étudiant un demi-million d'entreprises dans 12 pays européens, un groupe d'économistes a découvert que le commerce avec un seul pays, la Chine, avait considérablement contribué à la bonne santé de l'économie européenne. La concurrence des importations chinoises avait obligé ces entreprises européennes à investir davantage dans la recherche-développement et les technologies de l'information. Leur productivité avait beaucoup progressé. Tout aussi important, le commerce a contribué favorablement au redéploiement de la main d'œuvre entre les entreprises productives et improductives en Europe. Entre 2000 et 2007, l'accroissement des échanges commerciaux avec la Chine expliquait environ 15 % de toutes les mesures de modernisation technologique de ces entreprises.⁴⁹

⁴³ Commerce intrasectoriel : deux pays exportent et importent bilatéralement dans la même catégorie de produits. Le commerce intrasectoriel est plus répandu entre les pays très développés sur le plan économique qu'entre pays au niveau de développement économique différent.

⁴⁴ Hakura et Jaumotte (1999).

⁴⁵ Baldwin (2016) ; Ferrier et al. (2016).

⁴⁶ Syverson (2004).

⁴⁷ Lopez-Garcia et al. (2015).

⁴⁸ Baldwin et Forslid (2010).

⁴⁹ Bloom et al. (2011).

Pourtant, la mondialisation a aussi des effets indirects sur la productivité et les technologies. On peut les qualifier d'effets globaux positifs sur le reste de l'économie et ils ont tendance à être très importants. C'est ce qui arrive, par exemple, lorsque les entreprises locales imitent les entreprises étrangères qui se sont implantées dans leur pays. Les multinationales compétitives incitent généralement les entreprises locales à obtenir de meilleurs résultats.⁵⁰ Elles peuvent introduire de nouvelles technologies et méthodes de production que d'autres entreprises vont imiter. Les compétences des multinationales en matière de gestion sont transférées à l'économie locale pour la simple raison que les salariés passent d'un emploi à un autre.⁵¹ Selon une estimation pour l'économie américaine, cet effet-là explique environ 15 % des gains de productivité dans les entreprises entre 1987 et 1996.⁵²

Réduire l'écart entre les entreprises « à la frontière » et les entreprises « loin de la frontière » est la principale mission économique de la plupart des pays occidentaux aujourd'hui. Ce qui frappe en ce qui concerne la hausse de la productivité, et son ralentissement, dans les sociétés prospères, c'est que les écarts de productivité entre entreprises dans un secteur donné dans un pays donné sont plus grands que les écarts entre les secteurs dans différents pays. Et ceci peut dans une large mesure s'expliquer par l'exposition d'une entreprise aux échanges internationaux : les entreprises peu productives participent très peu au processus de mondialisation.⁵³ Elles sont moins exposées à la concurrence, ont moins de cadres dirigeants possédant une expérience à l'international et sont plus lentes à imiter les entreprises très productives. Elles ne sont pas très douées pour attirer du capital humain qualifié. De maintes manières, la mondialisation pousse les entreprises à apprendre : petit à petit, elles comprennent comment elles peuvent améliorer leurs produits et leur production. Et ce sont ces expériences qui améliorent la qualité du travail et l'efficacité de l'activité des investisseurs et des entreprises.

⁵⁰ OCDE (2015).

⁵¹ Bloom et van Reenen (2011).

⁵² Keller et Yeaple (2009).

⁵³ OCDE (2012 et 2015) ; Cette et al. (2016).

Conclusions

Chacun a sa propre interprétation de la mondialisation : pour certains, c'est une expression passe-partout pour qualifier tout ce qui, à leur avis, ne va pas bien dans la société. En substance, cependant, elle s'est traduite par le renforcement du rôle joué par le commerce, les investissements directs à l'étranger et toute autre forme d'échanges transfrontaliers dans les économies nationales. Pour la plupart des sociétés civiles, cela signifie qu'elle est l'un des facteurs qui déterminent le type de produits fabriqués dans un pays donné. Dans ce contexte, l'ère de la mondialisation entre 1980 et 2010 a eu un impact extrêmement positif pour les économies développées et a apporté bien des améliorations économiques et sociétales à un rythme sans précédent.

