

LES ESSENTIELS DE L'OCDE

PATRICK LOVE

RALPH LATTIMORE

LE COMMERCE INTERNATIONAL

Libre, équitable et ouvert ?



LES ESSENTIELS DE L'OCDE

Le commerce international

Libre, équitable et ouvert ?

Patrick Love et Ralph Lattimore



ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES

L'OCDE est un forum unique en son genre où les gouvernements de 30 démocraties œuvrent ensemble pour relever les défis économiques, sociaux et environnementaux que pose la mondialisation. L'OCDE est aussi à l'avant-garde des efforts entrepris pour comprendre les évolutions du monde actuel et les préoccupations qu'elles font naître. Elle aide les gouvernements à faire face à des situations nouvelles en examinant des thèmes tels que le gouvernement d'entreprise, l'économie de l'information et les défis posés par le vieillissement de la population. L'Organisation offre aux gouvernements un cadre leur permettant de comparer leurs expériences en matière de politiques, de chercher des réponses à des problèmes communs, d'identifier les bonnes pratiques et de travailler à la coordination des politiques nationales et internationales.

Les pays membres de l'OCDE sont : l'Allemagne, l'Australie, l'Autriche, la Belgique, le Canada, la Corée, le Danemark, l'Espagne, les États-Unis, la Finlande, la France, la Grèce, la Hongrie, l'Irlande, l'Islande, l'Italie, le Japon, le Luxembourg, le Mexique, la Norvège, la Nouvelle-Zélande, les Pays-Bas, la Pologne, le Portugal, la République slovaque, la République tchèque, le Royaume-Uni, la Suède, la Suisse et la Turquie. La Commission des Communautés européennes participe aux travaux de l'OCDE.

Les Éditions OCDE assurent une large diffusion aux travaux de l'Organisation. Ces derniers comprennent les résultats de l'activité de collecte de statistiques, les travaux de recherche menés sur des questions économiques, sociales et environnementales, ainsi que les conventions, les principes directeurs et les modèles développés par les pays membres.

Cet ouvrage est publié sous la responsabilité du Secrétaire général de l'OCDE. Les opinions et les interprétations exprimées ne reflètent pas nécessairement les vues de l'OCDE ou des gouvernements de ses pays membres.

Publié en anglais sous le titre :

OECD Insights

International Trade

Traduit de l'anglais par Emmanuel Dalmenesche.

Les corrigenda des publications de l'OCDE sont disponibles sur : www.oecd.org/editions/corrigenda.

© OCDE 2009

Vous êtes autorisés à copier, télécharger ou imprimer du contenu OCDE pour votre utilisation personnelle. Vous pouvez inclure des extraits des publications, des bases de données et produits multimédia de l'OCDE dans vos documents, présentations, blogs, sites Internet et matériel d'enseignement, sous réserve de faire mention de la source OCDE et du copyright. Les demandes pour usage public ou commercial ou de traduction devront être adressées à rights@oecd.org. Les demandes d'autorisation de photocopier une partie de ce contenu à des fins publiques ou commerciales peuvent être obtenues auprès du Copyright Clearance Center (CCC) info@copyright.com ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC) contact@efcopies.com.

Avant-propos

La récession mondiale apparue dans le sillage de la crise financière de 2008 a profondément affecté les échanges, comme tous les autres aspects de l'économie. Alors que ce livre est mis sous presse, nous prévoyons un recul des échanges mondiaux pour la première fois depuis 1982.

Les échanges ne sont pas à l'origine de la crise, mais ils lient étroitement les économies entre elles et facilitent la propagation des évolutions d'un pays à l'autre, que ces évolutions soient négatives ou positives. L'affaiblissement de la consommation et de l'investissement entraîne ainsi une réduction des exportations, ce qui est d'une importance décisive pour la plupart des pays, en particulier ceux dont les stratégies de développement économique reposent sur une croissance tirée par les exportations.

Devant la nécessité et l'urgence de s'attaquer à la hausse du chômage au cours de cette phase de récession, certains décideurs publics et une partie des médias sont tentés de donner la priorité à la protection de l'économie nationale en réduisant les importations, en réservant les contrats publics aux entreprises nationales, en refusant d'aider les entreprises qui investissent à l'étranger, et ainsi de suite.

Une telle approche repose sur la prémisse gravement erronée selon laquelle chaque pays peut produire tout ce dont il a besoin, à un prix abordable pour sa population, en comptant uniquement sur ses propres ressources naturelles, économiques et humaines.

En réalité, les économies nationales dépendent des marchés internationaux pour fabriquer des produits et les vendre. Les biens que nous achetons dans les magasins ne représentent qu'une petite partie des échanges internationaux : ces derniers portent pour l'essentiel sur tout ce qui est nécessaire pour produire ces biens, ce qui va des microprocesseurs et des logiciels entrant dans les matériels électroniques jusqu'aux céréales des produits alimentaires. En renchérissant ces facteurs, le protectionnisme aboutit à une hausse des prix pour tout le monde. La réduction de la taille des marchés et le renchérissement des biens nuisent à la croissance économique dont dépendent à la fois les emplois et les niveaux de vie.

Les faits attestent que les échanges internationaux peuvent considérablement contribuer à améliorer les niveaux de vie à travers le monde. Comme le souligne ce livre, une augmentation d'un point de pourcentage de la part des échanges dans le PIB entraîne une augmentation du niveau de revenu comprise entre 0.9 et 3 %.

Par conséquent, même s'il est séduisant à court terme de suivre une approche individualiste et de repli sur soi, un engagement à ne pas adopter de mesures protectionnistes coordonné à l'échelle internationale offrirait un moyen bien plus efficace et durable de réduire les dommages causés par la crise actuelle. Une plus grande libéralisation des échanges constituerait même une meilleure option dans le cadre d'une réponse plus large à la crise.

Il va de soi qu'accroître la libéralisation, et même assurer l'ouverture des marchés qui ont déjà été libéralisés, exigera une coordination internationale portant sur un vaste ensemble de questions allant des plans de relance à la réforme du secteur financier, en passant par la protection sociale.

La politique commerciale libérale n'en a pas moins un rôle important à jouer, que ce soit pour renforcer les solutions axées sur le marché ou instaurer les conditions d'une reprise économique plus solide qu'elle ne le serait en son absence. Cela étant, tout progrès implique de faire des compromis et des arbitrages entre divers intérêts, ce qui tend à être ardu.

C'est dans le cadre d'un système multilatéral que chaque pays peut le mieux faire valoir sa position sur la façon dont sont menés les échanges. Il existe toutefois une grande latitude pour débattre des modalités précises d'une telle mise en œuvre. Concrètement, qu'est-ce qui peut être fait ? Au premier semestre 2008, dans une conjoncture économique pourtant relativement plus sereine qu'aujourd'hui, aucun accord n'a pu être conclu sur le Programme de Doha pour le développement de l'Organisation mondiale du commerce, et ce, malgré une implication importante des principales parties prenantes. La conclusion du Cycle de Doha constituerait pourtant une étape importante pour instaurer la confiance indispensable à une saine relance de l'économie mondiale.

Avec une volonté politique forte, un accord est possible dans des domaines où des progrès notables ont déjà été réalisés, notamment l'accès des biens et services aux marchés, les initiatives de facilitation des échanges et les mesures permettant aux pays les moins développés de tirer pleinement bénéfice de la mondialisation. Toutefois, la libéralisation n'est pas une fin en soi. Elle fait partie d'une stratégie visant à promouvoir le développement économique et l'amélioration du bien-être social en rendant les ressources de la planète plus facilement accessibles à tous. Faire progresser la libéralisation des échanges enverrait un signal fort : en réponse à la crise, les gouvernements peuvent collaborer de façon positive avec succès.

Ce nouvel ouvrage de la série *Les essentiels de l'OCDE* s'efforce de présenter les enjeux avec objectivité, en montrant les avantages de l'ouverture des marchés, mais aussi les limites de ce que les échanges et la politique commerciale permettent d'atteindre. Tout en constituant une introduction à l'histoire des échanges internationaux et aux mécanismes et institutions qui façonnent aujourd'hui le commerce mondial, ce livre aborde les liens entre les échanges et de nombreuses questions clés telles que l'emploi, l'environnement et le développement.

Mon souhait est que les informations présentées ici vous soient utiles et que les arguments avancés stimulent votre réflexion.

Angel Gurría
Secrétaire général de l'OCDE



Remerciements

Les auteurs tiennent à remercier Susan Sachs pour sa contribution éditoriale et les personnes suivantes pour leurs précieux conseils et leur participation : Dale Andrew, Morvarid Bagherzadeh, Nicholas Bray, Emmanuel Dalmenesche, Mark van Duijn, Gary Hawke, Masato Hayashikawa, Brian Keeley, Kumi Kitamori, Anthony Kleitz, Jane Korinek, Przemyslaw Kowalski, Frans Lammersen, Xavier Leflaive, Wilfrid Legg, Andreas Lindner, Douglas Lippoldt, Sébastien Miroudot, William Nicol, Stefano Scarpetta, Tracey Strange et Frank van Tonge-ren.

Des remerciements particuliers sont adressés à Ken Ash, Carmen Cahill et Katherine Kraig-Ernandes. L'auteur remercie également Emmanuel Dalmenesche qui a traduit cet ouvrage de l'anglais vers le français.

Les essentiels de l'OCDE est une série de livres de la Direction des relations extérieures et de la communication de l'OCDE. Ils s'appuient sur les recherches et les analyses de l'OCDE pour présenter et répondre aux principales questions économiques et sociales de notre temps.

TABLE DES MATIÈRES

1. Introduction	8
2. Cultiver du raisin en Écosse	20
3. Le commerce mondial: état des lieux	40
4. Protectionnisme ? Tarifs douaniers et autres barrières aux échanges	62
5. Les cycles de négociations commerciales et l'OMC	88
6. Le commerce et l'emploi	108
7. Le commerce et l'environnement	126
8. Le commerce et le développement	144
9. Le commerce et la croissance	162
10. Le commerce et l'innovation	178
11. Qu'ai-je à y gagner ?	198
Références	212

Note sur les monnaies

Sauf indication contraire, il est fait référence au dollar américain.

Ce livre contient des...



StatLinks

**Accédez aux fichiers Excel®
à partir des livres imprimés !**

En bas à droite des tableaux ou graphiques de cet ouvrage, vous trouverez des *StatLinks*.

Pour télécharger le fichier Excel® correspondant, il vous suffit de retranscrire dans votre

navigateur Internet le lien commençant par : <http://dx.doi.org>.

Si vous lisez la version PDF de l'ouvrage, et que votre ordinateur est connecté à Internet, il vous suffit de cliquer sur le lien.

Les *StatLinks* sont de plus en plus répandus dans les publications de l'OCDE.

1



Le commerce international influe sur une multitude de domaines, comme l'emploi, la consommation et la lutte contre la pauvreté, mais aussi l'environnement et les relations entre les pays. Il est, en retour, façonné par une foule de facteurs dont la gamme s'étend des ressources naturelles à la mode. Les questions liées aux échanges commerciaux internationaux peuvent susciter des débats passionnés: pour faire face à des problèmes économiques majeurs, on exige souvent le recours à des mesures commerciales telles que l'embargo ou la limitation des importations. Quels sont les avantages et les inconvénients rattachés au commerce international? Que peut faire la politique commerciale, et quelles sont ses limites? Une bonne compréhension de ces questions nous aidera à nous faire notre propre opinion sur les débats qui entourent le sujet du commerce international.

Introduction



En guise de préambule...

Hershey's est l'une des marques américaines les plus connues. Ses célèbres barres de chocolat doivent leur nom à Milton S. Hershey, le fondateur de l'entreprise qui baptisa également de son patronyme la ville qu'il fit construire en Pennsylvanie pour abriter ses usines et ses employés.

En janvier 2007, l'*US Postal Service* a émis un timbre commémorant les 100 ans des Hershey's Kisses, un honneur inédit pour des friandises chocolatées. Cependant, peu de temps après, l'entreprise a annoncé un plan de réduction de ses effectifs – 1 500 emplois d'ici la fin de la décennie – ainsi que la fermeture d'un tiers de sa chaîne de production. Simultanément, elle annonçait la construction d'une nouvelle usine à Monterrey, au Mexique.

Qu'est-ce qui a motivé cette décision ? Une explication, souvent avancée par ses détracteurs, est qu'au Mexique les salaires sont inférieurs à ceux offerts aux États-Unis et au Canada. Il est également souligné que, dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), Hershey's dispose de la possibilité de réimporter aux États-Unis les friandises fabriquées au Mexique.

À première vue, voici donc un exemple typique des effets du libre-échange : les salaires sont tirés vers le bas, et les emplois coûteux disparaissent.

Cependant, à y regarder de plus près, de nombreux facteurs entrent en jeu. Les échanges sont certainement du nombre, mais ce n'est pas seulement parce que l'ALENA rend économiquement viable l'importation de produits mexicains.

Le sucre représente une part importante du budget prévisionnel de production pour tout fabricant de chocolats et de confiseries. Or, aux États-Unis, les producteurs de sucre sont protégés de la concurrence internationale, et les prix sont deux à trois fois plus élevés que sur les marchés mondiaux. Les usines du Mexique, elles, peuvent acheter le sucre aux prix mondiaux, ce qui est très alléchant lorsque celui-ci représente le principal ingrédient de certains de vos produits.

L'innovation, l'investissement et l'organisation sont également des facteurs importants. Hershey's est en concurrence avec d'autres multinationales qui vendent des produits similaires sur les marchés mondiaux, mais beaucoup de ses chaînes de production

ne pouvaient servir qu'à un seul produit, alors que celles de ses concurrents étaient flexibles.

Cela étant, en termes d'emploi, délocaliser la production au Mexique a un coût évident pour les États-Unis et le Canada.

Il y a différentes façons de voir les choses. On peut penser que l'entreprise a sacrifié des emplois pour économiser de l'argent. Mais on peut aussi adopter une perspective plus large: en créant des emplois au Mexique, on renforce l'économie d'un partenaire commercial et, partant, sa capacité à importer des biens et des services.

L'économie américaine a ainsi créé des emplois à mesure qu'elle s'ouvrait davantage aux échanges internationaux. Cela a beau être une réalité, c'est une maigre consolation pour les travailleurs licenciés. Ces derniers sont avant tout soucieux de trouver rapidement un nouvel emploi, en dépit des difficultés d'ordre matériel rencontrées par ceux qui doivent s'installer dans une autre ville, inscrire leurs enfants dans une nouvelle école ou perdre de vue leurs amis et leurs camarades de travail. Toutefois, selon une étude menée en Europe, les quatre cinquièmes des personnes qui quittent leur emploi en retrouvent aussitôt un nouveau.

Si les échanges expliquent la disparition de certains emplois, ce n'est pas la principale cause du chômage. L'internationalisation de la production entraîne en effet moins de pertes d'emplois que la mobilité normale du marché du travail, c'est-à-dire les personnes qui changent volontairement d'emploi et les départs à la retraite.

Le principal impact des échanges sur la production, et donc sur l'emploi, est le suivant: ils permettent de diviser la production en différentes opérations pouvant être effectuées à travers le monde et qui, une fois rassemblées, débouchent sur les produits finaux que nous achetons.

De nombreux pays situés hors des centres industriels traditionnels ont ainsi pu entrer sur les marchés mondiaux. De fait, cela devient un non-sens de considérer que les pays de l'OCDE sont « industrialisés » et que les pays non membres sont « en développement ». Par exemple, la Chine n'est presque jamais qualifiée de pays industrialisé, alors que la part de l'industrie dans le PIB y est plus forte que dans tout pays de l'OCDE.

D'autres pays suivent l'exemple de la Chine. Mais le système des échanges internationaux est-il équitable à leur égard ?

Les échanges offrent un accès à des marchés, des savoirs et des financements, dont aucun pays ne bénéficierait autrement. S'il n'y avait pas d'échanges, tout pays devrait compter uniquement sur sa seule population et ses propres ressources, et aucun pays n'a prospéré en suivant longtemps cette voie. Cependant, tous les pays n'ont pas le même accès aux marchés mondiaux : cela dépend de leur histoire, de leurs institutions, de leur taille, de leur situation géographique, ainsi que d'autres facteurs plus subjectifs comme la culture et les structures sociales.

Qui fixe les règles ?

Les échanges sont paradoxaux en ce sens qu'ils rapprochent les pays, souvent pour leur bénéfice mutuel, tout en renforçant la concurrence entre eux. Comme l'a bien résumé le philosophe Reinhold Niebuhr, « une civilisation marchande est en proie à des querelles internationales plus âpres que toute autre civilisation dans l'histoire ». Si ces querelles ont pu autrefois donner lieu à des conflits ouverts, de nos jours elles prennent plus souvent la forme de « différends commerciaux » s'inscrivant dans le cadre des règles de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et des accords commerciaux.

Ces règles ont dans une large mesure été établies par les plus avancées des nations engagées dans le commerce qui, à l'origine, ont mis en place le système (le GATT, en 1947) mais qui sont de plus en plus soumises à l'influence d'économies de plus petite taille et moins développées qu'elles.

L'OCDE soutient qu'un système multilatéral est le meilleur moyen de parvenir à une gouvernance équitable des échanges internationaux.

Pourquoi ? Fondamentalement parce que les deux autres options ne sont pas aussi justes.

La première est l'absence de règles : chaque pays fait ce qu'il veut, jusqu'à ce qu'un rival plus puissant l'en empêche. Personne ne soutiendrait qu'un tel système est plus juste que le système actuel.

La seconde option réside dans les accords commerciaux préférentiels, généralement nommés accords régionaux ou bilatéraux, selon le nombre de partenaires impliqués. De tels accords s'inscrivent parfois dans le système multilatéral, et ils constituent une amélioration par rapport à la foire d'empoigne de la première option. Le risque existe néanmoins que les intérêts des partenaires les plus puissants l'emportent sur ceux des partenaires de plus petite taille.

Les grandes économies continuent de dominer les échanges et par conséquent le système multilatéral. Mais elles ne peuvent pas tout faire à leur guise.

Des nations plus petites peuvent s'allier afin de faire entendre leur voix, et les victoires remportées par l'une d'elles peuvent bénéficier aux autres.

Cela a été précisément le cas durant les négociations du Programme de Doha pour le développement. Les pays en développement en particulier se sont réunis et regroupés avec un certain succès autour de différentes questions comme celles relatives aux subventions allouées à la filière du coton ou au traitement spécial des pays les plus pauvres.

Certains s'opposent aux échanges internationaux au motif qu'ils nuisent à l'environnement et n'encouragent guère le développement durable. Leurs deux arguments principaux sont les suivants. Premièrement, les entreprises s'expatrient dans des « havres de pollution », comme on les appelle, afin de tirer profit de normes environnementales moins exigeantes. Deuxièmement, le fait de transporter les biens à travers la planète accroît les émissions de CO₂ et entraîne d'autres effets secondaires.

Nous y reviendrons sous peu, mais attardons-nous d'abord sur la définition du développement durable. Il ne s'agit pas seulement d'environnement, comme le souligne le titre d'un ouvrage publié précédemment dans « Les essentiels de l'OCDE » : *Le développement durable : À la croisée de l'économie, de la société et de l'environnement*.

Il faut aussi de l'argent pour financer les services nécessaires à toute vie épanouie, tels qu'une alimentation suffisante, une eau propre, des soins de santé ou l'éducation. Une structure sociale efficace, qui offre des opportunités à chacun et gère les conflits, est

également essentielle. Si on néglige un de ces trois « piliers » de la durabilité, cela entraînera des résultats non durables.

Concernant les préoccupations d'ordre strictement environnemental, il existe peu de preuves des effets qu'un havre de pollution peut concrètement avoir. Une des conséquences des chaînes internationales de production est la standardisation des équipements et des pratiques. En outre, le respect des normes environnementales ne représente qu'une infime fraction des coûts d'une nouvelle usine, et cela peut même entraîner des économies à plus long terme, par exemple en réduisant les factures de carburant ou les problèmes de santé et de sécurité.

D'un point de vue économique, cela n'a donc guère de sens qu'une multinationale conçoive et construise une usine dans le seul but d'exploiter un « avantage environnemental », en particulier parce qu'elle risque de devoir effectuer ultérieurement de coûteuses mises à niveau de ses équipements antipollution.

Les transports sont évidemment une source de pollution : les notions de « kilomètre-aliment » et d'« empreinte carbone des aliments » ont attiré l'attention sur cette préoccupation. Mais les échanges internationaux d'aliments nuisent-ils plus à l'environnement que la production locale ? On ne peut le savoir qu'en examinant l'ensemble des impacts. Ainsi, il peut être plus respectueux de l'environnement d'expédier par avion ce qui est produit dans un pays où on n'a pas besoin d'utiliser des serres chauffées et des engrais chimiques, ou autant d'intrants nuisibles que dans le pays d'importation.

Dans l'optique de la durabilité, les bénéfices peuvent être plus importants si on permet aux producteurs des pays pauvres d'accéder aux marchés des pays riches, plutôt que de les en exclure afin de réduire les émissions de carbone. Et si les pays riches se privent de ces importations à moindre coût, cela frappe plus durement les personnes démunies que leurs compatriotes plus aisés.

La question des échanges de « produits préférables pour l'environnement » se pose également. Peu de pays ont les moyens, scientifiques, technologiques et financiers, de mettre au point et de fabriquer les « technologies vertes » d'aujourd'hui. Et le développement des technologies futures, comme celles qui reposent sur l'hydrogène, est plus coûteux encore. Les échanges créent cependant un marché potentiel immense, ce qui, d'un

point de vue économique, justifie d'effectuer les investissements nécessaires et favorise l'accès aux produits eux-mêmes.

Vu l'importance qu'ont les échanges dans des domaines aussi nombreux et différents, on serait tenté d'en conclure qu'il faut recourir à la politique commerciale pour s'attaquer à un très large éventail de problèmes (par exemple en imposant des quotas, des tarifs douaniers voire des embargos).

La politique commerciale est une arme puissante. Mais dans bien des cas, ce n'est pas la meilleure. De plus, elle peut être détournée par des lobbyistes cherchant à protéger leurs intérêts personnels immédiats ou des politiciens voulant mettre des difficultés internes sur le dos des « étrangers ».

Quand un pays perd des emplois, il devrait recourir à la politique de l'emploi et à la politique sociale pour aider les gens à se recycler, les informer des opportunités d'emploi et les accompagner durant la période de transition.

Pour mieux préserver l'environnement, mieux vaut prévenir ou réduire tout impact à la source, plutôt qu'essayer de corriger les choses en venant perturber le fonctionnement des échanges.

Ce n'est pas en imposant à l'échelle globale des droits de douane ou d'autres barrières aux technologies, aux fournisseurs ou aux ventes, qu'on incitera le mieux les industries nationales à prospérer dans un monde interdépendant.

De quoi est-il question dans ce livre ?

Emplois, environnement, relations entre pays riches et pauvres sont autant de domaines sur lesquels influent les échanges, même si ce n'est pas toujours comme nous le penserions ou le souhaiterions.

L'ambition de ce livre est de dresser un tableau objectif de l'état du commerce mondial, des facteurs qui l'influencent et de la façon dont, en retour, les échanges influent sur des aspects importants de nos vies.

Sans les échanges internationaux, les ordinateurs qui ont permis de faire les recherches pour ce livre, de l'écrire, de l'imprimer et de le distribuer, n'existeraient pas, du moins pas à un prix

abordable pour beaucoup d'entre nous. En réalité, tous les objets que nous possédons ou presque impliquent à un moment donné des échanges internationaux.

Ce livre soutient que, de manière générale, les échanges contribuent considérablement à notre bien-être. Essayons d'imaginer ce qui se passerait si tout échange nous était interdit. C'est l'approche qu'utilise Paul Krugman, le spécialiste du commerce international et lauréat du prix Nobel, dans ses analyses « sans » (« *but-for* » analyses), comme il les appelle : quel résultat obtient-on si on retire les échanges de l'équation ? On trouve de nombreux exemples dans la vie courante : « sans les échanges, les bananes ne seraient pas le fruit le plus populaire dans le monde » ou « sans les échanges, nous aurions encore une industrie textile ».

Bien sûr il y a aussi des inconvénients et des limites, des gagnants et des perdants, et les gouvernements doivent parfois agir pour venir en aide à ceux qui subissent certains effets défavorables ou pour s'assurer que les bénéfices sont répartis dans l'économie entière. Ce livre traite également de ces questions de manière approfondie.

Le **chapitre 2** analyse l'histoire du commerce mondial. Nous ne savons pas exactement quand il a commencé mais les archéologues croient que des réseaux d'échange de biens existaient déjà il y a 10 000 ans en Europe et probablement ailleurs dans le monde. L'histoire nous apprend également que nombre des questions dont nous débattons aujourd'hui encore remontent à une époque lointaine.

Le **chapitre 3** examine certaines des caractéristiques importantes des échanges internationaux actuels. Quelle est la valeur de ce qui est échangé, et l'importance relative des différents produits qui sont achetés et vendus ? Enfin, quelle est l'importance des échanges dans les différentes parties du monde, et comment évolue-t-elle ?

Le **chapitre 4** s'intéresse aux moyens qu'utilisent les gouvernements pour essayer de contrôler les échanges. Le mode d'intervention le plus direct consiste à imposer des droits de douane sur les importations. Mais il existe d'autres moyens importants, notamment l'octroi de subventions aux producteurs et exportateurs nationaux ou les mesures non tarifaires telles que les normes de produit et les régimes douaniers.

La négociation d'accords commerciaux constitue un moyen d'abolir ou de réduire ces barrières. Le **chapitre 5** décrit les différents cycles de négociation qui ont contribué à façonner le commerce mondial, ainsi que les grands accords qui en ont résulté. Il se penche également sur le rôle de l'OMC, l'organe international responsable des questions liées aux échanges.

Les trois chapitres suivants abordent certains des aspects les plus controversés des échanges internationaux. Le **chapitre 6** répond à l'argument déjà évoqué selon lequel les échanges internationaux consisteraient à « exporter les emplois ». Il décrit les répercussions des échanges sur certains pays et secteurs de l'économie, tout en les distinguant selon qu'ils sont susceptibles d'être gagnants ou perdants.

Les échanges internationaux ont un impact sur l'environnement à l'échelle mondiale. Le **chapitre 7** s'intéresse à leurs aspects positifs et négatifs, tout en examinant de quelles façons les échanges pourraient contribuer à préserver l'environnement. Ce chapitre souligne également que, bien souvent, la politique commerciale n'est pas le meilleur moyen de s'attaquer à un problème, un argument évoqué ailleurs dans cet ouvrage.

Le **chapitre 8** aborde les effets des questions commerciales sur les pays en développement. Il envisage le rôle que joue le commerce dans le développement et les perspectives d'échanges avec les pays en développement, c'est-à-dire les échanges Nord-Sud.

La principale justification des échanges internationaux est qu'ils stimulent la croissance économique. Le **chapitre 9** analyse les facteurs qui contribuent à cette croissance et l'influence que les échanges exercent sur ces facteurs.

Le **chapitre 10** prolonge cette analyse en examinant le lien existant entre les échanges et l'innovation. Les échanges influent sur la diffusion des nouvelles technologies, mais aussi sur les facteurs qui, au départ, favorisent l'innovation.

Adam Smith, un des pères de la science économique moderne, s'est intéressé à l'importance de l'intérêt individuel dans la croissance économique. Dans le **dernier chapitre**, nous verrons quelles sont les conséquences des échanges internationaux pour divers « acteurs économiques » : les consommateurs, les détaillants et les producteurs.

Ce livre, nous l'espérons, vous aidera à mieux comprendre ces enjeux, tout en vous permettant de vous faire votre propre opinion sur ces questions, ainsi que sur les appels lancés en faveur de la libéralisation ou de la restriction des échanges internationaux.

Les échanges à l'OCDE

Lors de sa création, en 1961, l'un des principaux objectifs de l'OCDE était l'expansion des échanges mondiaux sur une base multilatérale et non discriminatoire, conformément aux obligations internationales.

Son approche privilégie le débat informel, le consensus et la coordination des mesures politiques entre responsables gouvernementaux, et laisse généralement les négociations commerciales formelles à d'autres organisations telles que l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC).

Du fait de la mondialisation des activités industrielles et des interactions entre la politique commerciale et les autres domaines de l'action gouvernementale, les travaux de l'OCDE ne sont plus centrés sur le commerce des biens, mais privilégient une vision plus interdisciplinaire des questions commerciales.

Afin d'aider le grand public à mieux comprendre les bénéfices et les défis de la libéralisation des échanges, l'OCDE organise des consultations informelles avec les organisations de la société civile et les représentants des milieux d'affaires et les syndicats. Elle mène également un dialogue animé sur les problèmes liés aux échanges avec d'importantes économies émergentes non membres.

En général, les travaux de l'OCDE sur les échanges visent à prévenir les tensions et les conflits en menant des analyses novatrices destinées à clarifier les questions et à identifier les solutions qui faussent le moins les échanges, ouvrant ainsi la voie à des négociations mieux informées, à l'OMC notamment.

La crise économique en cours pose des défis particuliers aux décideurs publics. En quoi la politique commerciale peut-elle contribuer à la résoudre? Dans des circonstances aussi exceptionnelles, pourquoi les gouvernements devraient-ils éviter d'adopter des mesures protectionnistes pour soutenir les industries et les travailleurs affectés? Quelles sont les autres options offertes par la politique commerciale pour aider les pays, et la planète entière, à retrouver une croissance économique plus stable?

L'OCDE s'emploie aujourd'hui à trouver des réponses à ces questions, afin de dégager les meilleures solutions pour l'avenir.

POUR EN SAVOIR PLUS

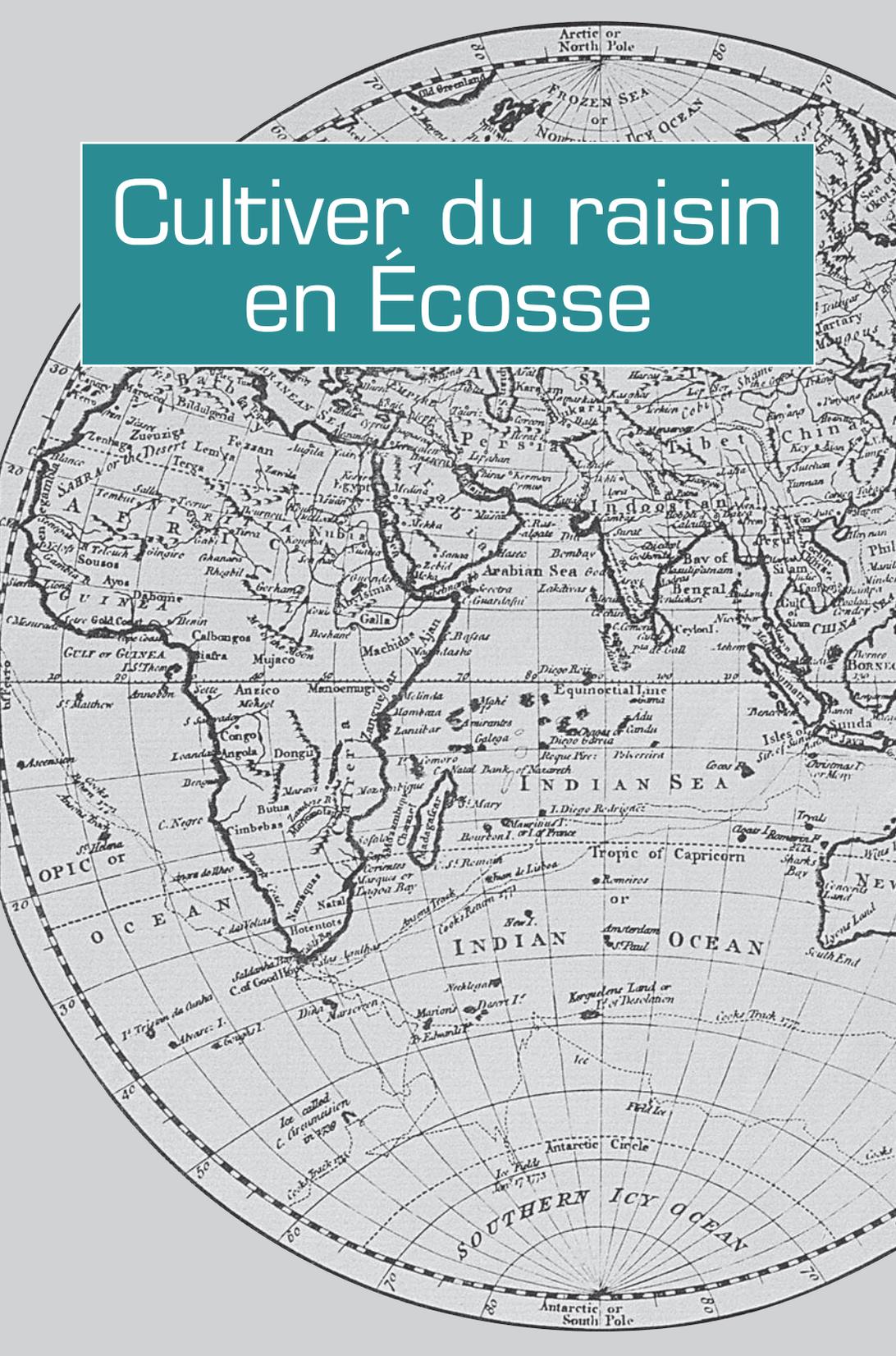
Le site Web de l'OCDE sur les échanges (www.oecd.org/echanges) est le lieu privilégié pour accéder aux contenus de l'OCDE sur ces questions et bien d'autres. Vous y trouverez également un grand nombre de données statistiques, de rapports analytiques, de documents de travail et de synthèses librement téléchargeables.

2



Plusieurs traits de l'économie moderne, dont la mondialisation et les crises financières, existent depuis des millénaires. Et les débats entourant la meilleure façon de s'attaquer à ces problèmes remontent à plusieurs siècles. Cela vaut aussi pour les échanges internationaux : aujourd'hui encore, les travaux menés par les spécialistes des échanges et les décideurs publics reposent sur nombre d'analyses et de concepts élaborés aux XVIII^e et XIX^e siècles. Dans tout débat sur les relations économiques internationales, il y a donc un intérêt majeur à connaître les grandes lignes de l'histoire et des idées qui ont façonné les échanges internationaux et leur analyse.

Cultiver du raisin en Écosse



En guise de préambule...

**« Quinquérème de Ninive en provenance de la lointaine Ophir
Regagnant à force de rames le havre de la Palestine ensoleillée,
Avec une cargaison d'ivoire,
De singes et de paons,
De bois de santal et de cèdre et vin blanc doux.**

**Majestueux galion espagnol venu de l'Isthme
Tanguant au passage des Tropiques près des rivages verts
de palmiers
Avec une cargaison de diamants,
D'émeraudes, d'améthystes,
De topazes, de cannelle et de moïdores en or.**

**Caboteur britannique, sale, au tuyau de cheminée incrusté de sel,
Qui se fraye un chemin dans la Manche pendant les
journées furieuses de mars,
Avec une cargaison de charbon de la Tyne,
De rails, de gueuses de plomb,
De bois de chauffage, de quincaillerie et de plateaux d'étain
bon marché! »**

John Masefield, *Cargaisons*

Qu'est-ce qu'un quinquérème? C'est sans doute la première réaction que suscite cette vision poétique de l'histoire du commerce mondial chez la plupart des lecteurs. Les quinquérèmes étaient d'immenses vaisseaux de guerre; une fois qu'ils avaient accueilli leur contingent de rameurs et de marins, ainsi que leurs armes, munitions et provisions, il ne devait pas rester beaucoup de place pour la cargaison. Une cargaison de singes s'ébattant sur le pont devait sans doute ajouter du piment aux batailles navales, mais cela n'augmentait pas vraiment vos chances de l'emporter. Les allusions à Ninive et Ophir ne sont probablement pas très claires non plus. Ninive était située dans ce qui est aujourd'hui l'Irak, mais l'emplacement exact d'Ophir reste incertain; de nombreux historiens évoquent le Yémen, ou peut-être le Pakistan ou l'Inde, tandis que d'autres la situent au Zimbabwe.

S'il est possible d'ergoter sur les détails techniques, historiques ou géographiques de ce poème, Masefield vise juste sur trois points essentiels. Tout d'abord, les biens ont circulé à travers le

monde grâce aux navires (et autres moyens de transport) depuis des millénaires, en fait durant l'essentiel de l'histoire connue. On échangeait déjà le silex et l'obsidienne pendant l'âge de pierre, et l'Égypte faisait le commerce des produits de luxe il y a 5 000 ans. C'est à peu près à cette époque qu'apparurent les routes commerciales reliant les civilisations du Tigre et de l'Euphrate à celle de l'Indus. Quant aux marchands phéniciens (originaires des régions qui sont devenues la Syrie, le Liban et Israël), ils naviguaient dans toute la Méditerranée et même jusqu'en Angleterre.

Ensuite, les marchandises susceptibles d'être échangées ont évolué au fil des siècles. À l'origine, la valeur de revente des biens transportés devait être extrêmement élevée, comme pour l'ivoire et les paons, car rien ne garantissait qu'on parviendrait jusqu'aux vendeurs, ni qu'on pourrait revenir et les offrir à d'éventuels acheteurs. Après la révolution industrielle, les modes de transport sont devenus plus fiables et meilleur marché, les coûts des échanges ont considérablement baissé, et les marchés sont devenus bien plus vastes. On pouvait dès lors faire des profits en expédiant des marchandises en vrac (comme les gueuses de plomb et les plateaux d'étain bon marché) destinées à l'industrie et aux consommateurs.

Enfin, le centre du commerce mondial et les nations qui le contrôlent ont changé. Aussi puissant soit-il, aucun empire ne domine indéfiniment l'économie mondiale. Si de vastes zones du globe ont un temps été contrôlées par Rome, la Mongolie, l'Espagne, les Pays-Bas, l'Empire ottoman et la Grande-Bretagne, aucun pays n'exerce aujourd'hui à lui seul une telle domination. Le pouvoir économique est à présent concentré dans trois centres principaux – Amérique du Nord, Europe et Japon –, mais ce ne sera pas éternel : de nouvelles puissances émergent ou, comme la Chine, retrouvent leur rang.

La justesse du poème de Masefield tient également à une dimension plus subjective. Son rythme, lent au début, s'accélère graduellement pour culminer dans une apothéose haletante. Aujourd'hui, en cas de besoin, il suffirait de quelques heures pour expédier jusqu'à la Palestine ensoleillée le vin blanc doux d'Ophir, et ce, où que puisse se trouver Ophir.

Dans quelle mesure les marchandises échangées dans le monde antique entreraient-elles dans la classification moderne du « commerce international » ? Nous ne le savons pas exactement. À l'époque des premières dynasties pharaoniques, l'économie était un monopole royal, et l'égyptien n'avait pas de mot pour désigner les « commerçants ». Peut-être les animaux et les bois exotiques étaient-ils des présents destinés à renforcer des liens diplomatiques. Et les nombreuses amphores retrouvées dans les épaves appartenaient peut-être tout simplement à de riches propriétaires terriens qui expédiaient leur propre vin d'une propriété à l'autre. De tels échanges étaient pour l'essentiel locaux dans un monde où presque tous vivaient de l'agriculture de subsistance, où les ressources qu'on pouvait consacrer au superflu étaient rares et où les coûts des échanges étaient élevés. Il est cependant largement attesté que les Romains importaient des animaux sauvages en grand nombre pour leurs jeux. On peut donc raisonnablement supposer que les spécialistes de ce commerce échangeaient également d'autres biens. Nous savons que des impôts étaient levés sur les échanges : on devait payer des droits au souverain ou aux brigands pour traverser un territoire ou un fief, ou y pénétrer. Jusqu'à une date très récente, les impôts levés sur les échanges ont constitué une source de revenus majeure pour les gouvernements, et c'est encore vrai aujourd'hui dans les pays les plus pauvres.

Cependant, nous rencontrons ici une question qui reviendra régulièrement dans les pages qui suivent : la question des données empiriques. On a retrouvé des ossements de lions dans des épaves antiques, mais bien d'autres marchandises moins résistantes ont depuis longtemps disparu. Qu'y avait-il d'autre dans les cales des navires ? Hormis les mentions apparaissant dans les textes (par exemple la laine fine d'Espagne), il n'en reste aucune trace. Aujourd'hui, si nous disposons de chiffres sur ce qui est échangé, nous ne savons pas toujours clairement quel est l'impact des échanges. Depuis des siècles, les économistes ont élaboré des théories sur le fonctionnement de l'économie et perfectionné des modèles mathématiques extrêmement sophistiqués pour tester les hypothèses qui en découlent. Bien souvent, pourtant, les données disponibles – chiffres sur les importations et les exportations, PIB, salaires, etc. – ne nous permettent pas d'affirmer avec certitude qu'une explication ou interprétation est plus juste qu'une autre. Cela ne signifie pas qu'elle est fautive, mais simplement que nous ne le savons pas, comme pour l'Antiquité.

▶ Dans ce chapitre, nous examinerons certaines des théories élaborées par les économistes pour expliquer le rôle des échanges dans l'économie capitaliste. Nous verrons dans les grandes lignes comment l'économie mondiale a évolué depuis les débuts du capitalisme, tels que les ont étudiés les premiers économistes comme Adam Smith et David Ricardo. Nous présenterons également certains concepts éclairants pour comprendre ce qui suit et se faire sa propre opinion. Enfin, nous expliquerons la terminologie particulière utilisée dans cet ouvrage et, de façon générale, dans les recherches consacrées aux échanges internationaux.

La main invisible

De nombreux aspects des échanges et de ce que nous considérons comme la science économique moderne remontent très loin dans le temps. Au III^e siècle, l'Empire romain a été frappé par une crise financière majeure entraînant un effondrement des échanges et une contraction de l'économie. Ses effets auraient duré plusieurs siècles et auraient même eu des répercussions jusqu'au Moyen Âge. Par exemple, les villes fortifiées remplacèrent les grandes cités ouvertes, tandis que les biens manufacturés furent produits sur le domaine des seigneurs au lieu d'être achetés auprès des spécialistes. C'est une leçon que nous ne devons pas oublier : la mondialisation n'est pas un processus linéaire, elle peut s'arrêter et même faire machine arrière. Autre leçon à retenir, les échanges ont tendance à être influencés par des facteurs non commerciaux – tels que les dépenses militaires et l'inflation dans le cas de Rome – et non l'inverse.

Les époques suivantes présentent également des similitudes avec la nôtre. L'Europe médiévale a connu un boom économique tiré par la consommation qui, à travers les innovations touchant la comptabilité et d'autres services, influence aujourd'hui encore la façon de mener les échanges. À nos yeux, la division internationale du travail et la délocalisation des services marchands caractérisent l'économie moderne. Pourtant, dès l'an 1200, les activités des grandes familles de commerçants italiens s'étaient développées à une échelle telle que la spécialisation des services marchands était devenue le moyen le plus efficace de négocier et de gérer les marchés. Les marchands eux-mêmes ne voyageaient plus, mais se fiaient à des agents et à des convoyeurs pour le transport de leurs

marchandises. Ils avaient également mis au point de nouvelles méthodes de comptabilité et, dès le milieu du XIV^e siècle, souscrivaient des contrats d'assurance.

La demande de biens de consommation – surtout des produits de luxe comme la soie ou le thé en provenance d'Orient – n'a pas uniquement stimulé les échanges. Les centres urbains ont également commencé à prospérer, et l'industrie locale s'est mise à produire à la fois des biens de luxe pour les nantis et des objets plus courants destinés à la population urbaine en croissance rapide. D'où l'augmentation de la demande de matières premières, ainsi que de la demande de nourriture pour les citadins. Si la route de la soie est la plus connue des routes commerciales de l'ère préindustrielle, d'autres produits que les populations urbaines ne pouvaient pas produire elles-mêmes, comme les céréales, le sel ou les épices, commencèrent également à être échangés en quantités importantes.

Les échanges favorisèrent la diffusion non seulement des biens matériels, mais aussi de nouvelles façons de faire les choses (des innovations organisationnelles comme nous les appellerions aujourd'hui) et de nouvelles connaissances sur la façon de faire les choses (diffusion de la technologie), mais le rythme du changement restait lent. Il fallut plusieurs siècles avant que le capitalisme industriel remplace l'organisation socio-économique médiévale, fondée sur la propriété héréditaire des terres et la richesse agricole. Les historiens ne s'accordent pas sur le moment exact où commence la révolution industrielle. Selon certains, la presse à imprimer et les horloges mécaniques annonçaient le début de la production de masse standardisée. D'autres estiment qu'il faut remonter à la mécanisation de l'industrie textile dans la seconde moitié du XVIII^e siècle. Pour ce qui est de la science économique, la date clé est 1776, année où Adam Smith publie la *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations*.

L'œuvre de Smith allait devenir aussi importante pour la science économique que celle d'Isaac Newton pour la physique ou celle de Karl Marx pour la politique. L'expression « science économique » n'existait pas lorsqu'il écrivit ce livre, sur la couverture duquel il est du reste présenté comme un « ancien professeur de philosophie morale de l'Université de Glasgow ». Le terme « capitalisme » lui-même est postérieur. C'est à Adam Smith qu'on doit la « main invisible », une expression devenue d'usage courant (du moins

en science économique). Par cette métaphore, il décrit la façon dont les marchés influencent et coordonnent les activités : chaque individu agit dans son intérêt personnel et, ce faisant, peut également contribuer au bien commun. Aujourd'hui, cette expression est plus souvent utilisée pour exprimer l'idée que le marché peut corriger un certain nombre de déséquilibres sans que le gouvernement ou d'autres acteurs n'interviennent.

Si Smith a écrit ce livre, c'est entre autres raisons pour répliquer aux idées de Jean-Baptiste Colbert, contrôleur général des finances sous Louis XIV et défenseur du rôle vigoureux de l'État à travers, entre autres, le protectionnisme, les subventions aux exportations et les marchés publics. Le débat sur le rôle de l'État est toujours d'actualité (devrait-il intervenir dans l'économie, et si oui, quand et comment ?), et il est une fois encore revenu au premier plan avec les divers plans de sauvetage des entreprises et de relance proposés en 2008 et 2009 afin de surmonter la crise financière et ses conséquences pour le reste de l'économie.

Selon Smith, l'amélioration du bien-être économique dépend de deux facteurs. Le premier est la division du travail. La décomposition du travail en petites tâches hautement spécialisées semble évidente de nos jours. Mais il en allait autrement à l'époque de Smith où chaque travailleur effectuait plusieurs tâches. La terminologie que nous utilisons aujourd'hui diffère quelque peu de celle de Smith, mais les concepts de base restent les mêmes : quand il parlait d'« adresse », nous parlons de « niveau de compétences », voire de « capital humain » – c'est-à-dire la formation, l'expérience et le savoir-faire personnel qu'un travailleur utilise dans son travail. Smith identifie un second facteur : une spécialisation accrue permet une organisation plus efficace du travail. Grâce à la spécialisation, les travailleurs ne perdent plus de temps à passer d'une tâche à l'autre, ou à changer d'outils, et peuvent concentrer tous leurs efforts à effectuer efficacement une chose ou deux. Enfin, comme le précise Smith, la spécialisation s'accompagne de l'innovation technologique, qui stimule plus encore la productivité.

La richesse des nations prend l'exemple d'une fabrique d'épingles, « où se fabriquent des objets de peu valeur », afin de montrer comment ces phénomènes influencent jusqu'aux occupations les plus terre à terre. Un siècle plus tard, dans *L'Assommoir*, Émile Zola illustre de façon mémorable l'idée de Smith. Deux ouvriers se lancent le défi suivant : fabriquer le plus

grand nombre de boulons d'une qualité acceptable dans un laps de temps donné. Peu à peu, il apparaît évident que l'un d'eux est bien plus qualifié, ou plus adroit ; il fabrique des boulons avec régularité, alors que son rival, en essayant d'aller plus vite, abîme le fer, manque ses coups et d'une façon générale gâche tout son travail. Mais, comme Zola le souligne perfidement, dans un atelier situé à quelques mètres de là, une machine assourdissante crache les boulons par centaines.

Smith non seulement examine les facteurs contribuant à l'enrichissement d'un pays, mais il s'attaque aussi à deux thèses du « mercantilisme » (terme qu'il invente également), la doctrine économique alors dominante : la nécessité de tarifs douaniers protectionnistes et l'importance pour une nation de posséder de grandes réserves d'or (ou de tout autre métal précieux). Selon les mercantilistes, pour qu'une nation tire profit des échanges, il faut qu'une autre nation y perde : le gouvernement devrait donc faire tout ce qui est en son pouvoir pour promouvoir les exportations et décourager les importations, d'où le protectionnisme. Deuxième thèse, toutes les nations cherchant à se procurer de l'or et de l'argent, et ces deux métaux pouvant servir à acquérir d'autres biens, il est essentiel d'accumuler des lingots (a fortiori à une époque où les puissances commerciales sont constamment en guerre). Le grand économiste David Ricardo s'est inspiré de ces notions pour concevoir sa théorie de l'avantage comparatif, qui est à la base de la théorie des échanges internationaux. Smith en jette les fondations en donnant l'exemple suivant, qui donne son titre à ce chapitre.

« Au moyen de serres chaudes, de couches, de châssis de verre, on pourrait faire croître en Écosse de fort bons raisins, dont on peut faire aussi de fort bon vin avec trente fois peut-être autant de dépenses qu'il en coûterait pour s'en procurer de tout aussi bon de l'étranger. Or, trouverait-on bien raisonnable un règlement qui prohiberait l'importation de tous les vins étrangers, uniquement pour encourager à faire du claret et du bourgogne en Écosse ? [...] Tant que l'un des pays aura ces avantages, et qu'ils manqueront à l'autre, il sera toujours plus avantageux pour celui-ci d'acheter du premier, que de faire soi-même ».

Adam Smith, La richesse des nations

Alors que Smith évoque l'avantage absolu d'un pays sur un autre dans la production d'un bien donné – la France par rapport à l'Écosse pour le vin –, Ricardo pousse le raisonnement plus loin dans les *Principes de l'économie politique et de l'impôt* publiés en 1817. Selon lui, même si un pays peut produire lui-même plus efficacement tout ce dont il a besoin, il a cependant intérêt à se spécialiser dans les domaines où il est le plus compétitif et à utiliser les profits pour acheter d'autres biens de l'étranger. C'est ce que les économistes appellent l'avantage comparatif, qui, comme nous l'avons dit, est le fondement de la théorie des échanges internationaux (pour plus de détails, voir l'encadré « Quelques concepts clés »). Plus surprenant encore, ceci est également vrai dans le cas inverse : la spécialisation et la participation aux échanges restent avantageuses pour un pays qui ne peut rien produire plus efficacement que les autres.

Comme Smith, Ricardo pense que les droits de douane sont généralement nuisibles. À l'époque, la question des tarifs douaniers agricoles était très controversée – et le débat reste d'actualité à plusieurs siècles de distance. En Grande-Bretagne, les *Corn Laws* (lois sur les céréales) imposaient alors des tarifs douaniers sur les importations agricoles. Les propriétaires terriens, qui dominaient le Parlement, les avaient fait adopter en 1815 afin de se protéger contre la chute des prix des produits agricoles qui avait suivi la fin des guerres napoléoniennes. Les manifestations de mécontentement qui en résultèrent forcèrent l'armée à protéger les Chambres du Parlement, scènes qui rappellent les émeutes survenues en 1999 lors du sommet du G8 de Seattle.

Ricardo s'opposait aux *Corn Laws* pour deux raisons. Tout d'abord, parce qu'elles faussaient la valeur des terres, qui atteignaient des prix artificiellement élevés, rendant ainsi profitable l'exploitation de parcelles moins productives. Ensuite, parce que les investissements attirés par l'agriculture auraient été mieux employés si on les avait consacrés au développement de l'industrie. Ces questions restent à l'ordre du jour. En 2008, un rapport de l'OCDE analysait, dans des termes que Ricardo n'aurait pas reniés, la façon dont les subventions affectent la valeur des terres. Comme nous le verrons dans les chapitres consacrés aux barrières commerciales et aux négociations commerciales multilatérales, la controverse sur les tarifs douaniers agricoles est aussi vive aujourd'hui qu'au début du XIX^e siècle.

Une main secourable ?

Au plan politique, les *Corn Laws* opposaient, d'une part, la classe émergente des capitalistes industriels et les ouvriers de villes industrielles telles que Manchester et, d'autre part, l'aristocratie terrienne traditionnelle. L'équilibre des forces était en train de changer, la Grande-Bretagne devenait un empire fondé sur les échanges et l'industrie. Le Parlement abolit les *Corn Laws* en 1846, ce qui marqua la défaite des grands propriétaires terriens qui avaient utilisé l'État pour protéger leurs intérêts personnels. Mais l'idée de recourir à l'État pour protéger des secteurs spécifiques de l'économie contre les « importations bon marché », ou promouvoir les exportations, ne disparut pas. Certaines des interventions qui en résultèrent semblent aujourd'hui incroyables. En 1840, la Grande-Bretagne envahit la Chine afin de mettre fin à l'embargo chinois sur les importations d'opium. Elle remporta cette première guerre de l'opium, ainsi que la seconde, menée à partir de 1856 (avec le soutien de la France), et imposa à la Chine des conditions commerciales telles que l'ouverture de certains ports au commerce étranger et l'adoption de tarifs douaniers fixes.

Les capitalistes industriels n'étaient pas hostiles aux interventions de l'État en tant que telles, pas plus que ne l'étaient avant eux les exploitants agricoles et les marchands (ou que ne le sont aujourd'hui de nombreux chefs d'entreprises), mais seulement à celles qui allaient à l'encontre de leurs intérêts personnels. Les thèses de Smith et de Ricardo provenaient du cœur même de la puissance industrielle – la Grande-Bretagne –, mais d'autres penseurs vivant à sa « périphérie » théorisaient également des questions qui revêtaient pour eux un intérêt particulier, questions qui sont toujours d'actualité. L'une des plus notables est la protection des « industries naissantes » contre la concurrence internationale. Dans son *Rapport sur les manufactures* publié en 1791, Alexander Hamilton, le premier Secrétaire au Trésor des États-Unis, soutenait que le gouvernement devait protéger les nouvelles industries susceptibles d'être rapidement compétitives au plan international ; autrement, les « forces de l'habitude » empêcheraient le développement de ces industries naissantes aux États-Unis. Selon lui, cette protection pouvait prendre la forme de droits d'importation, ou d'embargos, et de faibles droits sur les matières premières. (En juillet 1789, une des premières lois adoptées par le Congrès américain avait imposé des barrières tarifaires sur les importations de textile et d'habillement.)

Friedrich List reprend les arguments de Hamilton et de l'« école américaine » pour défendre la protection de l'industrie allemande contre l'industrie britannique. Dans le *Système national d'économie politique*, publié en 1841, il soutient que toute « nation en arrière [...] sous le rapport de l'industrie, du commerce et de la navigation [...] doit avant tout exercer ses forces afin de se rendre capable de soutenir la lutte avec les nations qui l'ont devancée ». L'impact de sa pensée fut considérable, tout d'abord en Europe et dans les Amériques, puis au Japon après l'ouverture du pays survenue dans la seconde moitié du XIX^e siècle durant l'ère Meiji.

À la toute fin du XX^e siècle, d'autres économies, en particulier en Asie, ont adopté des stratégies de croissance qui, dans une certaine mesure, s'inspiraient de List : elles ont initialement protégé leurs producteurs nationaux, jusqu'à ce qu'ils soient assez forts pour entrer sur les marchés internationaux. Cette approche demeure populaire, bien que ses succès soient peu documentés.

« On peut même avancer que [cette approche] se déploie dans le cadre de l'architecture de l'OMC qui accorde aux pays en développement un traitement spécial et différentiel, notamment au motif qu'il leur faut plus de temps pour développer leurs industries à l'abri de barrières commerciales protectrices ».

Dynamic Gains from Trade

(Document de travail de l'OCDE sur la politique commerciale)

Le problème n'est pas que la protection soit toujours une mauvaise chose. Certaines réussites lui sont attribuables, quoiqu'elles soient rares et que l'importance de son rôle puisse être contestée. Le problème est que la protection est accordée et maintenue même lorsque les coûts dépassent les bénéfices. L'exemple des industries naissantes montre toute la difficulté qu'il y a à passer de la théorie à la pratique économique. S'il semble logique de protéger ces industries jusqu'à ce qu'elles volent de leurs propres ailes, cela soulève néanmoins un certain nombre de questions. Comment sait-on qu'une industrie va acquérir une carrure internationale ? Quand les entreprises moins rentables doivent-elles arrêter de tirer profit de leur protection ? Telle industrie ne se développerait-elle pas plus vite si, au lieu de la protéger, on l'ouvrait aux nouvelles technologies et méthodes des concurrents internationaux ? Autrement dit, comment concevoir la politique commerciale ? Nous reviendrons sur cette question au chapitre 4.

Grandeurs et décadences

Comme nous l'avons vu, l'argument des industries naissantes est apparu aux États-Unis et en Allemagne, à une époque où ces pays étaient moins compétitifs que la Grande-Bretagne. Dans *L'économie mondiale: Une perspective millénaire*, Angus Maddison décrit comment la puissance britannique a pris son essor et comment d'autres puissances en sont venues à la remplacer. En Grande-Bretagne, le revenu par habitant s'est accru trois fois plus vite durant la période 1820-1913 qu'entre 1700 et 1820, en raison de l'accélération du progrès technique, de l'accroissement rapide du capital physique et de l'amélioration de l'éducation et des compétences de la main-d'œuvre. Mais, comme l'explique Maddison, l'évolution de la politique commerciale a également joué un rôle important. En 1860, la Grande-Bretagne avait non seulement aboli les Corn Laws, mais également supprimé unilatéralement toutes ses barrières commerciales et douanières. Elle imposa ainsi le libre-échange à l'Inde et à ses autres colonies, ainsi que dans son empire « officieux ».

Outre la Chine, d'autres pays tels que la Perse, la Thaïlande et l'Empire ottoman étaient également obligés de maintenir des tarifs douaniers peu élevés et d'accorder des droits spéciaux aux étrangers. Ce système d'impérialisme libre-échangiste favorisait les exportations britanniques. Mais il fut moins nuisible aux intérêts des colonies que les politiques du XVIII^e siècle: la Jamaïque ne pouvait alors commercer qu'avec l'Angleterre et ses colonies, et la Guadeloupe seulement avec la France.

« La politique britannique de libre-échange et la disposition du pays à importer la plupart de ses produits alimentaires ont eu des effets positifs sur l'économie mondiale.

Elles favorisèrent le progrès technique et le diffusèrent largement. C'est en Amérique du Nord, dans le cône Sud et en Australasie qu'elles eurent l'effet le plus favorable, car ces régions possédaient d'abondantes ressources naturelles et bénéficiaient de larges entrées de capitaux; mais il y eut aussi quelques retombées positives en Inde, qui était la partie la plus grande, mais aussi la plus pauvre, de l'empire ».

L'économie mondiale: Une perspective millénaire

La Grande-Bretagne jouait déjà un rôle important dans les finances internationales, et son empire jouissait d'un système de droits de propriété qui semblait être aussi fiable que celui dont bénéficiaient les détenteurs de titres britanniques. À partir de 1870, on assista à des sorties massives de capitaux britanniques destinés à financer les investissements outre-mer. La Grande-Bretagne orientait la moitié de son épargne vers les pays étrangers. Les flux d'investissement français, allemands et hollandais étaient également substantiels.

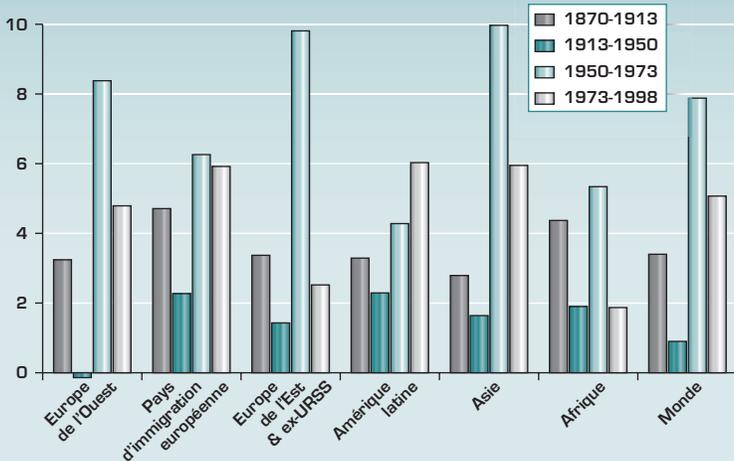
L'ancien ordre économique mondial vola en éclats avec les deux guerres mondiales. Les flux de capitaux, des migrations et des échanges s'effondrèrent, entraînant un recul de la mondialisation. Entre 1913 et 1950, l'économie mondiale progressa bien plus lentement que durant la période 1870-1913. Les échanges mondiaux augmentèrent bien moins que le revenu mondial, et le degré d'inégalité entre les régions se creusa de façon notable, particulièrement au détriment de l'Asie.

Au cours de la période 1950-1970, la plupart des empires coloniaux disparurent. Après la Seconde Guerre mondiale, les États-Unis apparaissaient à l'Ouest comme la principale puissance pouvant faire concurrence au bloc soviétique dans les États d'Asie et d'Afrique nouvellement indépendants. Malgré les tensions politiques et militaires, l'économie mondiale connut une croissance sans précédent entre 1950 et 1973. En rythme annuel, le PIB mondial par habitant augmenta de près de 3 % (soit un doublement tous les 25 ans), le PIB mondial de près de 5 %, et les échanges mondiaux de près de 8 %. C'est en Europe et en Asie que cette accélération fut la plus marquée. Il y eut aussi une certaine convergence entre les régions, principalement un resserrement de l'écart entre les États-Unis, d'une part, et l'Europe occidentale et le Japon, d'autre part.

Ces performances exceptionnelles durant l'« âge d'or » de l'après-guerre tiennent à plusieurs raisons. Premièrement, les pays capitalistes avancés créèrent une sorte de nouvel ordre économique libéral international, reposant sur des codes de conduite explicites et rationnels, ainsi que des institutions de coopération telles que l'OCDE, le Fonds monétaire international (FMI), la Banque mondiale et l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (ou GATT – le prédécesseur de l'OMC). La guerre froide renforça l'harmonisation des intérêts des pays

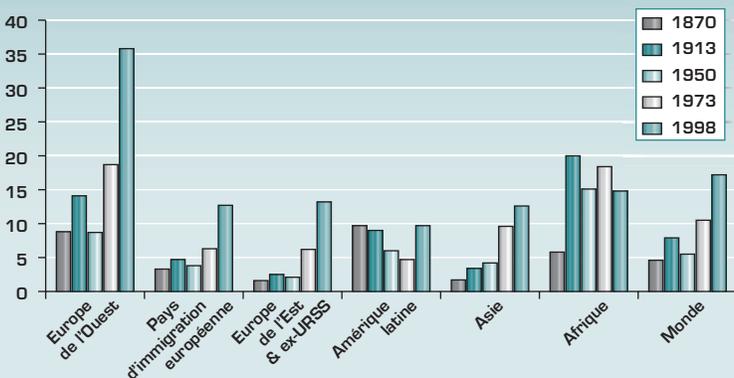
croissance annuelle des exportations de marchandises en volume

Monde et principales régions, 1870-1998



EXPORTATIONS DE MARCHANDISES EN POURCENTAGE DU PIB

Aux prix de 1990, monde et principales régions, 1870-1998



capitalistes, ce qui empêcha la répétition des effets désastreux de l'isolationnisme et du protectionnisme survenus avant-guerre. À travers le plan Marshall, les États-Unis apportèrent une aide conséquente à l'Europe et, en autorisant le Canada à lui acheter ses produits, contribuèrent également à stimuler l'économie canadienne. Jusque dans les années 70, les États-Unis furent également un point d'ancrage solide pour la stabilité monétaire internationale. L'expansion considérable des échanges dans les économies capitalistes avancées imprima une dynamique à l'ensemble de l'économie mondiale.

Deuxièmement, les politiques intérieures favorisèrent des niveaux élevés de demande et d'emploi dans les pays avancés. Non seulement la croissance atteignit un rythme inégalé, mais le cycle conjoncturel – une expansion suivie d'une régression – disparut presque totalement. Les investissements atteignirent des niveaux sans précédent, s'accompagnant d'espoirs euphoriques. Jusqu'au milieu des années 70, les pressions inflationnistes furent également bien plus faibles qu'on aurait pu s'y attendre.

Il existait aussi dans l'ensemble de l'Europe et de l'Asie un important potentiel de « reprise » par rapport aux années de dépression et de guerre. Et, plus important encore, le progrès technique ne cessait de s'accélérer aux États-Unis.

Cet âge d'or a commencé de battre de l'aile au début des années 70, avant de prendre fin avec les chocs pétroliers consécutifs au conflit israélo-arabe de 1973 et à la révolution iranienne de 1979. Depuis lors, la croissance par habitant a diminué de plus de moitié, et les différentes régions ont enregistré des résultats plus disparates. En Europe occidentale et au Japon, la croissance par habitant est tombée à un niveau bien inférieur à celui de l'après-guerre, tout en restant plus soutenue que dans les années 1870-1913. Cependant, les pays de l'Asie « émergente », où vit la moitié de la population mondiale, ont enregistré des performances plutôt exceptionnelles : la croissance par habitant y a été plus forte après 1973 que durant l'âge d'or, et plus de dix fois plus rapide que sous l'ancien ordre économique libéral.

Depuis, on a assisté à l'effondrement d'un autre empire et à l'émergence de nouvelles puissances économiques, telles que les BRIC – Brésil, Russie, Inde et Chine (ou BRIICS, si on inclut l'Indonésie et l'Afrique du Sud). Ces événements se sont

accompagnés d'un nouvel essor de la mondialisation et d'une expansion considérable des échanges et des investissements mondiaux. Cependant, contrairement aux périodes précédentes, il n'y a pas eu d'augmentation spectaculaire des migrations. Cela tient en partie aux restrictions imposées aux mouvements de population à l'échelle internationale, mais ce constat est également lié au fait qu'un plus grand nombre de gens peuvent améliorer leurs conditions de vie sans avoir à émigrer et à tout laisser derrière eux. Au cours des 30 dernières années, le nombre de personnes vivant dans des économies où la croissance est forte ou dans des pays où les revenus par habitant sont équivalents à ceux de l'OCDE a été multiplié par quatre, passant de 1 milliard à 4 milliards.

Les moyennes masquent des différences notables entre les situations individuelles, différences auxquelles on doit s'attaquer à travers la politique sociale et la politique de l'emploi, plutôt qu'au moyen de la politique commerciale. Le commerce mondial peut offrir de meilleures opportunités de croissance aux économies, mais les gouvernements ne peuvent en profiter que s'ils accroissent les compétences de leur main-d'œuvre, se dotent de bonnes infrastructures et adoptent des politiques attirant les investissements et permettant d'en tirer le meilleur parti.

Quelques concepts clés

La question des échanges internationaux renvoie à un certain nombre de termes qui expriment avec concision des idées complexes. Voici ceux qui reviennent le plus souvent dans les chapitres suivants.

Avantage comparatif

Le mathématicien Stanislaw Ulam, qui ne tenait pas les sciences sociales en haute estime, mit un jour au défi Paul Samuelson, lauréat du prix Nobel d'économie, de lui énoncer une proposition, dans n'importe quelle discipline des sciences sociales, qui soit vraie sans être triviale. La réponse de Samuelson : l'avantage comparatif. « Cette notion est logiquement vraie car elle n'a pas besoin d'être démontrée à un mathématicien ; et elle n'est pas triviale

puisque des milliers d'hommes importants et intelligents n'ont jamais pu la comprendre d'eux-mêmes ou y croire une fois qu'elle leur eut été expliquée. »

Samuelson avait raison. Si l'avantage absolu de Smith est une notion simple et intuitive – que la France exporte du vin en Écosse et importe du whisky écossais relève du sens commun –, l'avantage comparatif est bien plus complexe. Ricardo l'illustre en prenant l'exemple du Royaume-Uni et du Portugal. Qu'il s'agisse du vin ou des vêtements, le Portugal est plus productif que le Royaume-Uni. Intuitivement, on penserait que le Portugal a donc intérêt à exporter ces deux produits, tandis que l'industrie britannique a peu à gagner à commercer

Quelques concepts clés

avec le Portugal. Chiffres à l'appui, Ricardo démontre pourtant que la production totale de ces deux biens augmenterait si chaque pays se spécialisait dans la production de l'un d'entre eux.

Pourquoi? Parce que les ressources sont limitées, et que le Portugal ne peut pas consacrer à la production du vin les ressources qu'il consacre aux vêtements. C'est ce qu'on appelle les « coûts de renonciation ». Autrement dit, si la production de 10 unités de vin prive le Portugal de l'opportunité de produire 1 unité de vêtements, alors qu'au Royaume-Uni la production de 10 unités de vin « coûte » 2 unités de vêtements (notamment pour payer les serres), le Portugal devrait se concentrer sur la production de vin et importer des vêtements britanniques : ses ressources lui rapportent en effet davantage s'il les utilise pour produire du vin que s'il les divise pour produire à la fois du vin et des vêtements.

Prenons un exemple plus moderne. Même si Bill Gates tape à la machine plus vite que sa secrétaire, Microsoft se portera mieux s'il ne passe pas son temps à le faire, mais se consacre plutôt à concevoir et à vendre des logiciels. Cela suppose évidemment que sa secrétaire ne soit pas un génie caché de la conception et de la mise en marché des logiciels. Cet exemple traduit les deux implications importantes de l'avantage comparatif. Premièrement, la Chine pourrait-elle développer un avantage comparatif pour tous les produits? La réponse est non : le concept d'avantage comparatif renvoie aux coûts relatifs qu'il y a à produire les choses ; il est donc comparativement plus ou moins avantageux de les produire. Deuxièmement, si tous les pays ont un avantage comparatif, qu'en est-il des petits États insulaires?

Pour approfondir cette question, voir <http://internationalecon.com/Trade/Tch40/T40-0.php> (site en anglais).

Économies d'échelle

Ce concept signifie simplement qu'une production à plus grande échelle permet d'obtenir des coûts de production unitaires moyens plus faibles. Par exemple, si la fabrique d'épingles évoquée par Smith produit 10 millions d'épingles par semaine, elle peut négocier le fer à un prix inférieur à celui qu'obtiendrait une usine produisant seulement 1 million d'épingles, se procurer à de meilleures conditions l'emballage dans lequel elles sont vendues, et ainsi de suite : chaque aiguille lui coûte donc moins. De la même façon, les échanges peuvent créer des économies d'échelle : lorsque les marchés s'accroissent, les coûts se répartissent entre un plus grand nombre de consommateurs.

Facteurs de production

Ce sont les ressources humaines et naturelles nécessaires à la production des biens et des services : la terre, le travail, le capital, la technologie et l'esprit d'entreprise. Les dotations en facteurs de production sont les ressources que possède un pays.

Conclusion

Évoquant une époque où il n'existait ni nations ni États, l'archéologue Barry Cunliffe explique le développement économique du bassin méditerranéen par des « déséquilibres créateurs de changement ». Des réseaux se sont alors créés pour permettre aux différentes régions d'Europe d'échanger leurs ressources ; les économistes d'aujourd'hui pourraient rapprocher ces réseaux de la notion d'avantage comparatif qui sous-tend les échanges entre les nations. Si la terminologie est différente, la raison d'être des échanges est la même depuis des siècles : se procurer auprès d'autrui quelque chose dont on a besoin, ou qu'on désire, à un meilleur prix que si on le fabriquait soi-même, pour autant qu'on puisse le fabriquer.

Pour en savoir plus

OCDE

Sur l'Internet

Pour découvrir les travaux de l'OCDE sur les échanges, voir www.oecd.org/trade.

Publications

L'économie mondiale: Une perspective millénaire (2006)

Cet ouvrage fait œuvre pionnière en examinant l'évolution de l'économie mondiale depuis l'an Mil et en quantifiant les performances économiques des nations sur le très long terme. Il identifie les atouts expliquant le succès des pays riches et étudie les obstacles qui ont entravé les régions restées à la traîne. Il examine également à la loupe les interactions entre les pays riches et le reste du monde, de façon à évaluer dans quelle mesure elles relevaient de l'exploitation.

Autre lecture conseillée

Dynamic Gains from Trade, Document de travail de l'OCDE sur la politique commerciale (2006)

Le but de cette étude est d'évaluer dans quelle mesure sont liés la croissance observée et l'approfondissement de l'intégration économique internationale.
doi:10.1787/276358887412

AUTRES SOURCES

Power and Plenty: Trade, War and the World Economy in the Second Millennium (2007, uniquement en anglais)

Cet ouvrage analyse les vagues successives de mondialisation et de « démondialisation » survenues au cours du dernier millénaire, en soulignant les causes d'ordre politique et technologique de ces tendances à long terme. Il montre comment l'expansion et la contraction de l'économie mondiale sont directement liées au flux et au reflux des échanges.

Europe Between the Oceans: 9000 BC to AD 1000, Barry Cunliffe, Yale University Press (2008, uniquement en anglais)

Barry Cunliffe montre comment l'Europe, cette petite péninsule du continent eurasiatique, est devenue l'une des régions les plus novatrices de la planète, et comment ses habitants ont exploré le globe pour s'y livrer au commerce et, souvent, y fonder des colonies. Cunliffe n'envisage pas l'Europe comme un ensemble d'États aux frontières terrestres changeantes, mais comme une niche géographique unique bénéficiant de nombreuses façades maritimes qui, avec les grands fleuves qui la traversent, lui ont assuré une diversité importante de ressources naturelles, tout en permettant la constitution de réseaux de communication et d'échanges entre des peuples dynamiques.

Power and Profit: The Merchant in Medieval Europe, Peter Spufford, Thames & Hudson (2005, uniquement en anglais)

La « révolution commerciale » du XIII^e siècle a largement façonné l'économie que nous connaissons aujourd'hui : société de portefeuille, actions, assurances, chéquiers, comptabilité en partie double... Les richesses étaient alors concentrées dans les cours aristocratiques et les cités financières, ce qui est à l'origine des échanges florissants des biens de luxe. Spufford décrit cette révolution, ainsi que les anciennes routes commerciales qu'empruntaient les épices asiatiques, le verre de Venise, les fourrures de Russie et les faucons d'Islande, les vins de Bordeaux et les tapisseries de Hollande.



3

Toutes les nations du monde participent jusqu'à un certain point aux échanges internationaux, et pratiquement tous les produits, du moins certains de leurs composants, dépendent de fournisseurs internationaux. Mais le commerce international ne concerne pas uniquement les marchandises. On peut aussi acheter et vendre des connaissances et de l'expérience, ainsi que les nombreux services que nous utilisons chaque jour. Si les échanges internationaux restent dominés par les pays les plus riches, les économies émergentes du « monde en développement » – comme on l'appelle encore – viennent leur contester cette supériorité.

A photograph of a large stack of grey shipping containers. The containers are stacked in a grid pattern, with some showing signs of wear and rust. A teal-colored rectangular box is overlaid on the upper portion of the image, containing white text. The background is a clear, light sky.

Le commerce mondial : état des lieux

En guise de préambule...

En septembre 2008, la BBC a lancé l'ambitieux projet de suivre *The Box* – un conteneur ordinaire sur lequel elle avait peint son logo et qu'elle avait équipé d'un émetteur GPS – dans ses déplacements à travers le monde. (Le nom de ce projet vient d'un livre de Marc Levinson qui décrit la façon dont ces simples conteneurs ont changé l'aspect du commerce mondial.)

En quelques semaines à peine, *The Box* a fait le tour des îles britanniques, traversé la Méditerranée et longé la côte africaine avant de gagner l'océan Indien. On l'a vue sur des routes, des trains et bien évidemment sur des bateaux. L'intérêt d'un tel projet tient aux développements modernes de la technologie et de l'économie qui l'ont rendu possible. Tout d'abord, cela fait quelques années seulement que les systèmes de localisation des GPS sont devenus suffisamment petits et abordables pour y jouer un rôle. Ensuite, le voyage de ce conteneur pique notre curiosité parce que nous n'avons aucune idée de sa prochaine destination ni de ce qu'il contiendra. Pendant la majeure partie de l'histoire du commerce mondial, telle que nous l'avons décrite dans le chapitre précédent, les marchands savaient exactement ce que transportaient les conteneurs et avaient une assez bonne idée de l'itinéraire qu'ils allaient suivre.

De nos jours, les expéditeurs savent quelle sera la prochaine étape d'une cargaison, ainsi que ce qu'elle contient, mais cela peut changer selon les opportunités et les obstacles rencontrés en chemin. Un projet tel que *The Box* nous donne des images saisissantes de ce qu'on appelle les réseaux commerciaux, c'est-à-dire les structures complexes que forment les flux de biens circulant sur toute la planète.

Dans le chapitre précédent, nous avons vu que les gains tirés du commerce reposent sur l'avantage comparatif. Ce modèle aussi simple que pénétrant omet toutefois un point important : les mêmes produits et services sont échangés par les pays dans les deux directions. Comme *The Economist* le mentionnait en 2008, « 52 % des exportations allemandes vers la France sont constituées de choses que la France produit elle aussi, et exporte vers l'Allemagne », par exemple des automobiles Renault et Volkswagen. La théorie ricardienne ne tient pas compte de la demande des consommateurs pour cette diversité de biens. Elle

est parfois considérée comme superflue, mais les ventes des différents modèles de produits quasiment identiques suggèrent que la plupart des consommateurs veulent en fait plus de choix de ce genre. La théorie élaborée par Paul Krugman, lauréat du prix Nobel d'économie 2008, s'appuie sur les économies d'échelle pour expliquer ces échanges bidirectionnels. Pour pouvoir offrir ces variétés de produits recherchées par les consommateurs, tout en diminuant leurs coûts, les entreprises doivent étendre leurs cycles de production hors des frontières de leur économie nationale.

▶ Dans ce chapitre, nous examinerons les chiffres qui se cachent derrière ces modèles d'échanges. Nous verrons quelle est la valeur des différents types de produits échangés et quels pays dominent chaque type d'échanges. Le nom de la BBC figure sur *The Box*, mais si un jour vous observez des conteneurs dans un port, vous verrez les noms d'innombrables entreprises écrits dans des dizaines de langues. C'est pourquoi nous examinerons également comment les modèles d'échanges évoluent à mesure que de nouveaux pays viennent contester la prédominance des pays de l'OCDE.

Avant d'aller plus loin, il est nécessaire de clarifier le sens donné à « prédominance » dans la phrase précédente. Au cours des 70 dernières années, le volume total des échanges mondiaux de produits et de services a augmenté plus rapidement que la croissance économique mondiale, et cette tendance devrait se maintenir. Les échanges se sont accrus dans les pays de l'OCDE comme dans les pays non membres. Mais c'est en dehors de la zone OCDE que leur croissance a été la plus forte au cours des deux dernières décennies. La part des pays non membres de l'OCDE dans les échanges a également augmenté. Les efforts déployés depuis 1945 pour stimuler le développement économique et réduire la pauvreté dans ces pays portent finalement leurs fruits. La croissance rapide des échanges en dehors de l'OCDE représente un important dividende mondial tiré de ces investissements.

L'agriculture et l'alimentation

Les échanges de produits agricoles et alimentaires se caractérisent par le fait que les importations ne représentent qu'une très faible partie de la consommation. En moyenne, 95 % des aliments que nous mangeons viennent du pays où nous vivons. On retrouve

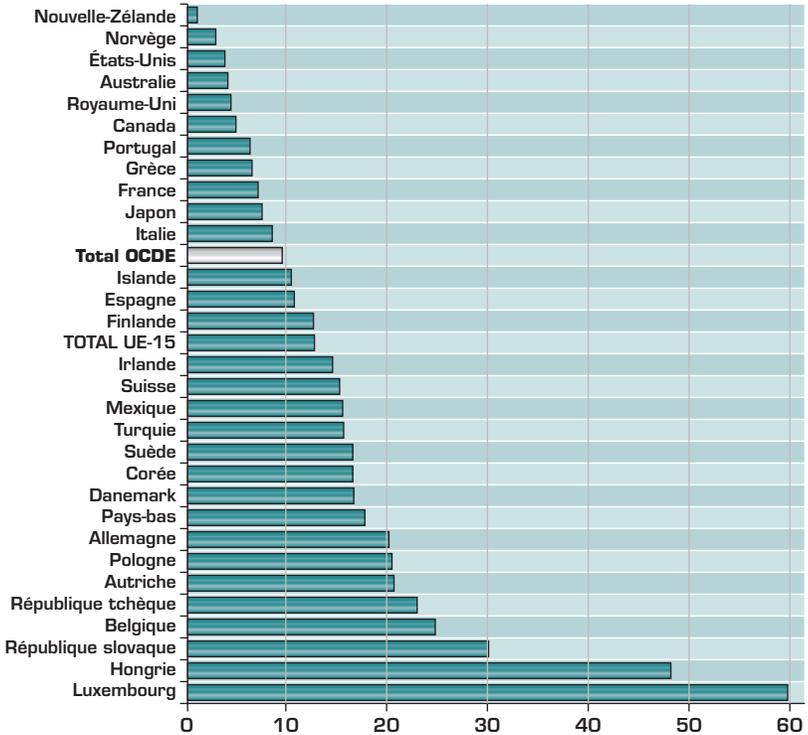
cette proportion dans la plupart des pays, à de rares exceptions près, comme le Japon et les petits États insulaires, qui dépendent beaucoup plus des importations d'aliments. Si la majeure partie des aliments sont produits sur place, c'est pour deux raisons. Tout d'abord, la plupart des pays comptent suffisamment de producteurs agricoles et de terres cultivables situées dans de bonnes zones climatiques, ou disposent de la technologie permettant de surmonter les difficultés liées au climat.

Ensuite, contrairement aux produits électroniques et aux autres biens peu volumineux et chers, de nombreux produits alimentaires et agricoles sont très volumineux et ont une valeur faible par rapport à leur poids. Les frais de transport peuvent ainsi représenter un quart de la valeur d'importation de certaines céréales, contre seulement 1 % à 3 % pour des produits transformés ou manufacturés. Pendant l'été 2007, alors que son prix atteignait des valeurs records, une tonne de blé de meunerie coûtait 285 euros mais ses coûts de transport variaient selon la destination de 36 à 74 dollars. Les frais d'expédition relativement élevés des produits agricoles influencent l'avantage comparatif d'un pays dans ce secteur. En règle générale, les exportateurs ont facilement accès aux principales routes de navigation ou vendent des produits à plus forte valeur qui justifient des frais de transport aérien.

On pourrait ajouter une troisième explication. De nombreux pays, en particulier certains des pays de l'OCDE les plus développés, imposent des tarifs douaniers élevés sur les importations agricoles, tout en soutenant leurs producteurs agricoles, ce qui les protège contre les fournisseurs étrangers susceptibles d'être plus compétitifs.

PART DES ÉCHANGES DANS LE PIB

Différence entre les ratios de 2006 et 1993 en points de pourcentage



Calculer la part que les échanges internationaux représentent dans le PIB est un bon moyen de saisir leur importance. Ils ont tendance à avoir une place plus importante dans les petits pays (en termes de taille géographique ou de population) dont les voisins ont des régimes d'échanges ouverts que dans les grands pays relativement autosuffisants ou dans ceux qui sont isolés géographiquement et donc pénalisés par des coûts de transport élevés. L'histoire, la culture, la politique commerciale, la structure de l'économie et la présence de multinationales sont d'autres facteurs déterminants susceptibles d'expliquer les différences de ratios commerce/PIB d'un pays à l'autre.

Dans ce contexte général, si le nombre de pays participant au commerce agricole s'accroît, quelques-uns seulement assurent la plupart des échanges. En 2004, les 20 principaux pays exportateurs représentaient près de 80 % des exportations, contre moins de 1 % pour les pays les moins avancés (PMA), un groupe qui fait l'objet d'une attention spéciale dans le Programme de Doha. Les pays de l'OCDE continuent à dominer les échanges agricoles, même si leur part a quelque peu diminué au cours des deux dernières décennies. La plupart des gains sont revenus aux pays du G20, le groupe réunissant les économies les plus puissantes.

Selon les données, la croissance du commerce agricole concerne principalement les produits transformés, qui génèrent les profits les plus élevés : une tonne de pâtes se vend beaucoup plus cher que les céréales qui la composent. Les échanges de ces produits progressent de près de 9 % par an, un taux de croissance comparable à celui des produits non agricoles, d'où l'augmentation régulière de leur part dans les échanges agricoles. À l'inverse, ce sont les denrées en vrac qui connaissent la croissance la plus lente (2.6 % par an). Dans le même temps, leur part dans les échanges agricoles décline, même si certaines d'entre elles (dont les céréales et le soja) figurent toujours parmi les produits agricoles les plus échangés.

La valeur des échanges mondiaux de produits agricoles varie selon qu'on comptabilise ou non les échanges entre les 27 pays de l'Union européenne. L'UE en effet possède un marché intérieur unique au sein duquel le commerce a librement cours et elle applique des mesures communes à ses frontières. Elle négocie en tant qu'entité globale pour toutes les questions relatives à la politique commerciale. Pour l'année 2004, par exemple, le montant des exportations agricoles mondiales se verrait réduit d'un tiers si on excluait les échanges commerciaux intra-européens. Les membres de l'UE commercent principalement entre eux. À eux seuls, les échanges au sein de l'UE-15 (les 15 pays membres de l'UE avant mai 2004) ont représenté 36 % des exportations agricoles mondiales entre le milieu des années 80 et le milieu des années 2000. La part des échanges intra-européens était même plus importante encore pour les produits horticoles et transformés : 43 % du total des exportations mondiales.

Dans un pays donné, l'avantage comparatif existant pour les produits agricoles traduit la disponibilité relative des terres agricoles par rapport aux autres facteurs de production. Par

exemple, si le Japon possède un certain nombre de terres agricoles, il est bien mieux doté en biens d'équipement : il tend par conséquent à avoir un désavantage comparatif pour un grand nombre de produits agricoles. À l'image de nombreux autres pays en développement, le Kenya se trouve dans la situation inverse : la main-d'œuvre et les terres, dont il dispose en abondance, lui procurent un avantage comparatif dans l'agriculture à forte intensité de main-d'œuvre et de terres. Autre situation possible, des pays disposant d'importantes ressources minérales, comme le pétrole ou le minerai de fer, peuvent rencontrer des difficultés à avoir des avantages comparatifs hors de ces produits.

À mesure que les économies croissent et accumulent des ressources, le capital humain et le capital physique occupent une place plus importante par rapport aux terres et aux ouvriers agricoles. L'avantage comparatif ne provient en général plus de l'agriculture, mais des services et des produits manufacturés. Dans le domaine des échanges agricoles, on emploie souvent les termes de produits bruts, semi-transformés et de consommation finale (ou transformés). Le blé, par exemple, est un produit brut. On l'utilise pour faire de la farine, un produit semi-transformé, qui est à son tour utilisé pour faire du pain, un produit final.

Les PMA et les pays à faible revenu ont en général un avantage comparatif pour les produits horticoles et agricoles bruts d'origine terrestre. Les pays à revenu élevé de l'OCDE dominent le secteur des produits transformés, produits dont les exportations connaissent le plus haut taux de croissance, et pour lesquels ils ont un avantage comparatif considérable. Mais cette prédominance devrait faiblir dans le futur : de nombreux pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure ont désormais un avantage comparatif pour les produits semi-transformés.

Nombre des plus grands pays exportateurs figurent aussi parmi les plus grands importateurs, souvent pour des produits similaires, ce qui suggère l'existence d'échanges bidirectionnels de produits agroalimentaires. Ce commerce bidirectionnel peut être favorisé par la variété des produits, les méthodes de production et les goûts des consommateurs, mais aussi par le fait que les produits sont mûrs à différents moments de l'année à travers le monde.

Les droits applicables aux produits agricoles demeurent relativement élevés. Dans la plupart des pays, la protection

des produits transformés semble bénéficier d'une protection supérieure à la moyenne, alors que les droits sont en moyenne les plus bas pour les produits semi-transformés. La protection du secteur agricole s'établit à des niveaux inférieurs à la moyenne mondiale dans les PMA, tandis que la protection de l'agriculture dans les pays du G10 est supérieure à la moyenne, bien que les pays riches accordent aussi des taux préférentiels à certains de leurs partenaires. Si on tient compte de ces taux, la moyenne pondérée des droits des pays de l'OCDE est comparable à celle des pays en développement.

De nombreux PMA ont un avantage comparatif dans l'agriculture, ce qui laisse penser qu'une plus grande libéralisation des échanges pourrait stimuler leur croissance. Cela étant, dans le passé, cet avantage provenait principalement de leurs produits bruts, le segment de l'agriculture où l'expansion est la plus faible. De nombreux pays à revenu élevé ou à revenu intermédiaire de la tranche supérieure qui ont un avantage comparatif dans l'agriculture ont aussi un avantage comparatif dans la production de produits semi-transformés et transformés. Pourvu qu'on réduise de façon proportionnelle la protection de tous les produits, une part considérable des gains résultant d'une telle libéralisation du commerce devrait leur revenir. Cependant, comme dans toute discussion sur les politiques, « le diable se cache dans les détails ». Les PMA produisent aux prix les plus bas des produits, tels que le sucre, le coton, les bananes et le riz, qui bénéficient d'une très forte protection dans certains pays à revenu élevé. Plus important encore, les avantages comparatifs évoluent lentement mais constamment, comme l'illustre le déplacement de la production de fleurs coupées de pays comme Israël (qui manque d'eau) vers des pays africains comme le Kenya.

Les autres matières premières

Ce groupe comprend les produits énergétiques, comme le pétrole, le gaz, l'électricité et le charbon, produits dont les échanges rapportent le plus, ainsi que les minerais et le bois d'œuvre. Leur volume d'échanges est considérable en raison de leur répartition inégale sur la planète et de leur très grande importance dans la fabrication de produits à forte demande. Si nous utilisons de formidables quantités d'énergie, de petites quantités de métaux

précieux divers sont également indispensables pour fabriquer ordinateurs, ou autres produits des technologies de l'information, automobiles et avions. Les produits à base d'acier et d'aluminium sont profondément ancrés dans notre vie quotidienne.

Ce groupe de produits se caractérise par la faiblesse de la protection à l'importation. Les droits appliqués aux importations de produits minéraux sont ainsi très faibles et, souvent, nuls. Très souvent, les pays dépendent entièrement des importations, et aucune industrie domestique ne vient concurrencer les produits importés et exercer de pression sur les tarifs douaniers. En outre, le prix de ces produits a des effets profonds sur la structure des coûts des pays importateurs, notamment sur le coût de la vie. En un sens, ces produits sont trop importants pour être assujettis à des taxes aux frontières. Toutefois, on peut s'inquiéter du fait que certaines industries tiennent pour acquis leur approvisionnement fiable en métaux et minerais stratégiques qui, à l'instar de la colombo-tantalite (coltan) utilisée dans des produits électroniques, ne sont produits que dans un petit nombre de pays.

Les composants et produits manufacturés

Ce groupe de produits représente la plus grande part des échanges mondiaux de marchandises. Il comprend les ordinateurs, télévisions, lecteurs vidéo, automobiles, avions, machines, produits chimiques, vêtements, chaussures et pratiquement tout ce que vous pouvez imaginer. Une grande partie de ce commerce ne concerne pas les produits finaux que vous trouvez dans les rayons des magasins. Pour fabriquer le produit qu'elle va effectivement vendre, une entreprise manufacturière a besoin d'un certain nombre de composants qui peuvent aller des puces hautement sophistiquées des ordinateurs à de vulgaires boîtiers en plastique. Il existe par conséquent deux sources de demande en biens manufacturés : la demande des consommateurs en produits de consommation finale et la demande en composants de différents types d'entreprises. Certaines usines ne fabriquent que des boîtiers ou des puces, ce qui fait du secteur manufacturier un grand consommateur de ses propres produits.

Pour décrire le commerce des composants, on peut utiliser la métaphore d'une chaîne reliant les entreprises à travers des liens vers l'amont et l'aval. Prenons l'exemple d'une entreprise qui

fabrique des boîtiers en plastique. En aval, elle fournit des boîtiers à des entreprises qui les utilisent comme composants dans des télévisions, des ordinateurs ou tout autre produit. En amont, une autre entreprise lui fournit les poudres ou les colorants qu'elle utilise dans la fabrication du plastique des boîtiers.

Les chaînes logistiques sont devenues de plus en plus complexes ces dernières décennies. Par exemple, Intel, le fabricant de puces d'ordinateur, peut demander à une entreprise d'ingénierie suédoise de concevoir une nouvelle puce. Les plans de conception sont envoyés par courrier électronique à un fabricant de puces de Taipei, qui exporte ces puces en Malaisie auprès d'un fabricant de circuits imprimés, qui lui-même exporte ces circuits en Irlande où ils sont assemblés dans des ordinateurs, à leur tour exportés dans l'UE, le service après-vente étant assuré par un centre d'appel situé à Bangalore, en Inde. La liste de tous les acteurs et de toutes les étapes nécessaires à la fabrication d'un ordinateur remplirait plusieurs pages de ce livre. Il est donc difficile de décrire le commerce de tels produits. En 2006, les ordinateurs étaient les produits d'exportation à plus haute valeur de la Chine, et les circuits intégrés numériques l'un des produits qu'elle importait le plus. Pour compliquer encore les choses, les circuits intégrés numériques étaient également l'un de ses principaux produits d'exportation. En fait, après le pétrole, les circuits intégrés ont été le produit le plus exporté au monde en 2006.

Les statistiques sur les industries manufacturières montrent à quel point les composants sont devenus importants. Aux États-Unis, ils entraînent dans la composition des produits du secteur manufacturier à hauteur de 35 % en moyenne, contre moins de 9 % pour les produits du secteur non manufacturier. On retrouve à peu près les mêmes proportions dans les autres pays de l'OCDE : par exemple 40.8 % dans le secteur manufacturier et 8.5 % dans le secteur non manufacturier en Allemagne. Dans les économies émergentes comme le Brésil et la Chine, la part des composants manufacturés se situait entre 40 % et 50 % dans le secteur manufacturier. Au sein du secteur manufacturier, les secteurs utilisant le plus de composants étaient, dans les pays de l'OCDE : les véhicules automobiles (58.6 %) et les machines informatiques, comptables et de bureau (54.3 %); et dans les économies émergentes : les machines et les appareils électriques (55.8 %) et les véhicules automobiles (53.1 %).

Ces dernières années, on a assisté à une augmentation spectaculaire du nombre de chaînes logistiques mondiales et des volumes circulant au sein des chaînes existantes. Les moteurs de cette croissance ont notamment été la baisse des prix et l'augmentation de l'efficacité des communications et de la bureautique. Cela a permis aux multinationales et aux alliances stratégiques d'entreprises de diviser efficacement la chaîne logistique et de produire un plus grand nombre de composants dans différents pays en fonction de leurs avantages comparatifs. Cependant, d'autres facteurs, qualifiés de facteurs de « l'économie réelle », ont également joué : par exemple le prix du pétrole, qui affecte les coûts de transport et, par conséquent, le choix des lieux de production optimaux selon les marchés d'écoulement.

Comme nous l'a rappelé sans ambiguïté la crise des marchés financiers mondiaux qui a débuté au milieu de l'année 2007, l'économie réelle et le commerce réel sont aussi affectés par les marchés financiers et la performance des systèmes bancaires. Cette crise s'est traduite par une instabilité touchant les tendances des investissements sur toute la planète, et donc les mouvements des taux de change, d'où la difficulté pour les multinationales de planifier les évolutions de leurs chaînes logistiques mondiales. Tous les pays sont affectés par la baisse de la demande de leurs partenaires commerciaux, ce qui provoque une réduction de la production non seulement dans les usines des pays de l'OCDE, mais aussi en Chine et dans les autres économies émergentes.

Une des raisons expliquant ces turbulences est la disponibilité, après 2001, d'un financement bon marché dans certains pays de l'OCDE, dont des entreprises ont profité pour effectuer des investissements plus risqués que de coutume dans des marchés émergents. En résumé, l'expansion des chaînes logistiques mondiales après 2001 a été bien plus forte que ce que nous connaissons au cours de la prochaine décennie, et nous risquons même d'observer une certaine contraction en raison de l'augmentation du coût du capital (les taux d'intérêt que les entreprises doivent payer). En 2007, au moment où la crise a frappé, on constatait un repli vers des investissements plus sûrs ainsi qu'un certain recul de la capacité de production dans quelques économies. Les marchés financiers peuvent avoir d'importants effets sur l'économie réelle fondée sur les échanges commerciaux.

Les effets d'agglomération et les chaînes de valeur mondiales

Bien que les chaînes logistiques et les ventes se mondialisent, de nombreuses industries ont tendance à se concentrer dans certaines zones géographiques ou certains lieux, ce qui laisse penser que les entreprises ont des avantages économiques à s'implanter les unes à proximité des autres. L'exemple le plus connu est la *Silicon Valley*, en Californie, où se concentrent des activités liées à l'informatique. Mais ce phénomène est loin d'être nouveau : en Italie, par exemple, le secteur textile est aggloméré dans les mêmes zones géographiques depuis des siècles.

Dans certaines conjonctures économiques, la concentration géographique augmente la productivité de toutes les entreprises situées dans un endroit particulier ; et leur production totale est supérieure à ce qu'elle serait si chacune d'entre elles était exploitée dans une région différente. Cet « effet d'agglomération » tient à plusieurs raisons : les travailleurs, et par conséquent leurs connaissances et leurs compétences, circulent d'un secteur à l'autre et d'une zone géographique à l'autre ; chaque entreprise manufacturière peut recourir aux composants fournis par ses voisins (« intrants intermédiaires ») dans sa propre production ; et les services peuvent également être fournis plus efficacement aux entreprises se trouvant à proximité. Il existe beaucoup d'autres avantages, qui sont difficiles à quantifier mais n'en sont pas moins bien réels, comme la formation de réseaux informels de chercheurs et de spécialistes par le biais des contacts sociaux.

Parallèlement, d'autres forces, communément appelées forces centrifuges, encouragent l'expansion géographique de l'activité économique, allant ainsi à l'encontre de l'agglomération. Les échanges déterminent dans une large mesure laquelle de ces deux forces prédomine à une étape donnée de l'évolution de l'économie. Ainsi, pour pouvoir croître, l'industrie manufacturière doit attirer de la main-d'œuvre provenant du secteur agricole en lui proposant de plus hauts salaires. Lorsque l'économie d'un pays est essentiellement agricole, il peut alors commencer à développer son secteur industriel, tout en offrant des salaires plus bas que les principales nations industrielles traditionnelles, ce qui favorise le développement du secteur manufacturier dans cette économie plus « excentrée ». Que cette production manufacturière soit éloignée des principaux marchés et repose sur une main-d'œuvre

Modéliser les flux commerciaux	
<p>La littérature consacrée à l'analyse des flux commerciaux évoque fréquemment les modèles informatiques d'équilibre général (IEG) et les modèles de gravité.</p> <p>Les modèles IEG utilisent des informations détaillées sur les structures des politiques et des économies sélectionnées pour les intégrer dans un cadre d'« équilibre des marchés » multi-pays et multi-secteurs, accompagné d'une représentation sophistiquée des relations offre-demande.</p> <p>L'équilibre des marchés renvoie à l'idée que les marchés vont tôt ou tard se débarrasser de leur offre excédentaire ou combler leur demande insatisfaite. Cette approche sert à prévoir les effets futurs d'un jeu de politiques économiques et permet de faire une analyse approfondie des scénarios de libéralisation des échanges à différents niveaux.</p> <p>À l'inverse de l'approche par gravité, l'analyse IEG apporte une évaluation directe des effets sur le bien-être des réformes liées au commerce. Depuis chaque résultat, il est possible de remonter jusqu'aux hypothèses théoriques et aux caractéristiques structurelles des économies analysées.</p> <p>Dans un modèle de gravité, on utilise des données historiques afin d'étudier la signification et l'ampleur statistique des relations entre le commerce et d'autres facteurs, notamment les effets des politiques commerciales.</p> <p>La version de base d'un modèle de gravité met en relation le volume des flux commerciaux bilatéraux et la taille de l'économie de deux pays qui font des échanges, ainsi que la « distance » économique, qu'on mesure grâce à différents coûts commerciaux.</p>	<p>Cette approche permet de mieux comprendre les tendances historiques et en particulier de distinguer l'impact des changements de politique commerciale des autres facteurs influençant les volumes des échanges commerciaux. Elle ne permet cependant pas d'évaluer directement les conséquences des changements de politique commerciale sur le bien-être, ni ses aspects distributionnels (« gagnants et perdants » dans le pays concerné).</p> <p>Notons qu'une expression telle que « l'analyse des flux commerciaux » renvoie à une collecte et à un traitement de données phénoménal. Les analyses des modèles de gravité sur lesquelles repose ce chapitre – produites par les économistes de l'OCDE Kowalski et Shepherd – ont nécessité le traitement de 1.5 million de lignes de données.</p>

relativement peu qualifiée présente des inconvénients ; mais, si les coûts commerciaux continuent à chuter, les faibles salaires peuvent se révéler suffisamment attractifs pour les contrebalancer.

Le groupe des pays industrialisés traditionnels représente encore la majeure partie de la production manufacturière mondiale, bien que sa part ait connu un recul, relativement faible, au cours du dernier quart de siècle : 81 % en 2002, contre environ 86 % en 1976. Ces chiffres masquent toutefois des changements importants dans certains sous-secteurs. Par exemple, pour le fer et l'acier, la part de ces pays a chuté de plus de 70 % à environ 50 % de la production mondiale. Le rachat du groupe sidérurgique anglo-néerlandais Corus par l'Indien Tata Steel, en 2007, montre comment les multinationales des pays en développement commencent à peser sur les marchés mondiaux.

La littérature économique s'est récemment intéressée à l'impact de la chute des coûts commerciaux sur la localisation de la production, en se penchant plus particulièrement sur la question de la localisation des différents stades de la production. Selon ces analyses, la réduction des coûts commerciaux devrait entraîner une fragmentation accrue de la production (les entreprises disséminent les différents stades de leur production à différents emplacements). Autrement dit, il peut être plus rentable d'assurer le montage final de composants qu'on importe de différents lieux, plutôt que de concentrer l'ensemble de la production dans un seul et même pays.

Outre les coûts commerciaux, d'autres facteurs déterminent également la décision de fragmenter la production. Ainsi, les tâches standardisées nécessitant peu d'investissements en formation et en contrôle de qualité sont plus susceptibles de faire l'objet d'une délocalisation (déplacement d'une partie de la production dans un pays étranger). Quant aux pays qui ont le plus de chances d'attirer ces délocalisations, ce sont ceux qui disposent d'un cadre institutionnel fiable, de bonnes infrastructures et d'une administration efficace (permettant, par exemple, de traverser les frontières ou de créer une entreprise rapidement).

On ne dispose pas d'éléments probants et systématiques sur les facteurs qui déterminent la fragmentation. Cependant, selon les données sur la qualité des infrastructures, l'environnement institutionnel et les frais administratifs, les pays à faible revenu

sont mal positionnés pour intégrer les réseaux de production, et ce, en dépit de leur avantage en termes de coûts. Les bas salaires ne suffisent pas à convaincre les entreprises d'investir s'il est difficile d'acheminer les biens sur les marchés internationaux en temps voulu et en se conformant aux normes prescrites.

Le commerce des services

On utilise couramment le terme « mondialisation » pour décrire le caractère interconnecté de notre monde depuis 1945, qu'il s'agisse des échanges de biens et services, des migrations ou d'autres facteurs. Comme l'illustre le poème du chapitre 2, il n'y a là rien de nouveau : les gens échangent des idées et des produits depuis des millénaires. Toutefois, les échanges ont connu un bouleversement majeur au cours des 60 dernières années. La technologie permet d'essaimer à un degré inégalé les chaînes logistiques de nombreux produits dans différents pays, et les entreprises peuvent désormais implanter et relocaliser rapidement les maillons de ces chaînes dans de nombreux pays. Avant le XX^e siècle, le commerce était principalement le fait de pays importants des matières premières et fabriquant tout le produit final sur leur territoire.

Au cours des 50 dernières années, les échanges de pièces et composants se sont intensifiés, et la fragmentation internationale de la production qui l'accompagne explique pourquoi la croissance des échanges est plus rapide que celle du PIB. Il est en effet impossible de produire matériellement un bien sans la logistique, les services comptables et bancaires, la gestion du personnel et tous les autres services indispensables. Mais cela ne signifie pas que tous ces services doivent être effectués au même endroit ; de fait, de nombreuses tâches sont aujourd'hui accomplies à distance. On délocalise en premier celles pour lesquelles les salaires plus élevés versés dans le pays d'origine ne sont pas justifiés par une productivité plus forte, par exemple les centres d'appels. C'est ce qui a amené certains économistes à parler d'une nouvelle ère commerciale, tirée en avant par des télécommunications plus performantes et meilleur marché, et des coûts commerciaux plus faibles.

En raison de leur nature même, certains services peuvent être assurés à l'étranger, tandis que c'est impossible pour d'autres. Mais ils peuvent tous être « échangés ». L'Accord général sur le commerce

des services de l'OMC (AGCS) décrit quatre façons (« modes ») de le faire. Le mode 1 correspond à la « fourniture de services d'un pays à un autre » ; le mode 2 à l'« utilisation d'un service par des consommateurs ou entreprises dans un autre pays » ; le mode 3 à l'« établissement de filiales ou de succursales par une entreprise étrangère en vue de la fourniture de services dans un autre pays » ; et le mode 4 au « déplacement de particuliers quittant leur pays pour fournir des services dans un autre » sans y immigrer. Le commerce international des services est régi par l'AGCS, que nous examinerons plus en détail dans le chapitre consacré à l'OMC et aux cycles de négociations commerciales. Nous aborderons les échanges de services Sud-Sud dans le chapitre portant sur les relations entre commerce et développement.