1. La mondialisation a donné aux entreprises de nouvelles possibilités de concevoir des modèles économiques plus exigeants en termes de recherche-développement, d'innovation et de capital. Bon nombre des biens et services arrivés sur le marché au cours des dernières décennies possèdent ces caractéristiques. Sans la mondialisation, les entreprises n'auraient eu d'autre choix que de continuer à suivre des modèles économiques basés sur des volumes de vente plus faibles. Les entreprises ont eu la possibilité de se spécialiser davantage et, en conséquence, le capital humain et la part des emplois qualifiés dans l'économie ont remarquablement progressé. Aujourd'hui, les économies avancées comptent des emplois mieux rémunérés et plus spécialisés.
2. La mondialisation a accru les salaires réels des salariés des économies occidentales en faisant baisser le prix des produits ou en réduisant le rythme de l'augmentation des prix. Si les biens courants achetés par chaque ménage avaient suivi l'évolution locale des prix plutôt que leur évolution internationale, les consommateurs seraient moins aisés et posséderaient des produits de moins bonne qualité.
3. La mondialisation a contribué considérablement à la hausse de la productivité et, en conséquence, à l'amélioration du niveau de vie. Elle a joué un rôle particulièrement important à la diffusion rapide des nouvelles technologies à travers les marchés. Sur le long terme, c'est la vitesse de l'évolution technologique qui imprime le rythme de l'enrichissement des sociétés.

Or, les échanges et les investissements n'augmentent plus aussi rapidement et beaucoup d'éléments indiquent que le dynamisme défaillant des économies occidentales est dû en parti au ralentissement de la progression du commerce et des investissements. Si certains apprécient le ralentissement de la mondialisation, ceux qui tiennent à la prospérité d'une société devraient la déplorer et déployer leurs efforts pour que l'économie mondiale retourne à un niveau élevé de croissance des échanges.

RÉFÉRENCES

- Andrews, D., Criscuolo, C. et Gal, P. (2015), « Frontier Firms, Technology Diffusion and Public Policy: Micro Evidence from OECD Countries ». OECD Productivity Working Paper. OCDE.
- Antràs, P. et Yeaple, S. (2013), « Multinational Firms and the Structure of International Trade ». NBER Working Paper No. 18775.
- Arto, I., Rueda-Cantuche, J.M., Amores, A.F., Dietzenbacher, E., Sousa, N., Montinari, L. et Markandya, A. (2015), « EU Exports to the World: Effects on Employment and Income ». Office des publications de l'Union européenne.
- Auer, R., Borio, C. et Filardo, A. (2017), « The Globalisation of Inflation: the Growing Importance of Global Value Chains ». BIS Working Papers No. 602. BRI.
- Baldwin, R. (2016), *The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization*. Harvard University Press.
- Baldwin, R. et Forslid, R. (2010), « Trade Liberalization with Heterogenous Firms ». *Review of Development Economics*, vol. 14:2, pages 161 à 176.
- Bernard, A. B., Jensen, J., Redding, S. et Schott, P. (2007), « Firms in International Trade ». *Journal of Economic Perspectives*, vol. 21(3), pages 105 à 130.
- Black, S.E. et Brainerd, E. (2004), « Importing Equality? The Impact of Globalization on Gender Discrimination ». *Industrial and Labour Relations Review*, vol. 57:4, pages 540 à 559.
- Blonigen, B. et Soderbery, A. (2010), « Measuring the Benefits of Foreign Product Variety with an Accurate Variety Set ». *Journal of International Economics*, vol. 82:2, pages 168 à 180.
- Bloom, N. et van Reenen, J. (2011), « Human Resource Management and Productivity », *Handbook of Labour Economics*, Elsevier.
- Bloom, N., Draca, M. et van Reenen, J. (2011), « Trade Induced Technological Change? The Impact of Chinese Imports on Innovation, IT and Productivity ». NBER Working Paper N° 16717.
- Broda, C. et Romalis, J. (2009a), « Inequality and Prices: Does China Benefit the Poor in America? ». University of Chicago Working Paper.
- Broda, C. et Romalis, J. (2009b), « The Welfare Implications of Increased Price Dispersion ».
- Broda, C. et Weinstein, D. (2006), « Globalization and the Gains from Variety ». *Quarterly Journal of Economics*, vol. 121:2, pages 541 à 585.
- Broda, C., Greenfield, J. et Weinstein, D. (2006), « From Groundnuts to Globalization: A Structural Estimate of Trade and Growth ». NBER Working Paper N° 12512.
- Cavelaars, P. (2003), « Does Competition Enhancement have Permanent Inflation Effects? ». *Kyklos*, vol. 56:1, pages 69 à 94.
- Cette, G., Fernald, J. G., et Mojon, B. (2016), « The Pre-Great Recession Slowdown in Productivity ». Federal Reserve Bank of San Francisco Working Paper.
- Chen, N., Imbs, J. et Scott, A. (2004), « Competition, Globalization and the Decline in Inflation ». Centre for Economic Policy Research Discussion Paper N° 4695.
- Cox, M et Alm, R. (2008), « You Are What You Spend ». *New York Times*, 10 février 2008.
- Fajgelbaum, P. et Khandelwal, A. (2016), « Measuring the Unequal Gains from Trade ». *Quarterly Journal of Economics*, vol. 131.
- Feenstra, R. (2006), « New Evidence on the Gains from Trade ». *Review of World Economics*, vol. 142:4, pages 617 à 644.

- Feenstra, R. et Hanson, G. (1999), « Productivity Measurement and the Impact of Trade and Technology on Wages: Estimates for the U S, 1972-1990 ». *Quarterly Journal of Economics*, vol. 114, pages 907 à 940.
- Ferrier, G., Reyes, J. et Zhu, Z. (2016), « Technology Diffusion on the International Trade Network ». *Journal of Public Economic Theory*, vol. 18:2, pages 291 à 312.
- Gopinath, G., Helpman, E. et Rogoff, K. (éditeurs), (2014), *Handbook of International Economics*, Vol. 4., Elsevier.
- Gordon, R. (2015), *The Rise and Fall of American Growth*. Princeton University Press.
- Greenaway, D., Falvey, R., Kreickemeier, U. et Bernhofen, D. (éditeurs), (2013), *Palgrave Handbook of International Trade*. Palgrave Macmillan.
- Grossman, G. et Rossi-Hansberg, E. (2006), « Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring ». NBER Working Paper N° 12721.
- Hakura, D. et Jaumotte, F. (1999), « The Role of Inter- and Intra-Industry Trade in Technology Diffusion ». IMF Working Paper WP/99/58. FMI.
- Hobijn, B. et Mayer, K. (2009), « Household Inflation Experiences in the U.S.: A Comprehensive Approach ». Federal Reserve Bank of San Francisco Working Paper 2009:19.
- Keller, W. et Yeaple, S. (2009), « Multinational Enterprises, International Trade and Productivity Growth: Firm-level Evidence from the United States ». *The Review of Economics and Statistics*, vol. 91:4.
- Kommerskollegium (2012), *Handel, transport och konsumtion: Hur påverkas klimatet?*. Agence nationale suédoise du Commerce 2012:3.
- Lanz, R. et Miroudot, S. (2011), « Intra-firm Trade: Patterns, Determinants and Policy Implications ». OECD Trade Policy Paper No. 114. OCDE.
- Lawrence, R. (2008), *Blue-collar Blues: Is trade to Blame for Rising US Income Inequality?* Washington, DC: Peterson Institute for International Economics.
- Lopez-Garcia, P. et al. (2015), « Assessing European Competitiveness: the New CompNet Micro-based Database ». ECB Working Paper Series, No. 1764. BCE.
- Mallick, J. (2013), *Globalisation and Labour Productivity in OECD Regions*. OCDE.
- OCDE (2015), *The Future of Productivity*.
- OCDE (2012), *Policy Priorities for International Trade and Jobs*.
- Pain, N. et Koske, I. (2007), « The Effects of Globalisation on Labour Markets, Productivity and Inflation ». OCDE.
- Reinhardt, A., 2006, « Nokia's Magnificent Mobile-Phone Manufacturing Machine ». *Business Week*, 3 août 2006. Accessible sur http://www.businessweek.com/globalbiz/content/aug2006/gb20060803_618811.htm
- Rogoff, K. (2003a), « Globalization and Global Disinflation ». Federal Reserve of Kansas City Working Paper.
- Rogoff, K. (2003b), « Disinflation: An Unsung Benefit of Globalization? ». *Finance & Development*, décembre 2003.
- Syverson, C. (2004), « Product Substitutability and Productivity Dispersion ». *Review of Economics and Statistics*, vol. 86:2, pages 534 à 550.
- Vetter, S. (2013), « The Single European Market 20 Years on ». Deutsche Bank Research, 31 octobre 2013.
- Ben Yahmed, S. et Dougherty, S. (2017), « Domestic Regulation, Import Penetration and Firm-level Productivity Growth ». *Journal of International Trade & Economic Development*.