En volume, les échanges de services sont relativement faibles si on les compare aux échanges de marchandises. Cela peut surprendre quand on sait que les services représentent la majorité des emplois des économies de l'OCDE et de nombreux autres pays, ainsi que 70 % de la valeur ajoutée totale des économies des pays de l'OCDE. En 2006, les exportations de services de l'ensemble des pays de l'OCDE n'en représentaient pas moins 22 % environ de toutes leurs exportations, soit 2.1 billions de dollars (75 % du total des exportations mondiales de services), contre 7.5 billions pour leurs exportations de biens.

Toujours en 2006, les importations de services des pays de l'OCDE atteignaient 19 % de toutes leurs importations, pour un montant de 1.9 billion de dollars (70 % du total des importations mondiales de services), et leurs importations de biens, 8.2 billions.

Pourquoi y a-t-il moins d'échanges de services que de biens à l'échelle internationale ? En premier lieu, de nombreux services doivent être consommés là où ils sont produits (par exemple les chambres d'hôtels ou le nettoyage des bureaux). En outre, parmi les échanges de services d'un pays, seuls ceux qui traversent ses frontières apparaissent dans sa balance des paiements. Les services qu'une de ses entreprises établies à l'étranger fournit à l'étranger n'y apparaissent donc pas, même s'il s'agit d'échanges aux termes du mode 3 (« présence commerciale »). Ce type d'échanges augmente avec l'ouverture à la concurrence internationale de nouveaux domaines, tels que l'éducation, la santé ou les services municipaux (par exemple la gestion des déchets).

Il faut également tenir compte du fait qu'il est plus difficile d'évaluer le volume et la valeur des services que des biens. Par exemple, les pourboires ne sont pas toujours inclus dans la comptabilité d'un restaurant, ou dans les déclarations de revenus de ses employés. Et l'expansion des services fondés sur Internet rend ce problème de quantification encore plus ardu, en particulier quand des entreprises ne déclarent pas toutes leurs transactions afin d'éviter de payer des impôts.

Les plus grandes catégories de services sont le transport, les voyages et les « autres services commerciaux » (notamment dans les domaines suivants : communications, construction, assurance, finances, informatique et information, et activités de loisir). Au cours des dix dernières années, cette catégorie « autres » a été à la fois la plus importante et celle qui a connu la croissance la plus rapide. Une classification si large révèle les difficultés pouvant survenir lorsqu'on analyse les flux des échanges commerciaux et leur évolution.

Là encore, l'Europe est la région du monde la plus active : elle effectue plus de la moitié des exportations et un peu moins de la moitié des importations de services commerciaux de la planète. Les échanges de services sont comparables à ceux des produits agricoles en ce qu'ils sont très concentrés dans un petit nombre de pays. Les pays développés et les économies asiatiques émergentes y contribuent à 85 %, la Chine et l'Inde étant les seuls pays en développement parmi les 20 premiers pays du classement. Cela étant, les échanges de services commerciaux connaissent partout une expansion rapide. En Afrique, par exemple, les exportations et les importations de services ont augmenté de 21 % et 19 % respectivement en 2007, dépassant les moyennes mondiales correspondantes (18 % et 16 %).

Les nouvelles nations commerçantes

La part des échanges internationaux dans le PIB mondial, qui était d'environ 40 % en 1992, dépasse aujourd'hui 50 %. Au cours de la même période, la part des pays de l'OCDE dans les échanges mondiaux a chuté de 73 % à 64 %. Cela s'explique par l'arrivée de nouveaux acteurs sur la scène mondiale. Par souci de commodité, les pays sont souvent divisés en catégories binaires, telles que Nord et Sud, pays développés et en développement, pays industrialisés et émergents. Le groupe de pays qui nous intéresse ici peut difficilement entrer dans les catégories classiques, c'est pourquoi on le désigne par l'acronyme BRIICS, pour Brésil, Russie, Inde, Indonésie, Chine et Afrique du Sud.

INDICE DE CENTRALITÉ

Classement selon les résultats de 2005	1980	1985	1990	1995	2000	2004	2005	Classement des pays sélectionnés en fonction de leur part dans les échanges mondiaux
États-Unis	100	100	100	100	100	100	100	1
Chine	74	93	94	95	96	99	99	3
Allemagne	98	98	99	99	99	99	99	2
Inde	87	86	86	90	91	92	94	7
Espagne	93	94	94	94	94	95	94	4
Union soviétique/Russie	94	94	89	85	93	92	93	6
Brésil	91	92	88	92	89	91	91	9
Afrique du Sud	74	69	65	91	91	90	91	11
Thaïlande	78	85	89	92	90	89	90	8
Mexique	81	81	84	85	86	84	84	5
Indonésie	82	78	82	80	84	83	82	10

L'indice de centralité est un indicateur synthétique de la situation d'un pays au sein du réseau des échanges mondiaux. La « centralité » renvoie ici à l'importance stratégique de ce pays dans les chaînes logistiques du réseau du commerce mondial. Elle indique la façon dont un pays est connecté à ses partenaires commerciaux importants et la façon dont ces partenaires sont, à leur tour, connectés à tous les autres pays.

Le tableau de l'indice de centralité montre que, à l'exception de l'Indonésie, les BRIICS, soit sont très bien intégrés dans les réseaux commerciaux mondiaux, soit ont vu leur niveau d'intégration progresser au point qu'ils figurent maintenant dans le peloton de tête. La Chine, l'Inde et la Russie sont aussi « centrales » que les pays de l'OCDE dont les revenus sont les plus élevés, et le Brésil et l'Afrique du Sud les suivent de près. Si les pays de l'UE étaient considérés en tant que groupe, la Chine occuperait probablement la troisième position, et non la deuxième, dans le classement mondial de la centralité; elle a toutefois clairement dépassé le Japon. Ces résultats suggèrent également que certaines économies des BRIICS pourraient jouer un rôle de plus en plus important au sein d'organisations mondiales traitant du commerce comme l'OMC.

Les résultats de l'Inde sont particulièrement intéressants. Si l'analyse ne reposait pas seulement sur les échanges de marchandises, mais incluait les services, il est probable qu'elle figurerait en haut du classement. Quant au Brésil et à l'Afrique du Sud, l'avenir de leur centralité est incertain : s'ils ne font pas partie des pays les plus connectés, ils pourraient devenir plus « centraux » grâce à la montée en flèche des prix des produits de base, mais une baisse de ces prix pourrait remettre en question leur progression.

Les résultats montrent également la forte influence qu'exerce la politique sur les échanges. L'Afrique du Sud a profité de la fin de l'apartheid et de la levée des sanctions. Le boom de la Chine est survenu après le « programme de réformes et d'ouverture » lancé par Deng Xiaoping en 1978. Et les réformes de la politique commerciale indienne au début des années 90 ont eu un effet spectaculaire.

Conclusion

Les échanges internationaux sont en plein essor, et tous les pays y participent. Des millions de tonnes de biens valant des billions de dollars circulent à travers le globe chaque année. *The Box*, le conteneur de la BBC, va toutefois s'arrêter de temps à autre pendant quelques jours ou même quelques semaines. Le plus souvent, ce sera pour être chargée ou déchargée, et parfois en raison d'un problème lié à sa cargaison, parce que les papiers ne sont pas en règle ou que les biens transportés posent problème. Quels sont les différents types d'obstacles au commerce, et leurs coûts ? Ce sera le thème du prochain chapitre, où nous examinerons les principales difficultés susceptibles de retarder *The Box* ou même de la stopper complètement.

Pour en savoir plus

OCDE

Sur l'Internet

Statistiques sur les échanges internationaux et la balance des paiements

En dehors des gouvernements, les données sur les échanges de l'OCDE sont utilisées par d'autres organisations internationales, des banques centrales et des institutions privées, des instituts d'études économiques, des universités et des entreprises privées. Six bases de données sont disponibles :

1. *Les statistiques du commerce international par produit* sont la plus grande base de données de l'OCDE sur les échanges extérieurs des pays de l'OCDE par produit et par pays partenaire.
2. *Les statistiques mensuelles du commerce international* fournissent des données commerciales agrégées mensuelles et trimestrielles, ainsi que des détails sur les pays partenaires.
3. Une des bases de données sur les *Échanges de services* fournit des données détaillées par catégorie de services.
4. La seconde base de données sur les *Échanges de services* propose des données par pays partenaire.
5. *Les statistiques de la Balance des paiements* présentent une synthèse méthodique sur les transactions économiques d'une économie avec le reste du monde.
6. *Les Indicateurs du commerce* contiennent des indicateurs statistiques prêts à être utilisés dans une analyse d'intégration économique internationale (aspects commerciaux). Cette base de données combine des données provenant de différentes sources, offrant ainsi des informations sur plusieurs domaines en même temps. Ces indicateurs sont disponibles à la fois aux niveaux macro et micro. www.oecd.org/std/its

Publications

Globalisation and Emerging Economies: Brazil, Russia, India, Indonesia, China and South Africa

(2008, uniquement en anglais)

Cette étude porte sur les changements structurels du réseau des échanges mondiaux survenus au cours de la dernière décennie, et en particulier sur l'évolution du rôle joué par les BRICS et d'autres économies émergentes.

AUTRES SOURCES

OMC

Les Bases de données statistiques offrent un accès interactif aux statistiques commerciales les plus récentes de l'OMC.

Les Statistiques du commerce international incluent une analyse détaillée sur les pays qui dominent le marché, le commerce par secteur et par produit, le commerce régional.

Les Données tarifaires détaillées fournissent des données sur les droits de douane de tous les membres de l'OMC. www.wto.org/english/res-e/statis-e/statis-e.htm

Rapport sur le commerce mondial

Il s'agit de la principale publication de recherche de l'OMC sur la politique commerciale mondiale.

www.wto.org

CNUCED

La Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) publie des données statistiques utiles à l'analyse du commerce international et à l'appréhension des tendances économiques des pays en développement.

www.unctad.org



4

Les biens et les services ne circulent pas de façon entièrement libre entre les pays, même lorsque ces derniers entretiennent d'excellentes relations. Plusieurs raisons expliquent qu'un pays mette en place des barrières aux échanges : par exemple pour protéger ses propres entreprises contre la concurrence étrangère, ou les consommateurs contre des produits dangereux ou indésirables. Et il arrive même que ce soit involontaire, comme dans le cas de régimes douaniers complexes. Au cours des dernières décennies, les barrières tarifaires ont été considérablement réduites, mais d'autres obstacles subsistent. Supprimer les barrières inutiles stimulerait grandement le bien-être économique mondial.



Protectionnisme ? Tarifs douaniers et autres barrières aux échanges

En guise de préambule...

«Pourriez-vous ouvrir votre valise, s'il vous plaît?» Votre cœur ne fait qu'un bond à la pensée qu'elle contient un flacon de parfum de trop et que les douaniers vont le découvrir. Ou peut-être n'avez-vous rien à cacher; mais vous risquez de manquer votre correspondance si les choses s'éternisent. Et si le type qui vous a bousculé au moment du contrôle des passeports avait glissé un kilo de cocaïne dans votre sac?

Vous n'y pensez peut-être pas en ces termes, mais vous venez d'entrer dans l'univers des barrières commerciales. Tout aéroport international en est un microcosme. Ce sont ces questions que nous allons aborder dans ce chapitre. Leurs noms ont beau être plus techniques et leurs implications plus globales, les barrières tarifaires et non tarifaires, les contingents (ou quotas) et les interdictions nous affectent tous, soit directement, comme lorsque nos valises sont fouillées aux douanes, soit indirectement, à travers les prix que nous payons et ce que nous avons ou non le droit d'acheter. Après tout, le rôle des inspecteurs des douanes n'est pas seulement d'attraper ceux qui dépassent la quantité autorisée de produits hors taxes: ils cherchent des produits dangereux ou frappés d'interdiction pour quelque raison que ce soit, par exemple certains animaux ou végétaux, et ils contrôlent également l'importation de catégories entières de marchandises.

Si l'ouverture des marchés a favorisé le commerce et la croissance économique dans le monde au cours des dernières décennies, les droits de douanes – les taxes prélevées par les pays importateurs sur les biens en provenance de l'étranger – restent encore un obstacle essentiel à l'accès aux marchés. On pourrait cependant tirer des bénéfices considérables en les réduisant davantage encore. D'après les estimations de l'OCDE, en supprimant tous les droits sur le commerce de marchandises et en diminuant les coûts commerciaux de 1% de la valeur du commerce mondial, on améliorerait le bien-être mondial de plus de 170 milliards de dollars par an, majorant jusqu'à 2% le PIB annuel actuel de certaines régions.

Selon des estimations prudentes, il en résulterait une amélioration substantielle du bien-être dans les pays en développement comme dans les pays développés. Dans beaucoup de ces scénarios, cette amélioration pourrait être plus marquée

dans les pays en développement pris en tant que groupe que dans les pays développés. Mais si les réductions tarifaires étaient conjuguées à des progrès significatifs dans la diminution des coûts commerciaux, par exemple par le biais de procédures douanières plus efficaces, toutes les régions en sortiraient gagnantes.

▶ Dans ce chapitre, nous examinerons différents types d'obstacles aux échanges: des obstacles formels comme les tarifs douaniers appliqués aux importations, mais aussi d'autres sortes de barrières pouvant décourager les échanges telles que les procédures administratives complexes. Nous verrons que les barrières commerciales peuvent être utiles, et même essentielles, mais qu'il arrive aussi qu'elles manquent leur cible et, souvent, qu'elles visent à protéger les intérêts d'un groupe particulier aux dépens du reste de la population.

Les barrières tarifaires

Les cycles successifs de négociations commerciales multilatérales menés depuis 1947 ont contribué à un recul majeur des droits à l'importation. C'est particulièrement vrai pour les biens industriels, dont les droits de douane sont passés d'environ 40 % à la fin de la Seconde Guerre mondiale à un dixième aujourd'hui. Néanmoins, les droits de douane continuent d'influer sur la configuration des échanges. En renchérissant les produits pour les consommateurs, ils pèsent sur la demande d'importations. Ils peuvent également modifier les prix relatifs des produits, et protéger ainsi des entreprises non compétitives qui offrent des produits excessivement chers. Ces distorsions sont particulièrement prononcées dans un grand nombre de pays non membres de l'OCDE, où les droits de douane restent sensiblement plus élevés que dans la zone OCDE.

En moyenne, les droits de douane sont bien plus élevés sur les produits agricoles que sur les produits industriels, même si les différences sont considérables selon les pays. Ces droits peuvent en outre être associés à des contingents. Par exemple, un pays peut fixer des droits de douane de 10 % sur les 10 000 premières unités de céréales importées (le contingent tarifaire – CT), mais les porter à 100 % pour toutes les importations supplémentaires (le taux de droit hors contingent). Selon une étude de l'OCDE, les droits consolidés moyens pour les produits agricoles atteignaient 36 %

dans les pays de l'OCDE et 63 % dans certains pays non membres, comparés à des tarifs douaniers agricoles de l'ordre de 15 % dans les pays de l'OCDE et de 43 % dans les pays non membres de l'OCDE.

Même lorsque ces droits ont été réduits, la façon dont ils sont structurés reste problématique à la fois dans l'agriculture et l'industrie. Cela peut notamment venir de la progressivité des droits, de droits faibles « à caractère de nuisance », de la forte dispersion tarifaire ou de pics tarifaires. Les pics tarifaires sont des droits de douane de 15 % ou plus, souvent appliqués à des produits, tels que le textile et l'habillement et certains produits agricoles, qui revêtent un intérêt particulier pour les pays en développement. Ces pays recourent également souvent à la progressivité des droits pour des produits comme le tabac, le cuir, le cacao, le coton, le

Embargo sur le soleil!

Au XIX^e siècle, l'économiste français, Frédéric Bastiat écrivit divers articles ludiques afin d'expliquer les grandes questions économiques au grand public. L'extrait qui suit, tiré des *Sophismes économiques*, est une pétition des fabricants de chandelles demandant au parlement d'imposer un embargo sur la lumière du soleil pour empêcher que le pays ne soit inondé d'importations bon marché.

Pétition des fabricants de chandelles, bougies, lampes, chandeliers, réverbères, mouchettes, éteignoirs, et des producteurs de suif, huile, résine, alcool, et généralement de tout ce qui concerne l'éclairage.

À MM. les Membres de la Chambre des Députés,

Nous subissons l'intolérable concurrence d'un rival étranger placé, à ce qu'il paraît, dans des conditions tellement supérieures aux nôtres, pour la production de la lumière, qu'il en inonde notre marché national à un prix fabuleusement réduit;

car, aussitôt qu'il se montre, notre vente cesse, tous les consommateurs s'adressent à lui, et une branche d'industrie française, dont les ramifications sont innombrables, est tout à coup frappée de la stagnation la plus complète. Ce rival [...] n'est autre que le soleil [...].

Nous demandons qu'il vous plaise de faire une loi qui ordonne la fermeture de toutes fenêtres, lucarnes, abat-jour, contre-vents, volets, rideaux, vasistas, œils-de-bœuf, stores, en un mot, de toutes ouvertures, trous, fentes et fissures par lesquelles la lumière du soleil a coutume de pénétrer dans les maisons, au préjudice des belles industries dont nous nous flattons d'avoir doté le pays [...].

Et d'abord, si vous fermez, autant que possible, tout accès à la lumière naturelle, si vous créez ainsi le besoin de lumière artificielle, quelle est en France l'industrie qui, de proche en proche, ne sera pas encouragée?

Embargo sur le soleil!	
<p>Veillez y réfléchir, Messieurs; et vous resterez convaincus qu'il n'est peut-être pas un Français, depuis l'opulent actionnaire d'Anzin jusqu'au plus humble débitant d'allumettes, dont le succès de notre demande n'améliore la condition. Nous prévoyons vos objections, Messieurs; mais vous ne nous en opposerez pas une seule que vous n'alliez la ramasser dans les livres usés des partisans de la liberté commerciale.</p> <p>Nous direz-vous que, si nous gagnons à cette protection, la France n'y gagnera point, parce que le consommateur en fera les frais? [...] Vous n'avez plus le droit d'invoquer les intérêts du consommateur. Quand il s'est trouvé aux prises avec le producteur, en toutes circonstances vous l'avez sacrifié. [...] Vous avez été vous-mêmes au-devant de l'objection. Lorsqu'on vous disait: le consommateur est intéressé à la libre introduction du fer, de la houille, du sésame, du froment, des tissus. –«Oui», disiez-vous, «mais le producteur est intéressé à leur exclusion».</p> <p>Eh bien! si les consommateurs sont intéressés à l'admission de la lumière naturelle, les producteurs le sont à son interdiction.</p>	<p>Eh bien! si vous nous conférez le monopole de l'éclairage pendant le jour, [...] nous et nos nombreux fournisseurs, devenus riches, nous consommerons beaucoup et répandrons l'aisance dans toutes les branches du travail national.</p> <p>Choisissez, mais soyez logiques; car, tant que vous repousserez, comme vous le faites, la houille, le fer, le froment, les tissus étrangers, en proportion de ce que leur prix se rapproche de zéro, quelle inconséquence ne serait-ce pas d'admettre la lumière du soleil, dont le prix est à zéro, pendant toute la journée?</p> <p>Cette pétition est disponible à l'adresse http://bastiat.org/</p>

bois et le papier, c'est-à-dire que les taux augmentent en fonction du degré de transformation du produit.

Le secteur du textile et de l'habillement constitue à certains égards un cas particulier. L'Arrangement multifibres (AMF) conclu dans le cadre du Cycle d'Uruguay a mis fin aux contingents sur ces produits (un contingent consiste à fixer une quantité maximum de biens pouvant être importés pendant une période donnée). Les pays qui ne peuvent pas recourir aux contingents pour protéger leurs industries pourraient opter à la place pour les droits de douane, et ceux imposés sur les textiles et l'habillement par certains pays de l'OCDE restent relativement élevés.

À qui profite la baisse des droits de douane?

La baisse des droits de douane bénéficie à la fois aux pays développés et aux pays en développement. Les consommateurs ont plus de choix, tant au niveau des produits que des prix. En supprimant la distorsion des prix, la baisse des droits de douane encourage également les pays à utiliser leurs ressources de façon à mieux tirer parti de leurs points forts par rapport à leurs partenaires commerciaux, autrement dit à miser sur leur avantage comparatif. Pour les pays en développement, cette baisse se traduit par une meilleure répartition des ressources et une augmentation des recettes à l'exportation, ce qui contribue au revenu national et accroît la base de ressources disponibles pour les investissements liés au développement. Le développement économique de ces pays élargit à son tour les débouchés potentiels pour les produits de l'OCDE. À travers les contacts qu'elle permet de nouer, l'expansion des échanges peut aussi favoriser le renforcement des échanges culturels, la coopération dans le domaine humanitaire et l'amélioration des relations internationales.

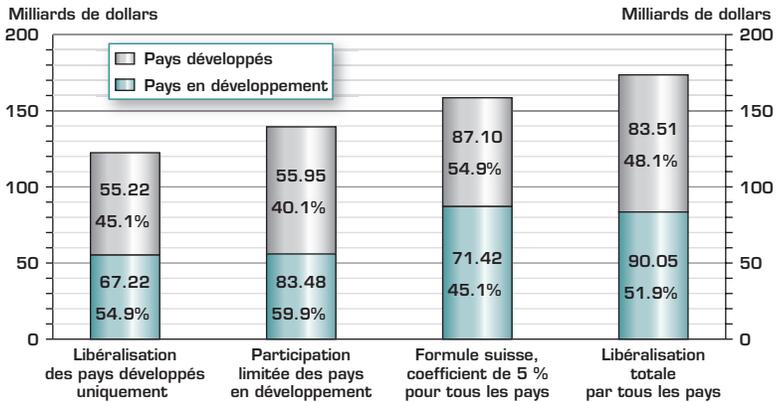
Selon la plupart des études, les pays qui ont le plus à gagner d'une réduction de leurs droits de douane sont les pays en développement où ces droits sont le plus élevés au départ. La libéralisation des échanges aura des répercussions économiques et sociales liées au passage de la main-d'œuvre d'une activité vers une autre. Mais ces coûts sont généralement de courte durée, et ils sont en moyenne compensés par les gains de bien-être résultant de la diminution des barrières commerciales. La mise en œuvre de politiques d'accompagnement – au niveau macro-économique, social ou du marché du travail – peut rendre l'ajustement moins douloureux et accroître l'efficacité de la libéralisation commerciale en dopant la croissance.

«D'après les estimations de l'OCDE, la suppression de tous les droits sur le commerce de marchandises et une diminution des coûts commerciaux de 1 % de la valeur du commerce mondial amélioreraient de plus de 170 milliards par an le bien-être au niveau mondial. Ces gains donneraient une impulsion à toutes les régions du monde, majorant jusqu'à 2 % le produit intérieur brut (PIB) annuel actuel de certaines d'entre elles».

*Le Programme de Doha pour le développement:
Droits de douane et commerce (Synthèses de l'OCDE, 2004)*



RÉPARTITION DES GAINS DE BIEN-ÊTRE SUIVANT LES SCÉNARIOS DE LIBÉRALISATION



La mise en œuvre conjuguée d'une élimination complète des droits de douane et de la réduction des coûts commerciaux aboutirait à des gains de bien-être équivalant à 1.37% du PIB annuel dans les pays en développement et à 0.37% dans les pays développés. Si les droits étaient éliminés, plus de la moitié des avantages iraient aux pays en développement.

Source: Le Programme de Doha pour le développement: Gains de bien-être à attendre de la poursuite de la libéralisation des échanges multilatéraux du point de vue des droits de douane.

StatLink : <http://dx.doi.org/10.1787/608112215543>

En prenant comme point de départ la pleine application de l'Accord du Cycle d'Uruguay, l'OCDE a examiné huit scénarios illustrant différents niveaux de réduction tarifaire et une diminution uniforme des coûts commerciaux de 1 % de la valeur commerciale. Tous ces scénarios démontrent les avantages de la libéralisation commerciale.

Le scénario présentant le moins d'avantages conjugue une réduction de 50 % des droits de douane et une diminution uniforme des coûts commerciaux. Il aboutit néanmoins à des gains globaux annuels de 117 milliards de dollars.

Les avantages sont plus importants avec la « formule suisse » : réduction sensiblement plus forte des tarifs élevés, avec un tarif maximal de 5 % sur tous les produits après la réforme, et réduction uniforme des coûts commerciaux. Les gains globaux atteignent 158.5 milliards de dollars, et toutes les régions bénéficient de la réduction tarifaire.

Les gains globaux les plus importants découlent de la suppression complète de l'ensemble des droits sur les marchandises et de la diminution uniforme des coûts commerciaux, ce qui doperait l'économie mondiale de 173.5 milliards de dollars par an.

Il est important de garder à l'esprit que ces estimations, comme beaucoup d'autres, mesurent ce qu'on appelle des gains statiques. Pour faciliter les calculs, on ne tient pas compte des effets que les améliorations initiales de la productivité ont sur l'économie.

Cependant, les économistes savent que des gains dynamiques apparaissent également peu à peu, et que leurs proportions sont plusieurs fois celles des gains statiques, mais ils ont des difficultés à les mesurer. Selon une définition rigoureuse, les gains dynamiques sont les changements – liés aux échanges – touchant le taux de croissance à long terme de la productivité. Il est largement attesté que les économies ouvertes sont plus riches et plus productives que les économies fermées. Les échanges et l'investissement direct à l'étranger (IDE) influent sur les niveaux de productivité et les taux de croissance à travers une meilleure répartition des ressources, des retours plus importants sur les investissements en capital et en R-D, une spécialisation plus prononcée et les retombées technologiques. Si la part des échanges dans le PIB s'accroît de 1 %, le niveau de revenu augmente de 0.9 % à 3 %.

Si les droits de douane étaient éliminés, plus de la moitié (52 %) des avantages iraient aux pays en développement. La mise en œuvre conjuguée d'une élimination complète de ces droits et de la réduction des coûts commerciaux aboutirait à des gains de bien-être équivalant à 1.37 % du PIB annuel dans les pays en développement et à 0.37 % dans les pays développés. Dans le scénario fondé sur la « formule suisse », la part des pays en développement serait de 45 %, et elle s'élèverait à 60 % si les droits étaient réduits de moitié. Les droits de douane représentent une source importante de revenu pour les finances publiques de certains pays, mais plusieurs scénarios peuvent minimiser ce manque à gagner, tout

en procurant cependant d'importants gains de bien-être. Et cela vaut même pour la « formule suisse », qui réduit le plus les tarifs relativement élevés.

L'industrie et l'agriculture apportent toutes deux une contribution importante aux gains globaux de bien-être découlant des réductions tarifaires. Cependant, dans le cadre d'un scénario de libéralisation totale, les gains de bien-être pour les pays en développement viennent aux deux tiers environ de la suppression des distorsions liées aux droits de douane dans seulement trois secteurs : véhicules automobiles et pièces détachées d'automobiles ; textile et habillement ; et produits agricoles transformés. Les pays en développement pourraient tirer parti d'une libéralisation essentiellement limitée aux pays développés, mais leur situation serait encore meilleure en termes absolus s'ils procédaient eux aussi à une libéralisation.

Les barrières non tarifaires

Avant le Cycle d'Uruguay, les contingents sur les importations et les autres restrictions quantitatives des importations ou des exportations étaient relativement courants, dans les pays développés comme dans les pays en développement, pour des produits tels que l'acier, le textile et l'habillement, les chaussures, la machinerie et les automobiles.

Aujourd'hui, les exportateurs sont moins préoccupés par les mesures traditionnelles appliquées « à la frontière », comme les contingents ou les interdictions, que par les difficultés résultant des normes de produit, des procédures d'évaluation de la conformité et autres mesures adoptées par les pays importateurs à l'« intérieur de leurs frontières ». À la lumière de ces inquiétudes, on comprend mieux les efforts considérables que les négociateurs ont déployés dans le cadre du Cycle d'Uruguay pour renforcer les règles d'usage des mesures techniques et des mesures sanitaires et phytosanitaires (MSP) – notamment sécurité alimentaire, santé des animaux et préservation des végétaux.

Si les bases de données existantes permettent de mesurer et d'analyser régulièrement l'évolution des droits de douanes, rien n'oblige les pays à déclarer toutes leurs barrières non tarifaires (BNT). La collecte des données est rendue plus complexe encore

Pays en développement et barrières non tarifaires

Les pays en développement sont hautement tributaires des marchés des pays développés pour leurs exportations.

Les procédures douanières et administratives et les obstacles techniques au commerce (OTC) sont le principal sujet de préoccupation en ce qui a trait aux barrières non tarifaires. Comme le montrent les enquêtes menées auprès des exportateurs, les OTC sont moins fréquents dans les échanges entre pays en développement.

Toutefois, les procédures douanières et administratives, en particulier les procédures d'octroi de licences d'importation et les règles d'origine, semblent plus répandues dans leurs échanges avec les autres pays en développement que dans leur commerce avec les pays développés. Les mesures telles que les redevances et impositions frappant les importations constituent aussi des obstacles de taille, en particulier pour les échanges intra-régionaux entre pays en développement.

Certains produits, comme les animaux vivants et les produits connexes, tout particulièrement les produits de la pêche, méritent une attention particulière en raison des mesures sanitaires et phytosanitaires et des problèmes douaniers qui sont notifiés.

Les OTC arrivent en tête des obstacles signalés pour les machines et appareils électroniques et les produits pharmaceutiques.

L'analyse des stratégies et programmes nationaux d'exportation d'un échantillon de pays confirme que ces secteurs et produits intéressent hautement les pays en développement qui cherchent à accroître et à diversifier leurs exportations à plus long terme.

par le fait que, comparées aux droits de douane, les BNT sont d'une grande diversité et manquent souvent de transparence. Dans l'acception la plus large, les BNT comprennent toutes les mesures, autres que les droits de douane, qui restreignent ou faussent les flux d'échanges. La CNUCED gère et met régulièrement à jour le Système d'analyse et d'information sur le commerce (TRAIS); cette base de données couvre plus de 100 types différents de BNT, mais elle n'est pas complète. Qui plus est, dans la pratique, le mode d'utilisation des mesures change au fil du temps, et de nouveaux types de mesures apparaissent.

Autre problème, les BNT ne sont pas faciles à mesurer. D'où la difficulté d'évaluer leurs effets sur les échanges et le bien-

être économique. Comme nous l'avons déjà mentionné, les BNT ne sont pas toutes transparentes, ou présentées comme telles, et il arrive qu'elles soient liées à des objectifs qui ne relèvent pas de la politique commerciale, par exemple la protection des consommateurs.

Bien qu'il limite les échanges, ce type de mesures est légitime au regard des règles de l'OMC. Comme l'illustre l'ESB (la « maladie de la vache folle »), des pays peuvent interdire l'importation de produits agricoles pour des raisons de santé publique, ou imposer des normes d'étiquetage spéciales pour répondre aux exigences d'information des consommateurs sur l'origine d'un produit.

Ici, la question n'est pas de savoir si les gouvernements ont le droit de protéger leurs citoyens contre des produits dangereux – ce n'est pas seulement un droit, mais aussi un devoir –, mais s'ils limitent les importations plus qu'il n'est nécessaire pour atteindre leurs objectifs. Le but des règles du commerce multilatéral n'est pas d'autoriser des entreprises sans scrupule à vendre des produits dangereux ou non conformes. Elles visent à s'assurer que la protection des consommateurs ou d'autres intérêts ne servent pas d'excuse pour pénaliser des entreprises étrangères ou maintenir des prix à un niveau élevé.

Il est difficile de dire avec certitude si, globalement, le recours aux BNT diminue ou augmente. On peut cependant discerner quelques tendances générales. Des enquêtes menées auprès des chefs d'entreprise permettent d'identifier les mesures que les exportateurs perçoivent comme des barrières sur les marchés étrangers. Ces études révèlent que les entreprises s'inquiètent davantage des mesures intérieures que des restrictions quantitatives à l'importation et des autres types traditionnels de BNT. Cela tient peut-être au fait que la réduction ou l'élimination des droits à l'importation a rendu les BNT relativement plus visibles, et que de telles barrières constituent aujourd'hui dans certains secteurs la principale forme d'intervention gouvernementale en matière d'échanges.

Interdictions et contingents

Le moyen le plus simple de décourager les échanges consiste tout bonnement à les interdire ou, au-delà d'un certain seuil, à leur appliquer ce que les spécialistes appellent « des interdictions

et des contingents». Ce type de pratiques a fait les manchettes en Europe et en Asie lorsqu'on a contingenté les importations de textiles chinois afin de protéger les producteurs européens. Cette mesure était temporaire, et on a soutenu qu'elle était employée pour des raisons économiques intérieures. Quasiment tous les pays recourent cependant à des interdictions motivées par des raisons non économiques, en particulier pour préserver l'environnement et protéger la sécurité et la santé humaines. Ces interdictions semblent se multiplier, surtout dans les pays développés ayant des réglementations sociales plus strictes. En revanche, de façon générale, les mesures de contingentement et d'interdiction appliquées pour des raisons économiques telles que les problèmes de balance des paiements et la protection sectorielle semblent reculer dans les pays en développement.

Cependant, les interdictions d'importation sont couramment appliquées aux échanges de certains biens d'occasion tels que les automobiles, les pièces détachées d'automobiles, les vêtements et les machines. Les circonstances dans lesquelles ces mesures sont mises en pratique paraissent parfois peu claires et mériteraient d'être étudiées de façon approfondie et, si possible, abordées dans le cadre des négociations commerciales internationales.

Certains pays mettent en place des licences d'importation non-automatiques. En rendant particulièrement ardue l'obtention d'une licence, ce type de mesure s'avère donc être, en pratique, une forme d'interdiction. Quand les gouvernements interdisent des importations sans avoir de visée économique, c'est qu'ils cherchent à atteindre différents objectifs de réglementation, ce que des gouvernements souverains peuvent faire en toute légitimité. Toutefois, ces interdictions sont-elles les meilleures solutions, et existe-t-il d'autres moyens d'atteindre ces objectifs sans nuire au commerce? Ce sont les questions que devraient se poser les gouvernements.

Obstacles de procédure

La façon dont les mesures à la frontière et les mesures intérieures sont appliquées ou administrées peut devenir un « obstacle de procédure aux échanges », qui mérite une attention particulière. Les échanges peuvent ainsi être affectés par la manière d'appliquer les procédures de classification douanière, d'évaluation en

douane et de dédouanement, par la longueur ou la répétition des procédures d'agrément ou de certification des produits, ou même par les pratiques restrictives du secteur privé tolérées par les pouvoirs publics. Par exemple, les contingents d'importation, les normes de produit et d'autres mesures touchant directement



LA BUREAUCRATIE AUX FRONTIÈRES

Région ou économie	Exportation			Importation		
	Nombre de documents	Nombre de signatures	Jours à la frontière	Nombre de documents	Nombre de signatures	Jours à la frontière
Moyennes régionales						
Asie du Sud-Est et Pacifique	7.1	7.2	25.8	10.0	9.0	28.6
Amérique latine et Caraïbes	7.5	8.0	30.3	10.6	11.0	37.0
Moyen-Orient et Afrique du Nord	7.3	14.5	33.6	10.6	21.3	41.9
OCDE à revenu élevé	5.3	3.2	12.6	6.9	3.3	14.0
Asie du Sud	8.1	12.1	33.7	12.8	24.0	46.5
Afrique subsaharienne	8.5	18.9	48.1	12.8	29.9	60.5
Statistiques mondiales résumées						
Moyenne	7.4	11.0	31.6	10.8	16.4	39.8

La durée pendant laquelle les biens sont retenus à la frontière par les procédures administratives (« paperasserie ») peut influencer sur la performance commerciale. Certaines entreprises actives sur des marchés où la rapidité de livraison est importante peuvent constater qu'elles ne sont plus compétitives, non pas en raison du prix ou de la qualité initiale de leur produit, mais parce les clients ne peuvent pas attendre ou parce que leur produit est livré dans un piètre état. Comme le montre ce tableau, les différences peuvent être considérables : environ 3 signatures sont nécessaires pour importer des biens dans certains pays de l'OCDE, contre 20 et plus dans d'autres pays. Et dans certains pays, les exportateurs doivent attendre plus de sept semaines en moyenne avant que leurs produits soient expédiés à l'étranger.

Source: Banque mondiale (2005), "Doing Business: benchmarking business regulations".

ou indirectement les échanges peuvent être conçus, appliqués ou mis en œuvre d'une façon arbitraire ou non transparente qui désavantage les producteurs étrangers.

De telles procédures sont une source de difficultés supplémentaires sur les marchés d'exportation. L'OMC a établi des règles couvrant divers types de barrières non tarifaires qui constituent des dispositions plus ou moins détaillées visant à éviter les effets négatifs des obstacles de procédure, ou du moins à les minimiser. Pourtant, les exportateurs et les responsables gouvernementaux continuent de les percevoir comme des entraves majeures au commerce et espèrent que les règles existantes vont continuer de s'améliorer.

Redevances douanières

Comme le sait tout voyageur qui a des achats à déclarer aux douanes, les biens importés font souvent l'objet de diverses redevances et impositions douanières. C'est également vrai, à plus grande échelle, pour les entreprises: les redevances douanières qui s'ajoutent aux droits de douane alourdissent notablement les coûts des échanges dans de nombreuses régions du monde.

Les pays à revenu faible ou intermédiaire, en particulier, prélèvent des redevances élevées qui peuvent avoir des effets négatifs sur les échanges.

L'utilisation des redevances et impositions douanières a évolué au fil du temps. Davantage de pays imposent aujourd'hui des redevances aux importateurs pour diverses opérations douanières. Dans la pratique, la grande majorité de ces prélèvements, comme la plupart des autres types de redevances et d'impositions, sont appliqués sur une base *ad valorem*, c'est-à-dire en se fondant sur la valeur des biens importés, et non sur le coût sous-jacent des services fournis (s'il y en a). Cela vaut pour les pays à revenu élevé comme pour les pays moins riches.

Les exportateurs souhaiteraient une définition plus précise des «services» censés être reflétés dans les prélèvements et, comme de nombreux spécialistes du commerce international, estiment que les coûts des échanges diminueraient si le montant de ces redevances était calculé sur la base du coût des services effectivement fournis.

Droits et restrictions à l'exportation

Les biens importés ne sont pas les seuls à être imposés. Certains pays, essentiellement des pays en développement et des PMA, imposent également leurs propres exportations. Sont notamment concernés les produits minéraux et métalliques, les articles en cuir et en pelleterie, les produits forestiers, les produits de la pêche et divers produits agricoles. Les droits à l'exportation répondent à trois motivations principales : maintenir le prix intérieur d'un produit clé, générer des recettes et promouvoir certaines industries, telles que celles qui transforment le bien imposé.

En plus des droits à l'exportation, les gouvernements fixent parfois des prix d'exportation minimum, ou réduisent les ristournes appliquées à la TVA, ce qui a pour conséquence directe d'accroître les prix à l'exportation. Les autres formes de restrictions se concentrent sur les volumes des exportations et comprennent les embargos, les quotas et les exigences de licences.

Ces dernières années ont connu un recours accru aux restrictions à l'exportation, notamment en ce qui concerne les produits agricoles et alimentaires au cours des années 2007 et 2008. Bien que ces mesures aient pu avoir pour conséquence d'augmenter temporairement l'approvisionnement des marchés intérieurs, elles ont empêché les producteurs nationaux de bénéficier de prix mondiaux plus élevés et ont généré une pression plus importante sur les prix au sein des pays importateurs. Dans l'ensemble, les restrictions ont probablement aggravé la situation et ébranlé la confiance placée dans le commerce.

Obstacles techniques

Les obstacles techniques au commerce (OTC) sont des règlements et des normes techniques qui établissent les caractéristiques spécifiques d'un produit (par exemple sa taille, sa forme, sa conception, ses fonctionnalités ou ses performances) ou stipulent comment il doit être étiqueté ou emballé avant d'entrer sur le marché. Ces mesures incluent également des procédures techniques visant à s'assurer que les produits sont conformes aux exigences des réglementations et des normes en vigueur.

Baucoup de ces mesures répondent à des objectifs légitimes de l'action des pouvoirs publics, tels que la préservation de l'environnement et la protection de la santé et de la sécurité

humaines. Cependant, les normes de produit et les autres OTC influent grandement sur l'accès aux marchés et sur les performances à l'exportation des entreprises. Ils peuvent également être coûteux et pesants, délibérément ou de fait, et restreindre les échanges. Si l'Accord sur les obstacles techniques au commerce de l'OMC vise expressément à empêcher que ces mesures ne deviennent des obstacles superflus, les OTC existent toujours et restent une source de difficultés considérables pour les exportateurs.

Les bénéfices de la libéralisation des barrières non tarifaires

La libéralisation de certaines barrières non tarifaires entraînerait d'importants bénéfices économiques. En raison des problèmes rencontrés dans la collecte de données les concernant, il est toutefois difficile de quantifier les répercussions à grande échelle qu'aurait leur suppression. Les tentatives faites pour les mesurer se concentrent en général sur un seul type de mesures et sous-estiment probablement à la fois leur importance et les gains associés à leur suppression.

Une étude montre que les gains globaux seraient de l'ordre de 90 milliards de dollars si on supprimait certaines de ces barrières. Selon une autre étude, une diminution de 1% des coûts de transaction commerciale se traduirait par des gains de bien-être mondial de 40 milliards de dollars.

Ces chiffres sont bien inférieurs aux estimations des gains que procurerait, par exemple, l'amélioration des infrastructures portuaires, des services des douanes, du cadre réglementaire et des infrastructures du secteur des services. De telles améliorations permettraient aux pays dont les performances se situent au-dessous de la moyenne de les améliorer jusqu'à la moitié de la médiane mondiale, tout en augmentant la valeur du commerce mondial de marchandises de 377 milliards de dollars, soit près de 10% des échanges mondiaux.

Concevoir la politique commerciale

Revenons sur la question des lobbies ou, selon son appellation officielle, des comportements de recherche de rente. Nous avons déjà vu que les effets des barrières commerciales peuvent être

Une bonne bière n'est pas toujours allemande

De nombreuses réglementations sont adoptées avec les meilleures intentions du monde, mais finissent par nous pénaliser au lieu de nous protéger. Le *Reinheitsgebot*, ou « décret sur la pureté de la bière », l'illustre à merveille. Ce décret, qui n'est plus en vigueur, visait à l'origine à protéger les amateurs de bière allemands, mais il les a aussi empêchés de consommer des bières importées, qu'ils préféraient peut-être. Son histoire montre comment le pouvoir des groupes de pression peut transformer une réglementation sanitaire en barrière non tarifaire.

Adopté en Bavière en 1516, le *Reinheitsgebot* fixait les normes de fabrication que tout produit destiné à la consommation humaine devait suivre pour pouvoir être commercialisé. En partie motivé par des préoccupations de sécurité alimentaire, il stipulait quels ingrédients devaient être utilisés dans le brassage de la bière (eau, orge, houblon). En fait, il visait également à restreindre l'utilisation du blé, afin qu'il soit entièrement consacré à la production de pain. Le *Reinheitsgebot* réglementait aussi la vente de la bière à travers des normes portant sur l'emballage et la fixation des prix.

En 1871, sous Bismarck, la Bavière ne donna son accord à l'unification allemande qu'à condition que le *Reinheitsgebot* soit accepté à l'échelle nationale. Ce décret ne s'est cependant appliqué à l'ensemble de l'Allemagne qu'en 1907. Cela suscita le mécontentement de certains brasseurs qui, dans d'autres parties du pays, suivaient une tradition séculaire de brassage de la bière recourant à d'autres ingrédients que ceux autorisés par le *Reinheitsgebot*, notamment les épices et le sucre. Cette controverse de la « bière propre » se poursuit aujourd'hui encore.

Les autorités allemandes ont imposé ces normes de brassage pendant quatre siècles et demi, avant de les abolir unilatéralement pour favoriser les échanges au sein du marché interne de l'UE. Depuis cette abolition, les consommateurs allemands ont le choix entre les bières qui continuent de respecter cette norme et celles qu'offrent d'autres brasseurs, européens ou non.

En 1991, lorsque l'Allemagne a commencé à ouvrir ses frontières aux bières étrangères, la consommation totale de bière y atteignait 114 millions d'hectolitres, dont 2.5% de bières importées. En 2006, la consommation totale de bière était tombée à 95 millions d'hectolitres, mais la part des bières importées avait progressé (6%). À l'évidence, certains Allemands aiment les bières importées, et l'ancien décret allait à l'encontre de leurs goûts. Au total, le bien-être des buveurs de bière allemands a augmenté avec la libéralisation des échanges.

www.europeanbeerguide.net

négatifs ou positifs, selon l'angle sous lequel on les examine (économique, social, environnemental ou autre).

Les barrières commerciales et la politique commerciale peuvent être une source d'injustices, et on devrait donc les examiner en tenant compte de leur environnement politico-économique. Par exemple, les droits de douane les plus élevés touchent généralement des biens constituant une part importante des achats des consommateurs les plus pauvres. Et les biens qu'ils protègent le plus sont généralement ceux que produisent les groupes industriels les plus puissants politiquement, à quelques exceptions notables près, telles que le pétrole.

La combinaison de ces deux tendances biaise la distribution des revenus au profit des groupes les plus riches de la société.

La politique commerciale est donc influencée par d'autres facteurs que l'efficacité et le bien-être, notamment les intérêts particuliers, les partis pris et l'accès à l'information. Au début de ce livre, nous avons vu comment le prix du sucre a pesé dans la décision d'Hershey's de délocaliser sa production de chocolat au Mexique. L'exemple de l'industrie américaine du sucre est emblématique des effets négatifs qu'une politique commerciale déficiente peut avoir sur les entreprises et les consommateurs. En raison des droits de douane, des contingents et des subventions, le sucre est deux fois plus cher sur le marché américain que sur les marchés mondiaux. Et l'industrie du sucre n'existerait probablement pas en Floride si le gouvernement n'avait pas drainé les Everglades et géré l'écosystème au bénéfice des producteurs.

Ce sont autant d'aspects qu'avaient envisagés Adam Smith et ses contemporains, et auxquels se sont intéressés, à l'époque moderne, des penseurs éminents comme James Buchanan, Kenneth Arrow, Douglas North et Mancur Olson. Certaines de leurs conclusions méritent d'être évoquées ici.

➤ Plus les gouvernements semblent disposés à écouter les demandes de protection des échanges, plus les groupes de pression recourent aux lobbyistes pour faire valoir leur cause: les barrières commerciales tendent donc à se multiplier, davantage d'industries naissantes bénéficient d'un soutien et davantage d'anciennes industries naissantes conservent leurs subventions.

- Afin de conserver le pouvoir, les hommes politiques doivent cibler les électeurs moyens (dans les démocraties) ou les mandants moyens (dans les autres régimes): les décisions publiques tendent donc à bénéficier davantage à la classe moyenne qu'aux personnes démunies; et, les étrangers n'ayant pas voix au chapitre, les barrières commerciales n'ont aucune chance de disparaître.
- Les groupes où les gains potentiels des politiques bénéficient à un petit nombre exercent une pression plus forte que ceux où ces gains sont plus diffus: les entreprises obtiennent généralement davantage de protection commerciale, et les consommateurs sont perdants.
- Les fonctionnaires sont motivés, du moins en partie, par la perspective de travailler au sein d'une organisation en expansion et avec des conditions d'emploi relativement favorables: les programmes publics ont donc tendance à se développer au-delà de la taille nécessaire pour accomplir leur fonction.

Tous ces facteurs peuvent compliquer la tâche des pays qui s'efforcent d'assurer une utilisation judicieuse des ressources rares et une distribution des revenus conforme aux vœux de la société. On ne peut pas tenir pour acquis que les interventions publiques vont corriger de manière définitive les défaillances du marché. De fait, elles peuvent aggraver les choses.

C'est pour ces raisons que l'économie publique propose un cadre en trois parties pour l'analyse des politiques :

- Quelle est la performance du marché ?
- Y a-t-il une défaillance du marché (condition préalable à l'intervention publique) ?
- Une intervention publique donnée est-elle susceptible d'améliorer les choses ou de les aggraver (« défaillance publique ») ?

Pour en revenir à la question des industries naissantes, voyons quelques exemples classiques de défaillance publique dans les pays de l'OCDE. Les politiques agricoles de l'OCDE ont été conçues, avant et après la Seconde Guerre mondiale, pour répondre à diverses crises. Les problèmes initiaux ont depuis longtemps disparu, mais, en raison du facteur de l'électeur moyen et d'autres questions de politique économique, il est très difficile pour les

gouvernements de supprimer les politiques de soutien agricole – comme en témoignent les retards pris dans le cadre de l’OMC.

Le tableau est similaire pour l’industrie automobile et les compagnies aériennes « nationales ». Ces deux secteurs industriels – considérés comme des industries stratégiques ou naissantes, ou des fleurons nationaux – ont bénéficié de subventions considérables pendant de nombreuses années, et il a souvent fallu des décennies avant qu’on les sèvre de ces niveaux élevés de subvention.

Il est intéressant de noter que les gouvernements choisissent avec soin les mots désignant les secteurs subventionnés : qualifier une industrie de « stratégique » laisse entendre qu’elle est commercialement prometteuse. En réalité, la plupart des subventions publiques vont à des entreprises défailtantes.

Comment la politique commerciale peut-elle contribuer à résoudre la crise économique ?

La politique commerciale n’est pas la solution aux difficultés économiques qui ont émergé à la fin de l’année 2008, pas plus qu’elle n’en est la cause. Cependant, elle peut contribuer à les résoudre de trois façons importantes.

Tout d’abord, en exposant clairement des plans concrets visant à mettre un coup d’arrêt à la progression du protectionnisme et à ouvrir davantage les marchés aux fournisseurs compétitifs, les gouvernements aideraient à restaurer la confiance dans les marchés, ainsi que dans leur capacité à œuvrer de concert à des objectifs communs.

Ensuite, il est nécessaire de prendre des mesures pour éviter un regain du protectionnisme. Qu’il aboutisse à une fermeture des frontières ou à d’autres restrictions de l’accès aux marchés, le protectionnisme a des coûts élevés : les prix augmentent pour les consommateurs, tout comme les coûts pour les entreprises, et les choix sont restreints. Imaginez un monde où il y aurait seulement deux partenaires commerciaux : vous et moi. Si je cesse d’importer les biens que vous produisez, vous n’avez plus les devises nécessaires pour importer ce que je produis.

Imaginez maintenant ce que cela donnerait à l’échelle de la planète. Un pays peut certes remporter quelque succès en suivant une politique protectionniste, mais, à mesure que

d'autres gouvernements lui emboîteront le pas, ce sont tous les pays qui en pâtiront. En résumé, le protectionnisme à l'échelle mondiale signifie des pertes d'emplois, notamment dans le secteur relativement concurrentiel qu'est le secteur exportateur, ce dont aucun pays ne peut tirer de bénéfices sur le long terme.

Nous voyons généralement le protectionnisme comme un ensemble de mesures appliquées à la frontière: tarifs douaniers, contingents et autres mécanismes qui restreignent les échanges ou renchérissent les produits importés. Mais il existe également un large éventail de mesures intérieures dont les effets peuvent être très similaires, telles que les diverses formes de subventions directes.

Apporter un tel soutien à un secteur donné dans un pays donné, pour quelque raison que ce soit, revient à désavantager les secteurs concurrents dans les autres pays. Lorsque ces pays se mettent à suivre les mêmes règles du jeu, il en résulte une «course aux subventions» dont nul ne tire profit au bout du compte. Si ceux qui reçoivent des subventions s'en portent mieux, ils n'en défendent que plus énergiquement ces nouveaux droits. Cela explique dans une large mesure qu'il soit souvent presque impossible de supprimer après coup des subventions mises en place pour s'attaquer à un problème ponctuel.

Dans cette situation, les grands perdants seront les pays en développement qui n'ont pas les ressources budgétaires nécessaires pour se livrer à cette surenchère de subventions: ils seront tout bonnement exclus des marchés. Le risque est considérable que soient effacées les avancées importantes que certains pays en développement ont réalisées ces dernières années grâce à l'aide et aux échanges.

Le secteur de l'agriculture, l'un des secteurs les plus protégés dans de nombreux pays développés, illustre bien cet enjeu. En 2007, alors que les cours de nombreuses matières premières étaient déjà très élevés, le soutien apporté aux producteurs agricoles de la zone OCDE atteignait 258 milliards de dollars, dont les deux tiers faussaient fortement la production et les échanges. Il est très difficile de revenir sur des niveaux aussi élevés de soutien et de protection, comme en témoignent les désaccords actuels dans le cadre des négociations du Programme de Doha pour le développement.

L'agriculture montre également à quel point les «effets distributifs» du soutien peuvent être bancals. L'essentiel des bénéfices vont à quelques-uns des plus gros producteurs, ou se diffusent jusqu'aux industries d'amont ou aux transformateurs. Mais très peu vont aux entreprises familiales vulnérables, pour lesquelles on avait au départ adopté ces politiques. Et, bien sûr, cela empêche les fournisseurs compétitifs hors OCDE de rivaliser sur une base équitable dans de nombreux marchés, dans les pays de l'OCDE et à l'échelle mondiale.

Enfin, les gouvernements disposent d'une option permettant de stimuler la croissance économique sans accroître les dépenses publiques: mener à bien les négociations actuelles à l'OMC. Peu d'obstacles s'opposent à ce que les gouvernements qui y sont prêts le fassent rapidement. Parvenir à un accord sur les modalités concernant l'accès au marché des produits agricoles et des produits non agricoles (NAMA) faciliterait les avancées dans d'autres dimensions des négociations.

Les réductions des niveaux de protection aujourd'hui «sur la table» à l'OMC limiteraient la capacité des pays à accroître leur protection au-delà de leur niveau actuel dans le but de protéger leur industrie locale et, dans bien des cas, seraient synonymes de progrès significatifs dans l'ouverture des marchés et dans le recul des soutiens faussant les échanges. Cela vaut pour l'agriculture comme pour les biens industriels.

La conclusion du Cycle de Doha aiderait à éviter que la situation économique actuelle ne débouche sur des réactions protectionnistes. Cela améliorerait également la prévisibilité des échanges, ce qui est positif pour le commerce et la croissance. En effet, on éviterait ainsi les perturbations qui affectent les chaînes logistiques et les consommateurs lorsque les échanges sont intermittents.

Une ouverture accrue des marchés améliorerait le bien-être économique global. Les ressources pourraient en effet être utilisées de manière plus efficiente grâce aux effets de la spécialisation, des économies d'échelle, de l'investissement international, de la concurrence et de l'innovation, etc. Selon les analyses de l'OCDE, la suppression des barrières aux échanges qui subsistent se traduirait par des gains économiques significatifs.

- Une augmentation de 10 % des échanges est associée à un accroissement de 4 % du revenu par habitant.
- Un environnement « ouvert » en matière d'IDE pourrait se traduire par une hausse de 0.75 % du PIB par habitant dans la zone OCDE.
- Une réduction des obstacles réglementaires pourrait entraîner une augmentation de 2 % à 3 % du PIB par habitant dans la zone OCDE.
- Des régimes douaniers plus efficaces (autrement dit la facilitation des échanges) pourraient accroître le bien-être mondial de 100 milliards de dollars.
- Et une libéralisation complète des droits de douane agricoles pourrait le faire progresser de 100 milliards supplémentaires.

Si les échanges de services étaient libéralisés, on pourrait s'attendre à des gains bien plus élevés (gains « statiques »). Cette libéralisation aurait également un effet bénéfique sur le taux de croissance à long terme de la productivité, d'où des gains « dynamiques », ici aussi plusieurs fois plus importants que les gains « statiques », qui stimuleraient davantage encore les perspectives économiques.

Bien sûr, une ouverture accrue des marchés pose également des défis. Comme nous le verrons plus en détail au chapitre 6, consacré aux échanges et à l'emploi, si le nombre global d'emplois augmentait, il y aurait aussi des pertes d'emplois et certains nouveaux emplois pourraient être moins bien rémunérés. Cela rendrait nécessaires des politiques d'accompagnement, en particulier concernant la flexibilité du marché du travail.

Conclusion

Les barrières commerciales peuvent être imposées pour des raisons économiques, environnementales, sociales, politiques, ou pour une combinaison de ces différents motifs. Divers facteurs peuvent avoir plus d'importance qu'un enjeu commercial particulier.

Mais l'important est que de telles décisions soient claires et transparentes, et que leurs avantages et leurs coûts soient bien compris. Les droits de douane, même les régimes douaniers

complexes, sont relativement visibles; de nombreuses barrières non tarifaires sont bien plus complexes, manquent souvent de transparence, et leurs effets sont difficiles à saisir.

Il incombe tout particulièrement aux gouvernements de s'assurer que l'ensemble des effets des barrières tarifaires et non tarifaires, souhaités ou non, soient pris en considération avant qu'elles soient adoptées. C'est crucial pour pouvoir atteindre des objectifs explicites au moindre coût et sans conséquences négatives indésirables, mais aussi pour s'assurer que les mesures ne bénéficient pas à des intérêts particuliers limités au détriment des autres.

L'expérience montre qu'il est difficile de supprimer des politiques inefficaces une fois qu'elles sont entrées en vigueur. La meilleure ligne de conduite à tenir consiste à éviter de faire les mauvais choix au départ.

Pour en savoir plus

OCDE

Publications

Au-delà des tarifs: Le rôle des obstacles non tarifaires dans le commerce mondial (2005)

Ce volume passe en revue les préoccupations des exportateurs et des pouvoirs publics concernant l'accès au marché.

Autres lectures conseillées

L'examen des effets de certaines procédures douanières et administratives sur les échanges, Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale, n° 42 (2007)

Les procédures douanières et administratives sont certes nécessaires à la bonne application des politiques commerciales et d'autres politiques publiques, mais elles peuvent renforcer les frontières entre partenaires commerciaux si elles sont plus rigoureuses qu'il ne le faudrait ou inefficaces.
doi:10.1787/278266703766

The Impact of Services Trade Liberalisation on Trade in Non-Agricultural Products, Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale, n° 81 (2008, uniquement en anglais)

Cette étude montre que les échanges de services favorisent une expansion du bassin de fournisseurs de services, qui elle-même contribue à la compétitivité des industries de haute technologie et à forte valeur ajoutée.
doi:10.1787/227107117401

Logistics and Time as a Trade Barrier,

Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale, n° 35 (2006, uniquement en anglais)
Les délais réduisent le volume des échanges; pour les produits sensibles au temps, la probabilité que les entreprises entrent sur les marchés d'exportation est d'autant moins grande que les procédures d'exportation et d'importation sont longues.
doi:10.1787/664220308873

Le Programme de Doha pour le développement: Droits de douane et commerce, Synthèses de l'OCDE (2004)

L'ouverture des marchés a favorisé le commerce et la croissance économique partout dans le monde ces dernières décennies. Pourtant, les droits de douane restent encore un obstacle essentiel à l'accès aux marchés. Cette étude examine les bénéfices potentiels de la réduction des droits de douane, en indiquant qui en sortira gagnant.

Coûts et avantages de la facilitation des échanges, Synthèses de l'OCDE (2005)

L'augmentation régulière du volume des échanges et de leur complexité, au cours des dernières années, a mis en lumière les conséquences négatives des procédures aux frontières inefficaces pour les gouvernements, les entreprises, et en définitive, pour le client et l'économie dans son ensemble, en particulier dans les pays en développement. Ces coûts «dissimulés» des échanges sont si élevés (jusqu'à 15% de la valeur des marchandises), que de nombreux pays pourraient tirer autant d'avantages, en termes de bien-être, de procédures douanières plus efficaces que d'une baisse de leurs droits de douane.
www.oecd.org/publications/policybriefs

5



Le commerce international ne fait habituellement la une des journaux que lorsqu'un désaccord majeur dégénère en « guerre commerciale ». Le plus souvent, les échanges s'effectuent paisiblement selon les règles supervisées par l'Organisation mondiale du commerce. Le système mis en place par l'OMC repose sur le principe du « multilatéralisme », c'est-à-dire que plus les pays sont nombreux à signer un accord, plus il a de poids. Mais amener 150 pays ou plus à s'entendre est un long processus, et chaque cycle de négociations commerciales se déroule sur plusieurs années.

Les cycles de négociations commerciales et l'OMC



En guise de préambule...

Les gouvernements tentent toujours d'atteindre un accord dans le cadre des négociations commerciales du Programme de Doha, qui ont été suspendues durant l'été 2008.

Certains se souviennent sans doute d'images montrant ce qui ressemblait à une gigantesque salle d'examen dans laquelle des centaines de représentants des pays membres de l'OMC s'efforçaient, en vain, de mettre au point un accord pour éviter que l'ensemble du processus ne soit bloqué.

Pourquoi déployer de tels efforts? Ou, pour le dire autrement, pourquoi les pays devraient-ils signer des accords commerciaux? Pourquoi ne pas se contenter de laisser le marché organiser les échanges internationaux de la façon la plus efficace sur le plan économique?

L'explication tient en partie aux principes économiques qui sous-tendent les exportations. Tous les pays veulent accroître la taille de leur marché en amenant leurs partenaires commerciaux à réduire les barrières commerciales qui freinent leurs exportations. Certains veulent attirer les investissements étrangers, et d'autres obtenir une sorte de police d'assurance contre de possibles restrictions de l'accès aux marchés étrangers. Enfin, les pays qui ont conclu un accord régional donnant à leurs producteurs un régime d'accès préférentiel à des marchés particuliers peuvent vouloir se protéger contre tout retour en arrière.

Chaque pays suit un agenda complexe, influencé par des lobbies de producteurs nationaux et des organisations engagées dans des causes telles que l'environnement ou la lutte contre le travail des enfants et le travail en milieu carcéral. Ces agendas sont également façonnés par les préoccupations que chaque pays entretient quant à la façon dont les autres pays siégeant à la table de négociations produisent leurs biens.

Les équipes de négociation des 153 pays membres de l'OMC ont chacune une longue liste de souhaits. Il n'est donc pas surprenant qu'il faille autant de temps pour parvenir à un accord acceptable par toutes les parties. Et dans une certaine mesure, cet accord n'est qu'un point de départ.

Quelle que soit la perspicacité des négociateurs, et aussi complet que soit le document final, des situations inattendues

vont inmanquablement survenir, et les intérêts et les priorités des signataires vont changer. Même les circonstances qui rendaient au départ l'accord nécessaire vont évoluer. Pour toutes ces raisons, les différends sont inévitables.

▶ Dans ce chapitre, nous examinerons les cycles de négociations commerciales et le multilatéralisme, en nous concentrant sur l'OMC, la plus importante des organisations jouant un rôle dans ce processus. Nous décrirons les origines de l'OMC ainsi que ses différents organes et modes de fonctionnement, notamment la manière dont les cycles de négociations commerciales sont conduits et les procédures mises en oeuvre pour régler les différends entre membres.

De l'OIC à l'OMC

L'OMC existe depuis 1995, mais ses origines remontent à la fin de la Seconde Guerre mondiale et à la création de l'Organisation internationale du commerce (OIC). On cherchait alors à mettre sur pied une agence spécialisée de l'ONU travaillant aux côtés de la Banque mondiale et du Fonds monétaire international.

Cette initiative reposait sur l'idée que le fonctionnement des marchés serait optimisé si ses acteurs pouvaient s'entendre sur un ensemble de règles régissant leurs échanges, de la même façon que les lois commerciales d'un pays soutiennent le bon fonctionnement de son marché intérieur.

En outre, si ces règles respectent le principe de multilatéralité (un pays, un vote), tous les pays ont alors voix au chapitre. Ce principe aide également à contrebalancer la tendance des pays les plus puissants à bénéficier d'accords plus avantageux grâce à leur influence politique et économique.

Le projet de charte de l'OIC incluait des règles touchant l'emploi, les accords sur les marchandises, les pratiques commerciales restrictives, les investissements internationaux et les services. Il était prévu de créer l'OIC en 1947, à La Havane, lors d'une conférence de l'ONU sur le commerce et l'emploi.

Pendant ce temps, 15 pays avaient entamé des pourparlers en décembre 1945 en vue de réduire et de consolider leurs tarifs douaniers. Ce premier cycle de négociations aboutit à un jeu de

règles commerciales et à 45 000 concessions tarifaires touchant un cinquième de l'ensemble des échanges mondiaux. Lorsque l'accord fut signé, le 30 octobre 1947, le groupe de départ des négociations était passé à 23 membres. Les concessions tarifaires prirent effet le 30 juin 1948 par l'intermédiaire d'un « Protocole d'application provisoire ». Ainsi naquit l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), qui comptait 23 membres fondateurs, dénommés officiellement « parties contractantes ».

La charte de l'OIC fut finalement acceptée en mars 1948 à La Havane, mais plusieurs pays refusèrent de la ratifier. En pratique, cela signifiait la mort de l'OIC. Le GATT devint alors le seul instrument multilatéral régissant le commerce international.

Pendant près de 50 ans, les principes juridiques fondamentaux du GATT sont pour l'essentiel restés les mêmes qu'en 1948, mais ils ont été complétés ou amendés pendant les négociations multilatérales que nous connaissons sous le nom de « cycles de négociations commerciales » (ou « Rounds »).

Les premiers cycles furent consacrés à la réduction des droits de douane sur les biens manufacturés, mais laissèrent de côté la libéralisation des produits agricoles. Au milieu des années 60, le Kennedy Round déboucha sur l'Accord antidumping du GATT qui, c'était une première, contenait une section sur le développement. Pendant la décennie suivante, le Tokyo Round fut la première tentative d'envergure pour remédier aux obstacles non tarifaires.

Ces droits de douane réduits, combinés à une série de récessions économiques dans les années 70 et au début des années 80, amenèrent certains gouvernements à mettre au point d'autres formes de protection des secteurs soumis à une concurrence étrangère accrue, telles que des subventions et des accord bilatéraux de partage des marchés avec les concurrents. Ces initiatives ont remis en cause la crédibilité du GATT et son efficacité.

Parallèlement, le contexte dans lequel le GATT intervenait était en pleine évolution. Au début des années 80, les échanges mondiaux étaient devenus bien plus complexes et importants qu'ils ne l'étaient 40 ans auparavant. La mondialisation s'accélérait et les investissements étrangers s'étaient intensifiés. Le commerce des services, alors non couverts par les règles du GATT, faisait aussi l'objet d'un intérêt marqué dans un nombre grandissant de pays.

Les dates clés de l'histoire du GATT/OMC

1947 Vingt-trois pays signent l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) à Genève (Suisse), et les délégués de 56 pays se réunissent à La Havane (Cuba) pour entamer des négociations autour de la charte proposant la création d'une Organisation internationale du commerce (OIC).

1948 Le GATT entre en vigueur. La charte de l'OIC est signée, mais les soutiens ne sont pas suffisants pour que la création de l'OIC aboutisse.

1949 Deuxième série de négociations commerciales du GATT à Annecy (France).

1950 Troisième série de négociations à Torquay (Angleterre). Les pays baissent leurs niveaux tarifaires de 1948 de 25%.

1956 Début de la quatrième série de négociations à Genève.

1960-62 Début de la cinquième série. Son nom n'évoque pas un lieu, mais est choisi en l'honneur du sous-secrétaire d'État américain qui l'a initiée, Douglas Dillon. Les Négociations Dillon sont liées à la création de la Communauté économique européenne.

1964-67 Le Kennedy Round, nommé ainsi en l'honneur du président américain assassiné, couvre un Code antidumping et les tarifs douaniers. Augmentation du nombre de membres, qui passent à 62 pays.

1973-79 Le Tokyo Round étend les négociations aux obstacles au commerce. Le nombre de membres atteint 102 pays.

1986-93 Le Cycle d'Uruguay, lancé à Punta del Este, est le cycle de négociations le plus vaste et le plus ambitieux jamais initié. Il a notamment permis de réduire les subventions agricoles, d'accorder un accès aux marchés sans restriction pour le textile et l'habillement provenant des pays en développement, et d'étendre les droits de propriété intellectuelle; 123 pays sont membres.

1994 Signature de l'Acte final du Cycle d'Uruguay.

1995 Création de l'OMC à Genève.

1999 Des manifestants perturbent la réunion de l'OMC de Seattle.

2001 La réunion de l'OMC de Doha (Qatar) lance le neuvième cycle de négociations connu sous le nom de Programme de Doha pour le développement (PDD). Le PDD couvre l'ouverture des marchés à l'agriculture, les biens manufacturés et les services. Les ministres adoptent également une décision connexe relative à la mise en œuvre (les difficultés auxquelles se heurtent les pays en développement dans la mise en œuvre des accords de l'OMC). La Chine rejoint officiellement l'OMC, peu avant que le Tapei chinois n'y soit admis.

2002 Le Thaïlandais Supachai Panitchpakdi devient le premier directeur général de l'OMC originaire d'une nation en développement.

2003 Les pourparlers de Cancún (Mexique) échouent quand il s'agit de décider s'il faut négocier quatre nouvelles questions liées au commerce (investissement, concurrence, facilitation des échanges et transparence des marchés publics) et de la façon de réformer les échanges agricoles.

2004 Les négociations de Genève débouchent sur un accord-cadre visant l'ouverture du commerce mondial. Les États-Unis et l'UE vont faire des coupures dans leurs subventions agricoles, et les nations en développement dans leurs tarifs douaniers touchant les biens manufacturés.

2005 La conférence ministérielle de Hong-Kong ne parvient pas à faire de percée majeure.

2008 Le PDD est au point mort en juillet après le refus des États-Unis et de l'Inde d'adopter des mesures destinées à aider les pays pauvres à protéger leur producteurs agricoles. Le Secrétaire général de l'OCDE déclare que « le succès de Doha [...] dépend avant tout de la volonté politique des participants ». En décembre, les projets d'organisation d'une autre conférence ministérielle sont abandonnés.

Dans le secteur agricole, les failles du système multilatéral étaient largement exploitées, et les efforts déployés pour libéraliser les échanges de produits agricoles eurent peu de succès. Dans le secteur du textile et de l'habillement, une exception aux disciplines normales du GATT fut négociée dans les années 60 et au début des années 70, pour aboutir à l'Arrangement multifibres. Même la structure institutionnelle du GATT et son système de règlement des différends devint une source de préoccupation.

Le but du Cycle d'Uruguay était de répondre à ces inquiétudes. Les premières réunions se tinrent en novembre 1982, à Genève, mais il s'avéra impossible de parvenir à un accord sur le sujet de l'agriculture. Le programme de travail de cette conférence servit néanmoins de base à ce qui allait devenir le programme de négociations du Cycle d'Uruguay, qui fut finalement lancé en septembre 1986 à Punta del Este.

Le nouveau programme couvrait pratiquement tous les problèmes de politique commerciale qui restaient en suspens, notamment ceux relatifs aux secteurs du textile et de l'agriculture, et introduisait plusieurs nouveaux domaines, en particulier ceux du commerce des services et de la propriété intellectuelle.

Tous les articles initiaux du GATT devaient être réexaminés au cours de ce cycle de négociations commerciales, le plus ambitieux de tous les temps. Ce cycle devait durer quatre ans, mais dura deux fois plus longtemps. Cela n'était pas surprenant étant donné le nombre de pays contractants (plus de 100 à ce moment-là), la complexité des questions soumises aux négociations (les barrières non-tarifaires) et le caractère hautement sensible des sujets alors en jeu (notamment l'agriculture). L'accord final fut signé en 1994 à Marrakech, au Maroc.

L'un de ses résultats les plus marquants fut la création de l'OMC en 1995, qui remplace le GATT même si l'Accord général subsiste en tant que traité-cadre de l'OMC pour le commerce de marchandises.

Le Cycle d'Uruguay revêtait une importance considérable pour le renforcement de l'architecture du système commercial mondial. Pour la première fois l'agriculture était soumise à des disciplines commerciales multilatérales. Les disciplines, procédures de contrôle et règlements multilatéraux existants furent renforcés, y compris l'Accord sur les subventions et les

mesures compensatoires, l'Accord relatif aux sauvegardes et les dispositions relatives au règlement des différends.

En plus des progrès enregistrés sur les questions habituellement à l'ordre du jour et concernant les barrières tarifaires et non tarifaires, trois nouveaux accords furent signés : l'Accord général sur le commerce des services (AGCS), l'Accord relatif aux Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC) et l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires (Accord SPS).

Néanmoins, le Cycle d'Uruguay laissa plusieurs questions en suspens. Un engagement explicite à reprendre les négociations sur certains sujets conduisit en novembre 2001 au lancement d'un nouveau cycle à Doha, la capitale du Qatar.

Les pays en développement dans le système commercial multilatéral

Pendant longtemps, les pays en développement sont peu intervenus dans les activités du GATT, s'impliquant essentiellement pour demander à bénéficier d'exceptions aux règles ou d'un traitement plus favorable de la part des nations industrialisées.

Les choses ont commencé à changer avec le Cycle d'Uruguay. Pour une part, ce changement a résulté d'une prise de conscience des limites inhérentes aux politiques de développement fondées sur la substitution des importations, et du succès des « tigres » est-asiatiques sur les marchés internationaux. De plus, certains pays en développement ont été confrontés à la menace d'une action unilatérale contre leurs exportations sur certains marchés, alors que d'autres, en particulier de petits pays en développement, en sont venus à craindre d'être exclus des nouveaux blocs commerciaux régionaux.

Certains pays n'avaient pas les ressources nécessaires pour mettre en œuvre toutes les obligations du Cycle d'Uruguay et jugeaient que les périodes de transition proposées pour faciliter le processus d'ajustement étaient trop brèves.

Des voix de plus en plus nombreuses se sont élevées en faveur d'une plus grande différenciation des règles de l'OMC afin de prendre en compte les besoins propres aux pays en développement

et les limites de leurs capacités. L'initiative d'Aide au commerce menée par l'OMC et l'OCDE a pour but de calmer certaines de ces inquiétudes. L'un de ses objectifs est de s'assurer que les agences pertinentes comprennent les besoins commerciaux des membres de l'OMC et améliorent l'efficacité et la cohérence du travail qu'elles effectuent conjointement afin de les combler.

Parallèlement à ces efforts, on reconnaît davantage la légitimité des interventions gouvernementales face à certains défis du développement. Les nouvelles approches visant à rendre les règles de l'OMC plus sensibles aux besoins de développement supposent souvent, plus ou moins explicitement, de reconnaître la diversité des problèmes auxquels sont confrontés les pays en développement. C'est pourquoi les accords de l'OMC contiennent des clauses accordant des droits spéciaux à ces pays ; c'est ce qu'on appelle un « traitement spécial et différencié » (TSD – voir l'encadré « Les concepts clés du système du GATT/OMC »).

Les négociations au sein de l'OMC

Jusqu'au Kennedy Round (qui débuta en 1964) l'approche classique pour la négociation des tarifs douaniers reposait sur une procédure de demandes et d'offres, chacun des partenaires impliqués cherchant à compenser les réductions qu'il était prêt à concéder par celles qu'il souhaitait obtenir. Les négociations étaient essentiellement bilatérales, mais elles furent ensuite étendues aux autres parties contractantes au GATT par le biais de la clause de la nation la plus favorisée (NPF).

Au cours du Kennedy Round, une formule générale fut approuvée suivant laquelle les tarifs douaniers seraient réduits de 50 % pour les biens industriels. Des exceptions furent négociées entre pays. Durant le Tokyo Round les tarifs douaniers furent réduits en utilisant ce que l'on dénomme généralement la « formule suisse ». Cette formule a pour effet d'engendrer des coupes plus franches dans les tarifs douaniers les plus élevés, abordant ainsi le problème des crêtes tarifaires – c'est-à-dire des droits de douane exceptionnellement élevés. Des négociations dans certains secteurs, notamment celui du textile, ont permis d'éviter les conséquences globales qu'aurait entraînées la pleine application de la formule suisse.

Les concepts clés du système du GATT/OMC

Le spectacle des centaines de négociateurs réunis à Genève nous rappelle à quel point il est difficile dans la pratique de mener des négociations commerciales internationales. Les débats reposent pourtant sur un petit nombre de concepts et de questions clés.

- Principe de la nation la plus favorisée (NPF). Les pays ne peuvent normalement faire de distinction entre leurs partenaires commerciaux : si vous accordez une faveur spéciale à l'un d'eux (telle que des droits de douane inférieurs), vous devez l'accorder à tous les autres membres de l'OMC.
- Traitement national. Les biens importés et produits localement doivent être traités de la même manière, tout au moins après que les biens étrangers sont entrés sur le marché. Ce principe vaut aussi pour les services, marques de commerce, droits d'auteur et brevets.
- Réciprocité. Vise les concessions que chaque membre juge également avantageuse.
- Consolidation des droits de douane. Cela signifie non seulement réduire les taux tarifaires, mais aussi s'engager à ne pas les accroître au dessus de la nouvelle valeur convenue.
- Traitement spécial et différencié (TSD). Les dispositions des TSD autorisent des pays à accorder un régime plus favorable aux pays en développement et aux pays les moins avancés (PMA) qui peuvent avoir plus de difficultés pour s'ajuster à l'impact de la libéralisation,

tirer profit de nouvelles opportunités commerciales ou assumer les coûts associés à la réforme.

- Mesures d'urgence. Elles représentent une sorte de clause échappatoire pour faire face aux demandes politiques de protection, dans l'espoir qu'un arrêt temporaire de la libéralisation suscitera son essor à long terme.
- Application des règles. Les procédures d'application des règles réduisent le risque d'une rupture de coopération en proposant des mécanismes convenus dans la détection, l'examen et la quantification de possibles infractions. Toutefois, en l'absence d'une autorité supranationale, la plupart des accords commerciaux ne peuvent compter que sur eux-mêmes pour être appliqués. Le succès de la résolution d'un différend reste entre les mains des parties, et il dépend soit de la volonté de la partie contrevenante de coopérer, soit de la capacité des membres à punir le contrevenant.
- Transparence. La transparence contribue à renforcer le respect des engagements pris par les pays, et aide les entreprises à comprendre l'environnement dans lequel elles travaillent, ce qui leur permet de prendre de meilleures décisions.
- Surveillance. Elle sert à contrôler si les membres respectent leurs obligations, mais ce contrôle s'effectue davantage par le biais d'un dialogue qu'à travers des litiges. Il se déroule dans un cadre institutionnel, au lieu d'être laissé entre les mains des parties concernées.

Le Cycle d'Uruguay, lancé en 1986, eu recours à une approche qui combinait des aspects du système basé sur la procédure de demandes et d'offres avec l'objectif d'une baisse générale des tarifs douaniers de 30% en moyenne. Dans le secteur de l'agriculture, une baisse moyenne de l'ordre de 36% fut décidée pour les pays développés, la réduction s'appliquant à chaque produit ne devant pas en outre être inférieure à 15%.

Avant la fin du Cycle de l'Uruguay la notion « d'engagement unique » était établie. Ceci signifie que virtuellement chaque point de la négociation fait partie d'un ensemble complet et indivisible et qu'il ne peut pas faire l'objet d'accords séparés. La Déclaration de Doha réaffirme l'importance de l'engagement unique comme principe clé des négociations, mais il permet également la mise en application anticipée des accords conclus avant que ne soit finalisé dans sa globalité l'accord général les incluant. Le scénario, ou calendrier, de cette mise en application fait également partie des négociations. Ses étapes s'échelonnent typiquement à intervalles réguliers pendant plusieurs années.

L'approche qui s'applique à la réduction des tarifs douaniers dans le cadre des négociations de Doha repose sur le principe des formules, bien qu'une complexité considérable ait été introduite dans les formules en discussion. La négociation portant sur la libéralisation du commerce des services se base sur une procédure de demandes et d'offres.

À l'OMC, comme dans toute organisation fondée sur des règles, plus les membres sont nombreux à s'impliquer dans les négociations, mieux cela vaut. Or, comme le montre l'histoire des négociations commerciales, amener les pays à se mettre d'accord est un processus long et ardu, même quand ils reconnaissent tous qu'un accord est nécessaire. Chaque pays et chaque groupe de pays a ses propres priorités, et chacun prend part aux négociations pour défendre ses propres intérêts en premier lieu.

Ce processus durerait plus longtemps encore si chaque participant devait discuter de chaque point depuis le début. Le processus de décision peut aussi se dérouler dans le cadre de la structure habituelle des comités de l'OMC, en dehors du contexte des négociations commerciales multilatérales. Les décisions et recommandations qui en découlent viennent compléter les textes servant de cadre légal.

Parallèlement aux réunions officielles ouvertes à tous les membres de l'OMC, d'autres réunions informelles permettent de préparer le terrain. Ce principe de concessions mutuelles informelles joue un rôle croissant dans les processus de prise de décision de l'OMC, ainsi que dans la formulation des positions de négociations concrètes. C'est d'ailleurs sur cette base que de nombreux groupes et de nombreuses coalitions se sont constitués au cours du Programme de Doha. Même si ces groupes sont souvent formés par des pays en développement, la plupart des questions inscrites au programme de l'OMC ne se divisent pas uniquement selon le clivage Nord-Sud, et tout pays (développé ou en développement) peut se trouver en accord ou en opposition avec un autre selon l'enjeu.

Les accords informels permettent d'accélérer les négociations, mais les réunions qui les voient naître suscitent parfois des inquiétudes quant à la « transparence interne » des négociations commerciales.

Leur transparence externe est également une source de préoccupations, en ce qui concerne les négociations ou le règlement des différends, en particulier pour ce qui est des relations avec les ONG et la société civile. L'OMC est un organisme intergouvernemental, et ses décisions sont prises sur la base d'un consensus entre ses pays membres. Par conséquent, les groupes externes ne peuvent pas jouer de rôle officiel dans ce processus, même s'ils peuvent influencer son déroulement et les positions de négociation.

Les ONG assistent aux Conférences Ministérielles de l'OMC et ont la possibilité de participer à des colloques consacrés à des questions spécifiques et, bien sûr, de nombreux gouvernements s'entretiennent de manière conséquente avec les parties prenantes au niveau national afin de mettre au point les positions adoptées lors des négociations.

Le règlement des différends

L'une des caractéristiques les plus frappantes de l'OMC réside en son système de règlement des différends. Celui-ci est destiné à aider à la résolution des conflits qui émergent entre gouvernements au sujet de leurs obligations légales telles qu'elles sont définies par les règlements de l'OMC.

Des procédures détaillées existent pour résoudre ces conflits, l'accent étant mis au départ sur la consultation directe entre parties impliquées. Ce type de consultation aboutit très souvent à une issue positive, mais si tel n'est pas le cas la responsabilité finale pour le règlement des différends incombe aux gouvernements Membres, par l'intermédiaire de l'Organe de règlement des différends. Comme le montre la plainte intentée par le Brésil à l'encontre des États-Unis à propos des subventions au coton, les pays en développement recourent désormais plus activement à l'arbitrage de l'OMC. Ils sont à l'origine de plus de 40 % des litiges soumis à son mécanisme de règlement des différends. Mais 42 % de leurs plaintes concernent d'autres pays en développement, contre 5 % à l'époque du GATT.

Les plaintes les plus nombreuses visent des barrières non tarifaires, un second groupe de cas presque aussi important concerne les pratiques commerciales déloyales ou les mesures déployées pour les compenser. Le nombre de différends de loin le plus élevé a trait à l'agriculture.

La plupart des différends finissent par être réglés, le plus souvent en faveur de la partie demanderesse, et dans la majorité des cas les parties se conforment au jugement. Toutefois, les procédures peuvent traîner en longueur et leur mise en œuvre s'avérer problématique. Faute d'accord, les pays peuvent demander à l'OMC le droit d'imposer des mesures de rétorsion, telles qu'une surtaxe des importations. Cela peut survenir même entre des partenaires commerciaux très proches tels que les États-Unis et l'Union Européenne ou les États-Unis et le Canada.

Plusieurs propositions ont été avancées afin d'améliorer le processus de règlement des différends. Certaines visent à renforcer la capacité des petits pays pauvres à intenter des poursuites, d'autres à améliorer les pratiques en général, et la procédure d'arbitrage en particulier. Il faudrait aussi mettre au point des mesures pour les cas de non-respect persistant, et une méthode pour calculer les dommages-intérêts correspondants.

L'ADPIC	
<p>L'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC) de l'OMC établit des niveaux minimum de protection des droits intellectuels que chaque gouvernement doit garantir à ses pairs membres de l'OMC. Les gouvernements sont autorisés à réduire les coûts à court terme par le biais de diverses exceptions, par exemple pour s'attaquer à des problèmes de santé publique en ignorant des droits de propriété dans des cas bien déterminés.</p> <p>L'accord sur les ADPIC couvre :</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Le droit d'auteur et des droits connexes dans des domaines tels que la location et la diffusion. Les artistes doivent avoir le droit d'empêcher le piratage ou l'enregistrement, la reproduction et la diffusion non autorisés de leurs performances en direct pendant une période d'au moins 50 ans. Les producteurs d'enregistrements sonores doivent avoir le droit d'empêcher les reproductions non autorisées pendant 50 ans. ➤ Les marques de commerce ou de fabrique, y compris les marques de service. Les marques de service sont des logos et d'autres symboles utilisés pour identifier des entreprises de services dont les activités – par exemple la réparation de tuyaux – ne peuvent être désignées par un signe physique comme les autres produits. ➤ Les indications géographiques. Ce sont souvent des noms de lieux en relation avec des aliments ou des boissons, comme le Champagne, qui ne peut porter ce nom que s'il est produit dans la région de la Champagne en France. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Les conceptions industrielles. Elles doivent être protégées pendant au moins 10 ans. ➤ La protection des brevets. Les inventions doivent pouvoir être protégées par un brevet pendant au moins 20 ans. Cette protection doit être accordée aussi bien pour les produits que pour les procédés, dans presque tous les domaines technologiques. Les gouvernements peuvent refuser de délivrer un brevet si son exploitation commerciale est interdite pour des raisons d'ordre public ou de moralité. Ils peuvent aussi exclure de la brevetabilité les méthodes diagnostiques, thérapeutiques et chirurgicales, les végétaux et les animaux (autres que les micro-organismes), et les procédés biologiques d'obtention de végétaux ou d'animaux (autres que les procédés microbiologiques). Les variétés végétales doivent cependant pouvoir être protégées par des brevets ou par un système spécial (comme le système de protection des droits de l'obteneur prévu dans les conventions internationales). ➤ Les schémas de configuration (topographies) de circuits intégrés. ➤ Les informations non divulguées, y compris les secrets commerciaux.

L'AGCS

L'Accord général sur le commerce des services (AGCS) est entré en vigueur en janvier 1995. Il s'agit du premier accord multilatéral légalement applicable couvrant le commerce international des services.

L'AGCS se compose de deux types d'obligations : des obligations d'ordre général qui s'appliquent à tous les secteurs des services, et des obligations liées à des secteurs particuliers qui s'appliquent seulement aux secteurs listés par les Membres dans les Listes d'engagements spécifiques.

L'Accord ne concerne pas les services fournis dans le cadre de l'exercice de l'autorité gouvernementale, il ne recouvre pas les questions relatives à la sécurité nationale ; les réglementations non-discriminatoires adoptées pour des raisons de politique publique, et notamment celles concernant la santé, la sécurité, l'ordre public et la morale ; les mesures affectant le transport aérien (droits de circulation, services associés au transport), ou encore les mesures liées à l'immigration ou à l'emploi permanent.

L'AGCS couvre la plupart des services échangés entre les pays, notamment les services bancaires, de télécommunications, de tourisme et professionnels. Il définit quatre « modes de fourniture » pour le commerce des services :

- Mode 1 : « fourniture transfrontalière » (à titre d'exemple, un architecte basé dans un pays A envoie des plans à un client situé dans un pays B).
- Mode 2 : « consommation à l'étranger » (le consommateur du pays B voyage).
- Mode 3 : « présence commerciale » (l'architecte du pays A installe un bureau dans le pays B).

- Mode 4 : « mouvement de personnes physiques/admission temporaire » (l'architecte du pays A se rend dans le pays B pour établir un avant-projet).

Chaque Membre de l'OMC établit le programme de ses propres engagements en matière d'accès au marché et de traitement national ainsi que celui des engagements additionnels relatifs aux quatre modes de fourniture pour des services et sous-services spécifiques. Ces programmes fonctionnent selon une approche fondée sur des « listes positives », indiquant les secteurs pour lesquels un Membre accorde aux fournisseurs de services étrangers l'accès au marché ou le traitement national, sous réserve du respect de toutes les restrictions listées. Les programmes contiennent également des engagements « horizontaux » ainsi que des restrictions qui portent sur tous les secteurs inclus dans les listes. L'accès au marché et les obligations relatives à l'égalité de traitement entre étrangers et nationaux, aussi bien que certaines obligations liées à la réglementation intérieure s'appliquent uniquement aux secteurs pour lesquels les Membres ont contracté des engagements spécifiques.

La portée du système multilatéral

Dans les premiers temps du GATT, les négociations commerciales tournaient essentiellement autour de l'accès aux marchés. Elles concernaient la réduction des obstacles au commerce prenant la forme de mesures appliquées aux frontières, comme des tarifs douaniers.

Les négociations se sont ensuite attaquées aux stratégies visant à contourner les réductions tarifaires. Par exemple, certains pays qui avaient réduit leurs tarifs douaniers recouraient aux subventions ou aux normes de produit pour protéger leurs producteurs contre les importations.

À la fin des années 70 et dans les années 80, la question de savoir si le GATT devait régir le commerce des services a suscité des débats similaires à ceux qui touchent aujourd'hui les normes du travail, l'environnement, les investissements et la concurrence.

Autre question également débattue : jusqu'à quel point faut-il définir les obligations internationales dans les domaines d'ores et déjà couverts par le GATT/OMC, notamment pour les normes de produit et l'innocuité des aliments ? Le processus consistant à décider du contenu des négociations et de la portée des décisions est par nature politique.

Avec l'accès aux marchés, les questions liées à la concurrence façonnent de plus en plus le système commercial multilatéral. L'OMC doit-elle intervenir dans le fonctionnement des marchés intérieurs d'un pays ?

Selon certains, plus une mesure interne peut affecter la compétitivité relative des approvisionnements et des fournisseurs étrangers et nationaux de marchandises et de services, plus il est justifié de soumettre cette mesure à une discipline de l'OMC.

Mais cet argument est problématique car il n'indique pas précisément quel pourrait être l'effet des mesures internes sur les conditions de concurrence ou sur le bien-être. Le lien direct avec le commerce n'est qu'une variable de l'équation, et pas forcément la plus importante pour les gouvernements concernés.

De même, les mesures ciblant un groupe particulier de fournisseurs ou de consommateurs peuvent être motivées par d'autres éléments que la politique commerciale et l'accès aux

marchés ou la concurrence, comme par exemple l'environnement. Ce facteur a d'ores et déjà pris une place importante dans les négociations.

Enfin, on doit tenir compte du fait qu'un accord peut être bénéfique au système d'échanges dans son ensemble, tout en pénalisant certains pays. Les pays qui en sortent perdants peuvent accepter de le signer pour le bien commun, mais ils seront davantage enclins à le faire s'ils reçoivent une compensation pour leurs pertes, soit sous la forme d'autres accords commerciaux, soit par un canal sans relation avec le commerce.

Le Programme de Doha

L'un des objectifs du Programme de Doha pour le développement – c'est son nom officiel – consiste à renforcer l'intégration des pays en développement dans les échanges mondiaux. Une fois encore, l'agriculture se trouve au centre des discussions, en raison à la fois de son importance pour les pays en développement et des problèmes restés sans solution après les précédentes négociations.

Le débat sur l'agriculture tourne autour de trois « piliers » : les mesures touchant l'accès aux marchés, notamment les tarifs douaniers ; les soutiens intérieurs faussant les échanges ; et divers types de subventions aux exportations.

Les économies qui ont un avantage comparatif important dans le secteur agricole, comme l'Australie, le Brésil, les États-Unis et la Thaïlande, devraient en être les principaux bénéficiaires, mais les consommateurs des pays de l'OCDE devraient eux aussi en tirer profit. Si on réduisait de moitié les mesures de soutien agricole faussant les échanges dans l'OCDE, cela aiderait tout autant les pays développés que les pays en développement, en suscitant une baisse des prix ou une augmentation des exportations.

« Ouvrir davantage les marchés dans le cadre des négociations de Doha est l'une des plus importantes contributions que nous puissions faire pour stimuler l'économie mondiale et permettre à toutes les nations de tirer profit du progrès économique mondial ».

« Négociations commerciales de Doha : engageons-nous dans la dernière ligne droite », Angel Gurría, Secrétaire général de l'OCDE

Au même titre que l'agriculture, le commerce des biens (AMNA ou Accès aux marchés pour les produits non agricoles) et des services constitue un élément majeur des négociations du Programme de Doha pour le développement. L'objectif des négociations portant sur les biens est de réduire, et lorsque cela est approprié, supprimer les tarifs douaniers, ce qui recouvre la réduction ou l'élimination des crêtes tarifaires, des tarifs élevés et de la progressivité des droits, mais également des barrières non-tarifaires, en particulier celles s'appliquant à des produits intéressants à exporter pour les pays en développement.

Les services étaient l'un des secteurs pour lesquels une reprise des négociations était déjà prévue par le Cycle d'Uruguay – celles-ci avaient déjà commencé en 2000, mais elles furent ensuite incorporées dans le Programme de Doha pour le développement. Il y a aussi un important programme de travail destiné à améliorer des aspects des règlements ou la manière dont ils sont mis en application (les demandes émanant principalement, dans ce dernier cas, des pays en développement).

Les accords commerciaux régionaux

Les pays peuvent aussi s'engager dans des accords commerciaux régionaux et bilatéraux négociés avec un ou plusieurs autres pays. Il existe une foule d'accords de ce type portant des noms différents, les plus courants étant « accords de libre-échange » et « accords commerciaux régionaux » (dans ce qui suit, ACR est employé pour désigner les accords de libre-échange bilatéraux et régionaux). Ceux-ci sont très en vogue parce qu'ils sont plus faciles à négocier et permettent d'établir une distinction entre les pays selon qu'ils les ont signés ou non.

Pour stimuler les échanges entre leurs signataires, les ACR reposent souvent sur des ensembles de règles différents de ceux convenus à l'OMC. En théorie, ils peuvent être une bonne ou une mauvaise chose. Ils sont bénéfiques s'ils encouragent une nouvelle libéralisation plus large ou plus approfondie que celle obtenue par les négociations de l'OMC. Mais ils peuvent aussi être préjudiciables s'ils aboutissent à l'érosion de l'engagement envers le système commercial multilatéral.

Conclusion

Tout le temps et tous les efforts nécessaires pour parvenir à un accord commercial multilatéral et le faire respecter justifient l'existence d'organisations telles que l'OMC. Une institution commerciale impartiale permet d'améliorer l'efficacité des accords commerciaux en fournissant à ses membres un grand nombre de services concrets. L'OMC est une organisation uniquement dirigée par ses Membres, elle dispose d'un personnel très réduit. Elle peut faciliter les négociations, mettre au point des règles et des mesures disciplinaires, diffuser de l'information, régler des différends, gérer des accords, superviser des politiques et assurer un renforcement des capacités et une aide technique.

En fin de compte, une organisation telle que l'OMC est l'instrument grâce auquel les pays (actuellement au nombre de 153) créent ensemble le système commercial multilatéral doté d'un bon fonctionnement qu'ils estiment essentiel pour la croissance et la prospérité à long terme.

Pour en savoir plus

OCDE

Sur l'Internet

Pour une introduction au travail de l'OCDE sur les échanges, consultez www.oecd.org/trade.

Publications

Les négociations commerciales dans le cadre du Programme de Doha pour le développement: Comprendre les enjeux

Alors que les négociations commerciales multilatérales lancées en 2001 (Programme de Doha pour le développement) sont momentanément au point mort, il est important de cerner les avantages qu'offre une ouverture accrue des marchés agricoles, des services ainsi que des biens industriels. Quels pays sont les mieux placés pour tirer profit de l'ouverture des marchés agricoles et de la diminution des aides gouvernementales? Comment les pays en développement peuvent-ils exploiter au mieux les nouvelles opportunités commerciales? Quelles seraient les conséquences d'une ouverture substantielle du marché des services? Les données statistiques et les analyses de l'OCDE offrent des réponses à certaines de ces questions. www.oecd.org/doha

Autres lectures conseillées

Harnessing the Political Economy in Support of an Open Multilateral Trading System, rapport sur un séminaire spécial tenu lors de la 150^e session du Comité des échanges de l'OCDE (2008, uniquement en anglais)

Quels sont les bienfaits d'un système d'échanges ouverts, multilatéraux et réglementés? Ces bienfaits sont contestés par différentes parties prenantes, en particulier en ce qui a trait aux risques liés au commerce (pour l'emploi, la sûreté, la santé, l'environnement, le changement

climatique, la répartition des bienfaits, etc.). Les institutions ont donc un défi à relever: répondre aux besoins d'un système d'échanges multilatéral dynamique auquel participent aujourd'hui plus de 150 pays.

The Investment Architecture of the WTO, rapport du Groupe de travail du Comité des échanges de l'OCDE (2003, uniquement en anglais)

Les liens entre échanges et investissement direct à l'étranger (environ un tiers des échanges mondiaux s'effectue au sein des entreprises) impliquent que tous les accords de l'OMC touchent les investisseurs étrangers, même quand ils ne concernent pas directement des questions d'investissement.

Ce document distingue trois dimensions différentes dans l'architecture de l'OMC, et conclut que l'AGCS est le seul accord de l'OMC présentant les éléments « traditionnels » d'une architecture d'investissements (des modalités pour une libéralisation progressive et des dispositions pour le règlement de différends).

AUTRES SOURCES

Comprendre l'OMC, OMC, Genève (2007)
Dans cette publication, l'OMC décrit ses origines, ses actions et sa philosophie.

The World Trade Organization: A Very Short Introduction, Narlikar, A., Oxford University Press (2005, uniquement en anglais)

Amrita Narlikar explique ce qu'est l'OMC, ce qu'elle fait et comment elle mène ses activités. Elle décrit également le mandat, la structure et le fonctionnement de l'organisation.



6

Des emplois sont créés et perdus en permanence. Lorsque des emplois perdus réapparaissent peu après dans un autre pays, il semble que le commerce international aggrave le chômage, précarise les emplois et affecte les salaires. Il est établi que les économies ouvertes atteignent des niveaux de salaires et de croissance économique plus élevés que les économies fermées. Les échanges ne sont cependant qu'un des nombreux facteurs à l'œuvre. Un vaste ensemble de politiques, couvrant des domaines allant de l'éducation à la santé, en passant par les infrastructures et l'innovation, est nécessaire. De plus, des politiques efficaces du marché du travail sont essentielles pour assurer un partage équitable des bénéfices.



Le commerce et l'emploi

En guise de préambule...

Vous êtes à Bristol ou à Boston, et votre ordinateur tombe en panne. Vous appelez le service d'assistance technique du fabricant du logiciel défaillant, et vous réalisez que votre interlocuteur vous parle d'un centre d'appels situé à Bangalore. Vous vous demandez peut-être pourquoi cet emploi se trouve là-bas, et non près de chez vous. Une telle question revient dans tout débat sur les avantages des échanges. Quelle que soit votre opinion, elle est probablement influencée par les inquiétudes entourant l'impact du libre-échange sur les travailleurs, les salaires, les conditions de travail et les marchés de l'emploi. Dans un sondage effectué en 2006 dans sept pays de l'OCDE, pour le compte du *German Marshall Fund*, une nette majorité de répondants estimaient que la libéralisation des échanges présente des avantages pour les entreprises et les consommateurs, mais près de la moitié pensaient également qu'elle « détruit plus d'emplois qu'elle n'en crée ». Une enquête Eurobaromètre réalisée en 2005 montre que la mondialisation suscite plus de réactions négatives que de réactions positives (46 % contre 37 %), et « les transferts d'emplois vers les pays où les salaires sont plus bas » en sont la conséquence la plus fréquemment citée.

Il est intéressant de comparer ces résultats à ceux de sondages menés à l'échelle mondiale, tels que ceux évoqués dans le chapitre suivant sur les échanges et l'environnement. Selon un sondage effectué pour le compte de la BBC début 2008, la croyance selon laquelle la mondialisation économique (y compris en matière d'échanges et d'investissement) progresse trop vite est largement répandue, en particulier dans les pays développés. À l'inverse, dans les pays en développement, un grand nombre de personnes estiment qu'elle est trop lente.

La plupart des économistes adhèrent à la vision optimiste, en soutenant que les téléphonistes de Bangalore voient la mondialisation d'un bon œil parce qu'elle leur procure des opportunités d'emploi qu'ils n'auraient pas autrement. Et sans les salaires plus faibles offerts à Bangalore, de tels centres d'appels n'auraient peut-être même pas vu le jour : ils n'auraient pas été économiquement viables dans les pays de l'OCDE en raison du coût plus élevé de la main-d'œuvre.

Il est difficile de mesurer avec précision l'apport des échanges internationaux, mais, selon l'Étude de l'OCDE sur la croissance, une augmentation de 10 points de pourcentage du degré d'ouverture aux échanges se traduit à terme par une augmentation d'environ 4 % du revenu par habitant dans la zone OCDE. Les expériences chinoise et indienne montrent que la libéralisation du commerce et de l'investissement peut contribuer à l'amélioration des revenus dans les pays en développement. Simultanément, de telles politiques offrent aux pays de l'OCDE de nouvelles possibilités de tirer parti de ces échanges.

Cependant, chaque fois qu'un bulletin d'informations annonce qu'une usine ferme parce qu'il est plus économique d'assurer la production à l'étranger, cela alimente les craintes que l'investissement et les échanges internationaux coûtent des emplois aux pays de l'OCDE ou tirent les salaires vers le bas. De fait, la mondialisation a bien entraîné des bouleversements en matière de main-d'œuvre et d'activité. Le Brésil, la Russie, l'Inde et la Chine (les BRIC) représentent aujourd'hui 45 % de l'offre de main-d'œuvre mondiale, contre moins de 20 % pour les 30 pays de l'OCDE. Il faut également souligner que les BRIC s'ouvrent de plus en plus au commerce et à l'investissement. Ces 15 dernières années, les échanges totaux en proportion du PIB ont augmenté de plus de 50 % en Russie, presque doublé en Chine, et plus que doublé au Brésil et en Inde.

La mondialisation s'est accompagnée d'avancées rapides des technologies de l'information et des communications, qui ont également influé sur les profils des emplois. Grâce à ces innovations, il est plus facile de fragmenter la production de biens et de services, ainsi que d'externaliser certaines activités (comme les centres d'appels) vers des pays où les salaires sont moins élevés.

 Dans ce chapitre, nous examinerons comment ces tendances affectent les travailleurs dans les pays de l'OCDE, tout en essayant de répondre aux questions suivantes: La concurrence des pays émergents nuit-elle à l'emploi et aux salaires dans les pays de l'OCDE? Les importations précarisent-elles l'emploi? Les marchés du travail sont-ils aujourd'hui plus volatils? L'intégration économique mondiale accroît-elle les inégalités? Et quelles politiques de l'emploi peuvent assurer un partage plus équitable des bénéfices de l'ouverture des marchés?

La valse des emplois

Dans les débats sur l'emploi, on considère fréquemment les marchés du travail domestique et étranger comme étant très statiques. Autrement dit, des personnes précises occupent des emplois précis depuis longtemps et les occuperont longtemps encore. Un tel tableau correspond parfois à la réalité, mais il est assez irréaliste dans la plupart des cas. Les marchés du travail sont en réalité très dynamiques. Grâce aux gains de compétitivité et à un vaste éventail d'innovations, de nouveaux emplois sont créés chaque semaine dans certaines industries, tandis que des entreprises moins compétitives perdent des emplois. La mobilité de l'emploi tient aussi au fait que de nombreuses personnes quittent leur emploi chaque semaine pour en occuper un autre, que ce soit pour relever de nouveaux défis, gagner plus, gagner moins en ayant plus de temps libre, gagner autant en suivant une formation, pour des raisons personnelles, etc.

Un marché du travail dynamique procure de nombreux avantages aux individus et à la société en général parce qu'il permet à l'économie de s'adapter aux évolutions de la demande des consommateurs et aux nouvelles opportunités qu'offrent les technologies. Il n'est cependant pas indolore, car il implique que certaines personnes devront changer d'emploi malgré elles.

Ainsi, lorsqu'un poste est créé dans un centre d'appels à Bangalore, en Inde, il est pourvu par un nouveau travailleur ou quelqu'un qui, pour une des raisons énumérées ci-dessus, souhaite changer de travail. Ce faisant, cette personne améliore sa situation, ce qui est bénéfique à la fois pour elle, l'entreprise qui l'emploie, l'Inde et le marché mondial du travail.

Si ce nouvel emploi a été créé en Inde grâce à l'avantage comparatif que ce pays a acquis pour ce type de centre d'appels, cela signifie qu'un autre pays (peut-être le vôtre) a développé un désavantage comparatif pour ces centres d'appels. Il se peut aussi que de tels centres d'appels n'aient jamais existé dans votre pays ; dans ce cas, personne n'y a perdu son emploi. Il s'agit alors d'un emploi supplémentaire à l'échelle mondiale.

Mais il se peut aussi qu'il y ait des centres d'appels de ce type dans votre pays et que le nombre d'emplois y diminue parce que l'Inde offre ce service plus efficacement. Cela signifie des licenciements, mais l'emploi créé en Inde peut malgré tout être un

Quelles sont les raisons de l'externalisation ?

En 2006, une étude finlandaise s'est intéressée aux raisons qui motivent les entreprises à externaliser et à délocaliser. L'externalisation consiste à acheter des biens ou des services à un fournisseur extérieur, et la délocalisation à les acheter auprès d'un fournisseur étranger. La délocalisation est donc une sous-catégorie de l'externalisation.

Les deux tiers de toutes les entreprises finlandaises comptant plus de 10 employés recouraient à l'externalisation, mais seules 15% des entreprises manufacturières et 6% des entreprises de services recouraient à la délocalisation.

Les services étaient les tâches les plus susceptibles d'être externalisées, mais seules 2.7% de toutes les entreprises recouraient à la délocalisation pour les services.

Concernant les raisons majeures motivant l'externalisation de la production, environ 80% des entreprises disaient y recourir afin d'acquérir des capacités supplémentaires, et 75% pour accroître leur souplesse et réduire leurs coûts.

La principale raison avancée pour l'externalisation de la R-D était l'acquisition de technologies, suivie de près par les gains en termes de souplesse et de coûts. Les motifs de la délocalisation de la production étaient similaires, mais la réduction des coûts, citée par plus de 80% des entreprises, arrivait en tête. Les gains en termes de souplesse étaient cités par les deux tiers des entreprises concernant la délocalisation de la production, et par plus de 80% pour la délocalisation de la R-D.

Le troisième motif invoqué pour délocaliser la production était de tirer parti des avantages logistiques offerts par la situation géographique du pays, et le deuxième motif concernant la délocalisation de la R-D était l'accès aux marchés et une meilleure prise en compte des besoins des consommateurs. *Source: Hill, S., M. Leshner et H. K. Nordås (2008), "Trade and labour market adjustments", Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale, n° 64, OCDE (2008)*

emploi supplémentaire (net) à l'échelle mondiale. Pourquoi ? Parce que le secteur des centres d'appels de Bangalore est peut-être assez bon marché et efficace pour stimuler la demande mondiale pour de tels services. Certaines entreprises peuvent désormais se permettre d'avoir un service d'assistance téléphonique, alors qu'elles ne le pouvaient pas auparavant. La croissance du secteur des centres d'appels s'accompagne alors d'une croissance de l'emploi.

Si vous vivez dans un pays de l'OCDE, vous bénéficiez sans doute d'un large éventail de programmes publics qui vous soutiennent pendant que vous êtes sans emploi et vous aident à en trouver un nouveau. De plus, les gouvernements de l'OCDE déploient souvent des programmes de développement régional qui fournissent infrastructures et installations afin de stimuler la création d'emplois dans les zones où les vieilles industries (en

déclin) commencent à avoir un désavantage comparatif. Il arrive toutefois que la région concernée ne crée pas beaucoup d'emplois. Les programmes d'ajustement du marché du travail exigent en effet une attention constante de la part des décideurs publics, faute de quoi des problèmes peuvent survenir, ce qui peut susciter grogne et revendications chez les personnes licenciées.

La meilleure façon de s'attaquer au problème est de corriger le programme d'ajustement du marché du travail ou le programme de développement régional. Les coûts sont en effet bien plus élevés pour la société (entreprises moins efficaces, emplois plus rares, services aux consommateurs plus coûteux ou technologie dépassée) si on recourt, par exemple, à des mesures commerciales telles que la taxation des exportations ou la limitation des importations.

L'évolution de l'emploi et de la sécurité de l'emploi

Lors de la campagne pour l'élection présidentielle américaine de 1992, le candidat indépendant Ross Perot avait prédit qu'il aurait un « grand bruit d'aspiration » causé par la fuite d'emplois américains vers le Mexique si l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) entrait en vigueur. L'image était saisissante, mais les faits lui ont donné tort. De telles inquiétudes n'en restent pas moins largement répandues dans les pays développés.

Le principal argument opposé à la mondialisation de la production est que les entreprises déplacent leurs installations à l'étranger. Les travailleurs des pays de l'OCDE subissent la concurrence d'économies à bas salaires, d'où une stagnation ou une chute des taux d'emploi. En fait, les données sur l'emploi n'étaient pas ce scénario. Alors que l'ouverture aux échanges s'est poursuivie au cours des 10 dernières années environ, le taux de chômage moyen dans la zone OCDE est tombé de 7.8 % en 1994 à 6.7 % en 2005. On observe une légère tendance des taux d'emploi à progresser dans une moindre proportion dans les pays où l'ouverture des échanges a augmenté plus rapidement. Cependant, on relève des taux d'emploi et de chômage très différents dans des pays où la libéralisation des échanges et de l'investissement direct à l'étranger (IDE) a été comparable, ce qui incite à penser que l'impact de la mondialisation sur les marchés du travail dépend grandement des politiques nationales.

« Bien que l'intensification des échanges puisse rendre les travailleurs plus vulnérables, l'expérience récente montre que des politiques nationales judicieuses peuvent permettre de s'assurer que les travailleurs reçoivent leur juste part des gains induits par la mondialisation ».

Perspectives de l'emploi de l'OCDE 2007

Il se pourrait que les niveaux globaux d'emploi restent les mêmes, ou augmentent, mais que les emplois deviennent moins stables. Cependant, ni les données sur la proportion de travailleurs ayant moins d'un an d'ancienneté, ni celles sur l'ancienneté moyenne à un poste, ne font apparaître de tendance claire en matière de stabilité de l'emploi au cours de la dernière décennie. De plus les données relatives à la stabilité de l'emploi couvrent les personnes qui quittent volontairement leur emploi et pas seulement celles qui le perdent. Et bien sûr elles ne rendent pas compte de la crise affectant l'économie mondiale en 2008 et 2009. Nous aborderons plus en détail la question de la stabilité de l'emploi ci-dessous.

L'évolution des rémunérations

Une autre crainte couramment exprimée est que les entreprises brandissent la menace de la délocalisation pour maintenir les salaires à un bas niveau ou imposer de moins bonnes conditions de travail (par exemple allonger le temps de travail). Là encore, les données globales ne vont pas dans ce sens. Les salaires réels moyens continuent de progresser, et l'ouverture aux échanges ne va pas nécessairement de pair avec une baisse des salaires. La concurrence étrangère peut en fait déboucher sur des gains de productivité ou une spécialisation dans des secteurs à plus forte valeur ajoutée, effets qui compensent la pression exercée par les importations.

Les travailleurs ne profitent pas toujours, ou pas toujours équitablement, des retombées de la mondialisation. Depuis 1980, la part des salaires dans le revenu national a baissé de façon très sensible dans l'UE-15 et au Japon et, dans une moindre mesure, aux États-Unis. Cela signifie que les salaires moyens n'ont pas autant progressé que la productivité. La croissance des échanges et de l'IDE contribue à stimuler la productivité, mais cela n'explique pas pourquoi la part des salaires dans le revenu national a diminué. Quelles que soient les causes, les travailleurs constatent

que les revenus des entreprises progressent plus que les leurs, que des entreprises rentables ont mis la clé sous la porte et que la production est partie à l'étranger. Ce qui conforte le sentiment que la mondialisation apporte peu d'avantages et peut même constituer une menace.

« En bref, l'accélération des délocalisations au niveau international et les transferts d'activités industrielles et de services, quoi qu'en disent les économistes, ont renforcé le sentiment d'insécurité de l'emploi chez de nombreux salariés, et pas seulement chez les travailleurs manuels. Leur dire qu'il y a des avantages à long terme n'est pas un argument valable : pour eux, la mondialisation menace leur niveau de vie ».

John Evans, Secrétaire général,
Commission syndicale consultative auprès de l'OCDE, *OECD Observer*

De plus, tous les travailleurs ne sont pas affectés de la même façon par les échanges. Selon le modèle Heckscher-Ohlin-Samuelson, le modèle économique habituellement utilisé pour mener ce type d'analyses, l'augmentation des échanges des pays de l'OCDE avec les pays en développement, qui disposent d'une abondante main-d'œuvre peu qualifiée, pourrait réduire les rémunérations des travailleurs peu qualifiés. Des chiffres portant sur 10 pays de l'OCDE confirment que les inégalités de rémunération ont eu tendance à s'accroître depuis 1980. Curieusement, les différences sont plus prononcées parmi les personnes les mieux rémunérées – pourtant moins touchées par la concurrence des importations en provenance des pays en développement – que parmi les personnes les moins bien rémunérées. Cela incite à penser que les échanges ne sont pas la principale raison de l'augmentation des inégalités.

Les inégalités augmentent également pour d'autres sources de revenu que les salaires. Depuis 1985, les inégalités en matière de revenu final – qui inclut revenus d'investissement, prestations sociales, allègements fiscaux, etc. – ont progressé à peu près aussi vite que les inégalités de rémunération, l'essentiel de cette augmentation ayant eu lieu avant 1995. Dans cinq grands pays de l'OCDE, la part des revenus des 0.1 % de personnes les plus riches a fortement diminué durant la majeure partie du XX^e siècle, mais elle a recommencé à augmenter au Canada, au Royaume-Uni et, surtout, aux États-Unis. Les raisons de cette inversion de tendance commencent seulement à être étudiées, mais elle pourrait tenir

au fait que la mondialisation offre des opportunités à une petite élite de travailleurs et d'investisseurs. Par ailleurs, cette tendance n'est observée ni en France ni au Japon, ce qui suggère que les caractéristiques des politiques et des institutions nationales jouent également un rôle important.

Comment l'investissement et le commerce international affectent-ils les marchés de l'emploi dans l'OCDE ?

Les évolutions décrites ci-dessus donnent une idée générale des effets de la concurrence étrangère sur les rémunérations et l'emploi. Nous allons à présent examiner plus en détail les liens existant entre l'ouverture aux échanges des pays de l'OCDE, d'une part, et l'importance croissante des échanges avec les pays en développement et l'expansion constante des réseaux de production internationaux, d'autre part.

Qu'en est-il du marché du travail et des salaires à l'échelle globale? On doit garder plusieurs hypothèses à l'esprit. Premièrement, l'intégration dans le système commercial mondial de pays en développement riches en main-d'œuvre est susceptible d'induire des gains importants liés aux échanges, dans la mesure où les avantages comparatifs de ces pays diffèrent de ceux des pays de l'OCDE. Ces gains potentiels sont d'autant plus grands que l'Internet et d'autres avancées technologiques facilitent la division internationale du travail et la rendent plus efficace. Les créations d'emplois n'ont pas lieu uniquement dans les pays en développement; les secteurs d'exportation des pays de l'OCDE en bénéficient également. Par exemple, en 2006, les emplois liés aux exportations représentaient un cinquième de l'emploi manufacturier aux États-Unis. Cette proportion est particulièrement élevée pour les ordinateurs et les produits électroniques (près de 40 %), comme on peut s'y attendre, mais elle est également assez forte dans des secteurs réputés perdre des emplois au profit de l'étranger (près de 11 % pour le textile et l'habillement).

Deuxièmement, l'accroissement rapide des exportations en provenance de Chine et d'autres économies émergentes a peut-être accentué les pressions à la baisse sur les salaires des travailleurs peu qualifiés, en tirant vers le bas les prix relatifs de produits intégrant une part importante de travail peu qualifié.

Troisièmement, les processus de production étant de plus en plus fragmentés, il est possible qu'une part croissante de la main-d'œuvre, dont de nombreux travailleurs moyennement et hautement qualifiés, subisse la concurrence directe des travailleurs des pays en développement où les salaires sont beaucoup plus bas.

Au-delà de ces hypothèses de base, la mondialisation pourrait également avoir un effet plus général sur la sécurité économique ou le pouvoir de négociation des travailleurs. Ainsi, à mesure que des secteurs s'ouvrent à l'investissement, à la concurrence et aux échanges internationaux, les entreprises sont de plus en plus exposées aux chocs internationaux, tels que la crise du crédit ou les fluctuations des taux de change. Les entreprises cherchant à s'adapter à l'expansion ou à la contraction de la demande, cela pourrait se traduire par des mouvements plus importants sur les marchés du travail. Si la mondialisation accroît de façon permanente l'instabilité des marchés, les employeurs pourraient être moins enclins ou moins aptes à protéger les salaires des travailleurs contre les fluctuations survenant à l'étranger. La mondialisation pourrait également renforcer la propagation des chocs, en raison des liens plus étroits entre les différentes parties de la chaîne de production. Tous ces éléments pourraient affaiblir le pouvoir de négociation des travailleurs en général. Il y aurait cependant une exception : ceux qu'on pourrait qualifier de « superstars », c'est-à-dire les travailleurs et les cadres dirigeants possédant des compétences très recherchées. La mondialisation leur accordant plus de « valeur », ils verraient leur pouvoir de négociation s'accroître.

Dans le secteur manufacturier, des données portant sur 11 pays de l'OCDE et 20 industries pour la période 1980-2002 montrent que les importations exercent une influence croissante sur la demande de main-d'œuvre. Ces pressions peuvent s'exercer de deux façons contradictoires. D'une part, les entreprises peuvent être incitées à valoriser leurs techniques de production et à innover afin d'accroître leur productivité, ce qui induit une baisse de la demande de main-d'œuvre (« effet de technologie »). D'autre part, elles peuvent accroître leur échelle de production : il en résulte une baisse des prix qui stimule la demande, d'où la nécessité d'embaucher pour produire davantage (« effet d'échelle »). Dans la pratique, l'effet de technologie et l'effet d'échelle jouent en sens contraire ; déterminer les effets globaux sur l'emploi est donc une question empirique.

Les données sur les pays développés confirment en général l'idée voulant qu'il y ait des pertes d'emplois dans les industries exposées à la concurrence d'importations meilleur marché, et que les effets de cette concurrence puissent être plus marqués lorsque les importations proviennent d'économies émergentes telles que la Chine et l'Inde, plutôt que d'autres pays en développement.

Prenons l'exemple de l'industrie textile, où les délocalisations sont très poussées. Selon les chiffres du US Office of Textiles and Apparel, en janvier 2005, c'est-à-dire le premier mois suivant l'expiration des contingents imposés aux produits du textile et de l'habillement, les importations en provenance de Chine des principaux produits d'habillement ont doublé aux États-Unis par rapport à janvier 2004. Le même mois, et selon la même source, les pertes d'emploi se sont brusquement accélérées dans le secteur du textile et de l'habillement, pour atteindre le chiffre de 12 000.

En passant, il convient de préciser que la concurrence ne s'exerce pas uniquement entre les pays développés et les pays en développement. Dans l'industrie de l'habillement, les exportations de la Chine vers les États-Unis ont chuté de 11,7 % entre janvier 2007 et janvier 2008, alors que les exportations du Viêtnam augmentaient de 58 %, faisant de ce pays le deuxième fournisseur de vêtements en importance aux États-Unis, juste derrière le Bangladesh. Dans le même temps, les exportations chinoises se tournaient davantage vers les produits électroniques.

« Bien qu'il y ait de bonnes raisons de conclure que la mondialisation est une source potentielle de moindre sécurité de l'emploi, les données pour les pays de l'OCDE tendent à indiquer que la stabilité globale de l'emploi ne s'est guère modifiée au cours de la dernière décennie ».

Mondialisation, emplois et salaires, Synthèses de l'OCDE

Au sein d'un même secteur industriel, les délocalisations peuvent compenser les pertes d'emplois. Selon les données, elles entraînent des gains en matière de productivité et de ventes qui permettent de créer autant d'emplois qu'elles en ont coûté lorsque les entreprises ont délocalisé une partie de leur production. C'est probablement une maigre consolation pour ceux qui ont vu leur emploi partir à l'étranger. Les emplois créés exigent en général des qualifications supérieures aux emplois qui ont disparu. Les travailleurs peu qualifiés qui ne peuvent pas mettre à niveau leurs

compétences sont donc plus susceptibles d'en souffrir que ceux qui ont un niveau de qualification intermédiaire ou supérieur. Ces disparités sont confirmées par des études où on a comparé des groupes présentant différents niveaux de qualifications ; toutefois, ces données ne débouchent pas sur des séries chronologiques suffisamment longues pour qu'on puisse analyser en détail les évolutions au sein d'un groupe particulier. Les travailleurs hautement qualifiés, il faut le noter, ne sont pas totalement à l'abri des effets des délocalisations, en particulier dans le secteur des services. L'Inde est un bon exemple d'économie émergente ayant réussi à attirer dans le secteur informatique de nombreux emplois de qualification intermédiaire ou supérieure.

Souvenons-nous qu'il est ici question de tendances générales et de ce qu'il est raisonnable d'anticiper en se fondant à la fois sur la théorie et l'expérience. Les impacts réels du commerce sur un secteur ou un pays peuvent s'éloigner considérablement de la moyenne. Et, même à un niveau général, la concurrence étrangère a des conséquences différentes sur le secteur manufacturier et le secteur des services, ainsi que sur les travailleurs présentant différents niveaux de qualifications.

Au total, les données suggèrent que la création de réseaux internationaux de production accroît la souplesse des entreprises, tout en exerçant une pression sur la demande de main-d'œuvre. La concurrence accrue induite par l'essor du commerce a peut-être eu tendance à accentuer cet effet, mais les études empiriques ne permettent pas de trancher sur ce point. Une expansion accrue des réseaux internationaux de production pourrait contribuer à augmenter sensiblement l'instabilité de l'emploi et des salaires.

Abordons à présent la question qui suscite le plus de débats, mais aussi d'angoisse et d'inquiétude : quelles sont les conséquences pour les travailleurs individuels ?

Des pistes de réponse nous sont fournies par le Panel communautaire des ménages (PCM), une enquête longitudinale harmonisée menée par Eurostat auprès d'un panel de ménages et d'individus, qui permet de suivre sur plusieurs années les trajectoires personnelles d'une population de salariés. On peut analyser la sécurité de l'emploi (et plus généralement sa stabilité) en utilisant le taux de risque trimestriel, c'est-à-dire la probabilité qu'un travailleur quitte son travail au cours d'un trimestre donné.

Des estimations sont effectuées pour chacune des trois situations possibles – nouvel emploi, chômage, inactivité – en tenant compte d'un vaste ensemble de caractéristiques individuelles, comme l'âge, le sexe, le fait d'avoir un enfant, de vivre en couple, le niveau de formation, les catégories de postes et le fait de travailler dans le secteur public. Enfin, et c'est le plus important pour notre propos, on mesure également la concurrence étrangère.

Les analyses peuvent également être menées par catégories d'emplois, selon la sécurité (travailleurs ayant une faible ou une longue ancienneté) et le niveau de qualification de l'emploi. Voici les constats que permet de tirer le PCM :

- Parmi les travailleurs qui ont quitté leur emploi, 79 % ont retrouvé directement un autre emploi, 12 % seulement sont au chômage et 9 % sont « inactifs » (c'est-à-dire n'ont pas d'emploi et n'en cherchent pas, par exemple les personnes qui restent à la maison pour s'occuper d'un proche).
- Un accroissement de la concurrence étrangère a tendance à réduire la demande de main-d'œuvre dans le secteur concerné.
- L'impact de la concurrence étrangère sur les travailleurs individuels diffère selon les catégories. Elle accroît le risque de chômage des travailleurs ayant une ancienneté relativement faible (moins de cinq ans), ainsi que leur risque de passer d'un emploi à un autre. Elle accroît également ce dernier risque pour les travailleurs moyennement qualifiés, qui sont cependant moins exposés au risque de chômage. Cela tend à prouver que les travailleurs moyennement qualifiés trouvent plus facilement un autre emploi lorsque leur entreprise connaît des difficultés financières ou lorsque leur poste est supprimé.
- Enfin, la concurrence étrangère accroît plus particulièrement le risque de devenir inactif parmi les travailleurs peu qualifiés et ceux qui ont une faible ancienneté dans leur emploi, ce qui incite à penser qu'elle pousse certains travailleurs peu qualifiés à prendre une retraite anticipée.

L'analyse du PCM suggère qu'une intensification de la concurrence étrangère réduit la stabilité de l'emploi en augmentant le risque de cessation d'emploi. Puisque les transitions vers l'emploi, le chômage et l'inactivité progressent, la concurrence étrangère semble stimuler à la fois la mobilité volontaire et la mobilité involontaire. L'analyse met aussi en lumière l'hétérogénéité

des effets de la concurrence étrangère sur différents groupes de travailleurs : les transitions vers le non-emploi concernent surtout ceux qui ont un faible niveau d'ancienneté ou de qualification, et les transitions vers un autre emploi ceux qui sont moyennement qualifiés.

Qu'en est-il des salaires? Leurs niveaux et leur stabilité sont déterminés par un certain nombre de facteurs tels que le niveau de compétences exigé dans un emploi, le cadre juridique, le nombre de personnes finissant leur scolarité, le nombre de travailleurs proches de la retraite, le changement technologique, etc. Si on aborde souvent la concurrence étrangère sous l'angle du chômage, il est également intéressant d'examiner ses effets sur ceux qui gardent leur emploi. La question a été examinée à travers l'analyse de données portant sur des travailleurs titulaires d'un contrat de travail permanent ayant au moins 12 mois d'ancienneté dans leur emploi ; l'étude couvrait les travailleurs ayant peu ou beaucoup d'ancienneté et les travailleurs peu, moyennement ou hautement qualifiés. Globalement, la concurrence étrangère n'a que de faibles effets négatifs sur les salaires, mais ces effets sont quelque peu plus marqués pour les travailleurs ayant peu d'ancienneté et les travailleurs peu qualifiés. D'autres constats se dégagent de l'analyse :

- Les salaires des travailleurs qui ont un emploi stable et qui restent dans leur emploi sont relativement insensibles aux conditions du marché. Toutefois, on observe des différences importantes entre les différentes sous-catégories de la main-d'œuvre. Les salaires des travailleurs ayant une faible ancienneté (un à cinq ans) et de ceux qui n'ont pas achevé leurs études secondaires sont plus vulnérables.
- L'intensification de la concurrence étrangère tend à amplifier la sensibilité des salaires aux chocs propres au secteur. Là encore, les travailleurs ayant peu d'ancienneté et un faible niveau de qualification sont plus vulnérables (par exemple les personnes titulaires d'un contrat à durée déterminée renouvelable travaillant sur une chaîne de montage d'automobiles).
- Certains éléments montrent également que la concurrence étrangère rend les employeurs moins enclins ou moins aptes à protéger les salaires contre les évolutions du marché. À l'inverse, rien ne permet de conclure à une instabilité accrue des salaires pour les travailleurs ayant au moins un niveau de qualification moyen ou plus de cinq ans d'ancienneté dans leur emploi.

Afin d'aider les travailleurs les plus touchés, les politiques du marché du travail devraient viser à réduire les coûts d'ajustement au changement en concevant un environnement caractérisé par une solide création d'emplois, un accès aisé à la formation pour la mise à jour des compétences et des mécanismes d'orientation vers les emplois où ces travailleurs seront le plus productifs. Des programmes d'aide directe, à la fois bien conçus et bien ciblés, peuvent également être indispensables pour aider les travailleurs qui perdent leur emploi. Concrètement, il s'agit de trouver un juste équilibre entre le soutien au revenu de ceux qui perdent leurs moyens d'existence, l'aide au retour au travail, la formation et les mesures d'incitation au travail.

Conclusion

La question de l'emploi et de la mondialisation suscite inquiétudes et anxiété dans les pays de l'OCDE. Pourtant, jusqu'à 2005, la part de la population active y a augmenté, les niveaux de chômage y ont diminué et les salaires réels y ont progressé. L'instabilité globale de l'emploi n'a pas tellement changé. Ce qui a changé, c'est la composition de la main-d'œuvre : recul des emplois manufacturiers peu qualifiés et essor des emplois de type « col blanc » dans les services.

Certaines catégories de travailleurs sont plus vulnérables aux forces de la mondialisation. En particulier, les emplois peu qualifiés et peu rémunérés sont menacés par la production bon marché des pays disposant d'une abondante main-d'œuvre peu rémunérée. Mais ni les travailleurs ni les gouvernements ne sont impuissants face aux diverses forces mondiales qui affectent l'emploi. Judicieusement dosées, les politiques nationales – accompagnement, marché du travail et aide directe – peuvent entraîner de solides performances sur les marchés du travail, même dans des économies très ouvertes. Les impacts de la mondialisation sur les marchés du travail sont gérables. Toutefois, l'intégration économique internationale impose également d'adopter rapidement des politiques favorables à la croissance et à l'emploi, afin que les soutiens politiques à l'ouverture au commerce et à l'investissement ne soient pas compromis par des niveaux élevés d'insécurité de l'emploi ou d'inégalités, que ces niveaux soient réels ou perçus.

Les gouvernements ont également un rôle à jouer en reconnaissant les coûts de la mondialisation en termes d'emploi et en prenant en compte les inquiétudes plus générales du public à l'égard de l'insécurité et des inégalités économiques. Tout en soutenant l'intégration économique internationale, ils doivent expliquer comment leurs politiques répondent à ces inquiétudes.

La crise économique qui a émergé à la fin de l'année 2008 souligne l'importance de cette conclusion. Une ouverture accrue des marchés s'accompagnant de politiques appropriées peut stimuler l'activité économique mondiale. À l'inverse, si on recourt à des mesures protectionnistes et si on ferme davantage les marchés, cela augmentera les coûts pour les foyers et les entreprises « protégés », tout en limitant leur accès aux produits et aux services et en alimentant le recul de la demande. À mesure qu'un nombre croissant de pays essaient de se « protéger » en s'isolant économiquement, le recul des importations et des exportations s'aggrave, et ces pays perdent plus d'emplois dans les secteurs d'exportation compétitifs qu'ils n'en « sauvent » (temporairement) dans les secteurs d'importation non compétitifs. Au bout du compte, il n'y a pas de gagnants, mais seulement des perdants.

Pour en savoir plus

OCDE

Publications

Les délocalisations et l'emploi :

Tendances et impacts (2007) :

Quelle est l'ampleur des délocalisations, et combien d'emplois sont affectés ? Pourquoi y recourt-on ? Comment les politiques peuvent-elles y répondre au mieux, et comment faciliter les ajustements et restaurer la confiance ?

Perspectives de l'emploi de l'OCDE 2007

L'expansion des échanges peut être une cause importante de vulnérabilité des travailleurs. Grâce à des politiques intérieures appropriées, on peut toutefois s'assurer qu'ils reçoivent leur juste part des gains tirés de la mondialisation, tout en donnant aux entreprises la souplesse nécessaire pour saisir les nouvelles opportunités de l'économie globale.

Autres lectures conseillées

The Internationalisation of Production, International Outsourcing and

Employment in the OECD, Document de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE (2007, uniquement en anglais)

Cet article examine les évolutions que les échanges internationaux et l'internationalisation de la production peuvent entraîner sur les marchés du travail nationaux dans l'OCDE.

doi: 10.1787/167350640103

Mondialisation, emplois et salaires,

Synthèses de l'OCDE (2007) :

La mondialisation réduit-elle le nombre d'emplois ? Des marchés du travail globalisés sont-ils plus volatils ? Les craintes de l'opinion publique sont-elles justifiées ?

Que doivent faire les gouvernements ?

Emploi et mondialisation :

Promesse ou menace ? John Evans,

L'Observateur de l'OCDE, n° 249 (2005) :

« L'accélération des délocalisations au niveau international et les transferts d'activités industrielles et de services, [...],

ont renforcé le sentiment d'insécurité de l'emploi chez de nombreux salariés. [...]

Une réaction « transversale »

des gouvernements des pays industrialisés

est indispensable pour faire face aux conséquences des délocalisations.

Les gouvernements doivent garantir

les droits fondamentaux des travailleurs. »

AUTRES SOURCES

Panel communautaire des ménages (PCM) de la Commission européenne

Chaque année, dans le cadre du PCM, les mêmes individus sont interrogés sur des sujets liés aux conditions de vie.

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

L'internationalisation de l'emploi :

Un défi pour une mondialisation juste ?

Actes du troisième symposium France-OIT, Annecy, 2005

En analysant les tendances et les modalités de l'internationalisation de l'emploi,

l'Organisation internationale du travail

soutient que, même si les « gagnants »

seront à long terme plus nombreux que

les « perdants », les politiques visant ces

derniers sont de la plus haute importance pour soutenir une mondialisation juste.

Département du Commerce des États-Unis

Estimations (à l'échelon national et par secteurs) du nombre d'emplois américains qui dépendent des exportations de biens manufacturés.

www.trade.gov/td/industry/otea/jobs/index.html



7

La production, le transport et la consommation des biens comportent un coût environnemental qui est rarement compris dans le prix auquel nous les achetons. Et c'est également vrai du coût environnemental résultant de leurs échanges au niveau international. Mais cela ne signifie en rien qu'un bien produit localement respecte toujours plus l'environnement qu'un bien qui a parcouru une longue distance. Les échanges peuvent en fait atténuer les conséquences négatives de la croissance économique en rendant plus accessibles les produits et les technologies qui respectent l'environnement.

A black and white photograph of a large stack of cut logs, with a teal text box overlaid on the top left. The logs are stacked in a way that shows many circular cross-sections, revealing the wood grain and some knots. The background is slightly blurred, showing more logs and some grass at the bottom.

Le commerce et l'environnement

En guise de préambule...

Le commerce international est-il mauvais pour l'environnement ? Comme beaucoup d'exemples spectaculaires l'attestent à travers la planète, de nombreuses ressources naturelles ne sont pas traitées avec la considération nécessaire. Pensez aux forêts tropicales dont les arbres sont abattus pour que nous ayons de beaux planchers et de beaux meubles, ou aux plages souillées après qu'un pétrolier a fait naufrage ou qu'un bateau a vidangé ses réservoirs en mer. La pollution causée par le transport des biens d'un bout à l'autre du monde est moins visible mais tout aussi préoccupante. Mais, en premier lieu, la production de biens cause elle-même des dégâts à l'environnement.

Lorsqu'on évoque l'impact des échanges sur l'environnement, on cite souvent la déforestation du bassin de l'Amazone, probablement parce qu'elle tombe sous le sens. Si on abat les arbres pour approvisionner les marchés internationaux, cela signifie qu'ils seraient toujours en train de pousser en l'absence de commerce international.

À première vue, la solution à ce genre de problème semble être la politique commerciale. En effet, en détruisant les arbres, non seulement on alimente le commerce du bois, mais on « fait de la place » pour la production de biens destinés à l'exportation comme, par exemple, la viande de bœuf.

L'ère « moderne » de la déforestation a commencé en 1970 avec l'ouverture de la Transamazonienne, une route qui traverse l'Amazonie d'est en ouest. De petits producteurs agricoles, dont beaucoup avaient été amenés par le gouvernement d'autres parties du Brésil, vinrent rapidement peupler les abords de cette route. Ils furent bientôt suivis par de grands éleveurs bovins qui profitèrent d'incitatifs fiscaux et de subventions pour y établir d'immenses exploitations. En outre, pour libérer plus de terres et financer leurs ranchs, ces derniers commencèrent à exploiter la forêt illégalement.

Dès 1973, des environnementalistes de nombreux pays faisaient pression sur le gouvernement brésilien pour qu'il renforce sa lutte contre l'exploitation illégale de la forêt. Ce dernier répondit qu'il ne disposait pas des ressources nécessaires pour résoudre ce problème. Le ministre des Finances de l'époque répondait aux journalistes que si les étrangers voulaient renforcer la protection

de l'Amazonie, ils devaient mettre la main à la poche. Sa réponse était pertinente. Chaque société a ses propres valeurs (ou priorités), et quand les ressources qu'elle peut leur consacrer sont limitées, à quel titre un pays devrait-il être forcé d'accepter l'avis d'un autre ?

► Ce type de conflits d'intérêts soulève de nombreuses questions. Les politiques de rétorsion sont-elles justes ou équitables sur le plan social pour les pays étrangers ? Représentent-elles la solution la plus efficace ? Sont-elles bonnes pour la planète dans son ensemble ? Ce chapitre s'attaque à ces questions complexes. Bien souvent pourtant, nous en sommes réduits à répondre : « cela dépend ». Cela dépend si vous êtes un producteur ou un consommateur. Cela dépend si vous êtes un importateur ou un exportateur dans un pays développé ou en développement. La démarche peut être frustrante si on cherche une réponse claire, nette et précise. Mais l'examen de tous les impacts et intérêts en jeu dans ce débat peut également être riche d'enseignements.

Comment le commerce et l'environnement sont-ils liés ?

Il fait peu de doute que de nombreux problèmes environnementaux sont liés à l'ampleur croissante de l'activité économique globale. Le commerce fait partie de ce processus et la place qu'il y occupe est d'ailleurs grandissante. Actuellement, tous les éléments nécessaires à la production d'un bien ou d'un service particulier – pièces détachées, conception, assemblage, administration, commercialisation – peuvent provenir de pays différents. En conséquence, l'importance du commerce dans l'économie globale a augmenté, et le commerce s'est même développé encore plus rapidement que l'activité économique.

Il n'y a pas de réponse simple à la question de savoir si les échanges commerciaux ont un impact positif ou négatif sur l'environnement. En l'absence de politiques environnementales efficaces, l'activité économique accrue découlant de l'amplification du commerce international peut contribuer aux problèmes environnementaux. D'un autre côté, le commerce peut avoir des effets positifs en améliorant la répartition des ressources, en favorisant la croissance économique et en augmentant le bien-être général.

L'opinion publique mondiale sur la mondialisation, le commerce et l'environnement

En 2007, le *Chicago Council on Global Affairs* et *WorldPublicOpinion.org*, en collaboration avec des organismes de sondage du monde entier, ont mené une enquête afin de connaître l'opinion du public sur la mondialisation économique et les échanges internationaux. Les pays couverts représentaient plus de la moitié de la population mondiale.

En règle générale, les personnes interrogées croient que la mondialisation et le commerce bénéficient aux économies nationales, aux entreprises et aux consommateurs, mais beaucoup pensent que les échanges nuisent à l'environnement et menacent l'emploi. L'idée selon laquelle le commerce est mauvais pour l'environnement est la plus répandue dans quatre pays : France (mauvais : 66%, bon : 29%), États-Unis (49%, 45%), Argentine (46%, 27%) et Russie (44%, 25%). L'opinion est partagée en Arménie (mauvais : 36%, bon : 37%), au Mexique (41%, 41%) et en Corée du Sud (49%, 47%).

L'idée que les échanges sont bénéfiques pour l'environnement n'est largement majoritaire dans aucun des pays sondés. Les plus optimistes à cet égard sont les Chinois (57%), les Israéliens (56%) et les Palestiniens (53%).

Que ce soit dans les nations développées ou en développement, le public soutient fortement les normes environnementales. Dans les 10 pays, de fortes majorités – entre 60% et 93% – déclarent que les accords commerciaux devraient inclure des « normes minimales de protection de l'environnement ». C'est notamment le cas en Chine (pour : 85%, contre : 8%) et en Inde (60%, 28%).

Cette enquête peut être consultée à l'adresse www.worldpublicopinion.org sous la rubrique « Globalization/Trade », 25 avril 2007.

Pour revenir au titre d'un précédent chapitre, cultiver des bananes en Amérique Latine et les acheminer vers l'Europe est plus efficace, et entraînera un meilleur résultat en termes d'environnement, que de tenter de les faire pousser dans des serres écossaises chauffées au combustible fossile.

De plus, les sociétés aisées sont généralement plus conscientes des problèmes environnementaux et s'intéressent davantage à leur résolution. Elles possèdent en outre les moyens de rendre cette résolution effective. Le commerce permet aux technologies respectueuses de l'environnement d'être disponibles de manière plus étendue, y compris au sein de pays qui n'auraient peut être pas eu les compétences, ou qui n'auraient pas le marché suffisant, pour les développer par eux mêmes.

Restrictions commerciales et environnement

Si le commerce est mauvais pour l'environnement, cela signifie-t-il qu'il devrait subir des restrictions ?

Revenons à la déforestation illégale. La meilleure manière de la contrer consiste-t-elle à limiter les exportations brésiliennes, jusqu'à ce que les responsables de la réglementation se conforment à nos souhaits ? Probablement pas. Pour choisir une politique efficace, il peut s'avérer préférable d'adopter la « vision d'un pompier », autrement dit de diriger l'extincteur vers le siège de l'incendie. Puisque le problème commence avec les bûcherons qui coupent des arbres illégalement, nous devons concentrer notre attention sur la méthode à suivre pour traiter le problème à sa source. Si l'un des objectifs de la déforestation est de libérer des terres pour les affecter à d'autres usages, tels que l'agriculture, une restriction commerciale affecterait les exportations sans nécessairement résoudre la question fondamentale. Ceci pourrait en fait aggraver la déforestation, et cela illustre les inconvénients liés à l'usage de politiques commerciales pour le traitement de questions non-commerciales.

De nombreux problèmes environnementaux résultent du fait que des ressources convoitées, comme l'eau ou l'air propres, les forêts tropicales ou la faune, sont sous-évaluées. (Nous y reviendrons plus en détail ci-dessous.) La clé de la solution est alors de trouver une façon de faire grimper la valeur de ce qu'on veut préserver.

Il existe plusieurs moyens de le faire. Ainsi, pour s'attaquer au changement climatique, le protocole de Kyoto (et les accords qui le suivront) encourage les gouvernements à taxer les émissions de gaz à effet de serre, ce qui rend la pollution plus coûteuse. Il est difficile d'imaginer une quelconque politique de restriction commerciale qui serait aussi efficace qu'une action conjointe des gouvernements de l'ensemble de la planète menée dans ce sens.

« [II] a été souligné à de nombreuses reprises qu'il importait d'éliminer les obstacles au commerce des formes renouvelables d'énergie et des technologies intervenant dans leur exploitation, dans le cadre d'une stratégie plus générale de réduction de la dépendance à l'égard de sources d'énergie plus polluantes et moins sûres ».

*Produits énergétiques et écologiques :
Les avantages de la libéralisation des échanges*

La plupart des économistes s'entendent pour dire que les échanges internationaux apportent des bienfaits aux nations commerçantes en leur permettant d'exploiter leur avantage comparatif. Si on s'en tient à cet aspect de la réalité, l'argument est simple. Toutefois, l'analyse se complique en raison des impacts environnementaux, en particulier les impacts négatifs.

À titre d'exemple, la pollution atmosphérique produite par une usine ou une centrale électrique nuit à la santé et peut aussi endommager des biens immobiliers, par le biais notamment des pluies acides. Cependant, le prix de l'électricité ou des biens produits n'inclut pas les coûts des traitements médicaux, de l'entretien des bâtiments ou la perte de valeur d'une propriété. Les économistes nomment ceci une externalité négative.

On dit qu'on internalise les externalités négatives quand on inclut dans le prix des produits les dommages causés à l'environnement ou à la santé humaine. Les gouvernements tentent de le faire au moyen des taxes « vertes » (ou écotaxes) imposées aux producteurs et aux consommateurs, par exemple sur des automobiles ou des appareils électriques.

Imaginons que je désire acheter une voiture fabriquée dans un autre pays que le mien. Si le coût des effets environnementaux négatifs associés à la production de cette voiture devait être inclus dans son prix, les industriels feraient tout leur possible pour réduire ce coût et j'aurais moins de raisons de m'inquiéter des conséquences sur l'environnement.

Une fois de plus, ceci illustre une façon d'aborder le problème à sa source. Si des politiques environnementales efficaces sont mises en place il n'est pas nécessaire de recourir à des mesures commerciales restrictives. C'est presque toujours le cas, l'exception concernant les externalités qui dépassent les frontières ou celles qui sont de nature globale. Nous étudierons ce type de problème dans la prochaine partie.

Tout d'abord, revenons aux implications environnementales du commerce de certains produits bien connus. Pour les besoins de notre démonstration, prenons un produit familier que beaucoup d'entre nous possèdent, un lecteur MP3. Il y a quelques années, ces gadgets coûtaient très cher, et peu de gens en possédaient. Vous pouvez à présent vous en procurer pour 10 dollars, et la plupart des personnes vivant dans un pays de l'OCDE ont les

moyens de s'en payer un. Pour schématiser, on pourrait dessiner un diagramme (une courbe d'offre) montrant comment les ventes augmentent à mesure que les prix baissent. Cela profite à la fois aux fabricants et aux consommateurs : les premiers vendent plus de lecteurs MP3 malgré la baisse des prix, et les seconds les paient moins cher.

Examinons à présent la question des externalités environnementales. La fabrication des lecteurs MP3 consomme des ressources naturelles et de l'énergie, tout en entraînant de la pollution. En effet, des produits hautement toxiques sont indispensables à la fabrication des microcircuits intégrés, et il faut brûler du carburant pour apporter le produit final dans les magasins (et pour que les consommateurs s'y rendent). Si les appareils sont fabriqués à l'étranger, les consommateurs nationaux y gagnent, car ils n'ont pas à traiter les déchets ni à respirer l'air pollué de leur production.

Mais la consommation comporte elle aussi des externalités : le transport, que nous venons de mentionner, mais aussi la gestion des déchets qu'elle génère. Selon l'ONU, nous jetons chaque année à l'échelle mondiale entre 20 et 50 tonnes de déchets en équipement électrique et électronique.

Dans ce cas la solution repose sur la responsabilisation de chaque pays impliqué dans les différentes étapes de la production et de la consommation. Tant que ces pays ont des politiques efficaces – qui peuvent reposer sur des réglementations, des taxes ou des programmes de collecte et de recyclage du matériel usé, le problème environnemental peut être traité sans que les producteurs et les consommateurs de MP3 et de produits du même type soient empêchés de bénéficier des avantages offerts par le système commercial, à savoir des prix plus bas ou un choix plus étendu.

Pour revenir à l'exemple du bois tropical, on peut dire que les consommateurs des pays importateurs profitent du fait de pouvoir acheter le teck ou l'acajou qu'ils ne pourraient pas produire localement. Les exportateurs profitent quant à eux de l'accès à un marché plus grand que leur marché national. Mais qu'en est-il des dommages causés aux écosystèmes et aux populations qui vivaient dans la forêt ?

Cette question possède également une dimension globale. L'un des services rendus par les forêts à l'environnement mondial est la capture du carbone atmosphérique. En 2007, lors de la conférence des Nations Unies sur le changement climatique de Bali, on a proposé de payer les pays disposant de grandes forêts pour qu'ils ne coupent pas d'arbres, même si, dans certains cas, cela revient tout bonnement à les payer pour qu'ils respectent la loi.

Certains pays s'opposent à cette solution en avançant que de tels marchés du carbone permettent aux pays développés de maintenir le niveau de leurs émissions en achetant des permis de polluer. Les nations possédant des forêts et qui ont empêché la déforestation font valoir qu'elles devraient également être récompensées pour avoir respecté la loi.

Toutes ces questions sont complexes. Mais nous avons déjà établi que des politiques efficaces mises en application à l'échelle nationale pour résoudre des problèmes intérieurs constitueront une partie de la solution. Des codes de conduite volontaires tels que ceux mis en place par le *Marine Stewardship Council* et le *Forest Stewardship Council* (voir l'encadré sur l'étiquetage écologique) sont des initiatives particulièrement prometteuses à un moment où les citoyens et les consommateurs à travers le monde deviennent plus informés et plus exigeants. Comme nous le verrons plus tard, la coopération internationale a également un rôle à jouer.

Environnement et compétitivité

Il est parfois dit qu'un pays cherchant à renforcer sa politique de protection de l'environnement serait moins compétitif sur le plan international. Qu'en est-il ?

Aucune donnée empirique ne permet d'affirmer que les normes environnementales aient un impact systématiquement négatif sur la compétitivité. Et s'il y a eu des craintes que certains pays rivalisent en maintenant de hauts niveaux de production et d'emploi au prix de l'environnement, elles ne se sont pas réalisées.

Loin de freiner la compétitivité, des exigences environnementales très élevées peuvent en réalité la favoriser dans certains secteurs en les incitant à innover pour s'y conformer.

L'étiquetage écologique

Les produits alimentaires, halieutiques et forestiers font partie des biens les plus échangés dans le monde, et les fournisseurs des pays en développement représentent une part conséquente de leurs exportations.

Les pays en développement pourraient exploiter leurs connaissances et leurs avantages en ressources naturelles afin de tirer le meilleur parti des opportunités qu'offrent des programmes d'étiquetage écologique tels que ceux gérés par le *Marine Stewardship Council*, le *Forest Stewardship Council* et la Fédération internationale des mouvements d'agriculture biologique.

Parallèlement, les programmes d'étiquetage écologique entraînent des coûts supplémentaires – méthodes de production plus onéreuses, frais de certification et production de documents supplémentaires obligatoires –, que n'assument pas les producteurs de produits concurrents ne pratiquant pas un tel étiquetage.

Pour les pays en développement, les questions de procédure semblent être un obstacle plus important à l'accès à ces programmes que le respect des normes environnementales en elles-mêmes. Des producteurs de pays en développement participent néanmoins avec succès à de tels programmes ; par exemple, l'étiquetage « café cultivé à l'ombre » vise particulièrement les producteurs des pays en développement.

De nombreux programmes d'étiquetage écologique cherchent à intensifier la participation des producteurs des pays en développement. Combinés au travail mené au niveau international

pour harmoniser les normes et conclure des accords d'équivalence entre certains programmes d'étiquetage, ces efforts devraient en définitive faciliter l'accès des pays en développement aux marchés visés par ces programmes.

Les études portant sur les aspects environnementaux et économiques des programmes d'étiquetage écologique montrent qu'ils ont un certain effet sur le comportement des consommateurs comme des producteurs.

D'une manière générale, l'étiquetage écologique accroît les connaissances des consommateurs sur les questions environnementales et modifie leur comportement d'achat, tout en incitant les fabricants à produire davantage de biens respectueux de l'environnement. Souvent, les campagnes de commercialisation et de publicité mettent donc en avant les caractéristiques écologiques de ces biens.

Les études montrent que la plupart de ces programmes ont un effet positif sur l'environnement, mais il est difficile de l'évaluer précisément ou de le distinguer des effets d'autres mesures.

Source : Potier, M. et C.T.Less (2008), *Trade and environment at the OECD: Key issues since 1991*, Documents de travail de l'OCDE sur le commerce et l'environnement, 2008/O1, OCDE, Paris.

Les « Food miles » : acheter local, penser mondial ?

Voici ce qu'on lisait dans le *Times* du 27 mai 1882 : « Nous avons remporté aujourd'hui une grande victoire sur le monde physique, une victoire impossible et même inimaginable il y a seulement quelques années. » Il ne s'agissait pas de l'invention de l'aviation, ni de la conquête des pôles, mais de viande de mouton... L'événement en question était l'arrivée à Londres du *Dunedin*, un navire transportant de l'agneau et du mouton en provenance de Nouvelle-Zélande. Sur les 5 000 carcasses, une seule fut déclarée impropre à la consommation, et le reste fut vendu. Le *Dunedin* démontra ainsi qu'on pouvait transporter des aliments congelés d'un bout à l'autre de la planète et que cela pouvait être un succès commercial.

Après la Première Guerre mondiale, Clarence Birdseye, un inventeur de génie qui avait vécu dans le Grand Nord canadien, perfectionna les techniques de congélation après avoir vu comment les méthodes employées par les Inuits permettaient d'obtenir des produits de bien meilleure qualité que ceux offerts sur les marchés de New York.

Les échanges mondiaux de produits alimentaires n'auraient pas connu une expansion aussi extraordinaire si l'appertisation et la salaison étaient restées les principales méthodes de conservation des aliments. Pratiquement tout aliment peut aujourd'hui être congelé et vendu n'importe où dans le monde. Mais ce progrès a un coût pour l'environnement. Il faut brûler du carburant pour transporter ces marchandises autour du globe, ce qui entraîne des émissions de CO₂. Tim Lang, professeur de politique alimentaire à la *City University* (Londres), a inventé le terme de « kilomètre-aliment » pour « mettre en évidence les conséquences écologiques, sociales et économiques cachées de la production

alimentaire aux yeux des consommateurs d'une manière simple reflétant une réalité objective et ses implications ». En 2005, le ministère de l'Environnement, de l'Alimentation et des Affaires rurales du Royaume-Uni a calculé que le transport des aliments entraînait des coûts directs pour le pays atteignant plus de 9 milliards de livres par an.

Les campagnes visant à convaincre les consommateurs d'acheter des produits locaux recourent à l'argument des kilomètres-aliments. Toutefois la distance parcourue n'est qu'un des nombreux facteurs influençant l'impact environnemental de la production et de la distribution des aliments.

Le voyage du *Dunedin* entre la Nouvelle-Zélande et l'Angleterre était remarquable dans la mesure où deux partenaires commerciaux ne peuvent pas être plus éloignés l'un de l'autre. Mais, plus d'un siècle plus tard, qu'en est-il d'un point de vue environnemental ? En 2006, un rapport a comparé l'impact environnemental de l'importation au Royaume-Uni de produits agricoles néo-zélandais, d'une part, et de l'utilisation de produits locaux, d'autre part. Les résultats montrent que la Nouvelle-Zélande consomme bien moins d'énergie que le Royaume-Uni pour la production de viande de mouton et de produits laitiers, et ce, même en tenant compte des coûts de transport.

Dans la perspective du développement durable, l'impact environnemental n'est qu'un aspect du problème. Il faut aussi tenir compte des enjeux sociaux et économiques, deux paramètres qui peuvent être primordiaux pour un pays en développement.

www.lincoln.ac.nz/story-images/2328-RR285-s13389.pdf

D'ailleurs, certains gouvernements voient déjà dans l'éco-innovation une source de compétitivité stratégique à long terme. De même, de nombreuses entreprises investissent dans l'éco-innovation et l'intègrent dans leur stratégie globale, atteignant ainsi souvent des niveaux de performance environnementale supérieurs aux exigences réglementaires actuelles.

La place de l'environnement dans les accords commerciaux internationaux

Les dispositions de l'OMC (ou du GATT) relatives à l'environnement reconnaissent le droit souverain d'un pays de préserver ses propres ressources en appliquant des politiques environnementales et de développement adaptées à sa propre situation. Néanmoins le droit du commerce international ne permet pas aux pays de faire usage de restrictions commerciales pour exercer une pression sur d'autres pays afin qu'ils changent leurs politiques et leurs usages si les effets environnementaux sont limités à la juridiction de ces pays. En pratique, la limite juridictionnelle d'un effet environnemental n'est pas toujours claire.

L'article XX du GATT autorise des exceptions à la règle générale lorsque des mesures sont nécessaires à la protection de la vie ou de la santé humaine, animale ou végétale, ou quand le problème rencontré est en rapport avec la protection de ressources naturelles non renouvelables. Dans tous les cas cependant, les membres de l'OMC se doivent d'éviter toute discrimination injustifiable ou arbitraire entre les pays et ne doivent pas faire usage de ces exceptions pour pratiquer des restrictions commerciales déguisées.

Le premier grand différend international impliquant commerce et environnement remonte à 1991, à l'époque du GATT. Le gouvernement américain décida d'interdire les importations de thon mexicain au motif que les méthodes de pêche utilisées entraînaient la mort de nombreux dauphins. Les États-Unis s'appuyaient sur leur loi de protection des mammifères marins de 1972 qui visait spécifiquement la pêche au thon dans le Pacifique.

Le Mexique rétorqua que la loi américaine violait les conditions de libre-échange du GATT, que l'embargo américain n'entraînait pas dans les cas d'exemption prévus par le GATT (danger pour la santé et la sécurité des citoyens du pays imposant l'interdiction) et qu'en outre les dauphins ne se trouvaient pas dans les eaux territoriales des États-Unis.

Le GATT soutint le Mexique, mais le gouvernement mexicain ne fit rien pour presser la levée de l'embargo.

En 1999, l'OMC (le successeur du GATT) adopta une position quelque peu différente lorsque la mort des tortues de mer fut citée par les États-Unis comme raison à l'interdiction des importations de crevettes provenant de certains pays. Un groupe comprenant l'Inde, la Malaisie, le Pakistan et la Thaïlande contesta la légalité de cette interdiction en regard des règles établies par l'OMC. Bien que la décision fût défavorable aux États-Unis, elle s'appuyait cette fois-ci sur des bases procédurales.

En matière environnementale la décision marque d'une certaine manière une étape importante car a) l'interprétation de la notion de ressources naturelles fut étendue afin d'y inclure les ressources vivantes; et b) l'idée fut admise qu'une importation pouvait être interdite en raison de la manière par laquelle son produit était récolté (ce que l'OMC désigne par le terme de «procédés et méthodes de production» ou PMP), et pas seulement en raison de quelques caractéristiques discernables dans le produit lui-même.

Certains pays peuvent avoir le désir d'avancer de manière plus rapide, ou d'appliquer des règles plus sévères en matière de questions environnementales que celles permises par l'OMC en incluant des clauses liées à l'environnement dans les accords régionaux et bilatéraux. Certains pays, bien que reconnaissant l'importance de la protection de l'environnement, ne pensent pas que les accords commerciaux sont un bon moyen de traiter ce type de questions.

Pour ceux qui pensent différemment, les raisons d'inclure des clauses environnementales dans ce type d'accord varient. Certains pays peuvent y voir la possibilité de promouvoir le développement durable dans un autre pays ou d'empêcher que des normes environnementales peu exigeantes confèrent un avantage à un pays en développement (voir l'encadré «Les havres de

pollution »). L'étendue et la portée des clauses environnementales varient également de manière significative.

Dans les économies de l'OCDE, ce sont le Canada, l'Union européenne, la Nouvelle-Zélande et les États-Unis qui ont inclus les dispositions environnementales les plus complètes dans le cadre de récents ACR. Des pays non membres, en particulier le Chili, ont également fait d'importants efforts pour inclure des dispositions environnementales dans leurs accords commerciaux.

Les havres de pollution	
<p>Dans de nombreux accords commerciaux régionaux (ACR), les signataires s'engagent à ne pas baisser les normes environnementales pour augmenter leurs exportations ou attirer des investissements. Ces dispositions visent à prévenir les distorsions stratégiques des flux des échanges et des investissements à travers ce qu'on appelle des « havres de pollution ». L'Accord de partenariat économique stratégique transpacifique est un exemple d'ACR doté de ce type de dispositions. Ses parties ont convenu qu'« il est inapproprié d'assouplir des lois et réglementations environnementales, ou de ne pas les appliquer, dans le but de favoriser le commerce et l'investissement ».</p> <p>L'hypothèse des « havres de pollution » fait l'objet d'une littérature abondante, mais peu de preuves tangibles viennent l'étayer. De nombreuses études menées dans les années 90 montraient qu'il n'y avait pas lieu de craindre que, pour des raisons stratégiques, les États assouplissent leurs normes environnementales ou ne les appliquent pas de façon stricte. Elles montraient que les coûts de conformité environnementale étaient peu élevés et n'étaient qu'une des nombreuses considérations importantes que prennent en compte les entreprises envisageant une délocalisation.</p>	<p>Toutefois, des études plus récentes, critiquant les fondements méthodologiques de ces premiers travaux, ont invariablement repéré un effet « havre de pollution » statistiquement significatif, bien que peu marqué et uniquement présent dans un petit nombre d'industries.</p> <p>Les secteurs les plus enclins aux délocalisations font généralement face à des coûts environnementaux élevés ; ils sont relativement « mobiles » (non attachés à des lieux spécifiques par nécessité, par exemple pour alimenter leur production en ressources minérales) ; et ils font l'objet d'échanges entre pays industrialisés et en développement. Même dans les cas où l'effet a été détecté, ce ne sont pas nécessairement des motivations stratégiques qui l'ont favorisé. Dans de nombreux États, la faible application des normes environnementales (à différencier d'une baisse des normes) s'est en fait révélée davantage liée à un manque de capacités qu'à une quelconque volonté stratégique.</p>

Les accords environnementaux multilatéraux

Que peuvent faire les pays lorsqu'un problème environnemental se met à déborder les frontières ou quand, comme c'est le cas avec le changement climatique, le problème rencontré possède une dimension mondiale ? La politique commerciale a-t-elle un rôle à jouer ? Cela pourrait bien être le cas, mais s'il convient d'éviter l'usage de telles mesures dans des visées purement protectionnistes, la coopération et la coordination internationales, mises en œuvre dans le but d'établir quelles sont les actions acceptables, constitueraient une bien meilleure solution que la prolifération de mesures unilatérales qui risqueraient de ne pas atteindre le but environnemental recherché. Les dernières décennies ont connu le développement de nombreux accords environnementaux multilatéraux qui abordent des problèmes environnementaux régionaux ou d'envergure mondiale par le biais de la coopération. Peu d'entre eux comprennent des dispositions commerciales précises, mais certains néanmoins en intègrent. Les plus importants d'entre eux sont décrits ci-après.

Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction (CITES). Cet accord, qui date de 1973, réglemente le commerce de certaines espèces ainsi que le commerce des éléments issus de ces espèces. Les mesures adoptées vont de l'interdiction totale à des permis spécifiques. L'un des produits les plus connus parmi ceux protégés par la CITES est l'ivoire provenant des défenses d'éléphant – le commerce en est interdit en dehors de circonstances précises et hautement contrôlées afin de tenter d'éviter l'extinction de l'espèce.

Protocole de Montréal relatif à des substances qui appauvrissent la couche d'ozone. Établi en 1987 sous l'égide de la Convention de Vienne sur la protection de la couche d'ozone, cet accord contrôle la production et le commerce de plusieurs produits chimiques industriels connus pour leur action néfaste sur l'ozone.

Le Protocole de Cartagena sur la prévention des risques biotechnologiques (l'un des protocoles de la Convention sur la diversité biologique) couvre le commerce de la plupart des formes vivantes d'organismes génétiquement modifiés (OGM). Dans le cadre d'un système spécifique de gestion des risques, il crée un système d'accords préalables en connaissance de cause pour les OGM destinés à être introduits dans l'environnement (comme les micro-organismes ou les semences), et un système de surveillance moins complexe pour ceux destinés à être utilisés comme aliments, nourriture pour animaux, ou pour la production.

La Convention de Bâle sur le contrôle des mouvements transfrontières des déchets dangereux et de leur élimination exige essentiellement un accord écrit pour l'importation de déchets dangereux et d'une manière générale fait obstacle à leur importation ou à leur exportation dans et vers des pays qui ne sont pas signataires de l'accord. Les membres prennent également l'engagement de ne pas exporter un déchet dangereux s'ils ont des raisons de penser qu'il ne sera pas traité d'une manière sûre pour l'environnement dans le pays destinataire.

Source : IISD et UNEP (2005), *Guide de l'environnement et du commerce.*

Un certain nombre de pays en développement ont accepté de prendre de solides engagements environnementaux dans des accords commerciaux passés avec des pays développés. Toutefois, pour le moment, les accords commerciaux conclus entre pays en développement font rarement référence à l'environnement. Dans l'ensemble, le nombre d'ACR incluant des clauses environnementales importantes demeure faible, mais sa progression est notable.

Conclusion

Produire des biens pour les marchés internationaux et assurer leur transport a bien évidemment un impact sur l'environnement. Et il est tout aussi évident que certains de ces effets sont négatifs. La question n'est donc pas de savoir si les échanges nuisent à l'environnement – ils le font, comme de nombreuses autres activités humaines –, mais si une libéralisation accrue des échanges aggraverait ou améliorerait la situation.

Les relations entre l'environnement et le commerce et, plus généralement, entre l'environnement et la mondialisation de l'économie, sont complexes. La libéralisation des échanges couplée à une gestion environnementale efficace peut conduire à une utilisation plus efficiente des ressources naturelles et à une meilleure diffusion de technologies moins polluantes. Mais il faut aussi reconnaître que certaines caractéristiques de la mondialisation contrebalancent ces tendances, par exemple l'augmentation des échelles de production à l'échelle planétaire.

Aucun effet bénéfique pour l'environnement n'est automatique. Il est indispensable d'avoir des politiques environnementales et des structures institutionnelles solides, tant au niveau mondial que régional, national et local.

En règle générale, les problèmes qui s'expriment à l'intérieur des frontières nationales devraient être résolus en faisant usage de politiques nationales. N'oublions pas que le pompier qui veut vaincre le feu s'attaque à sa source. Les problèmes globaux pourraient nécessiter des solutions globales même si de manière générale celles-ci ne sont pas liées à la politique commerciale.

Comme nous l'avons déjà dit, il est impossible de résoudre équitablement des problèmes complexes en recourant à une seule politique. Dans notre économie mondialisée, les politiques environnementales sont efficaces lorsqu'elles s'intègrent dans une vision incluant la libéralisation du commerce et des investissements, le soutien à l'innovation et sa diffusion, ainsi que la coopération environnementale entre les économies émergentes et en développement.

Pour en savoir plus

Publications

Le développement durable: À la croisée de l'économie, de la société et de l'environnement (2008):

Un examen concis du concept de développement durable: ce qu'il signifie, comment il peut être mesuré et quels sont les moyens de le favoriser.

L'environnement et les accords commerciaux régionaux (2007):

Cet ouvrage examine la manière dont sont abordées les questions environnementales dans les accords commerciaux régionaux et décrit les expériences des pays en matière de négociation et de mise en application pratique.

Produits énergétiques et écologiques: Les avantages de la libéralisation des échanges (2006):

Ce livre vise à aider les négociateurs à se situer dans le débat international sur la libéralisation des échanges de biens et services environnementaux.

Biens et services environnementaux: Les avantages d'une libéralisation accrue du commerce mondial (2005):

Ce livre présente des façons de surmonter les obstacles au commerce freinant le transfert et l'adoption de biens et services environnementaux. Il examine également comment les pays en développement pourraient eux aussi en tirer des bienfaits.

AUTRES SOURCES

Food Miles: Comparative Energy/Emissions Performance of New Zealand's Agriculture Industry, Caroline Saunders *et al.*, rapport de recherche n° 285, Lincoln University, Nouvelle-Zélande (2006, uniquement en anglais):

Ce rapport dénonce la simplicité excessive de la notion de kilomètre-aliment.

www.lincoln.ac.nz/story9430.html

Le commerce et l'environnement à l'OMC

Le développement durable et la protection et la préservation de l'environnement sont inscrits dans l'Accord de Marrakech instituant l'OMC, et viennent compléter l'objectif de l'OMC de réduire les obstacles au commerce et d'éliminer les discriminations dans les relations commerciales internationales.

www.wto.org

Bureau du programme macro-économique de développement durable (MPO) du Fonds mondial pour la nature WWF

Les analyses et les interventions du MPO visent à trouver des solutions aux implications environnementales de l'évolution de l'économie mondiale.

www.panda.org/mpo

Greenpeace: Favoriser le développement durable

Greenpeace demande à l'OMC d'adopter une politique commerciale qui préserve l'environnement. Selon cette organisation, le développement durable consiste à intégrer des priorités environnementales, sociales et économiques, sur lesquelles le commerce ne doit pas prendre le pas.

www.greenpeace.org

L'opinion publique mondiale est favorable à la mondialisation et au commerce mais veut protéger l'environnement et l'emploi

Cette enquête a été menée dans des pays représentant plus de la moitié de la population mondiale afin de connaître l'opinion du public sur le commerce et la mondialisation.

www.worldpublicopinion.org



8

Les pays fermés aux échanges et aux investissements ne sont que rarement, voire jamais, parvenus à atteindre une croissance et un développement prolongés. Mais, à eux seuls, les échanges sont insuffisants. Le développement repose également sur de nombreux facteurs tels que l'éducation, les infrastructures, la gouvernance et les institutions. Les pays en développement doivent progresser sur tous ces fronts pour récolter tous les bienfaits de leur intégration dans le système mondial des échanges et de l'investissement.

Le commerce et le développement



En guise de préambule...

« Il y a 50 ans, la Corée était plus pauvre que le Soudan. Aujourd'hui c'est un leader de l'industrie avec un PIB par habitant plus de neuf fois supérieur à celui du Soudan ».

Duncan Green, *De la pauvreté au pouvoir*, Oxfam International

Le succès de la Corée est spectaculaire, mais d'autres pays se sont également transformés en quelques décennies seulement grâce au développement économique. Il y a d'autres exemples en Asie : cela a été le cas du Japon, et la Chine et l'Inde sont les deux exemples contemporains les plus souvent cités. Le même phénomène a été à l'œuvre à l'Ouest : il y a encore 40 ans, un tiers de la population irlandaise vivait sous le seuil de la pauvreté. Et il concerne également l'Afrique : au Botswana, le taux de croissance annuel a atteint près de 9 % entre 1970 et 2000 (un record mondial), et le PIB par habitant a été multiplié par 100 depuis 1966, année de son indépendance.

Selon la Commission sur la croissance de la Banque mondiale, au cours des 60 dernières années, 13 pays ont connu une croissance annuelle supérieure à 7 % en chiffres absolus pendant au moins 25 ans. Ces « stars du développement » comprennent, outre la Corée, le Japon et la Chine, l'Indonésie, la Malaisie, Malte, Oman, Singapour et la Thaïlande. La Commission sur la croissance a fait une autre découverte : au cours des trois dernières décennies, le nombre de personnes vivant dans des économies à forte croissance ou à revenu élevé est passé de 1 milliard à 4 milliards, soit 3 milliards de personnes de plus, l'équivalent de la moitié de la population mondiale actuelle.

Quels ont été les principaux ingrédients de ce développement spectaculaire ? Il y en a eu cinq selon la Commission, dont le commerce. Mais les quatre autres – stabilité, crédibilité des gouvernements, épargne et fiabilité des marchés – ont également joué un rôle important. Il n'existe pas de recette miracle pour accélérer la croissance d'un pays : chacun a ses propres caractéristiques, et elles évoluent à mesure qu'il se développe.

 Le commerce mondial est aujourd'hui dominé par les pays développés, qui ont établi ses règles de fonctionnement, mais les choses évoluent avec l'émergence de grandes puissances économiques et commerciales issues de ce qu'on appelait autrefois

le « tiers monde ». Dans ce chapitre, nous verrons comment les échanges peuvent favoriser la croissance dans les pays en développement. Nous examinerons également les régions qui bénéficieraient le plus d'une intégration commerciale ainsi que les leçons qu'on peut tirer des expériences de développement les plus réussies. Les services ont une importance croissante dans les économies des pays tant développés qu'en développement; nous étudierons donc séparément échanges de services et échanges de marchandises. Puisque ce chapitre est consacré au développement, nous le concluons en soulignant l'importance des échanges dans la lutte contre la pauvreté, ainsi que leurs limites.

Les échanges Nord-Sud ou Sud-Sud : quel impact sur la croissance et le développement ?

Les négociations du Programme de Doha pour le développement reflètent assez bien les divisions Nord-Sud. Le Nord, avec ses barrières commerciales généralement moins élevées, incite le Sud à s'engager résolument dans la voie de la libéralisation. Et le Sud continue quant à lui à demander des dérogations aux règles et engagements de l'OMC en mettant en avant ses besoins liés au développement. L'argument principal réside ici dans le fait que davantage de libéralisation entraînerait à court terme des coûts supplémentaires disproportionnés pour les pays en développement. Parallèlement, ces pays demandent aux pays développés d'importantes concessions, notamment dans le domaine de l'agriculture.

Qui a raison ? Quel type de libéralisation des échanges serait le plus favorable aux pays en développement ? Quels pays s'engageraient dans cette libéralisation ? Imaginons que toutes les barrières tarifaires soient levées partout dans le monde. Une étude de l'OCDE montre que 60 % des gains de bien-être seraient réalisés dans les pays du Sud. Environ la moitié de ces gains proviendraient de la libéralisation des échanges Nord-Sud, et le reste de la libéralisation des échanges Sud-Sud. La même étude montre que les échanges Sud-Sud sont plus sensibles aux barrières commerciales (telles que les barrières tarifaires) que les autres flux commerciaux.

Tous ces facteurs viennent étayer la thèse selon laquelle la libéralisation des échanges par les pays en développement eux-mêmes est au moins aussi importante pour leur croissance et leur prospérité futures que la libéralisation engagée par les pays développés. On remarque en effet que les barrières affectant les échanges Sud-Sud restent bien plus élevées que celles qui affectent les échanges Nord-Sud : respectivement 11.1 % et 4.3 % en moyenne. Il est également vrai que la distance est un handicap bien plus important pour les pays du Sud qui souhaiteraient développer leur commerce. Si les autres barrières aux échanges sont levées ou réduites, les échanges Sud-Sud ont de fortes chances de s'intensifier plus que d'autres flux commerciaux, du simple fait de la proximité des pays.

Les échanges de marchandises Sud-Sud

Ces dernières années ont démontré le potentiel de développement des échanges de marchandises Sud-Sud. En pourcentage du commerce mondial, ils ont doublé entre 1985 et 2005, passant de 3 % à 6 %. Entre 1985 et 2002, le commerce Sud-Sud a connu une croissance moyenne impressionnante d'environ 12.5 % par an, contre 7 % pour le commerce Nord-Nord et 9.75 % pour le commerce Nord-Sud. Au cours de la même période, la part des échanges Sud-Sud dans le total des échanges du Sud a légèrement augmenté, passant de moins de 10 % à environ 14 %, ce qui signifie bien sûr que l'essentiel des échanges du Sud est encore effectué avec le Nord. Le commerce Sud-Sud est principalement le fait des pays à revenu intermédiaire des tranches supérieure et inférieure, les pays à faible revenu y prenant une part moins importante.

En moyenne, une diminution de 10 % des tarifs douaniers Sud-Sud est associée à une augmentation de 1.6 % des exportations. Cela se traduit par une augmentation annuelle des recettes d'exportations de 5.7 milliards de dollars (données de 2002). Une réduction équivalente des barrières tarifaires Nord-Nord ou Nord-Sud n'a pas autant d'effet sur les flux commerciaux. Ces chiffres donnent à penser que la politique commerciale dispose d'une certaine marge de manœuvre pour dynamiser les échanges entre les pays à faible revenu et à revenu intermédiaire de la tranche inférieure (et potentiellement leur bien-être).

Les échanges de services Sud-Sud

Le secteur des services est le principal employeur dans les économies développées. Même si l'intégration de nombreux pays en développement dans l'économie mondiale repose avant tout sur l'industrie et l'agriculture, les services y joueront un rôle de plus en plus important dans les années qui viennent. Dans les sections suivantes, nous examinerons donc en détail le rôle des services dans les économies des pays en développement.

La part des pays à revenu faible ou intermédiaire dans les échanges transfrontaliers de services est passée de 16 % en 1990 à 23,5 % en 2002. (Ceci correspond au « mode 1 » décrit dans l'encadré du chapitre 5 sur le GATS/AGCS). Ce dynamisme a accru leur participation dans tous les segments des exportations de services. Les exportations des pays en développement représentent aujourd'hui 23 % des exportations mondiales de services de transport, 30 % des exportations mondiales de services de voyage et 20 % des exportations mondiales des autres services commerciaux.

En « mode 2 », les consommateurs se déplacent dans le pays de résidence du fournisseur. Le tourisme est le meilleur exemple de ce type d'échanges.

Selon les données de l'Organisation mondiale du tourisme couvrant 208 pays en 2002, les échanges Sud-Sud, où le « Sud » inclut tous les pays qui ne font pas partie de l'OCDE, représentaient 20 % de l'ensemble des visiteurs, les échanges Nord-Nord 57 %, les flux du Sud vers le Nord 9 %, et les flux du Nord vers le Sud 14 %. Parmi les visiteurs de pays non membres de l'OCDE ou de pays en développement, 70 % environ venaient d'autres pays en développement. D'après les mouvements intra-régionaux enregistrés entre 1999 et 2002, les plus dynamiques ont été les échanges Sud-Sud, en hausse de 6,2 %.

Dans le cas de la présence commerciale (« mode 3 »), un fournisseur de services établit une société, une joint-venture, un partenariat ou un autre établissement dans le pays de résidence du consommateur afin de fournir des services aux habitants du pays étranger qui l'accueille.

Les informations sur les pays non membres de l'OCDE sont rares. Selon les estimations produites à partir de différentes sources, telles que la Banque mondiale, le FMI, l'OCDE et la CNUCED, en 2010, plus d'un tiers de l'investissement direct à l'étranger (IDE) reçu par les pays en développement proviendra d'autres pays en développement, principalement de l'Inde, de la Chine, du Brésil et de l'Afrique du Sud.

Les pays développés représentent encore la principale source d'IDE sortant, mais la part des pays en développement est passée de 1 % à 10 % du stock d'IDE sortant dans le secteur des services en 2002. L'IDE entrant des pays en développement a augmenté (à 25 % des stocks d'IDE entrant dans le secteur des services), même si les pays développés continuent à en recevoir la majeure partie.

Il faut cependant interpréter ces chiffres avec une grande prudence, compte tenu de la qualité des données disponibles et d'autres raisons, telle l'impossibilité de distinguer clairement les flux Nord-Sud qui passent par des établissements du Sud (filiale mexicaine d'une entreprise des États-Unis ayant investi au Mexique, par exemple) des échanges qui s'effectuent véritablement entre pays du Sud, ou ce qu'on appelle les « allers-retours » d'IDE de la Chine (des capitaux sont envoyés à l'étranger afin d'échapper aux contrôles des changes, puis rapatriés en Chine). Dans ses recherches, la Banque asiatique de développement estime que les sommes en jeu pourraient représenter entre un tiers et la moitié de l'IDE de la Chine.

Le dernier type d'échanges implique la présence de personnes physiques (« mode 4 ») : une personne, travaillant comme fournisseur indépendant ou employée par un fournisseur de services, voyage temporairement à l'étranger pour fournir un service dans le pays de résidence du consommateur. Il n'existe pas de données fiables au niveau mondial sur la taille des échanges effectués selon le mode 4. Selon des estimations très approximatives, ce mode de prestation de services est le moins utilisé des quatre. Il a néanmoins constitué une question relativement importante pendant les négociations du Programme de Doha, d'une part parce que les multinationales établies dans les pays développés et en développement s'y intéressent particulièrement et d'autre part parce que les pays en développement considèrent ce mode comme un élément clé dans l'exploitation de leur avantage comparatif dans le secteur des services.

La part des pays à revenu faible ou intermédiaire dans le commerce mondial des services connaît une croissance dynamique, et leur participation s'accroît dans tous les segments des exportations de services. On peut par conséquent s'attendre à ce que le progrès des technologies et les pratiques commerciales permettent aux pays en développement de mettre au point des services modernes et d'acquérir un avantage comparatif dans des secteurs de services plus sophistiqués. En 2003, 12 des pays en développement les plus avancés figuraient parmi les premiers exportateurs mondiaux de services. Il semble donc raisonnable de penser que les exportations de services entre pays en développement vont se concentrer dans ces économies et, par la suite, entre elles et des pays en développement plus pauvres. Il est de toute évidence dans l'intérêt des pays plus avancés de promouvoir une plus grande libéralisation des échanges de services.

Les échanges et la pauvreté

Le commerce n'est pas isolé du reste de la réalité. Mais comment peut-il aider les gens à améliorer leur niveau de vie ? Comment les pays développés peuvent-ils aider les pays en développement à tirer profit des opportunités d'une libéralisation accrue des échanges ? En théorie, quand les entreprises d'un pays peuvent accéder à des marchés étrangers plus grands et plus riches, elles accèdent en même temps à un niveau de demande leur permettant de faire les économies d'échelles suffisantes pour leur apporter une croissance économique durable. C'est particulièrement vrai pour les pays à faible revenu dont les marchés intérieurs sont petits. Mais les échanges peuvent apporter encore plus aux entreprises des pays en développement en leur donnant accès aux technologies essentielles à l'amélioration de leur productivité et de leur compétitivité. La plus grande efficacité des entreprises domestiques qui en découle bénéficie aux consommateurs, notamment les pauvres, en faisant baisser les prix. Bien sûr, l'augmentation des exportations doit aller de pair avec celle de la demande en produits importés, sans quoi le pays risque d'accumuler une dette extérieure insoutenable.

L'importance des bienfaits qu'apporte le commerce à la croissance économique et à la réduction de la pauvreté varie considérablement d'un pays à l'autre. Comparés aux autres groupes de pays en développement, les pays les moins développés (PMA)

se sont bien intégrés dans l'économie mondiale, mais le volume et la diversité de leurs exportations n'ont pas progressé autant que pour ces autres groupes. En outre, les pays à revenu faible ou intermédiaire ont démantelé leurs obstacles au commerce au cours des deux dernières décennies, mais ils n'en ont pas tous tiré une croissance soutenue de leurs exportations. Ce déclin de la part des exportations des pays pauvres est préoccupant, d'autant plus que la part globale des exportations des pays en développement dans les échanges mondiaux augmentait dans le même temps de façon spectaculaire. La mauvaise performance commerciale des pays à faible revenu, ainsi que leur difficulté à éradiquer la pauvreté de masse, semble due à des facteurs autres qu'une libéralisation insuffisante des échanges.

Examinons de nouveau les conclusions de la Commission sur la croissance de la Banque Mondiale citées au début de ce chapitre. L'ouverture aux échanges est l'un des cinq facteurs qui semblent présents dans tous les pays en développement où la croissance est la plus rapide. Le problème est que le développement risque d'être lent dans tout pays où l'un des quatre autres facteurs est absent, ce qui rend le développement difficile. C'est aussi pour cette raison que, comme nous l'avons vu plus tôt, seuls 13 pays sont parvenus à devenir des « stars » en maintenant leur croissance à 7 % pendant 25 ans. Les cinq ingrédients doivent tous être présents, et leur gestion doit tenir compte du contexte historique, culturel, social et institutionnel propre à chaque pays. L'espoir vient bien sûr des 13 pays où la croissance et la réduction de la pauvreté ont fait de gigantesques bonds en avant depuis 60 ans : s'ils ont pu le faire, d'autres le peuvent également.

On accuse souvent les pays de l'OCDE d'être responsables des difficultés économiques que rencontrent les pays en développement. Ils sont notamment accusés d'empêcher les pays en développement de pénétrer leurs marchés par le biais de barrières commerciales ou de subventions accordées à leurs propres industries, autant de mesures qui empêchent les pays en développement d'être compétitifs. Ces accusations concernent surtout l'agriculture et les textiles. Mais on note également que les difficultés procédurales, les règles d'origine et les mesures non-tarifaires entravent encore (voire de plus en plus) les exportations des pays en développement.

Ces accusations sont-elles justifiées ? Répétons-le: il n'y a pas de réponse simple et directe à cette question. Le secteur du textile a certes posé un problème par le passé, mais il n'y a actuellement plus de quotas limitant l'accès aux marchés des pays développés – bien que les barrières tarifaires demeurent plus élevées dans ce secteur que pour d'autres types de marchandises. Les barrières commerciales ont aussi été réduites dans les échanges de produits agricoles et alimentaires. Cependant, des obstacles significatifs persistent dans ce domaine et les agriculteurs de nombreux pays de l'OCDE perçoivent encore une aide directe substantielle de leurs gouvernements.

D'autre part, l'initiative de l'Union européenne « Tout sauf les armes » assure un accès exempt de taxes à son énorme marché aux pays les plus pauvres – à quelques exceptions près, qui devraient être levées en septembre 2009. De même, les États-Unis offrent un accès préférentiel à plus de 130 économies en développement ou en transition dans le cadre de son Système de préférences généralisées (Generalized System of Preferences/GSP) et d'autres programmes préférentiels.

Quelle que soit la cause des difficultés persistantes que certains pays en développement rencontrent pour exporter vers les marchés des pays développés, la part des pays les plus pauvres dans le commerce mondial demeure réduite. Il est évident que baisser les barrières commerciales dans les pays de destination n'est pas la seule solution et nous examinerons ci-dessous d'autres facteurs qui devront changer pour faire évoluer la situation. Les pays les plus pauvres ont besoin d'aide pour développer leurs infrastructures, leurs équipements et leur capacité à assurer que les produits adéquats arrivent à temps sur les marchés cibles. Des efforts notables sont actuellement faits pour améliorer ces aspects de la performance commerciale, notamment à travers le programme sur l'Aide pour le commerce initié lors de la réunion ministérielle de l'OMC qui a eu lieu à Hong Kong en 2005.

« Les pays en développement sont maîtres de bon nombre des leviers qui peuvent les aider à s'assurer des résultats positifs ; il est essentiel qu'ils créent eux-mêmes les conditions indispensables à leur croissance. Les pays développés ont aussi un rôle important à jouer en facilitant l'accès aux marchés, en évitant des actions dommageables (résultant d'obstacles aux échanges ou d'interventions dommageables sur le marché, par exemple) et en fournissant une aide ciblée et efficace ».

Dynamiser les échanges : Les enjeux du développement dans le système commercial multilatéral

Des facteurs intérieurs peuvent devenir des obstacles pour la performance internationale des pays en développement. Parmi ceux-ci figurent les contraintes géographiques, le manque d'infrastructures, la mauvaise gouvernance, l'inefficacité des institutions et l'inadéquation des compétences. Les coûts de transaction (liés à l'énergie, au transport et aux communications, par exemple) tendent à être systématiquement plus élevés dans ces pays. Ainsi, en Afrique, le total des coûts de fret représente plus de 10 % de la valeur des importations, contre seulement 8.8 % dans l'ensemble des pays en développement et 5.2 % dans les pays développés. Selon certains calculs, pour un pays africain moyen, le coût de l'inefficacité des ports équivaut à celui d'un accroissement de 60 % de la distance par rapport aux marchés à desservir. Et les carences en infrastructures représentent plus de 40 % des coûts anticipés de transport (et jusqu'à 60 % dans les pays enclavés).

S'agissant de la capacité du commerce à soulager la pauvreté, il faut garder à l'esprit deux autres facteurs. Tout d'abord, le secteur informel occupe une place très importante dans l'économie nationale et les échanges transfrontières de nombreux pays à faible revenu. Les secteurs informels ne sont pas réglementés, et ils doivent parfois leur prospérité à cette absence de contraintes. Cependant, les entreprises informelles n'en ont pas moins des difficultés beaucoup plus grandes pour accéder aux financements, à la technologie et aux contrats que les échanges rendent disponibles et qui conditionnent la compétitivité au plan international.

Ensuite, dans les pays en développement, plus de la moitié de la population et plus des trois quarts des pauvres vivent dans des zones rurales où l'agriculture est généralement à l'origine de 50 % à

Le commerce équitable et Fairtrade

Fairtrade, qui fut à ses débuts un mouvement marginal vendant du café au profit d'organisations caritatives, est devenu une marque très connue des consommateurs. Pendant la période 2001-2007, les ventes de produits certifiés équitables ont augmenté en moyenne de 40% chaque année pour atteindre près de 2.3 milliards d'euros en 2007. Une certaine confusion persiste pourtant dans les termes utilisés. Fairtrade est le système de certification et de labellisation de l'association *Fairtrade Labelling Organizations International* (FLO) dont le but consiste à identifier les biens produits en respectant des normes du travail et environnementales reconnues.

Le commerce équitable (*Fairtrade*) renvoie à l'ensemble du mouvement cherchant à instituer plus de justice dans les échanges.

Selon la FLO, il y avait en 2007 632 organisations de producteurs certifiés Fairtrade dans 58 pays, représentant 1.5 million de producteurs agricoles et de travailleurs. Si on compte leurs familles et personnes à charge, le label Fairtrade apporte des bienfaits directs à 7.5 millions de personnes.

Les participants à ce programme reçoivent un prix minimum ainsi qu'une prime Fairtrade, payée pour financer des investissements dans des projets de développement sociaux, environnementaux ou économiques.

La FLO affirme qu'en obligeant les entreprises à payer des prix équitables (ne devant jamais tomber sous le prix du marché), le label Fairtrade corrige les injustices du commerce traditionnel.

Mais la FLO est critiquée. L'Institut Adam Smith, par exemple, lui reproche de n'aider qu'un petit nombre de propriétaires terriens, et non les ouvriers agricoles

souffrant le plus de la pauvreté, et affirme que la grande majorité des agriculteurs, incapables d'obtenir la certification Fairtrade, voient leur situation empirer. Il affirme également que les activités de Fairtrade maintiennent les pauvres dans leur marasme, en assurant la viabilité d'agriculteurs non compétitifs et en freinant la diversification, la mécanisation et le progrès dans la chaîne de valeur.

La réponse publiée par le *Centre for Business Relationships, Accountability, Sustainability and Society* (BRASS) conclut que les arguments avancés contre Fairtrade ne sont pas assez solides pour recommander le rejet d'un système si bien établi ayant prouvé empiriquement qu'il contribue à réduire la pauvreté dans de nombreux cas. Deuxièmement, la gestion des systèmes d'incitatifs commerciaux ne peut être rejetée en bloc, et les stratégies individuelles doivent être évaluées sur la base d'exemples précis.

Partisans et opposants conviennent de la nécessité de mener des recherches et des évaluations sur Fairtrade afin de s'assurer de ne pas gaspiller de ressources dans des stratégies pleines de bonnes intentions mais inefficaces ou contre-productives.

Sources : Fairtrade Labelling Organizations International, www.fairtrade.net.

Sidwell, A. (2008), *Unfair Trade*, Adam Smith Institute, London, www.adamsmith.org/publications/economy/unfair-trade-20080225961.

Smith, A. (2008), « A Response to the Adam Smith Report & A New Way to Think About Measuring the Content of the Fair Trade Cup », BRASS, www.brass.cf.ac.uk/uploads/hFairTradeCupResponsetoAdamSmithD9-1.pdf.

90 % du revenu des ménages. Connecter les agriculteurs pauvres aux marchés et leur permettre de vendre leurs récoltes est une stratégie très payante. Une fois levées les diverses contraintes physiques et institutionnelles, les agriculteurs peuvent, pour accroître leur revenu, se spécialiser dans des cultures pour lesquelles ils ont un avantage comparatif, et acheter les denrées qu'il ne serait pas rentable pour eux de produire. De fait, ceux qui produisent principalement pour leur propre consommation sont les plus démunis, alors que ceux qui sont bien intégrés aux marchés et qui se spécialisent dans un plus petit nombre de cultures tendent à vivre mieux. Mais le renforcement de l'agriculture peut également bénéficier à d'autres secteurs. Selon une étude de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) portant sur l'Afrique orientale, pour environ 100 litres de lait produits localement par jour, ce sont jusqu'à cinq emplois qui sont créés dans des secteurs connexes tels que la transformation et le transport.

Les échanges et les inégalités

Les pays qui affichent une croissance économique rapide et qui ont libéralisé leurs échanges peuvent faire reculer la pauvreté absolue, mais, même dans ce cas, les inégalités peuvent continuer à s'accroître. Par exemple, l'augmentation du prix des aliments peut être bénéfique pour les agriculteurs pauvres, qui auront à tout le moins plus de chances d'accroître leur revenu, tout en aggravant la situation des pauvres vivants dans les villes, qui consacrent une très grande partie de leurs revenus à la nourriture. À eux seuls, les échanges ne suffisent pas à faire reculer la pauvreté. Au Cambodge, pays gros producteur et exportateur net de riz, le niveau de vie des agriculteurs les plus pauvres a baissé malgré l'augmentation du prix de cette denrée en 2008. C'est une bonne illustration de ce que signifie en pratique le manque d'infrastructures et autres capacités indispensables pour tirer le meilleur parti des opportunités. Le Cambodge n'a pas les moyens adéquats de stocker et de transformer son riz. Il doit donc racheter sa propre production au Viêt Nam et à la Thaïlande une fois qu'ils l'ont transformée. Le Programme alimentaire de l'ONU a dû suspendre temporairement certains de ses programmes pour nourrir les écoliers cambodgiens parce que l'augmentation du prix du riz l'avait rendu inabordable.

Le Projet sur les échanges et l'ajustement structurel (TASAP), lancé par l'OCDE en 2005, soutenait que les réformes commerciales les plus fructueuses s'accompagnaient d'une forme d'aide en faveur de ceux sur lesquels devait peser l'essentiel de l'ajustement. Les programmes d'aide ciblée les plus efficaces et les plus équitables sont limités dans le temps et comportent une stratégie de retrait bien définie ; ils sont également découplés de la production et axés sur le retour à l'emploi des personnes qui ont perdu leur travail. Maurice est un bon exemple de petit pays en développement qui a explicitement intégré dans sa stratégie d'aide pour le commerce un programme de formation professionnelle pour les travailleurs ayant perdu leur emploi à la suite de la

L'aide pour le commerce

Le site Web de l'aide pour le commerce de l'OCDE (www.oecd.org/dac/trade/aft) explique la raison d'être de telles initiatives : « De nombreux pays en développement, en particulier les moins avancés, se heurtent à des contraintes au niveau de l'offre qui les empêchent de tirer pleinement parti du système commercial multilatéral. » Un exemple simple nous aidera à expliquer ce que cela signifie dans la pratique. Vous avez peut-être remarqué la rapidité à laquelle les collections de mode changent, et vous savez peut-être que les pays en développement sont les principaux fournisseurs des marchés occidentaux. Vous avez probablement entendu des gens expliquer ou se plaindre que la production se déplace dans les pays où les salaires sont les plus bas. Les salaires ne sont toutefois pas le seul facteur à l'œuvre. Dans certains pays d'Afrique, les salaires sont plus bas qu'en Chine. Mais, dans le secteur de la mode, si les vêtements n'arrivent pas à temps dans les magasins, il est trop tard pour les vendre : il est donc également important de disposer d'un système de livraison fiable. Une meilleure infrastructure des transports aiderait les fournisseurs africains à augmenter leurs ventes.

La Déclaration ministérielle de Hong-Kong de 2005 a exigé d'augmenter et d'améliorer l'aide pour le commerce, et lancé un processus pour y parvenir. Les donateurs ont accepté d'aider les pays en développement, et en particulier les moins avancés, à renforcer leurs capacités commerciales et les infrastructures afférentes dont ils ont besoin. Une stratégie cohérente de développement et d'échanges doit transformer l'aide pour le commerce en un cadre servant à articuler les activités d'aide de grande envergure (de la formation des négociateurs jusqu'à la construction de routes).

Entre 2002 et 2005, les donateurs se sont engagés à verser en moyenne 21 milliards de dollars chaque année dans les catégories d'aide plus étroitement associées à l'aide pour le commerce. Cela comprenait 11.2 milliards pour la construction de l'infrastructure économique, 8.9 milliards pour la promotion des capacités de production (2 milliards pour la promotion du commerce) et 0.6 milliard pour améliorer la compréhension et la mise en œuvre des réglementations et de la politique commerciale.

restructuration économique. Maurice a réorganisé en profondeur son économie en opérant une refonte de ses secteurs traditionnels (textile et sucre), en stimulant la croissance de secteurs tels que les services financiers, et en développant des industries à plus forte valeur ajoutée comme les technologies de l'information et des communications.

L'éducation joue également un rôle essentiel dans la promotion de la productivité et de la mobilité de la main-d'œuvre. Comme le montre l'exemple chinois, une meilleure éducation facilite le passage des secteurs agricoles vers les secteurs non agricoles, ce qui représente souvent un moyen d'échapper à la pauvreté. Ainsi, une année scolaire supplémentaire en Chine augmente de 14 % les chances de trouver un emploi en dehors d'une exploitation agricole.

Ces études montrent qu'il existe une relation notoire entre la distribution des compétences et les inégalités (et cela vaut pour les pays de l'OCDE où le même problème est apparu au cours des 35 dernières années). Le professeur Edward Leamer a abordé ce sujet en posant la question suivante : « Un ordinateur s'apparente-t-il plus à un microphone ou à un chariot élévateur ? » Un chariot élévateur tend à équilibrer les différences de force entre les gens, alors qu'un microphone amplifie les différences entre les compétences des chanteurs. De nombreuses technologies modernes sont perçues comme des « microphones » parce qu'elles creusent le fossé entre les salaires des travailleurs qualifiés et des travailleurs non spécialisés, augmentant ainsi les inégalités.

Les dépenses de R-D sont réparties de façon très hétérogène dans le monde. Elles sont pour l'essentiel le fait des États-Unis, de l'UE et du Japon. Ils ont tendance à consacrer la R-D aux technologies qui conviennent le mieux aux économies à revenu élevé, ce qui inclut les technologies permettant d'économiser de la main-d'œuvre. Toutefois, dans l'ensemble, les pays en développement n'ont pas besoin de ce type de technologies pour lancer leur développement, mais plutôt de technologies permettant d'économiser du capital. Le défi auquel font face les pays en développement consiste par conséquent à surmonter leur déficit initial en technologies adaptées à leur situation. En outre, ils peuvent être tentés d'importer un trop grand nombre de technologies permettant d'économiser de la main-d'œuvre, ce qui peut encore aggraver les inégalités.

Cependant, tout n'est pas perdu pour les pays en développement sur le front des technologies, car bon nombre d'entre elles relèvent du chariot élévateur. Les nouvelles idées sont incorporées dans le matériel lui-même. Le conducteur de chariot élévateur n'a pas besoin de savoir comment il fonctionne, il lui suffit de savoir comment s'en servir (et un travailleur non spécialisé peut apprendre l'essentiel par lui-même en quelques heures de pratique). Il est stupéfiant de voir à quel point les technologies de type «chariot élévateur» ont simplifié les processus de production au cours des 60 dernières années, même pour des opérations sophistiquées comme l'assemblage des ordinateurs ou la maintenance des avions. Ce sont ces technologies qui ont permis les délocalisations au Japon dans les années 50, en Corée (années 60), en Thaïlande (années 70), en Indonésie (années 80), en Chine (années 90), et on peut espérer qu'elles s'étendront bientôt en Inde et en Afrique. Pour peu que les cinq dimensions principales du développement aient été favorisées, l'importation de ces technologies a permis des avancées spectaculaires en matière de développement, de croissance et de réduction de la pauvreté.

Une fois que les revenus ont augmenté sensiblement, les ressources et les institutions nécessaires à la production de technologies plus locales augmentent elles aussi. Il est indispensable de combiner les dépenses de R-D avec des politiques fondamentales en matière d'éducation et d'acquisition de compétences afin de tirer le meilleur parti des technologies de type «microphone». De plus, d'autres éléments importants précèdent l'éducation dans le programme du développement. L'état de santé et l'accès à des commodités de base sont tout aussi essentiels pour amener les enfants à l'école, et les y garder.

Conclusion

Nous ne comprenons pas totalement les multiples liens unissant échanges, développement et pauvreté. Les mêmes politiques peuvent avoir des effets tout à fait contraires d'un pays à l'autre. Leurs résultats varient en fonction des caractéristiques physiques et géographiques des pays, de la façon dont les politiques sont mises en œuvre, des capacités et de la qualité des institutions appliquant les réformes, et de l'environnement social et politique.

Comme le dit la Commission sur la croissance de la Banque mondiale, nous ne connaissons pas la recette miracle, mais nous en connaissons les ingrédients, tout au moins dans certains des pays où le développement a été le plus réussi. Et les échanges ont toujours été un de ces ingrédients.

Le commerce doit jouer son rôle dans une stratégie de renforcement des capacités de production de l'ensemble de l'économie d'un pays, ce qui passe par son intégration plus profonde dans les marchés mondiaux, régionaux et nationaux. Les échanges facilitent la diffusion des technologies, des savoir-faire et d'autres services, tout en contribuant à diminuer le prix des biens et à les distribuer à plus grande échelle. Un de leurs effets secondaires, si on peut dire, est qu'ils affaiblissent l'emprise des monopoles locaux. Une stratégie commerciale nécessite des investissements conjugués dans les infrastructures liées au capital humain (éducation, santé et nutrition) et à l'agriculture, l'accès au crédit et l'aide technique, tout comme des filets de sécurité sociale et des politiques promouvant la stabilité. De telles politiques réduisent la vulnérabilité et les risques courus par les femmes et les hommes pauvres, les aident à s'adapter afin de tirer le meilleur parti des changements et des opportunités que leur inspirent leur ingéniosité, leur intelligence et leur énergie.

Pour en savoir plus

OCDE

Sur l'Internet

Pour découvrir les travaux de l'OCDE sur les échanges, voir www.oecd.org/trade.

Publications

Dynamiser les échanges: Les enjeux du développement dans le système commercial multilatéral (2006):

La perspective d'une libéralisation accrue des échanges est parfois l'objet d'un débat public houleux, notamment lorsqu'il s'agit des répercussions qu'elle pourrait avoir sur les pays en développement. Cette publication aborde ces sujets sensibles à la lumière d'approches empiriques et d'analyses objectives.

Agricultural Trade and Poverty: Making Policy Analysis Count (2003, uniquement en anglais):

Les politiques agricoles sont importantes pour les pauvres du monde entier, qu'ils travaillent ou non dans le secteur agricole. Comment une réforme des échanges agricoles peut-elle les aider? Quels bienfaits attendre d'une libéralisation de ces échanges, et quels en sont les dangers potentiels?

Autres lectures conseillées

Vaincre la pauvreté grâce au commerce: Quel rôle pour l'aide au commerce? (2008):

Cette publication traite du rôle potentiel que pourrait jouer le commerce dans la croissance économique et le développement, des défis que la mise en œuvre de ce potentiel implique, et du rôle que l'aide au commerce peut jouer pour les relever. www.oecd.org/dac/trade/aft

Échanges Sud-Sud: Une priorité pour le développement, Synthèses de l'OCDE (2006):

Si les pays en développement veulent récolter le maximum de gains de la libéralisation des

échanges, ils doivent eux aussi ouvrir leurs marchés et stimuler le commerce Sud-Sud.

Mettre la libéralisation des échanges au service du développement, Synthèses de l'OCDE (2005):

Si la plupart des pays en développement gagneraient à une libéralisation accrue des échanges, de nombreux problèmes doivent encore être réglés, notamment les effets probables de la réduction des préférences commerciales accordées aux pays en développement, l'impact des révisions des tarifs douaniers sur les recettes des gouvernements et les répercussions de la libéralisation des échanges de services.

Échanges et développement, Synthèses de l'OCDE (2002):

Ce texte examine les facteurs favorisant l'intégration des pays en développement dans l'économie mondiale et la façon dont le système commercial multilatéral sert leurs intérêts clés. Il se penche également sur les zones de désaccord où des interventions supplémentaires sont nécessaires.

AUTRE SOURCE

A Flat World, a Level Playing Field, a Small World After All, or None of the Above? A Review of Thomas L. Friedman's *The World is Flat*, Leamer, E. (2007, uniquement en anglais):

Leamer critique les mises en garde de Friedman au sujet des dangers d'un monde dépourvu de « liens » où toutes les transactions économiques s'effectuent au plan mondial. Selon lui, bien que la normalisation, la mécanisation et l'informatisation œuvrent de concert à augmenter le nombre de tâches « sans attaches », l'innovation et l'éducation agissent en direction inverse, créant des activités reposant sur des « liens ».

9

La libéralisation des échanges contribue de plusieurs façons à la croissance. Elle ouvre aux producteurs des marchés plus importants et leur permet d'accroître leur échelle de production, tout en offrant aux consommateurs des produits plus diversifiés et meilleur marché. Elle facilite aussi la circulation des connaissances et procure de nouveaux débouchés pour les investissements. La politique commerciale influe également sur la croissance en déterminant dans quelle mesure les opportunités peuvent être saisies. Mais tous ces effets ne peuvent être optimisés que si d'autres conditions sont remplies, par exemple de bonnes infrastructures et une main-d'œuvre qualifiée.



Le commerce et la croissance

En guise de préambule...

Interrogez deux économistes sur un sujet précis, et vous êtes sûr d'obtenir au moins trois réponses. Les recettes de la croissance économique et le rôle des échanges ne font pas exception à la règle. Pour commencer, ils distingueront l'impact des *échanges* et l'impact de la *politique commerciale* sur la productivité et sur la croissance. Peut-être aurez-vous l'impression que les économistes coupent les cheveux en quatre, mais en réalité même s'ils s'accordent à dire que le commerce en soi est bon pour la croissance, ils auront peut-être du mal à s'entendre sur la pertinence d'une politique de libéralisation des échanges : est-elle bénéfique, néfaste ou hors de propos, dans tel pays et à tel moment ?

Un consensus fondamental se dégage sur la corrélation forte et positive existant entre les niveaux des échanges, du revenu et de la productivité – consensus fondé sur des preuves solides. Lorsque la part des échanges dans le PIB augmente de 1 %, le niveau de revenu s'accroît de 0.9 % à 3 %. Néanmoins, la seule libéralisation des échanges ne saurait garantir la croissance des revenus ou de la productivité. La croissance économique est un phénomène extrêmement complexe, et si les échanges y contribuent, ils interagissent avec de nombreux autres paramètres. C'est pourquoi nous insistons tout au long de ce livre sur l'importance d'autres facteurs allant de la géographie physique à l'éducation, en passant par la santé et la culture.

La croissance de la productivité dépend du capital humain et physique, et de la façon dont la production est organisée. Cette dimension du phénomène est bien connue, mais si on creuse davantage on découvre qu'il a des causes plus profondes, telles que la qualité du secteur financier et le régime juridique, et en particulier les droits de propriété et l'application des contrats. De tels facteurs institutionnels sont souvent difficiles à quantifier ; ils peuvent être influencés par une histoire et des traditions pluriséculaires, mais aussi par les acheteurs, les fournisseurs et les investisseurs étrangers et nationaux, ou par l'évolution des normes sociales et des idées. Le rôle croissant que jouent les préoccupations environnementales en est un bon exemple.

 Dans ce chapitre, nous n'essaierons pas de prouver que, la libéralisation favorisant les échanges et les échanges favorisant la croissance, la libéralisation est par conséquent toujours bénéfique

à la croissance quelles que soient les circonstances. Nous démontrons plutôt qu'une politique d'ouverture aux échanges a plus de chances de contribuer à la croissance économique que les autres politiques. Tout d'abord, nous examinerons les différents facteurs qui contribuent à la croissance économique, et verrons comment ils sont affectés par les échanges. Puis nous aborderons les relations entre les échanges et la R-D, la diffusion des nouvelles technologies et l'investissement.

Les échanges et les sources de la croissance économique

L'expansion des connaissances est la source fondamentale de la croissance économique à long terme. La révolution industrielle et la révolution agricole qui l'a précédée ont fait faire un formidable bond en avant à la productivité. Toutes deux découlaient d'avancées importantes dans la compréhension des lois de la physique, de la chimie, de la biologie et d'autres sciences. Pour que ces connaissances génèrent de la croissance économique, il a fallu les appliquer afin de créer de nouvelles machines, développer les habilités nécessaires à leur utilisation et mettre au point des façons plus efficaces d'organiser la production pour en tirer tout le parti possible. Par exemple, le moteur à vapeur a révolutionné la production et les transports, mais cela a exigé une foule de nouvelles professions et de nouvelles façons d'organiser le travail. Et il a aussi fallu que la société accepte (ou du moins tolère) de tels changements. Aujourd'hui, nous tenons ces changements pour acquis, mais les journées de travail comptant un nombre d'heures déterminé, débutant et finissant à une heure précise, constituent un changement radical par rapport au rythme traditionnel de l'économie agricole, qui était ponctuée par les années, les saisons et les jours, et non par les semaines, les heures et les minutes. Et même alors, l'heure n'était pas la même dans toutes villes : c'est seulement en 1880 que la Grande-Bretagne a aboli les « heures locales » et adopté le temps moyen de Greenwich pour heure officielle sur tout son territoire (les chemins de fer l'avaient déjà fait en 1847).

Si les nouvelles connaissances stimulent la croissance, quel est le rôle des échanges ? Pour commencer, ils facilitent la transmission des connaissances incorporées dans les biens échangés. Lorsque

vous achetez un ordinateur, vous achetez également une partie de la recherche et du savoir-faire qui ont servi à concevoir, à fabriquer et à vendre le produit final et ses multiples composants. Outre les objets matériels, les services « contiennent » également du savoir. Par exemple, lorsque votre ordinateur tombe en panne, si la ligne d'assistance que vous appelez est à l'étranger, vous importez de fait un service après-vente. Les licences constituent une autre façon d'avoir accès à des connaissances: la technologie en tant que telle n'est pas transférée, mais les informations nécessaires pour la recréer ou l'utiliser le sont. De nos jours, dans la plupart des pays, les technologies étrangères représentent l'essentiel de la croissance de la productivité, et ce, d'autant plus que le pays est petit.

Ensuite, la libéralisation des échanges accroît la taille des marchés et permet aux entreprises les plus productives de s'y développer. Les entreprises les moins productives non seulement seront incapables de tirer profit de ces nouvelles opportunités, mais la concurrence de nouvelles entreprises peut les forcer à mettre la clé sous la porte. On peut soutenir que le niveau de productivité plus élevé des entreprises exportatrices a peu à voir avec les échanges en tant que tels. En effet, pour pouvoir saisir ces nouvelles opportunités, elles devaient dès le départ être plus dynamiques et productives sur leurs marchés traditionnels. Autrement dit, les entreprises exportatrices procèdent à une sorte d'auto-sélection.

Les échanges encouragent également à exploiter la spécialisation et la division du travail, deux processus qui se déroulaient auparavant au sein de l'entreprise. Dans l'industrie automobile, par exemple, les grandes entreprises fabriquaient elles-mêmes la plupart des pièces des véhicules. Aujourd'hui, le degré d'intégration verticale de l'industrie automobile reste relativement élevé (par exemple, les véhicules BMW ont un moteur BMW et sont vendus par des concessionnaires BMW). Cependant, les véhicules modernes comportent plus de 30 000 composants, contre 700 pour une Ford T. D'un point de vue économique, cela n'a plus de sens qu'un constructeur automobile essaie de développer lui-même toutes les pièces mécaniques et électroniques dont il a besoin.

La spécialisation s'effectue par conséquent entre les entreprises plutôt qu'en leur sein. Les échanges accroissant la taille des marchés, les entreprises peuvent se spécialiser de façon plus

poussée tout en trouvant encore un nombre suffisant de clients. Il en résulte une plus grande division du travail. Cela signifie que même une entreprise originaire d'un petit pays peut réussir dans des activités pour lesquelles son marché national est limité. Mais la division internationale du travail permet aussi aux entreprises des grands pays de réduire leurs coûts et d'augmenter leurs ventes. Dans quelle mesure un pays ou une entreprise peuvent-ils tirer parti des chaînes de valeur mondiales? Cela dépend de ce que coûtent les échanges, non seulement en termes financiers (par exemple les tarifs douaniers), mais aussi en temps (par exemple pour transporter les biens ou remplir les formalités administratives).

La spécialisation doit-elle être high-tech ?

Si la spécialisation contribue à la croissance, quels types de spécialisation devront être encouragés par un gouvernement ou privilégiés par une entreprise ou un investisseur? La réponse la plus évidente semble être : la spécialisation dans les secteurs nouveaux et dynamiques. La raison en est simple. Comme les marges de profit sont faibles dans les secteurs en phase de maturité, il reste peu de ressources à consacrer à la R-D et à la croissance. Plus grave encore, étant donné le rythme du changement dans l'économie actuelle, il est de plus en plus ardu de combler son retard au sein d'un régime de libre-échange. Se spécialiser dans les secteurs en phase de maturité signifie donc être de plus en plus à la traîne.

L'évolution de la croissance de la productivité dans le secteur manufacturier va dans le sens de cet argument. Une étude portant sur des données collectées aux États-Unis entre 1960 et 1996 montre, comme on pouvait s'y attendre, que ce sont les secteurs liés à l'informatique qui ont connu la croissance de la productivité la plus soutenue. Une analyse plus pointue révèle des variations intéressantes. Les « secteurs liés à l'informatique » constituent une catégorie très vaste : si elle reste en tête du classement, le rang occupé par les sous-secteurs qui la composent change au fil du temps. Ainsi, entre 1960 et 1987, les dispositifs de stockage pour ordinateurs occupaient la première place, et les semi-conducteurs la sixième. Au cours des 10 années suivantes, les dispositifs de stockage ont glissé à la septième place, tandis que les semi-conducteurs passaient à la première. Il est plus intéressant encore

d'observer le classement complet. Au cours de la période 1960-1987, les 10 premières places sont occupées par des secteurs que la plupart d'entre nous qualifierions spontanément de high-tech. Mais pour la période 1987-1996, on constate que trois des 10 secteurs où la productivité croît le plus vite relèvent des secteurs de l'habillement et de la chaussure (les chaussures elles-mêmes occupant le quatrième rang). Par ailleurs, c'est probablement la concurrence étrangère qui a incité l'industrie de l'habillement à moderniser ses activités en recourant aux dernières technologies de conception de produit et de fabrication. En matière de niveaux de productivité et de taux de croissance, l'important est donc moins ce qu'on produit que la façon dont on le produit.

L'histoire confirme qu'on peut suivre divers sentiers pour améliorer la productivité et la croissance. Un pays où le taux de formation brute de capital fixe est traditionnellement élevé se spécialisera peu à peu dans des secteurs à forte intensité de capital. Autrement dit, ses avantages comparatifs se déplacent

LES 10 SECTEURS MANUFACTURIERS OÙ LA PRODUCTIVITÉ AUGMENTE LE PLUS VITE AUX ÉTATS-UNIS, 1960-1987 et 1987-1996

1960-87

Secteur	Productivité
Dispositifs de stockage pour ordinateurs	20,8
Ordinateurs	20,2
Périphériques d'ordinateur	19,7
Terminaux d'ordinateur	15,7
Supports d'enregistrement magnétiques et optiques	5,6
Semi-conducteurs et appareils connexes	5,0
Calculatrices et machines comptables (hors ordinateur)	3,4
Instruments analytiques	3,0
Instruments et lentilles optiques	3,0
Produits médicaux chimiques et botaniques	2,9

1987-96

Secteur	Productivité
Semi-conducteurs et appareils connexes	8,2
Ordinateurs	2,9
Périphériques d'ordinateur	2,1
Chaussures, sauf en caoutchouc	1,7
Terminaux d'ordinateur	1,7
Appareils téléphoniques et télégraphiques	1,6
Dispositifs de stockage pour ordinateurs	1,5
Cigares	1,5
Gants en tissu, habillement et travail	1,5
Fabriques de vêtements d'extérieur (tricot)	1,4

Source: "Dynamic Gains from Trade", Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale.

StatLink  : <http://dx.doi.org/10.1787/608131221465>

vers ce type d'activités. De même, un pays qui investit dans l'éducation s'orientera vers des industries de haute qualification, ou des activités de haute qualification au sein d'autres industries, pourvu qu'on laisse les marchés affecter les ressources. Les données portant sur le Japon incitent à penser que les entreprises se concentrent sur les activités les plus intensives en compétences, tout en externalisant les activités les moins intensives dans des pays voisins.

Les données empiriques montrent donc que, dans un scénario de libre-échange, les craintes de se retrouver coincé dans un modèle de spécialisation défavorable ne sont pas justifiées. Comme le montre l'exemple de la Corée, un pays qui investit à la fois dans la R-D et le capital humain et physique peut faire évoluer son avantage comparatif et adapter sa structure industrielle pour profiter de nouvelles opportunités.

Les échanges et l'investissement

Pour tirer parti de la libéralisation des échanges, un pays doit donc investir. Et la libéralisation des échanges lui permet en retour de tirer le meilleur parti de ses investissements. Les pays ouverts aux échanges ont accès à des débouchés plus larges. Il est donc intéressant pour eux d'investir dans des secteurs où les coûts initiaux des équipements sont élevés (les secteurs à forte intensité de capital), car les coûts fixes peuvent être répartis entre un grand nombre d'unités de production. Par exemple, en 2007, Intel a ouvert en Arizona l'usine Fab 32 pour produire la dernière génération de microprocesseurs : elle a coûté 3 milliards de dollars, mais produira des dizaines de millions de microprocesseurs destinés aux marchés mondiaux.

La libéralisation des échanges facilite aussi l'importation de biens et de services intermédiaires meilleurs marchés produits à l'étranger. Le prix des biens et services d'équipement chute également ; leur production étant concentrée dans un petit nombre de pays, la libéralisation des échanges est essentielle pour y avoir accès. Si certains pays en développement sont devenus des exportateurs à succès, c'est parce qu'ils ont pu bénéficier de biens d'équipement (et de sources de produits intermédiaires) abordables.

Dans bien des cas, les capitaux étrangers sont un complément utile à l'épargne locale. La libéralisation des échanges et de l'investissement encourage les entreprises étrangères souhaitant rationaliser leur production et bénéficier d'économies d'échelle à effectuer des investissements directs à l'étranger (IDE). On parle de « contournement des droits de douane » lorsqu'une entreprise investit dans un pays vers lequel il est difficile, voire impossible, d'exporter dans le but de contourner les barrières aux échanges. Cependant, dans ce cas, les investissements ont toutes les chances de servir uniquement à produire des biens destinés au marché local.

Les échanges et la R-D

Examinons maintenant comment les échanges internationaux affectent la R-D. Motivées par les profits qu'elles en attendent, les entreprises privées se livrent à la R-D pour développer de nouveaux produits ou procédés. Les entreprises innovatrices peuvent faire des profits conséquents à la fois dans des marchés protégés et relativement petits et dans de grands marchés concurrentiels, et plus encore, bien sûr, dans de grands marchés protégés. Les échanges sont importants pour la R-D dans la mesure où ils déterminent la taille du marché. Lorsque le marché intérieur est petit ou de taille intermédiaire, la politique commerciale consiste à mettre en balance les marges et les volumes, c'est-à-dire à opter pour une approche plus protectionniste (marges importantes et volumes faibles) ou plus ouverte (marges faibles et volumes importants). Pour le dire autrement, les échanges débouchent sur des marges plus faibles, mais des volumes plus importants.

Le degré de protection de la propriété intellectuelle est probablement un facteur clé dans la définition d'une politique optimale (les marges sont plus élevées lorsque les droits de propriété intellectuelle sont protégés). Là encore, il peut y avoir un arbitrage à faire, cette fois entre la protection de la propriété intellectuelle et la diffusion de la technologie. Si cette protection est faible, les technologies reposant sur l'innovation se diffuseront plus rapidement, stimulant ainsi la croissance, mais dans le même temps il y aura peu d'incitation à investir dans la R-D.

Quel est le degré idéal de protection de la propriété intellectuelle? Certains exemples historiques sont éclairants. Voyons l'un des plus souvent cités, celui de la lampe à incandescence. En 1878, en Angleterre, Joseph Swan fait breveter une lampe à filament de carbone, et un an plus tard, aux États-Unis, Thomas Edison dépose un brevet pour une invention très semblable. Comme il n'y avait pas de système de brevets aux Pays-Bas à l'époque, Royal Philips Electronics (aujourd'hui Philips) s'empara tout bonnement de cette invention en 1891 et la transforma en mine d'or, ce qui lui permit de financer son expansion et ses propres inventions. Ericsson fit à peu près la même chose, en 1876, lorsqu'il « désossa » le téléphone de Bell (qui n'avait pas déposé de brevet en Suède).

L'équilibre optimal entre la protection de la propriété intellectuelle et la diffusion de la technologie peut pencher en faveur de la première s'il y a des marchés efficients pour les innovations. L'innovateur peut alors réaliser la valeur marchande de son innovation en recourant directement aux licences. Grâce au commerce des innovations, on peut séparer l'innovation et la production, et la division du travail est possible entre les entreprises de R-D et les fabricants à travers les pays. La R-D devient ainsi un service échangé sur les marchés internationaux.

Non seulement les échanges réduisent les marges, mais ils risquent aussi d'accroître le nombre de concurrents qui imitent une innovation, ce qui décourage l'investissement privé dans la R-D. D'un autre côté, ils offrent également un marché plus important sur lequel récupérer les dépenses de R-D, et créent un vaste marché pour les licences, ce qui encourage la R-D si la propriété intellectuelle est protégée de manière adéquate. Si ce dernier effet prédomine, les échanges peuvent contribuer à accroître le poids de la R-D dans les pays où le capital humain est relativement abondant, dans l'OCDE comme dans les économies émergentes.

Retombées

Pour l'instant, nous avons principalement discuté des effets touchant les entreprises qui investissent dans les nouvelles technologies. Mais les liens entre les échanges et la croissance de la productivité passent également par les « retombées technologiques »

pour les autres entreprises d'un même secteur. Lorsque le stock moyen de connaissances du secteur ou de l'économie augmente, la productivité peut s'améliorer, même à l'échelle nationale. On peut décrire les retombées technologiques à travers trois effets d'apprentissage qui stimulent la productivité.

Les effets d'*apprentissage par la pratique* sont une conséquence indirecte de la production courante et renvoient au rôle que joue l'expérience dans l'augmentation de la productivité. Dans le passé, on a souvent invoqué ces effets pour justifier les politiques de substitution des importations (qui consistent à encourager la production locale, plutôt que de dépendre de fournisseurs étrangers). En réalité, ces effets sont habituellement plus marqués dans les économies ouvertes en raison du degré plus élevé de spécialisation résultant des échanges. Si, suite à la libéralisation des échanges, un pays se spécialise dans des secteurs offrant davantage d'économies d'échelle, il bénéficie également de plus d'opportunités d'apprentissage. Les échanges accroissent la taille des marchés et l'échelle de spécialisation. Et ils peuvent également avoir un impact sur la composition de la production, à mesure que la spécialisation passe de secteurs offrant peu de retombées technologiques à des secteurs offrant d'importants effets d'apprentissage par la pratique.

Les effets d'*apprentissage par l'importation* surviennent lorsque des producteurs locaux ont un accès indirect au stock de connaissances étranger (sans avoir investi dans la R-D) et peuvent s'appuyer sur ce stock pour accroître leur productivité. Ce type d'apprentissage est lié en particulier à l'importation de biens intermédiaires: ils contiennent généralement les technologies les plus récentes, et les entreprises locales les utilisent dans leur processus de production. Les échanges peuvent jouer un rôle de deux façons: soit en faisant entrer les technologies étrangères dans l'économie locale, soit en permettant aux entreprises locales d'améliorer leurs propres technologies ou produits à travers l'ingénierie inverse et l'imitation. Les échanges de services peuvent également entraîner de tels effets. Les multinationales ont souvent des systèmes de bureau ou d'autres technologies que les entreprises locales peuvent imiter.

Les effets d'*apprentissage par l'exportation* surviennent lorsque des entreprises exportatrices acquièrent des savoirs auprès de leurs clients étrangers ou sont en relation avec des clients ou

des concurrents utilisant des technologies plus avancées sur les marchés étrangers. Les échanges encouragent les exportateurs à devenir aussi efficaces que leurs concurrents, et cela peut même être la condition *sine qua non* pour rester sur un marché (par exemple lorsque les normes de qualité y sont plus élevées que celles du marché intérieur).

Le niveau de productivité est stimulé par ces trois types d'apprentissage, et on peut compléter cette liste par un quatrième type consistant à *apprendre à apprendre*. À travers des produits ou des clients étrangers, les entreprises peuvent en effet apprendre comment accroître plus encore leur productivité, non seulement en utilisant les technologies existantes, mais aussi en améliorant leurs propres technologies à un rythme plus soutenu qu'auparavant. Les entreprises sont également incitées à utiliser de meilleurs facteurs de production et à adopter plus rapidement les technologies étrangères. Les échanges pourraient donc avoir une incidence sur le niveau de productivité, mais aussi sur la vitesse à laquelle progresse la productivité.

IDE, intégration verticale et externalisation

La relation entre les échanges et le transfert de technologie ne repose pas uniquement sur ce qui survient au sein de l'entreprise ou du pays qui adopte la nouvelle technologie. Elle dépend également de l'IDE et des entreprises multinationales. L'IDE est un mécanisme important dans la diffusion internationale des technologies : il « place » les nouvelles technologies dans l'économie hôte, là où elles peuvent être étudiées, où les travailleurs peuvent en tirer des apprentissages, et où la production intérieure peut les utiliser comme facteurs de production. Pour l'entreprise étrangère, l'IDE est un moyen d'apporter la technologie nécessaire pour améliorer son approvisionnement en facteurs de production ou créer un marché pour ses produits.

Les liens qui existent entre les entreprises peuvent aller vers l'amont (fournisseurs locaux) ou vers l'aval (entreprises clientes ou situées plus loin le long de la chaîne de production). Il peut également y avoir des liens entre deux entreprises concurrentes (liens horizontaux). Cela semble étrange, mais peut avoir du sens lorsqu'une entreprise veut créer un marché pour ses produits finaux, ou que des fournisseurs essaient d'atteindre les économies

d'échelle appropriées, mais n'ont pas la taille suffisante pour y parvenir seuls (ce qui est fréquent sur les marchés mondiaux). Les grandes entreprises peuvent par exemple coopérer entre elles pour établir et imposer des normes, alors que les petites entreprises peuvent s'associer afin de négocier de meilleurs prix pour les produits de base qu'elles utilisent.

Les multinationales jouent un rôle important dans les retombées technologiques résultant des échanges et de l'IDE. Il y a trois raisons à cela :

- leurs méthodes de production et leur technologie plus avancées ;
- leur réseau international de fournisseurs, de clients et de sous-traitants, constitué de contacts avec des personnes qualifiées à travers le monde et comprenant partage des connaissances et programmes internationaux de formation ;
- leurs actifs incorporels dont découle leur création de valeur, tels que les compétences en matière de gestion et de marketing.

Les changements profonds survenus dans les processus de production au cours des 20 dernières années témoignent de l'influence des multinationales. Grâce à la diminution des coûts des transports et des communications et à la réduction des obstacles aux échanges, il a été possible de fragmenter la production entre de nombreux pays. Chacun s'est spécialisé dans une étape particulière de la séquence de production, et des liens commerciaux formant une chaîne commerciale verticale unissent chacune de ces étapes. Cette spécialisation verticale, qui explique 21 % du commerce mondial actuel, a accru les flux d'IDE et les échanges internes aux entreprises, dans une relation complémentaire, et encouragé un grand nombre des interactions caractérisant l'économie mondiale. Un second phénomène a modifié le commerce mondial et encouragé la diffusion des technologies à travers les échanges : le développement de l'externalisation internationale. Celle-ci est étroitement liée à la spécialisation verticale et à l'émergence des chaînes de valeur mondiales. La différence est que l'externalisation internationale crée des flux d'échanges et non des flux d'IDE. Elle génère des échanges de services lorsque l'activité externalisée est effectuée par une autre entreprise dans un autre pays. Il existe cependant un lien entre les échanges, l'IDE et l'externalisation, dans la mesure où la plupart des entreprises

qui fournissent des services externalisés sont des filiales de multinationales ou des entreprises locales qui ont bénéficié des retombées technologiques de ces multinationales. Par exemple, l'externalisation en Inde de services liés aux processus d'affaires (Business Process Outsourcing – BPO) s'est développée à travers l'IDE ou des entreprises étrangères du secteur des technologies de l'information. L'externalisation a grandement stimulé la croissance des échanges de biens intermédiaires et, partant, favorisé les retombées technologiques potentielles de ce type d'échanges.

Comme pour l'impact des échanges sur la productivité, les études empiriques sur l'IDE et la diffusion des technologies doivent prendre en compte le fait que les secteurs qui attirent l'IDE sont généralement ceux où la productivité est déjà la plus élevée et où la croissance de la productivité est forte. Les entreprises investissent dans les secteurs offrant le taux de croissance le plus prometteur et, au sein de ces secteurs, dans les meilleures compagnies. L'impact est double pour les firmes locales. D'une part, elles peuvent attendre des gains de productivité résultant des retombées technologiques. D'autre part, en raison de la concurrence accrue des entreprises étrangères, leur production peut diminuer, et elles peuvent perdre des parts de marché. Selon l'entreprise concernée, l'impact net de l'IDE sur la productivité peut donc être positif ou négatif.

Les études empiriques analysent seulement le secteur manufacturier, alors que les services constituent le principal secteur dans de nombreux pays et sont de plus en plus ouverts aux échanges. En gardant ces limites à l'esprit, on peut se poser la question suivante : dans quelles circonstances l'IDE génère-t-il des transferts de technologie, et dans quelles circonstances n'en génère-t-il pas ? Plusieurs conclusions générales se dégagent.

- Les retombées technologiques sont plus probables dans les joint-ventures ou les entreprises dont le capital est détenu par des investisseurs locaux et étrangers.
- Les retombées dépendent entièrement des interactions entre les producteurs ou les travailleurs locaux et étrangers.
- L'IDE est plus souvent associé aux retombées technologiques lorsqu'il est orienté vers l'exportation ou vise à améliorer l'efficacité que lorsqu'il a pour seul but de contourner les barrières tarifaires et d'exploiter des marchés locaux protégés.

- L'écart de productivité ne doit pas être trop marqué entre l'entreprise locale et l'entreprise étrangère.
- Le pays hôte doit être en mesure d'absorber l'IDE, ce qui dépend de nombreux facteurs qui vont du capital social et humain aux réseaux d'information, en passant par le nombre d'étudiants nationaux scolarisés à l'étranger.
- Il semble y avoir un « effet de seuil » : les bénéfices de l'IDE ne se concrétisent qu'après l'accumulation d'un certain montant de capital étranger.

Conclusion

Comme nous l'avons souligné tout au long de ce livre, les échanges alimentent la croissance intérieure, ouvrent des portes sur les marchés mondiaux et améliorent l'accès aux biens et services. Ils favorisent également la spécialisation et la division des activités économiques en fonctions distinctes, comme dans l'exemple des marchands du Moyen Âge décrit au chapitre 2. La spécialisation, les échanges, une infrastructure efficace et une main-d'œuvre qualifiée caractérisent d'ordinaire les économies prospères en expansion où les niveaux de vie sont élevés.

Par conséquent, les échanges sont une condition nécessaire mais non suffisante de la croissance. Par exemple, il ne sert à rien d'importer une nouvelle technologie si personne n'est en mesure d'en assurer la maintenance. Et avoir accès aux marchés agricoles internationaux n'a pas de sens si les produits ne peuvent pas être entreposés et transportés correctement.

Il n'est pas toujours facile de déterminer si, dans une situation donnée, les échanges sont une cause ou un effet de la croissance, ou les deux simultanément. Nous savons en revanche que les échanges facilitent la diffusion des idées nouvelles, des produits nouveaux et des nouvelles façons de faire les choses. Dans le prochain chapitre, nous examinerons plus en détail les liens qui existent entre les échanges et les différents types d'innovation.

Pour en savoir plus

OCDE

Sur l'Internet

Pour découvrir les travaux de l'OCDE consacrés aux échanges, voir www.oecd.org/trade.

Croissance économique et productivité

L'OCDE suit régulièrement l'évolution économique de ses pays membres. Ses travaux consistent à évaluer les tendances de la croissance de la production et de la productivité, et à analyser les effets des modifications du cadre institutionnel et des orientations de l'action des gouvernements sur ces tendances.

www.oecd.org/eco/structural/growth

Publications

Réformes économiques : Objectif croissance 2008

Cet ouvrage fait le bilan des progrès accomplis dans la mise en œuvre des réformes visant à améliorer la productivité et l'utilisation du travail.

Les échanges et l'ajustement structurel : Les enjeux de la mondialisation (2005) :

Cette étude analyse les conditions à remplir pour réussir la réaffectation du travail et du capital à des emplois plus efficaces, face à l'apparition de nouvelles sources de concurrence, à l'évolution de la technologie ou à la modification des préférences des consommateurs, tout en limitant les coûts d'ajustement pour les individus, les collectivités et la société dans son ensemble.

Comprendre la croissance économique : Analyse au niveau macro-économique, au niveau sectoriel et au niveau de l'entreprise (2004) :

Particulièrement riche en données factuelles et chiffrées, cet ouvrage examine les facteurs fondamentaux de la croissance dans les pays de l'OCDE et montre en quoi (et pourquoi) les

réactions de chaque économie diffèrent face à l'évolution de ces facteurs. Cet ouvrage étudie la croissance au niveau macro-économique, sectoriel et de l'entreprise. Il analyse également la contribution des technologies de l'information à chacun de ces niveaux.

Autre lecture conseillée

The Contribution of Economic Geography to GDP Per Capita, Document de travail du Département des Affaires économiques (2008, uniquement en anglais) :

Ce texte analyse la contribution des facteurs géographiques aux performances économiques à travers les pays de l'OCDE.

AUTRES SOURCES

Rapport sur la croissance : Stratégies pour une croissance durable et un développement solidaire (2008) :

Selon la Commission sur la croissance et le développement de la Banque mondiale, pour parvenir à une croissance rapide et durable, les pays en développement ont besoin de dirigeants qui favorisent la croissance et qui savent tirer parti des opportunités découlant de la mondialisation de l'économie. Ils ont également besoin de connaître quels niveaux de mesures incitatives et d'investissements publics sont nécessaires pour que les investissements privés affluent et pour assurer la diversification à long terme de l'économie et son intégration dans l'économie mondiale.

Encyclopédie en ligne (uniquement en anglais) :

Ces deux articles résument la théorie de la croissance. L'article de *l'Encyclopedia of the Earth* est à la fois concis et technique.

www.eoearth.org/article/Economic-growth

L'article proposé par Stanford est un extrait de *The Concise Encyclopedia of Economics* (David R. Henderson, éd., Liberty Fund, 2007).

www.stanford.edu/~promer/EconomicGrowth.pdf

10



Les échanges et l'innovation sont inextricablement liés et se renforcent mutuellement. Grâce au commerce, les nouvelles technologies circulent plus librement autour du globe et bénéficient à un plus grand nombre d'entreprises et de personnes. Ce processus accroît la taille du marché, tant pour les innovateurs que pour ceux qui acquièrent leurs innovations et s'en servent, puis la concurrence et l'innovation elle-même s'en trouvent stimulées. Cela vaut pour les produits comme pour les processus utilisés dans la production des biens et des services, les pratiques commerciales et l'organisation des entreprises, ainsi que les systèmes de commercialisation et de distribution.

Le commerce et l'innovation



En guise de préambule...

Au premier siècle de notre ère, Frontin, l'ingénieur militaire en chef de l'Empire romain, écrivit : « Je ne tiendrai aucun compte des propositions de nouveaux chantiers et de nouvelles machines de guerre. Les inventions ont dans ce domaine atteint leurs limites, et je ne pense pas qu'il soit possible de les pousser plus avant. » Une telle déclaration peut sembler ridicule quand on songe à tous les engins de guerre qui furent inventés par la suite, mais elle est en fait plus avisée qu'on ne le penserait. En effet, le matériel militaire a très peu évolué, et très lentement, au cours des siècles suivants. La catapulte existait depuis 500 ans à l'époque de Frontin, et c'est seulement un millénaire plus tard que les fusils firent leur apparition en Occident.

Les choses évoluèrent à la même vitesse en dehors du domaine militaire. Si le « Céleste Empire » de Chine et les empires islamiques ont beaucoup apporté à la science et à la technologie, les changements furent lents. Et, pour le dire avec des mots d'aujourd'hui, cette lenteur tient à ce que les inventions ne furent pas commercialisées et diffusées à grande échelle. Au XV^e siècle, les habitudes de travail et la vie quotidienne de la plupart des Européens ne devaient pas être très différentes de celles de leurs ancêtres de l'Empire romain, à la différence près que, dans la majeure partie de l'Europe, ils n'étaient plus des serfs ou des esclaves.

Si vous regardez un tableau chronologique des inventions, vous remarquerez qu'une seule décennie de l'ère industrielle occupe autant de place qu'un siècle entier ou même plusieurs siècles des époques précédentes. L'innovation a permis l'apparition et l'épanouissement de l'économie moderne. Et, de son côté, l'économie a encouragé de nouvelles façons de faire les choses, l'invention de nouveaux produits et la quête de nouvelles découvertes.

► Dans ce chapitre, nous examinerons les interactions existant entre l'innovation et les échanges en nous fondant sur la définition suivante :

« Une innovation est la mise en œuvre d'un produit (bien ou service) ou d'un procédé nouveau ou sensiblement amélioré, d'une nouvelle méthode de commercialisation ou d'une nouvelle méthode organisationnelle dans les pratiques de l'entreprise, l'organisation du lieu de travail ou les relations extérieures ».

Manuel d'Oslo : Principes directeurs pour le recueil et l'interprétation des données sur l'innovation

Les quatre types d'innovation

Les inventions ne sont pas tout, comme on le voit dans la définition du Manuel d'Oslo de l'OCDE et de la Commission européenne. Quand on s'intéresse aux échanges et aux investissements, on doit envisager quatre principaux types d'innovation.

Les *innovations de produit* correspondent à l'introduction d'un bien ou d'un service nouveau ou sensiblement amélioré sur le plan de ses caractéristiques ou de l'usage auquel il est destiné. Cette définition inclut les améliorations sensibles des spécifications techniques, des composants et des matières, du logiciel intégré, de la convivialité ou d'autres caractéristiques fonctionnelles. Les nouveaux produits ne recourent pas nécessairement à de nouvelles technologies. Par exemple, les lecteurs MP3 incorporent des microprocesseurs et des disques durs miniatures qui existaient déjà auparavant. Une innovation de produit peut également désigner une nouvelle utilisation d'un produit existant. L'exemple le plus spectaculaire est probablement le traitement de l'angine grâce au citrate de sildénafil qui devint célèbre (et rapporta beaucoup) sous le nom de Viagra.

Dans le domaine des services, les innovations de produit peuvent inclure des améliorations sensibles apportées à leur prestation (par exemple dans leur efficacité ou leur rapidité), l'ajout de nouvelles fonctions ou caractéristiques à des services existants ou l'introduction de services entièrement nouveaux. Par exemple, les services bancaires en ligne ou les services de messagerie garantissant une livraison le lendemain pourraient entrer dans cette catégorie.

Les *innovations de procédé* consistent à mettre en œuvre une méthode de production ou de distribution nouvelle ou sensiblement améliorée. Cette notion implique des changements significatifs dans les techniques, le matériel et/ou le logiciel. Autrement dit, cela revient à fabriquer ou à faire des choses d'une nouvelle manière. On retrouve les innovations de procédé dans la production, par exemple l'automatisation d'une chaîne de fabrication, et souvent également dans la distribution des produits, par exemple l'utilisation d'un code-barres et d'un badge d'identification par radiofréquence (RFID) permettant aux services de courrier de rassembler leurs marchandises et de les suivre.

Les *innovations de commercialisation* renvoient à la mise en œuvre d'une nouvelle méthode de commercialisation impliquant des changements significatifs de la conception ou du conditionnement, du placement, de la promotion ou de la tarification d'un produit. L'introduction des distributeurs automatiques de boissons gazeuses dans les années 20 en est un excellent exemple. Dans les pays de l'OCDE, un consommateur moyen est exposé à plus de 3 000 publicités chaque jour. Comme la plupart ne retiendront pas son attention, il n'est pas surprenant que la promotion des produits soit une source constante d'innovation.

Les *innovations d'organisation* consistent à mettre en œuvre une nouvelle méthode organisationnelle dans les pratiques, l'organisation du lieu de travail ou les relations extérieures de la firme. Au sein de l'entreprise, cela implique la mise en œuvre de nouvelles méthodes d'organisation du travail courant et des procédures de conduite du travail. Cela peut être la création de bases de données nécessaires pour mettre en œuvre de nouvelles pratiques permettant d'améliorer l'apprentissage et le partage du savoir au sein de la firme.

Les innovations dans l'organisation du lieu de travail impliquent d'instaurer de nouvelles méthodes d'attribution des responsabilités et du pouvoir de décision entre les salariés, en ce qui a trait à la division du travail au sein des services et entre les services (et les unités organisationnelles) de la firme, ainsi que de nouveaux concepts de structuration, notamment l'intégration de différentes activités. Par exemple, cela pourrait signifier la création d'équipes formelles ou informelles dans lesquelles les travailleurs ont des responsabilités professionnelles plus flexibles.

Dans les relations de l'entreprise avec l'extérieur, de nouvelles méthodes d'organisation pourraient consister à recourir pour la première fois à l'externalisation ou à la sous-traitance, ou inclure des activités de production, d'approvisionnement, de distribution, de recrutement et de services auxiliaires.

Quelles que soient leurs formes, l'innovation et la diffusion de produits et de procédés innovateurs sont « poussées » par la technologie et « tirées » par le marché. L'apparition de nouvelles technologies et connaissances pousse à innover, tandis que les investissements des entreprises répondant à la demande tirent en avant l'innovation et sa diffusion. Dans la vision traditionnelle de l'entreprise innovatrice, on conçoit l'innovation sous la forme d'un processus linéaire qui commence avec la recherche, le design et le développement, se poursuit avec la fabrication et se termine par la commercialisation et la distribution. En réalité, les boucles de rétroaction sont nombreuses, et l'innovation est de plus en plus réalisée en réseau. On y trouve de la R-D interne, du nouvel équipement, de l'imitation, de l'ingénierie inverse, des accords conclus avec d'autres entreprises et de l'apprentissage acquis auprès d'autres sources (de nombreuses entreprises possèdent une « boîte à idées »).

Aucune entreprise ne possède en son sein toutes les compétences, connaissances et capacités nécessaires pour faire face à la concurrence mondiale. Toutefois, nous l'avons mentionné plus tôt, l'innovation peut provenir de l'extérieur, et les multinationales s'orientent vers une *structure à double réseau*. Le réseau interne de l'entreprise – qui comprend l'utilisation, la création et l'absorption des connaissances – est relié à de nombreux réseaux externes impliquant d'autres entreprises et institutions. Les entreprises cherchent à conclure des alliances stratégiques dans divers domaines, notamment la R-D et l'établissement de normes, et ce, même avec des rivaux potentiels. Pensez par exemple à la bataille pour la nouvelle norme de vidéodisque qui a opposé deux alliances de géants de l'électronique, l'une soutenant le Blu-ray et l'autre la technologie HD-DVD.

Comment les échanges influencent-ils l'innovation ? Il faut tout d'abord se rappeler que la notion d'innovation ne désigne pas seulement le fait d'être le premier à faire une chose dans le monde. L'innovation consiste à introduire pour la première fois une chose dans un nouvel environnement, que ce soit une entreprise ou un

marché. Le lien entre les échanges et l'innovation fonctionne dans les deux sens. L'innovation donne un avantage technologique à l'innovateur. Avec les « dotations en facteurs de production » que sont le capital, les ressources naturelles et la main-d'œuvre disponibles, l'avantage technologique débouche sur l'avantage comparatif, qui est lui-même le moteur des échanges. Les « écarts technologiques » sont ainsi un des déterminants des échanges et de l'investissement. Les pays développés tendent à exporter plus de biens de haute technologie que les pays en développement. Les entreprises innovatrices et très productives exportent, investissent à l'étranger ou accordent des licences pour leurs technologies afin de tirer profit de leurs innovations. Les marchés ouverts sont par nature favorables aux entreprises innovatrices dans la mesure où ils sont plus vastes et leur permettent de faire fructifier davantage leurs innovations. C'est particulièrement important quand les coûts de développement et de commercialisation d'un nouveau produit sont élevés, comme dans le cas des nouveaux avions ou médicaments, pour lesquels ils peuvent dépasser plusieurs milliards de dollars.

Les échanges et l'investissement interviennent à pratiquement toutes les étapes de l'innovation, et ce, de différentes manières. Pendant la phase de R-D, disposer de l'équipement le plus moderne procure un avantage aux chercheurs, mais aucun pays n'est leader mondial pour tous les appareils scientifiques. Ainsi, même aux États-Unis, un quart des instruments analytiques et scientifiques utilisés dans les laboratoires en 2006 (hors instruments optiques) avaient été importés. Par ailleurs, la plupart des entreprises utilisent aujourd'hui des recherches réalisées dans les universités ou dans d'autres entreprises par le biais d'accords de licences, souvent avec des partenaires étrangers.

Grâce à la concurrence, les échanges peuvent aussi inciter à accroître la R-D. Les exportations permettent également aux entreprises de couvrir les coûts de la R-D, ce qui ne serait pas toujours possible si la production était uniquement destinée au marché intérieur, plus restreint. De même, les échanges et l'investissement jouent un rôle fondamental pour intégrer des inputs innovants dans la fabrication des produits, que ce soit sous la forme de nouveaux composants ou de nouvelles machines. L'innovation peut aussi être stimulée par les efforts qu'une entreprise déploie pour obtenir un avantage sur ses concurrents.

Les échanges et l'investissement influent également sur les innovations de procédé, de commercialisation et d'organisation. Dans les pays en développement, par exemple, la source principale d'innovation de procédé vient souvent des biens d'équipement – machines, outils, équipement, etc. – nécessaires à la fabrication d'autres biens. Les technologies de l'information et des communications (TIC) ont été le facteur le plus déterminant des récentes innovations de commercialisation et d'organisation, et le commerce des produits de TIC a été crucial pour l'innovation dans ces domaines.

L'intégration dans des réseaux de production mondiaux créés avec des partenaires étrangers – ce qu'on appelle parfois des « échanges de tâches » – représente une innovation organisationnelle qui a amélioré l'efficacité des processus de fabrication. L'un de ses effets est de permettre aux différents partenaires de se concentrer sur ce qu'ils connaissent le mieux, pour tenter de le faire mieux encore. Les marques de vêtements, par exemple, peuvent consacrer leurs ressources à la conception et à la commercialisation des produits, et en laisser la fabrication à des fournisseurs externes. Grâce au commerce international et à l'investissement transfrontière, cette spécialisation peut se réaliser sur une plus grande échelle. Les entreprises se trouvant dans de petites économies peuvent aussi avoir accès à ce qu'elles ne trouveraient pas au plan national : des marchés plus vastes et des sources d'investissement plus importantes leur permettant de faire les « économies d'échelle » nécessaires pour pouvoir être compétitif au niveau mondial.

Les échanges peuvent donc affecter l'innovation de trois façons : transferts de technologie, concurrence et économies d'échelle. Examinons plus en détail ces trois dimensions.

Les transferts de technologie et la diffusion de l'innovation

Les nouvelles technologies peuvent se transmettre d'un pays à un autre à travers différents canaux. À l'époque de la route de la soie, la Chine avait une politique de la concurrence très simple en matière de commerce de la soie : toute personne prise en train d'essayer d'exporter des œufs, des cocons ou des vers à soie était exécutée. Cette mesure protégea les fabricants chinois

jusqu'à l'an 200 avant J.-C. environ. À cette époque, des émigrés chinois arrivés en Corée commencèrent à y produire de la soie. Un siècle plus tard, une princesse cacha des œufs dans ses cheveux pour les emporter en Inde. Encore un siècle plus tard, deux moines passèrent des œufs en contrebande sous l'ordre de l'empereur de Byzance, ce qui permit à l'industrie de s'implanter progressivement en Occident.

Comme le montre cet exemple, une nouvelle technologie n'est pas nécessairement importée clé en main. Elle peut se présenter sous la forme d'un produit intermédiaire ou d'un bien d'équipement, et elle peut aussi voyager avec les populations.

Cela étant, les importations de biens d'équipement et de facteurs de production sont un important canal de diffusion des technologies. La machinerie étrangère peut en effet incorporer plus de technologie que la machinerie locale, comme l'illustrent les exemples de la Corée et de l'Inde. En Corée, au moment de se lancer dans la production de mémoires d'ordinateur, Samsung a importé des équipements de fabrication de semi-conducteurs des États-Unis et du Japon. En Inde, les importations de matériel informatique ont joué un rôle fondamental dans le développement de l'industrie exportatrice de logiciels. Toutefois, les importations ne portent pas nécessairement sur la haute technologie. Le Chili a importé des bassins pour l'élevage du saumon, ainsi que des cuves et des tonneaux pour la production du vin, tandis que le Kenya a importé des serres pour développer sa floriculture. Ce type d'importations est habituellement ponctuel, et elles ne garantissent pas par elles-mêmes la mise en place d'un processus plus dynamique d'innovation. Il faut investir dans les ressources humaines et la R-D pour tirer le meilleur parti des nouvelles technologies.

Si la technologie incorporée dans les biens importés revêt une grande importance, la diffusion par le biais d'une réduction des coûts l'est tout autant. Une étude a montré que les biens d'équipement peuvent coûter plus de quatre fois plus cher dans les pays en développement que dans les pays développés, les prix variant selon le niveau technologique du pays importateur et l'accès aux biens d'équipement via les échanges commerciaux. L'équipement meilleur marché produit à l'étranger peut par conséquent aider à accumuler du capital avec plus d'efficacité.

L'effet des importations en termes de coût peut être particulièrement important dans le cas des biens et services des TIC, qui sont étroitement liés aux innovations d'organisation et de commercialisation. Par exemple, grâce au téléphone portable, les pêcheurs indiens peuvent désormais appeler les marchés les plus proches depuis leurs bateaux afin de savoir où leurs prises se vendront au meilleur prix, ce qui a entraîné une hausse de 8 % de leurs profits et une baisse de 4 % du prix du poisson à la consommation.

Ces exemples pourraient laisser penser que les importations n'ont pas une grande importance pour les pays leaders dans la technologie dont l'économie est vaste et qui s'intéressent plutôt aux innovations d'avant-garde. S'il est vrai que les économies en développement et les économies de petite taille dépendent généralement davantage de la technologie étrangère, les grandes économies développées en tirent profit elles aussi. En Europe, les usines, les machines et les équipements achetés par les entreprises industrielles représentent 50 % de leurs dépenses totales d'innovation, contre seulement 20 % pour la R-D. Des études portant sur des entreprises japonaises ont également montré que les importations contribuent à accélérer la mise à niveau avec les autres pays.

Les échanges jouent un rôle important dans l'innovation d'avant-garde car ils accroissent la technologie disponible pour le processus interne d'innovation. Comme le montre l'exemple de la soie en Chine, la technologie peut être incorporée dans un bien ou être « immatérielle », c'est-à-dire relever des connaissances que possèdent des personnes. Les échanges sont cruciaux pour les innovations d'organisation et de commercialisation d'avant-garde, en particulier les échanges de produits des TIC. Selon une estimation, la mondialisation du matériel des TI a entraîné une baisse des prix des TI aux États-Unis de 10 % à 30 % par rapport à ce qu'ils auraient été si le pays avait dû compter uniquement sur ses avancées technologiques et sa production internes dans les années 90. Elle s'est également traduite par une augmentation du PIB américain de 250 milliards de dollars au cours de la période 1995-2000.

Le commerce des technologies à travers l'octroi de licences

Un système d'innovation performant repose sur la protection des droits de la propriété intellectuelle et le bon fonctionnement du marché des concessions de licences technologiques. Entre 1985 et 2004, les recettes internationales de la propriété intellectuelle (brevets, droits d'auteur, marques déposées, etc.) sont passées de 10 à 110 milliards de dollars, plus de 90 % de ces recettes étant réalisées par l'Union européenne, le Japon et les États-Unis. Cependant, la situation évolue sous l'impulsion des économies émergentes, telles que la Chine, l'Inde et Israël, qui promeuvent la R-D et déposent de plus en plus de brevets. La double nécessité de pouvoir se procurer des innovations sur le marché international et de protéger leurs innovations domestiques les amène eux aussi à renforcer la protection de la propriété intellectuelle.

L'octroi de licences rend les processus d'innovation plus performants en plaçant les inventions entre les mains de ceux qui sont le plus capables de les commercialiser. Le concédant peut ainsi récupérer une partie des coûts de développement de sa technologie, tandis que le concessionnaire obtient le droit de l'utiliser et peut éventuellement obtenir sur elle des informations détaillées, selon les termes du contrat. Il peut être plus efficace d'augmenter sa productivité en achetant des brevets qu'en misant sur la R-D, en particulier pour les pays en développement et ceux dans lesquels la productivité de la R-D est réduite. L'octroi de licences permet d'acquérir rapidement le produit et le savoir-faire touchant aux procédés, tout en préservant le contrôle local de leur adaptation et de leur modification. Mais, là encore, d'importantes capacités technologiques locales sont nécessaires pour rendre opérationnelle la technologie sous licence.

Les échanges, l'octroi de licences et l'investissement étaient autrefois considérés comme autant d'options pour exploiter la technologie sur les marchés étrangers, mais ils deviennent de plus en plus complémentaires. Alors qu'on dénombrait seulement 7 000 multinationales au début des années 70, leur nombre a décuplé aujourd'hui, et chacune d'elles possède en moyenne 10 filiales étrangères. Ces multinationales et leurs filiales tendent à être plus productives et à générer davantage d'idées que leurs homologues purement nationales. Elles tendent également à affecter l'économie de multiples façons.



INVESTISSEMENTS EN ACTIFS INTELLECTUELS, EN POURCENTAGE DU PIB

	États-Unis 1998-2000	Royaume-Uni 2004	Japon 2000-02	Pays-Bas 2004	Finlande 2005
Information informatisée	1,7	1,7	2,0	1,2	1,0
Biens innovants	4,6	3,4	3,7	2,4	4,0
R-D scientifique	2,0	1,1	2,1	1,5	2,7
Prospection minière	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0
Droits de copie et coûts de licence	0,8	0,2	0,9	0,1	0,1
Développement, conception et recherche pour d'autres produits	1,6	2,0	0,7	0,7	1,1
Compétences économiques	5,4	5,0	2,5	3,6	4,1
Capital marque	1,5	0,9	1,0	1,6	1,7
Capital humain spécifique à une entreprise	1,3	2,5	0,3	0,8	1,2
Structure organisationnelle	2,7	1,6	1,2	1,2	1,1
Total des investissements en actifs incorporels	11,7	10,1	8,3	7,5	9,1

L'importance que revêtent les actifs intellectuels pour la création de valeur transparaît dans les dépenses des entreprises, l'investissement dans les actifs immatériels semblant atteindre des niveaux comparables à ceux de l'investissement dans les actifs matériels. Plusieurs études conduisent à penser que les entreprises dépensent aujourd'hui souvent autant pour les uns que pour les autres. Le problème vient du fait que ces actifs – qui incluent non seulement la R-D, les brevets et les marques, mais aussi les capacités et ressources humaines, les compétences organisationnelles (comme les bases de données et les logiciels) et le capital « relationnel » (tels les réseaux de clients et de fournisseurs) – sont difficiles à mesurer et que la plupart n'apparaissent pas dans les comptes nationaux ou dans les comptes de l'entreprise. Les entreprises dont la part d'actifs intellectuels est importante peuvent donc avoir des difficultés particulières à obtenir des financements. Il peut aussi en résulter une mauvaise affectation des ressources, les investisseurs préférant placer leur argent dans des projets moins efficaces d'un point de vue économique mais aussi moins incertains.

Tout d'abord, l'innovation et la productivité moyenne s'améliorent quand des entreprises deviennent des multinationales ou des filiales d'une multinationale. Ensuite, lorsque l'importance des multinationales et de leurs filiales augmente au sein d'une économie, l'innovation et la productivité moyenne progressent non seulement dans ces entreprises, mais aussi dans l'ensemble de l'économie. Enfin, il peut également y avoir un impact indirect, lorsque des entreprises purement nationales bénéficient d'effets d'entraînement résultant d'un renforcement de la concurrence, de l'imitation et de la mobilité de la main-d'œuvre. Afin de répondre aux exigences de clients compétitifs sur le plan international, les fournisseurs locaux doivent moderniser leurs processus de production, leurs méthodes de contrôle de la qualité et de livraison, un processus connu sous le nom d'« intégration verticale en amont ».

La recherche et le développement, la base même de l'innovation, sont soumis aux mêmes forces que les produits et les procédés auxquels ils aboutissent. Si pratiquement toute la R-D était autrefois le fait des pays développés, on distingue aujourd'hui quatre tendances dans son internationalisation : la présence accrue des pays non membres de l'OCDE dans la R-D mondiale ; la présence accrue des multinationales des pays non membres dans la R-D mondiale ; l'internationalisation croissante de la R-D des multinationales ; et l'essor des alliances internationales.

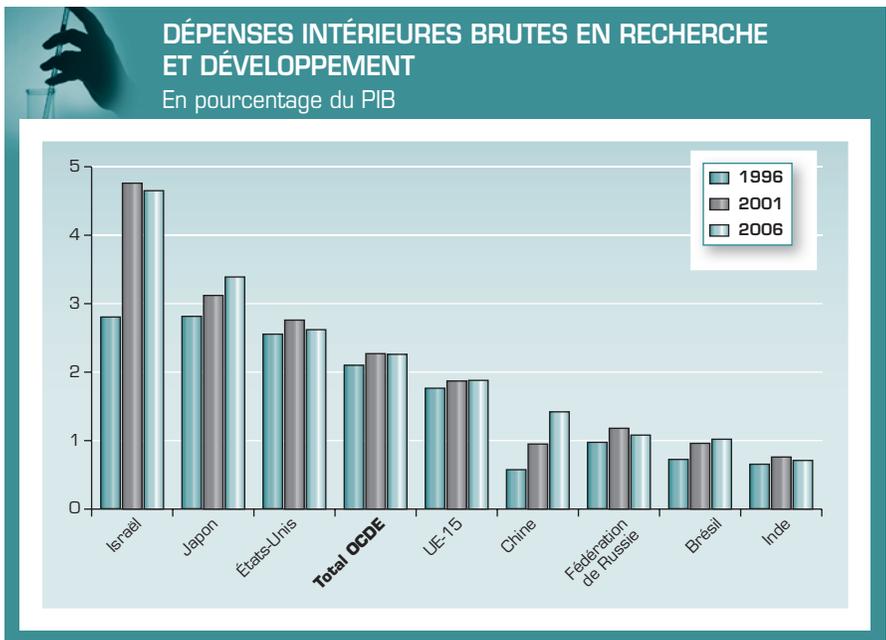
« La part de la R-D mondiale qui revient aux économies non membres de l'OCDE est donc en très nette augmentation – 18.4% en 2005, contre 11.7% en 1996. Cette évolution s'explique en partie par le poids croissant des pays concernés dans l'économie mondiale, mais également par l'intensification de l'investissement dans la R-D rapporté au PIB, notamment en Chine ».

Science, technologie et industrie : Perspectives de l'OCDE 2008

Les dépenses de R-D combinées de la Chine, d'Israël, de la Russie et de l'Afrique du Sud représentaient 17 % de celles des pays de l'OCDE en 2004, contre seulement 7 % en 1995. En outre, les dépenses de R-D croissent plus rapidement dans certains pays non membres de l'OCDE que dans les pays membres. Le nombre de pays en développement implantant des unités de R-D à l'étranger a également augmenté, et les entreprises de ces pays recourent de plus en plus aux fusions et aux acquisitions pour accéder aux capacités de R-D. Par exemple, Lenovo, une entreprise chinoise, a

acheté la division ordinateur grand public d'IBM en 2005, devenant ainsi le troisième fabricant d'ordinateurs personnels au monde.

Même si une technologie est transférée, il faut encore qu'elle soit absorbée par l'entreprise et l'économie locale pour pouvoir être exploitée. Cette capacité d'absorption suppose un capital humain important. Des analyses des flux d'IDE des pays industriels vers 69 pays en développement ont montré que l'IDE n'était plus productif que l'investissement au niveau national que si les hommes adultes du pays d'accueil avaient suivi un minimum d'enseignement secondaire. Toutefois, la technologie et le capital humain ne sont pas suffisants. Le commerce des connaissances ou de la technologie ne sont qu'un élément d'une équation complexe. La capacité d'absorption des technologies dépend également de la stabilité macro-économique, de la santé publique, de la stabilité politique, de l'offre de capital et d'infrastructures de base telles que les télécommunications, l'électricité et les transports.



Source : Science, technologie et industrie :
Perspectives de l'OCDE 2008.

StatLink : <http://dx.doi.org/10.1787/608121132334>

Bon nombre de ces facteurs échappent bien sûr au contrôle des entreprises et dépendent de l'état général d'un pays. Les implications de la capacité d'absorption d'un pays en termes de politique commerciale peuvent être synthétisées comme suit. Les sources extérieures de connaissances sont importantes pour l'innovation, mais leur contribution à l'innovation domestique repose sur la capacité d'absorption, capacité probablement plus grande dans les domaines où le pays possédait auparavant des connaissances. La diversité initiale jouant un rôle important dans la capacité d'absorption, les pays dont la production et les exportations sont diversifiées sont davantage exposés à l'innovation et plus susceptibles d'offrir un environnement propice à l'innovation interne.

Les échanges influent sur l'innovation par la concurrence

Lorsqu'on examine le rôle des échanges et de l'investissement dans l'innovation, il est nécessaire de prendre en compte non seulement les effets directs des importations ou des investissements des entreprises étrangères, mais aussi leurs effets indirects. Même en l'absence d'importations et d'IDE entrant, l'évolution des marchés étrangers peut avoir un impact en termes de concurrence pour les entreprises qui exportent, investissent à l'étranger ou vendent aux exportateurs. Quel est l'effet de la concurrence sur l'innovation ? Il existe deux thèses. Selon la première, une concurrence accrue entraîne une érosion des profits qui diminue à la fois la capacité et la motivation d'une entreprise à innover. Selon l'autre conception, une concurrence accrue incite au contraire à accroître la performance, notamment à travers l'innovation. Les données empiriques semblent étayer cette deuxième thèse.

Les entreprises qui exportent sont plus productives que les autres, et l'innovation joue à cet égard un rôle important. Cela est en partie dû au fait que les exportations entraînent des coûts fixes : pour que l'investissement couvre ces coûts, les entreprises exportatrices ont par définition besoin d'être plus productives. Une deuxième explication relève de l'« effet d'apprentissage par l'exportation ». Bien que les données empiriques soient ambiguës, les exportateurs pourraient améliorer leur productivité à travers les exportations parce qu'elles leur donnent un accès à la technologie,

aux idées nouvelles de leurs clients, et les soumettent à une plus forte concurrence. L'ambiguïté des données tient notamment au fait que, en matière d'investissement, de formation et de technologie, les entreprises prennent souvent des décisions visant à augmenter leur productivité sur les marchés d'exportation où elles veulent entrer : il est donc difficile de savoir ce qui est survenu avant ou après le début des activités d'exportation.

La meilleure productivité des exportateurs peut s'expliquer par une troisième raison : les échanges, et plus particulièrement les exportations, étendent la taille du marché sur lequel il est possible de faire des profits, d'où une plus grande incitation à investir dans l'innovation. Comme une grande partie des coûts de R-D sont fixes (ils ne varient pas en fonction du volume des ventes), une entreprise qui vend à la fois sur le marché intérieur et sur les marchés étrangers peut être en mesure d'imputer ses investissements en R-D sur un volume de ventes plus important. De telles économies d'échelle revêtent une importance particulière pour les pays dont le marché intérieur est plus limité. Ainsi, en 2004, Samsung a dépensé 4.6 milliards de dollars en R-D, soit 8.3 %, du total de ses ventes ; si elle avait dû se contenter du marché coréen, elle aurait dû en dépenser près de 50 % pour maintenir les mêmes niveaux de R-D.

Les chaînes de valeur mondiales

Dans un iPod d'Apple, on trouve des pièces conçues et fabriquées par d'autres entreprises américaines, ainsi que des composants et des logiciels produits au Japon et en Écosse. L'assemblage est effectué en Chine. C'est ce qu'on appelle les chaînes de valeur mondiales. Cette mondialisation est en elle-même une innovation, qui porte sur l'organisation des pratiques commerciales. Motivées par la recherche d'efficacité, l'entrée sur de nouveaux marchés et l'accès à des actifs stratégiques, les multinationales sont le moteur de cette innovation, dont les effets sont amplifiés par l'évolution de la structure industrielle. Selon les économistes, les structures intégrées verticalement évoluent vers des structures horizontales. Dans l'intégration verticale, la même entreprise fait à peu près tout, de la R-D jusqu'aux ventes et à la commercialisation. L'innovation a donc plus de chance de venir de l'intérieur que de l'extérieur. En revanche, dans une structure horizontale, les entreprises se spécialisent dans un maillon particulier de la chaîne de valeur.

L'histoire du secteur informatique illustre ces deux structures. Jusqu'à 1980 environ, les entreprises informatiques étaient fortement intégrées verticalement. Souvent, les composants et les logiciels étaient tous mis au point par la même entreprise. Cette entreprise s'occupait aussi des ventes et de la commercialisation, et il était impossible d'acheter un ordinateur ou un programme dans un magasin. Avec l'avènement de l'ordinateur personnel assemblé à partir de composants standardisés et destiné au marché de la consommation de masse, le secteur informatique a évolué vers une structure horizontale. Une entreprise fabrique le disque dur, une autre les cartes graphiques, une troisième les logiciels, et ainsi de suite.

Ce passage à une structure horizontale a également favorisé l'expansion de la sous-traitance et des services de soutien à la production de produits électroniques. Les sous-traitants sont des entreprises qui fabriquent les produits vendus sous des noms de marques. Si on indiquait l'usine qui l'a fabriqué, votre téléphone cellulaire ou votre lecteur MP3 porterait le nom Celectica, Flextronics, Jabil Circuit, Hon Hai Foxconn, Sanmina SCI ou Solectron, plutôt que Ericsson, Nokia ou iPod. Chacune de ces entreprises, dont la plupart d'entre nous n'ont jamais entendu parler, emploie de 50 000 à 200 000 personnes dans le monde entier, pour un chiffre d'affaires compris entre 8 et 16 milliards de dollars.

Dans l'industrie des semi-conducteurs, l'émergence d'entreprises spécialisées dans la fabrication des puces électroniques (les fonderies) a permis à d'autres entreprises de se spécialiser dans le design et la vente sans posséder d'usine de production (entreprises « fab-less »). Les sous-traitants se consacrent à la gestion des centres de production, ce qui permet aux fabricants de matériels de marque de se concentrer sur le développement des produits.

En raison de la fragmentation du processus de production et de l'évolution de la structure des réseaux mondiaux, les entreprises n'ont plus besoin d'exceller dans un vaste ensemble d'activités pour pouvoir créer de la valeur. Elles peuvent se focaliser sur ce qu'elles font le mieux et acheter des produits et services à d'autres spécialistes. Les chaînes de valeur mondiales donnent aux petites entreprises l'opportunité d'apporter une forte valeur en excellant dans une seule partie de la chaîne de valeur. De nouvelles niches pour la fourniture de produits et de services nouveaux apparaissent

continuellement, ce qui permet aux PME de tirer parti de leur flexibilité et de leur capacité à réagir rapidement. Pour les PME dynamiques, le succès dans les chaînes de valeur mondiales repose sur l'innovation et la coopération avec des entreprises partenaires. Et, comme on peut s'y attendre, les entreprises qui participent aux chaînes de valeur mondiales en achetant ou en vendant à des multinationales innoveront plus que les autres.

La chaîne de valeur mondiale permet donc aux entreprises qui savent innover – quelle que soit leur taille – d'accéder aux marchés mondiaux, de moderniser leurs capacités technologiques et de progresser dans la chaîne de valeur. Parallèlement, les entreprises, voire les pays, qui ne parviennent pas à innover risquent de perdre des parts de marché ou même de disparaître complètement des marchés. Les politiques gouvernementales ont un rôle décisif à jouer dans la promotion de l'innovation. Par exemple, la déréglementation du secteur des télécommunications a permis à de nouveaux fournisseurs de services d'entrer sur le marché, a stimulé l'offre de nouveaux produits et a entraîné une baisse des prix.

Conclusion

Nous évoquions les catapultes et les fusils au début de ce chapitre, et nous le terminons avec les télécommunications. S'il est une chose immuable à travers les siècles, c'est bien la difficulté à prévoir l'évolution des technologies. Au début des années 80, AT&T a engagé le cabinet-conseil McKinsey pour étudier les perspectives de la téléphonie mobile. Selon les estimations de McKinsey, le nombre de téléphones portables à l'échelle mondiale devait atteindre 900 000 en l'an 2000. Aujourd'hui, on en vend le double chaque semaine. Il y a une leçon à retenir d'erreurs de prévision aussi spectaculaires: il ne faut jamais sous-estimer le pouvoir de l'innovation. La prédiction de McKinsey se serait probablement révélée à peu près exacte si le marché des téléphones et des services avait peu évolué. En 1985, un téléphone portable pesait 20 kilos et, au Royaume-Uni, il fallait déboursier 320 euros (en prix constants) pour le louer pendant trois mois.

L'autre leçon à retenir est que l'innovation fait partie intégrante d'un cercle vertueux. Pour poursuivre notre exemple, si on a pu réduire le poids des téléphones cellulaires et étendre le nombre

de ses utilisations possibles au-delà des applications initiales prévues pour les automobiles, c'est grâce à des piles plus efficaces et à des avancées dans la miniaturisation de toutes les technologies indispensables. Devant un marché élargi et la perspective d'un marché potentiel plus grand encore, il devenait raisonnable d'investir dans le développement d'un produit encore plus polyvalent. Un marché plus étendu signifiait aussi qu'il était possible de réduire les prix et d'augmenter les profits simultanément, tout en ayant plus de ressources à investir en R-D.

Nokia produit aujourd'hui des téléphones portables dans neuf pays et achète des composants dans plus de 30 pays. De telles entreprises se considèrent de plus en plus comme des entreprises étendues capables d'orchestrer les facteurs de production de leurs multiples partenaires. Les sources d'innovation peuvent apparaître dans différentes entreprises dispersées à travers le monde, et, grâce aux réseaux d'échanges auxquels elles appartiennent, ces innovations peuvent circuler, transformant ainsi des idées brillantes en meilleurs produits, en meilleurs procédés de fabrication ou en meilleures méthodes de vente.

Essayez un instant d'imaginer toutes les nouvelles technologies qui apparaîtront de votre vivant, par exemple les technologies s'attaquant aux problèmes environnementaux. Cependant, vous devez garder à l'esprit qu'elles sont le fruit de nombreuses interactions et influences contradictoires. Si nous extrapolons l'avenir en nous fondant seulement sur la réalité d'aujourd'hui, nos prévisions risquent fort de se révéler ridicules dans quelques années à peine.

Pour en savoir plus

OCDE

Sur l'Internet

Pour découvrir les travaux de l'OCDE consacrés aux échanges, voir www.oecd.org/trade.

Stratégie de l'OCDE pour l'innovation

En 2007, les ministres des pays de l'OCDE ont convenu, dans un contexte de ralentissement de la productivité, de la nécessité d'améliorer les conditions cadres de l'innovation. La Stratégie de l'OCDE pour l'innovation procède par analyses et comparaisons reposant sur des données concrètes. Ce projet portera sur l'élaboration d'un cadre de dialogue et d'examen et de nouveaux indicateurs des liens entre l'innovation et les performances économiques, la conception d'initiatives en faveur d'environnements économiques propices à l'innovation, et la rédaction de pratiques optimales et de recommandations d'action.

www.oecd.org/innovation/strategy

Publications

Comment rester compétitif dans l'économie mondiale: Progresser dans la chaîne de valeur (2007):

Ce rapport étudie l'effet de la mondialisation de la production sur les pays de l'OCDE, les coûts et les avantages de la mondialisation en matière d'emploi, de productivité et de compétitivité. Il souligne l'importance d'une stratégie d'innovation efficace.

Enhancing the Role of SMEs in Global Value Chains (2008, uniquement en anglais):

La réorganisation de la production à l'échelle internationale a des effets considérables sur les fournisseurs dans les PME. En raison de la fragmentation de la production, de nouvelles niches apparaissent sans cesse dans l'offre de produits et services, et les petites

entreprises peuvent rapidement s'y positionner, en exploitant leur flexibilité et leur capacité de réaction rapide.

Science, technologie et industrie: Perspectives de l'OCDE 2008

Le chapitre 2 analyse l'internationalisation de la R-D et les forces qui appuient cette tendance. Il présente des indicateurs sur la mondialisation des intrants, des extrants et des échanges de R-D. Il détaille également l'évolution des stratégies d'innovation des multinationales et suit des initiatives gouvernementales dans les pays de l'OCDE.

Perspectives d'investissement international: Édition 2006

Le chapitre 2 fait le point sur la façon dont les nouvelles technologies favorisent une plus grande intégration des économies, reconfigurant les structures organisationnelles à la fois internes et externes des échanges internationaux. Le chapitre 4 établit que l'IDE a presque invariablement un effet macro-économique bénéfique.

Autres lectures conseillées

Innovation and Growth: Rationale for an Innovation Strategy (2007, uniquement en anglais):

De nos jours, les entreprises créent de la valeur ajoutée en investissant dans des « actifs intellectuels » plutôt que dans les machines et l'équipement. Ce rapport examine la façon dont les gouvernements peuvent favoriser ce processus grâce à des stratégies d'innovation.

Synthèse de l'étude sur la mondialisation et l'innovation dans le secteur des services aux entreprises (2007):

Ce rapport analyse les différents rôles joués par les services aux entreprises dans le processus d'innovation: sont-ils des créateurs, des catalyseurs ou des transporteurs d'innovation?



11

Les échanges influent sur de nombreux aspects de notre vie quotidienne et, à une étape ou une autre, affectent pratiquement tout ce que nous achetons. En bien ou en mal, selon la façon dont nous envisageons les choses. Les échanges peuvent être un puissant moteur de changements positifs, mais ils peuvent aussi engendrer des problèmes et des incertitudes. La prospérité des pays et des gens repose peut-être sur d'autres facteurs plus décisifs, mais elle a rarement été atteinte et conservée en l'absence des échanges voire jamais. Les échanges sont donc une composante importante de toute stratégie économique mondiale visant la prospérité et la croissance sur le long terme.

Qu'ai-je
à y gagner ?

En guise de préambule...

Tout ce que nous achetons ou presque a nécessité des échanges internationaux à un moment ou à un autre. Sans les importations de pétrole dont dépendent les engrais, le carburant nécessaire pour les tracteurs et les camions, et même les composants entrant dans la fabrication des tracteurs, il serait impossible de produire localement les aliments en grandes quantités, puis de les acheminer jusqu'aux points de vente.

La « chaîne de valeur mondiale » est une métaphore utile pour décrire le processus reliant les consommateurs aux produits. Elle évoque une structure ordonnée et linéaire, alors qu'en réalité elle s'apparente plus à une sorte de toile d'araignée. Chaque maillon de cette chaîne n'est directement lié qu'aux deux autres maillons les plus proches, et si l'un d'eux fait défaut, c'est toute la chaîne qui devient inutile. La toile couvrant la fabrication, la distribution, la vente au détail, et tous les services afférents, se tisse, se déchire, s'agrandit et se rétracte en permanence.

Vous ne voyez d'habitude que le bout de la chaîne, c'est-à-dire le produit final. Son emballage indique seulement le lieu où il a été « fabriqué », ou parfois « assemblé », sans mentionner tous les lieux par lequel il a transité, ce qui donne néanmoins une idée de tous les produits et de toutes les étapes intermédiaires impliqués dans sa fabrication.

Bien souvent, on ne fait référence au pays d'origine que de façon négative, lorsque quelque chose s'est mal passé. Par exemple, si des jouets contiennent des peintures dangereuses, les médias les désignent habituellement comme des « jouets chinois » ou des « importations bon marché en provenance de Chine », ce qui donne l'impression que le contrôle de qualité défaillant de la multinationale qui les a fabriqués est d'une manière ou d'une autre imputable au pays entier et à son milliard d'habitants.

Les avantages des échanges peuvent tenir au fait qu'ils rendent plus de biens disponibles à des prix plus avantageux pour plus de gens. « Plus », mais quel est le point de comparaison ?

Les échanges font partie intégrante des économies modernes : on peut donc uniquement comparer différents marchés caractérisés par divers degrés de restrictions aux échanges, ou d'autres facteurs faussant la concurrence tels que les subventions.

Ce que nous avons à y gagner dépend de notre situation (client ou vendeur), de l'endroit où nous vivons, de notre profession et de nombreux autres facteurs personnels. Cela dépend également des politiques de notre gouvernement, des accords commerciaux qu'il a signés et des mesures qu'il adopte pour favoriser les gains potentiels de l'ouverture des marchés tout en s'ajustant aux coûts qu'elle entraîne.

► Dans ce dernier chapitre, nous examinerons ce que signifient les échanges pour les principaux groupes qui composent une économie ou une société : les fabricants, les travailleurs, les commerçants et le groupe auquel nous appartenons tous, celui des consommateurs.

Fabriquer

La science économique est parfois complexe et déroutante, et cela vaut pour la question des échanges internationaux. Le B.A.-BA est cependant simple : pour fabriquer et vendre des biens, il faut des facteurs de production, des gens pour les acheter, et plus ces éléments sont nombreux, moins les biens sont coûteux.

Grâce aux échanges, les entreprises qui produisent biens et services réduisent leurs coûts, ont accès à des marchés d'approvisionnement et de vente plus vastes, à une plus grande offre de connaissances, de savoir-faire et d'expériences, se confrontent à davantage de concurrence et trouvent les financements dont elles ont besoin.

Prenons l'exemple des téléphones portables. On compte aujourd'hui plus de 3 milliards d'abonnements, et le portable est l'appareil électronique le plus courant dans le monde. Bien sûr, on l'utilise encore pour passer des coups de fil (sa vocation première), mais il sert également à faire des films, écouter de la musique, regarder la télévision et naviguer sur Internet.

Ce produit illustre parfaitement à quel point nous adoptons rapidement une technologie qui nous paraît utile et d'un bon rapport qualité-prix. Dans certaines régions isolées de l'Afrique, les bergers utilisent leur portable pour effectuer entre eux des paiements électroniques.

Réfléchissons un instant à tout ce que cela nécessite. Un portable contient des centaines de composants, incorpore des intrants matériels et intellectuels provenant de plusieurs continents, repose sur des procédés de fabrication d'une précision inimaginable il y a quelques décennies, et ses messages sont transmis par des réseaux de satellites. Cependant, dès qu'ils ont un modèle plus performant, la plupart d'entre nous jettent leur mobile ou l'oublient dans un tiroir un an ou deux après l'avoir acheté. Cela montre combien cette technologie extraordinaire est devenue bon marché.

Mais ce ne serait jamais arrivé sans les échanges internationaux. En effet, même en supposant qu'un fabricant établi en Finlande, en Corée ou ailleurs, ait son propre approvisionnement en métaux rares et en composants, son marché intérieur se résumerait à quelques millions de clients potentiels (ou quelques centaines de millions pour un pays de la taille des États-Unis) : ses prix seraient donc sans commune mesure avec ce que permet un marché plusieurs milliers de fois plus important.

Par définition, les échanges internationaux bénéficient aux entreprises multinationales des pays développés et en développement – en l'absence d'échanges, ce ne serait pas des multinationales. Mais comment les stratégies des entreprises des pays émergents ont-elles évolué, et quel rôle jouent-elles dans l'économie internationale ? Elles ont utilisé leurs avantages en matière de coûts pour pénétrer les marchés mondiaux et s'y établir.

Mais de nombreux pays s'efforcent de les imiter, ce qui rend les coûts moins déterminants. Aussi essaient-elles de développer les compétences, les marques et les produits nécessaires pour concurrencer les entreprises occidentales, ce qui peut passer par leur achat, comme l'acquisition de la division ordinateur grand public d'IBM par la firme chinoise Lenovo.

Les nouvelles stratégies de ces entreprises influent sur la façon dont leur pays d'origine envisage les échanges internationaux. En effet, les entreprises qui cherchent à tirer parti des marchés internationaux sont plus susceptibles de faire pression en faveur d'une ouverture de la politique commerciale. Et à mesure qu'elles progressent dans la chaîne de valeur, elles militent également pour que d'autres politiques soient alignées sur les normes des pays

de l'OCDE, comme c'est arrivé lorsque les entreprises du secteur pharmaceutique indien ont commencé à faire des acquisitions majeures à l'étranger.

Les PME jouent également un rôle dans les échanges internationaux, même s'il varie grandement d'un pays à l'autre. Selon l'Austrade (Australian Trade Commission), en 2002, seulement 4 % de l'ensemble des entreprises australiennes, toutes tailles confondues, faisaient des exportations. D'après une étude menée en 2003, c'était le cas de 18 % des PME de l'UE, tandis qu'elles étaient 30 % à avoir des fournisseurs étrangers.

Ce chiffre plus élevé s'explique à l'évidence par la géographie. Les entreprises de l'UE peuvent commercer entre elles sans avoir à franchir de grandes distances, et certains de leurs échanges ont lieu dans des zones frontalières, chevauchant parfois plusieurs pays, où les économies locales sont pleinement intégrées.

De façon générale, le manque de capital est le principal obstacle qu'une PME rencontre lorsqu'elle veut s'internationaliser. Il existe toute une série d'autres barrières, qui tiennent principalement aux communications. Les PME peuvent avoir des difficultés à identifier les opportunités d'affaires à l'étranger, les informations sur les marchés peuvent être limitées ou coûteuses à obtenir, sans compter les obstacles concrets tels que la langue qui compliquent l'accès aux clients potentiels.

À mesure que les barrières commerciales diminuent et que les communications s'améliorent, davantage de PME trouveront leur place dans les réseaux internationaux. Mais ce ne sera pas nécessairement en tant qu'exportateurs : elles pourront également importer ou former des joint-ventures avec des entreprises étrangères, par exemple.

« Les pays qui renforcent leurs normes fondamentales du travail peuvent favoriser l'efficacité économique en relevant les niveaux de compétence de leur main-d'œuvre et en créant un climat propice à l'innovation et une plus grande productivité ».

Les échanges internationaux et les normes fondamentales du travail

Qu'en est-il des travailleurs qui fabriquent tous ces biens et fournissent tous ces services ? Les échanges et la mondialisation accroissent les probabilités qu'ils changent d'emploi, voire de

carrière, au cours de leur vie active. De même que les avantages comparatifs de leur pays évoluent, la valeur de leurs compétences change aux yeux des employeurs. Pour chacun de nous, cela implique de rester au fait des évolutions. Dans quels secteurs les nouveaux emplois apparaissent-ils ? Quelles compétences sont de plus en plus recherchées ? Comment nous adapter à un environnement de travail en évolution ?

Les échanges ont des effets négatifs sur l'emploi (les délocalisations), et ce sont ces impacts les plus immédiats et les plus faciles à identifier qui font la une des journaux. Cependant, comme nous l'avons déjà souligné, il y a également des créations d'emploi, et pas uniquement dans les économies à bas salaires. Les secteurs exportateurs des pays de l'OCDE sont de gros employeurs, et l'économie nationale crée de « meilleurs » emplois à mesure que les emplois peu qualifiés et à bas salaires partent à l'étranger.

Cela n'a toutefois rien d'automatique. Pour que les travailleurs bénéficient d'emplois à productivité plus forte et de salaires réels plus élevés, nous devons encourager – en matière d'emploi, de santé et de retraites – des politiques tournées vers l'avenir qui sont protégées des changements touchant l'emploi. Nous devons privilégier des politiques qui favorisent la formation en cours d'emploi et la formation continue.

Vendre

Le secteur de la vente au détail, autrefois dominé par de petites entreprises familiales, se compose aujourd'hui de magasins interchangeables, vendant les mêmes marques d'aliments, de boissons, de vêtements et d'autres biens de consommation. Vous les rencontrez où que vous alliez, et même à l'étranger pour bon nombre d'entre eux. Cependant, contrairement aux producteurs de biens, la plupart des détaillants sont confinés à leur marché national, bien qu'on note l'apparition de quelques détaillants réellement mondiaux.

Cela ne signifie pas que les détaillants n'achètent rien à l'étranger. Des produits sont importés des quatre coins de la planète, même si les détaillants d'aliments tendent à s'approvisionner autant que possible au niveau local. Dans le même temps, les statistiques des échanges montrent que les importations de produits alimentaires

occupent une part croissante et significative, ce qui donne à penser qu'une proportion plus importante des produits et des ingrédients sont importés, bien que les fournisseurs directs des détaillants soient pour l'essentiel locaux. Outre les différences existant entre produits alimentaires et produits non alimentaires, les importations sont également affectées par la marque sous laquelle le produit est vendu. Les « marques de distributeur » qu'on trouve dans de nombreux magasins proviennent souvent de pays en développement.

Le fait qu'un détaillant ait des magasins à l'étranger pèse sur le rôle que les échanges internationaux jouent dans ses activités nationales. Ces détaillants approvisionnent en général leurs magasins locaux en important des produits des pays où ils sont présents. Cela peut avoir un impact important. Par exemple, la France importe environ 20 % de plus des pays où la chaîne de supermarchés française Carrefour est présente que des autres pays.

Pour bénéficier de ces opportunités, les fournisseurs des pays en développement doivent respecter des normes internationales en matière de qualité, d'hygiène et de livraison. Cela peut stimuler le développement, notamment dans les zones rurales, si les infrastructures et les ressources humaines nécessaires sont mobilisées.

Tous les efforts, couronnés de succès ou non, déployés pour intégrer les chaînes d'approvisionnement internationales des grands détaillants sont riches d'enseignement pour les donateurs et leurs partenaires chargés d'organiser l'aide au commerce. Ceux-ci pourraient acheminer l'aide en réduisant les goulots d'étranglement liés au transport, par exemple, et à travers une coopération technique axée sur la mise en conformité avec de nouvelles normes.

Le phénomène de la disparition des petites entreprises familiales (par fusion, rachat ou faillite), et leur remplacement par des entreprises plus grandes, renvoie à ce qu'on appelle la « concentration du marché ».

Ses effets sur les consommateurs peuvent être positifs ou négatifs. Plus le détaillant est grand, plus il peut négocier des prix bas auprès de ses fournisseurs, et une partie de ces bénéfices se répercute sur les consommateurs. Toutefois, dans un marché

non concurrentiel, le détaillant peut continuer à faire baisser les prix qu'il paie à ses fournisseurs, tout en maintenant les prix payés par les consommateurs à un niveau élevé. Et il est également moins incité à baisser ses prix en s'approvisionnant auprès de fournisseurs étrangers.

Acheter

Les échanges profitent aux consommateurs de plusieurs façons. Tout d'abord, ils rendent les marchés locaux plus concurrentiels et accroissent l'offre de produits, en nombre comme en diversité.

On peut évidemment objecter que nous n'avons pas besoin de douzaines de modèles de vêtements différents, de centaines de produits alimentaires différents, et ainsi de suite. La question mérite d'être débattue. La diversité des produits offerts dans tout grand magasin ou toute boutique en ligne importante laisse penser que les consommateurs individuels ont des goûts différents, comme en témoignent toutes les variétés de produits alimentaires tels que le fromage. Les consommateurs apprécient également que les produits soient meilleur marché grâce aux échanges.

Quel est l'impact des échanges sur notre vie quotidienne ? Pour nous en faire une idée, voyons comment les prix des produits ont évolué ces dernières années selon qu'ils sont échangés ou non sur les marchés internationaux. Prenons les loyers, la baguette de pain et la coupe de cheveux, qui sont des exemples de biens ou de services peu échangés sur les marchés internationaux. Leurs prix ont-ils augmenté, baissé, ou sont-ils restés stables ? Qu'en est-il du prix d'une paire de chaussures, d'un appareil photo ou d'une montre ?

Les prix des biens les plus ouverts aux échanges internationaux ont chuté : beaucoup d'entre eux sont aujourd'hui si bon marché qu'il est moins coûteux de les remplacer que de les réparer. Si les biens électroniques sont probablement les premiers qui nous viennent à l'esprit, certains des changements les plus profonds des dernières années concernent l'habillement.

Les échanges textiles résument beaucoup de points abordés dans ce livre. Les consommateurs ont grandement bénéficié des effets des échanges internationaux dans ce secteur. Si vous en avez l'occasion, ouvrez un vieux catalogue et comparez les prix

de ces produits avec les salaires moyens de l'époque. Beaucoup de ces prix vous sembleront peut-être ridiculement bas, mais il faut les rapporter au nombre d'heures de travail nécessaires pour acheter ces biens. Par exemple, aux États-Unis, dans les années 30, l'ouvrier moyen gagnait en moyenne un tout petit peu moins de 17 dollars par semaine, et le prix d'un manteau avoisinait 18 ou 19 dollars, ce qui correspondrait à plus de 500 dollars de nos jours.

Vous pouvez encore acheter aujourd'hui un manteau pour environ 20 dollars aux États-Unis; vous pouvez en fait trouver à peu près n'importe quel vêtement pour ce prix, voire moins. Et vous pouvez même dénicher des versions à faible coût des vêtements onéreux que vous voyez dans les magazines, et ce, dans le mois qui suit leur publication.

En l'espace de quelques semaines, les acheteurs ont passé leurs commandes; les designers ont créé les modèles; les tissus ont été fabriqués, achetés et envoyés dans les usines; les patrons ont été dessinés; les machines ont été programmées; les biens ont été fabriqués, emballés et expédiés; les procédures douanières et autres formalités ont été accomplies; les agences de publicité ont conçu, produit et diffusé leurs campagnes; et les représentants de commerce ont commencé à vendre le nouveau vêtement à la mode.

Comme l'agriculture, les textiles ont pourtant été l'un des sujets de négociation les plus ardues à l'OMC comme dans l'ancien système du GATT. De 1974 à la fin du Cycle d'Uruguay, les échanges textiles étaient régis par l'Arrangement multifibres (AMF). Il s'agissait d'un cadre dans lequel des contingents étaient établis par voie d'accords bilatéraux ou de mesures unilatérales, afin de limiter les importations dans les pays dont les branches de production nationales risquaient de pâtir gravement d'une croissance rapide des importations.

Essentiellement, l'AMF protégeait les pays développés contre la concurrence des pays en développement. Selon les calculs de la Banque mondiale et du FMI, ce système a coûté 27 millions d'emplois au monde en développement, ainsi que 40 milliards de dollars par an en exportations perdues.

Durant le Cycle d'Uruguay, les échanges textiles sont revenus dans le champ d'application des règles du GATT, et l'Accord sur les textiles et les vêtements a permis de supprimer graduellement les contingents prévus dans l'AMF. Ce processus est arrivé à son terme le 1er janvier 2005, même si beaucoup de produits textiles restent soumis à des tarifs douaniers élevés.

Si le prix de nombreux biens a chuté, ce n'est pas uniquement dû aux échanges internationaux. Les progrès de la production et les autres avancées technologiques ont également joué un rôle crucial. Mais les échanges unissent les différentes étapes du processus et sont pour ainsi dire le ciment de la chaîne de valeur.

En guise de conclusion

Au chapitre 2, nous avons décrit l'histoire du commerce mondial. En examinant les événements passés et en comparant les expériences de pays qui ont adopté diverses façons de faire, nous pouvons mieux cerner les enjeux. Nous pouvons aussi combler certaines lacunes résultant des incertitudes de la théorie économique et des données empiriques utilisées dans l'analyse des échanges et de leurs avantages.

La première leçon à retenir est qu'aucun pays n'a bénéficié pour longtemps d'un accroissement de ses richesses ou de sa puissance en l'absence d'échanges internationaux. La Chine a été le pays le plus avancé de la planète jusqu'à ce qu'elle se replie sur elle-même, et c'est aujourd'hui seulement qu'elle « émerge » de nouveau. Sa voisine la Corée est presque une caricature des différences existant entre un système ouvert et un système fermé.

Il est très commode de dire que « les échanges sont responsables » d'un phénomène socioéconomique quelconque. Cela peut être entendu de façon positive (les échanges sont responsables de l'amélioration du bien-être) ou négative (les échanges sont responsables de la destruction de l'environnement). Mais, que nous soyons partisans d'une libéralisation accrue des échanges ou que nous y soyons hostiles, il est important de garder deux choses à l'esprit.

Premièrement, les échanges (et les politiques qui les façonnent) ne sont qu'un des nombreux facteurs déterminant les résultats que nous observons. En réalité, plus un pays est ouvert aux

échanges, plus il a de chances d'être prospère. Mais les échanges ne peuvent pas apporter la prospérité à eux seuls, du moins pas à l'ensemble de la population. La politique, les infrastructures, la santé, l'éducation, les systèmes juridique et bancaire, l'histoire, la culture et la géographie ont également un rôle à jouer.

Deuxièmement, les échanges n'ont rien d'abstrait ou d'un phénomène naturel. Ce sont les hommes qui décident de commercer entre eux, et plus ils ont de pouvoir pour prendre leurs décisions, plus ils sont responsables des résultats qui en découlent. Le processus des échanges détruit des emplois dans certains pays, mais il en crée d'autres ailleurs.

La femme bengalie qui quitte son village pour aller travailler dans une usine de vêtements n'est pas l'ennemie de sa consœur de l'OCDE dont l'emploi a été délocalisé. Toutes deux peuvent tirer des bénéfices de cette situation.

Aussi épouvantables que soient ses conditions de travail, la femme bengalie peut offrir de meilleures perspectives à ses enfants en travaillant dans cette usine que dans son village. S'ils peuvent bénéficier d'une bonne éducation et d'une bonne alimentation, leur vie a en effet des chances d'être meilleure que celle de leur mère.

La femme de l'OCDE qui achète les vêtements ainsi produits au Bangladesh les paie moins cher que s'ils étaient fabriqués dans son propre pays, et elle sera bien plus productive en occupant un autre emploi, même si elle a peut-être besoin d'aide pour le trouver.

Nous pourrions compléter cet exemple en dénombrant toutes les personnes et toutes les institutions impliquées dans la fabrication d'un produit dans un pays donné, puis dans sa vente à l'étranger. Si nous le faisons, nous nous rendrions rapidement compte que ce réseau est quasiment illimité.

Nous réaliserions également que ces questions controversées n'ont pas de réponses simples. Les échanges influent sur toutes les questions que nous avons abordées dans ce livre, mais ils ne les déterminent pas. Ils ne représentent qu'un facteur parmi de nombreux autres. La politique commerciale n'est donc pas l'option idéale pour s'attaquer à des problèmes qui relèvent à la fois d'enjeux aussi différents que l'environnement, le développement, la justice ou l'emploi.

11. Qu'ai-je à y gagner ?

Un proverbe africain dit qu'« il faut un village pour élever un enfant ». Mais pour donner aujourd'hui aux enfants la nourriture, les vêtements et tout ce dont ils ont besoin pour mener une vie heureuse et épanouie, il faut plus que cela : il faut le monde entier. Ce qui inclut les échanges, mais aussi les soins de santé, l'éducation, l'infrastructure et les institutions.

Ce sont les progrès réalisés sur tous ces fronts qui permettront aux pays les plus pauvres et les moins développés de profiter pleinement des bénéfices de l'intégration aux marchés mondiaux.

Pour en savoir plus

OCDE

Sur l'Internet

Pour découvrir les travaux de l'OCDE consacrés aux échanges, voir www.oecd.org/trade.

Comité de la politique à l'égard des consommateurs de l'OCDE

Ce Comité a pour mandat de concevoir des principes favorisant l'équité et la transparence des marchés et de veiller à ce qu'ils s'appliquent aux transactions, qu'elles soient transfrontières ou en ligne.

Ses activités portent notamment sur les façons de lutter contre les fraudes, les résolutions de différends et les mesures réparatoires en matière de commerce transfrontière.

www.oecd.org/sti/consumer-policy

Publications

Les échanges internationaux et les normes fondamentales du travail (2000) :

Quelles sont les principales évolutions touchant les échanges, l'emploi et les normes fondamentales du travail, au niveau national et international ?

Comment rester compétitif dans l'économie mondiale : Progresser dans la chaîne de valeur (2007) :

Le chapitre 2 présente un large éventail de données montrant que l'intégration des pays de l'OCDE est de plus en plus mondiale et s'intéresse à l'importance économique des pays émergents. Cet ouvrage aborde le phénomène croissant de l'externalisation/délocalisation des services, tout en analysant les différences existant entre les secteurs, et souligne le rôle clé des multinationales dans la mondialisation.

Autre lecture conseillée

Market Structure in the Distribution Sector and Merchandise Trade,

Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale, n° 68 (2007, uniquement en anglais) :

Ce document analyse les évolutions du secteur de la vente au détail qui affectent les échanges, notamment l'internationalisation, la structure des marchés et les parts de marché croissantes des marques de distributeur.
doi:10.1787/244328264654

AUTRES SOURCES

L'internationalisation des PME,

Observatoire des PME européennes, Commission européenne, Bruxelles (2004) :

Si les exportations constituent le moyen traditionnel de s'internationaliser, les partenariats internationaux, les investissements étrangers et les pôles de compétitivité transfrontaliers se sont affirmés, au cours de la dernière décennie, comme des moyens viables de faciliter les échanges de savoirs et de technologies et de renforcer les stratégies d'affaires internationales des PME.

Friends of the Earth (uniquement en anglais) :

Selon Friends of the Earth, le système de libre-échange actuel pêche parce qu'il soutient que toute croissance économique est bonne en soi, prêche la disparition de toutes les barrières commerciales, mais aussi parce que ses règles ne tiennent pas compte de l'évolution des besoins économiques et environnementaux.

www.foe.co.uk/campaigns/global-trade/issues/trade-explained-index.html

Références

- Ahn, S., K. Fukao et K. Ito (2008), « L'externalisation en Asie de l'Est et son impact sur le marché du travail au Japon et en Corée », *Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale*, n° 65, OCDE, doi:10.1787/244366638573.
- Banque internationale pour la reconstruction et le développement/ Banque mondiale au nom de la Commission sur la croissance et le développement (2008), *Rapport sur la croissance : Stratégies pour une croissance durable et un développement solidaire*, BIRD/Banque mondiale, Washington.
- Banque mondiale (2006), *Doing business / Pratique des affaires en 2006 : Créer des emplois*, Eska-Banque mondiale, Paris.
- Bartók, C. et S. Miroudot (2008), « The Interaction amongst Trade, Investment and Competition Policies », *Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale*, n° 60, OCDE, doi:10.1787/241467172568.
- Bastiat, F. (1845), *Sophismes économiques*, 1^{ère} série, Chapitre VII, Faré Rideau (éd.), <http://bastiat.org>.
- BBC (2009), « The Box », <http://news.bbc.co.uk>, consulté le 6 février 2009.
- Bonaglia, F. et A. Goldstein (2007), « Strengthening Productive Capacities in Emerging Economies through Internationalisation: Evidence from the Appliance Industry », *Documents de travail du Centre de Développement de l'OCDE*, n° 262, OCDE.
- Boulhol, H. et A. de Serres (2008), « Have Developed Countries Escaped the Curse of Distance? », *Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, n° 610, OCDE, doi:10.1787/241705110254.
- Boulhol, H., A. de Serres et M. Molnar (2008), « The Contribution of Economic Geography to GDP Per Capita », *Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, n° 602, OCDE, doi:10.1787/242216186836.
- Chicago Council on Global Affairs, TheandWorldPublicOpinion.Org (2007), « World Public Favors Globalization and Trade but Wants to Protect Environment and Jobs », 25 avril, www.worldpublicopinion.org.

- Commission européenne (2004), *L'internationalisation des PME*, Rapport de l'Observatoire des PME européennes 2003, n°4 , Luxembourg, <http://europa.eu.int/comm/entreprise>.
- Cook, H. (2007), *Matters of Exchange: Commerce, Medicine and Science in the Dutch Golden Age*, Yale University Press, New Haven.
- Cunliffe, B. (2008), *Europe between the Oceans: 9000 BC-AD 1000*, Yale University Press, New Haven.
- Czaga, P. (2004), « Analyse des mesures non tarifaires: Les interdictions et contingents à l'importation », *Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale*, n° 6, OCDE, doi: 10.1787/542752152740.
- Département du Commerce des États-Unis/International Trade Administration (2006), « Export-related Jobs database », Office of Industry and Trade Information, www.trade.gov/td/industry/otea/jobs/index.html.
- Dihel, N., F. Eschenbach et B. Shepherd (2006), « South-South Services Trade », *Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale*, n° 39, OCDE, doi:10.1787/314720701370.
- Duran, J., N. Mulder et O. Onodera (2008), « Libéralisation des échanges et performances économiques: Comparaison entre l'Asie de l'Est et l'Amérique latine, 1970-2006 », *Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale*, n° 70, OCDE, doi: 10.1787/243456546688
- Economist, The (2008), « Bold Strokes » *The Economist*, 16 octobre.
- Engman, M. (2005), « Analyse des mesures non tarifaires: Redevances et impositions douanières sur les importations », *Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale*, n° 14, OCDE, doi: 10.1787/103280071325.
- Engman, M. (2005), « L'impact économique de la facilitation des échanges », *Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale*, n° 21, OCDE, doi:10.1787/861403066656.
- Engman, M. (2007), « L'extension des chaînes d'approvisionnement internationales: Le rôle des économies émergentes dans la fourniture de services informatiques et de services aux entreprises », *Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale*, n° 52, OCDE, doi:10.1787/147465274176.

- Evans, J. (2005), « Emploi et mondialisation : Promesse ou menace ? », *L'Observateur de l'OCDE*, n° 249, mai.
- Food and Agriculture Organization (2008), *Milk and Dairy Products, Post-Harvest Losses and Food Safety*, www.fao.org/ag/AGAInfo/themes/en/dairy/pfl/home.html, consulté le 6 février 2009.
- Ferrantino, M. (2006), « Évaluation quantitative des effets économiques et commerciaux des mesures non tarifaires », *Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale*, n° 28, OCDE, doi:10.1787/837654407568.
- Findlay, R. et K. O'Rourke (2007), *Power and Plenty: Trade, War and the World Economy in the Second Millennium*, Princeton University Press, New Haven.
- Fliess, B. et C. Busquets (2006), « The Role of Trade Barriers in SME Internationalisation », *Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale*, n° 45, OCDE, doi:10.1787/246707602042.
- Fliess, B. et I. Lejarraga (2005), « Analyse des obstacles non tarifaires touchant les pays en développement », *Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale*, n° 16, OCDE, doi: 10.1787/220725547807.
- Fliess, B. et al. (2007), « RSE et commerce: Informer les consommateurs sur les conditions sociales et environnementales de la production dans une économie mondialisée – Partie I », *Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale*, n° 47, OCDE, doi:10.1787/246322000033.
- Friends of the Earth (2009), « Trade explained », www.foe.co.uk/campaigns/global_trade/issues/trade_explained_index.html.
- Gage, J. et S. Miroudot (2005), « Trade Policy: Promoting Investment for Development », *Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale*, n° 19, OCDE, doi:10.1787/182562483087.
- Goodwin, N., et al. (2008), « Economic growth », in *Encyclopedia of Earth*. Cutler J. Cleveland (éd.), Environmental Information Coalition, National Council for Science and the Environment, Washington, D.C., dernière révision le 12 décembre 2008, www.eoearth.org/article/Economic_growth.

- Green, D. (2008), *De la pauvreté au pouvoir*, Oxfam International.
- Greene, M. *et al.* (2006), « Échanges et croissance de la Chine : Incidences sur certains pays de l'OCDE », *Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale*, n° 44, OCDE, doi: 10.1787/226877350450.
- Gurría, A. (2008), « Négociations commerciales de Doha : Engageons-nous dans la dernière ligne droite », Déclaration du Secrétaire général de l'OCDE au Forum de haut niveau sur l'efficacité de l'aide, 2 septembre, Accra.
- Hamilton, A. (1791), *Rapport sur les manufactures communiqué à la Chambre des Représentants*.
- Hill, S., M. Leshner et H.K. Nordås (2008), « Trade and Labour Market Adjustments », *Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale*, n° 64, OCDE, doi:10.1787/241811413374.
- Kennett, M. et R. Steenblik (2005), « Biens et services environnementaux : Synthèse d'études de cas par pays », *Documents de travail de l'OCDE sur le commerce et l'environnement*, 2005/3, OCDE, doi:10.1787/280726722646.
- Kongsrud, P.M. et I. Wanner (2005), « The Impact of Structural Policies on Trade-related Adjustment and the Shift to Services », *Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, n° 427, OCDE, doi:10.1787/605814347080.
- Korinek, J. (2005), « Trade and Gender: Issues and Interactions », *Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale*, n° 24, OCDE, doi:10.1787/826133710302.
- Kowalski, P. (2005), « Répercussions des modifications des droits de douanes sur les recettes publiques des pays en développement », *Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale*, n° 18, OCDE, doi:10.1787/210755276421.
- Kowalski, P. et B. Shepherd (2006), « South-South Trade in Goods », *Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale*, n° 40, OCDE, doi:10.1787/314103237622.
- Krugman, P. (2008), Trade and Wages, Reconsidered www.princeton.edu/~pkrugman, consulté le 2 février 2009.

- Leamer, E. (2007), « A Flat World, a Level Playing Field, a Small World After All, or None of the Above? A Review of Thomas L. Friedman's *The World is Flat* », *Journal of Economic Literature*, Vol. XLV, mars, p. 83-126.
- Leshner, M. et H.K. Nordås (2006), « Services aux entreprises, échanges et coûts », *Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale*, n° 46, OCDE, doi:10.1787/246370543672.
- Leshner, M. et S. Miroudot (2008), « FDI Spillovers and their Interrelationships with Trade », *Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale*, n° 80, OCDE, doi:10.1787/235843308250.
- Lesser, C. (2007), « Les approches bilatérales et régionales adoptées pour réduire les obstacles techniques au commerce convergent-elles vers le système commercial multilatéral ? », *Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale*, n° 58, OCDE, doi: 10.1787/242271213605.
- List, F. (1998), *Système national d'économie politique*, traduit par Henri Richelot, coll. « Tel », Gallimard, Paris.
- Maddison, A. (2001), *L'économie mondiale: Une perspective millénaire*, Études du Centre de Développement, OCDE.
- Masefield, J. (2002), *Cargaisons*, in *Voix d'outre-Manche*, M. Midan (éd.), L'Harmattan, Paris.
- Molnar, M., N. Pain et D. Taglioni (2007), « The Internationalisation of Production, International Outsourcing and Employment in the OECD », *Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, n° 561, OCDE, doi:10.1787/167350640103.
- Morley, N. (2007), *Trade in Classical Antiquity*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Narlikar, A. (2005), *The World Trade Organization: A Very Short Introduction*, Oxford University Press Inc., New York.
- Niebuhr, R. (1979), *Beyond Tragedy: Essays on the Christian Interpretations of History*, Scribner Book Company, New York.
- Nielson, J. et D. Taglioni (2004), « Libéralisation des échanges de services: Identification des possibilités et des avantages », *Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale*, n° 1, OCDE, doi: 10.1787/750376550000.

- Nordås, H.K. (2008), « Impact de la libéralisation des échanges de services sur les échanges de produits non agricoles », *Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale*, n° 81, OCDE, doi: 10.1787/227015265410.
- Nordås, H.K., E. Pinali et M. Geloso Grosso (2006), « Logistics and Time as a Trade Barrier », *Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale*, n° 35, OCDE, doi:10.1787/664220308873.
- Nordås, H.K., M. Geloso Grosso et E. Pinali (2008), « Market Structure in the Distribution Sector and Merchandise Trade », *Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale*, n° 68, OCDE, doi:10.1787/244328264654.
- Nordås, H. K., S. Miroudot et P. Kowalski (2006), « Dynamic Gains from Trade », *Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale*, n° 43, OCDE, doi:10.1787/276358887412.
- OCDE (1998), *Pour l'ouverture des marchés : Les avantages de la libéralisation des échanges et de l'investissement*, OCDE, Paris.
- OCDE (1999), *Qualité et sécurité alimentaires : Les dimensions commerciales*, OCDE, Paris.
- OCDE (1999), *Les mesures commerciales dans les accords multilatéraux sur l'environnement*, OCDE, Paris.
- OCDE (2000), *Les échanges internationaux et les normes fondamentales du travail*, OCDE, Paris.
- OCDE (2001), *Échanges et développement : Les enjeux*, OCDE, Paris.
- OCDE (2002), *Pour l'ouverture des marchés de services : L'Accord général sur le commerce des services*, OCDE, Paris.
- OCDE (2003), *Agricultural Trade and Poverty: Making Policy Analysis Count*, OCDE.
- OCDE (2003), *Quantifying the Benefits of Liberalising Trade in Services*, OCDE, Paris.
- OCDE (2003), *Le régionalisme et le système commercial multilatéral*, OCDE, Paris.
- OCDE (2003), « Le programme de Doha pour le développement : Droits de douane et commerce », *Synthèses de l'OCDE*, OCDE.

- OCDE (2003), « Le programme de Doha pour le développement : Gains de bien-être à attendre de la poursuite de la libéralisation des échanges multilatéraux du point de vue des droits de douane », [www.oilis.oecd.org/olis/2003doc.nsf/LinkTo/NT0000FFA/\\$FILE/JT00148041.PDF](http://www.oilis.oecd.org/olis/2003doc.nsf/LinkTo/NT0000FFA/$FILE/JT00148041.PDF)
- OCDE (2003), « The Investment Architecture of the WTO », [www.oilis.oecd.org/olis/2002doc.nsf/LinkTo/td-tc-wp\(2002\)41-final](http://www.oilis.oecd.org/olis/2002doc.nsf/LinkTo/td-tc-wp(2002)41-final).
- OCDE (2003), *Trade and Competition: From Doha to Cancun*, OCDE, Paris.
- OCDE (2004), *L'impact des réglementations sur le commerce de produits agroalimentaires: Les accords sur les obstacles techniques au commerce (OTC) et l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS)*, OCDE, Paris.
- OCDE (2004), *Comprendre la croissance économique: Analyse au niveau macro-économique, au niveau sectoriel et au niveau de l'entreprise*, OCDE, Paris.
- OCDE (2005), *Environmentally Harmful Subsidies: Challenges for Reform*, OCDE, Paris.
- OCDE (2005), *Les réglementations environnementales et l'accès au marché*, OCDE, Paris.
- OCDE (2005), *Au-delà des tarifs: Le rôle des obstacles non tarifaires dans le commerce mondial*, OCDE, Paris.
- OCDE (2005), « The Benefits of Liberalising Product Markets and Reducing Barriers to International Trade and Investment in the OECD », *Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, n° 463, OCDE, doi:10.1787/680335231342.
- OCDE (2005), « Coûts et avantages de la facilitation des échanges », *Synthèses de l'OCDE*, OCDE.
- OCDE (2005), *Les échanges et l'ajustement structurel: Les enjeux de la mondialisation*, OCDE, Paris.
- OCDE (2005), *Biens et services environnementaux: Pour une ouverture des marchés au service de l'environnement et du développement*, Études de l'OCDE sur la politique commerciale, OCDE, Paris.

- OCDE (2006), *Produits énergétiques et écologiques : Les avantages de la libéralisation des échanges*, Études de l'OCDE sur la politique commerciale, OCDE, Paris.
- OCDE (2006), *Perspectives de l'investissement international 2006*, OCDE, Paris.
- OCDE (2006), *Dynamiser les échanges : Les enjeux du développement dans le système commercial multilatéral*, Études de l'OCDE sur la politique commerciale, OCDE, Paris.
- OCDE (2007), « Mondialisation, emplois et salaires », *Synthèses de l'OCDE*, juillet, OCDE, Paris
- OCDE (2007), *L'environnement et les accords commerciaux régionaux*, OCDE, Paris.
- OCDE (2007), *Les délocalisations et l'emploi: Tendances et impacts*, OCDE, Paris.
- OCDE (2007), *Perspectives de l'emploi de l'OCDE 2007*, OCDE, Paris.
- OCDE (2007), Stratégie de l'OCDE pour l'innovation, www.oecd.org/innovation/strategy.
- OCDE (2007), « L'environnement et les accords commerciaux régionaux », atelier de l'OCDE, Tokyo, 19-20 juin 2007, Rapport du Secrétariat, OCDE, Paris, www.oecd.org/environment/rtaworkshop.
- OCDE (2007), *Comment rester compétitif dans l'économie mondiale : Progresser dans la chaîne de valeur*, OCDE, Paris.
- OCDE (2007), « Synthèse de l'étude sur la mondialisation et l'innovation dans le secteur des services aux entreprises », document présenté à la réunion de 2007 du Conseil au niveau ministériel de l'OCDE, Paris, www.oecd.org/dataoecd/19/35/38620581.pdf.
- OCDE (2008), *Soutien à l'agriculture, valeur des actifs fonciers et ajustement sectoriel: Conséquences pour la réforme*, OCDE, Paris.
- OCDE (2008), *Réformes économiques 2008: Objectif croissance*, OCDE, Paris.
- OCDE (2008), *Enhancing the Role of SMEs in Global Value Chains*, OCDE, Paris.

- OCDE (2008), *Globalisation and Emerging Economies*, R. Lattimore et R. Safadi (éd.), OCDE, Paris.
- OCDE (2008), « Harnessing the Political Economy in Support of an Open Multilateral Trading System », rapport sur un séminaire spécial tenu lors de la 150^e session du Comité des échanges, 6 mai, www.oecd.org/dataoecd/39/10/41408373.pdf.
- OCDE (2008), « Innovation and Growth: Rationale for an Innovation Strategy », www.oecd.org/dataoecd/2/31/39374789.pdf.
- OCDE (2008), *Panorama des statistiques de l'OCDE 2008 : Économie, environnement et société*, OCDE, Paris.
- OCDE (2008), *Science, technologie et industrie : Perspectives de l'OCDE*, édition 2008, OCDE, Paris.
- OCDE (2008), « Vaincre la pauvreté grâce au commerce : Quel rôle pour l'aide au commerce? », document d'information dans le cadre du Dialogue sur l'aide pour le commerce de l'OCDE, 3-4 novembre, Paris.
- OCDE/Eurostat (2005), *Manuel d'Oslo : Principes directeurs pour le recueil et l'interprétation des données sur l'innovation*, 3^e éd., OCDE, Paris.
- Oliveira Martins, J. et T. Price (2004), « How Market Imperfections and Trade Barriers Shape Specialisation: South-America vs. OECD », *Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, n° 395, OCDE, doi:10.1787/236045248654.
- OMC (2008), *Comprendre l'OMC*, OMC, Genève.
- OMC (2008), *Rapport sur le commerce mondial 2008 : Le commerce à l'heure de la mondialisation*, OMC, Genève, www.wto.org/french/res_f/reser_f/wtr08_f.htm.
- Onodera, O. (2008), « Trade and Innovation Project: A Synthesis Paper », *Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale*, n° 72, OCDE, doi:10.1787/240602178318.
- Organisation internationale du travail (2006), *Délocalisations, normes du travail et politique d'emploi. Vers une mondialisation plus juste?*, Actes du symposium 2005 France/OIT de 2005, La Découverte, Paris.

- Pain, N. *et al.* (2005), « The New OECD International Trade Model », *Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, n° 440, OCDE, doi:10.1787/680050777016.
- Pattinson, R. (2008), « The European Beer Guide », www.europeanbeerguide.net.
- Pearce, F. (2008), *Confessions of an Eco Sinner: Travels to Find Where My Stuff Comes from*, Eden Project Books, Londres.
- Phonesafety (sans date), *Mobile Phone Timeline/History* www.phonesafety.org.uk, consulté le 9 février 2009.
- Potier, M. et C. T. Less (2008), « Trade and Environment at the OECD: Key Issues since 1991 », Documents de travail de l'OCDE sur le commerce et l'environnement, 2008/1, OCDE, doi:10.1787/235751371440.
- Rae, D. et M. Sollie (2007), « Globalisation and the European Union: Which Countries are Best Placed to Cope? », *Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, n° 586, OCDE, doi:10.1787/038471381552.
- Ricardo, D. (1992), *Des Principes de l'économie politique et de l'impôt*, Garnier-Flammarion, Paris.
- Romer, P. (2007), « Economic Growth », extrait de *The Concise Encyclopedia of Economics*, David R. Henderson (éd.), Liberty Fund, www.stanford.edu/~promer/EconomicGrowth.pdf.
- Samuelson, P.A. (1969), « The Way of an Economist », in P.A. Samuelson, ed. *International Economic Relations: Proceedings of the Third World Congress of the International Economic Association*, MacMillan, Londres.
- Saunders, C. *et al.* (2006), *Food Miles – Comparative Energy/Emissions Performance of New Zealand's Agriculture Industry*, Rapport de recherche n° 285 de l'AERU, Lincoln University, Christchurch, Nouvelle-Zélande.
- Sidwell, A. (2008), *Unfair Trade*, Adam Smith Institute, Londres, www.adamsmith.org/publications/economy/unfair-trade-20080225961.

- Smith, A. (2008), « A Response to the Adam Smith Report & A New Way to Think About Measuring the Content of the Fair Trade Cup », Centre for Business Relations, Accountability, Sustainability and Society, www.brass.cf.ac.uk/uploads/TheFairTradeCupResponsetoAdamSmithD9_1.pdf.
- Smith, A. (1999), *La richesse des nations*, Garnier-Flammarion, Paris.
- Solignac-Lecomte, H.-B. (2003), « Building Capacity to Trade: What Are the Priorities? », Documents de travail du Centre de Développement de l'OCDE, n° 223, OCDE.
- Spufford, P. (2006), *Power and Profit: The Merchant in Medieval Europe*, Thames & Hudson, Londres.
- Steenblik, R. (2005), « Liberalising Trade in 'Environmental Goods': Some Practical Considerations », *Documents de travail de l'OCDE sur le commerce et l'environnement*, 2005/5, OCDE, doi:10.1787/888676434604.
- Steenblik, R. (2006), « Liberalisation of Trade in Renewable Energy and Associated Technologies: Biodiesel, Solar Thermal and Geothermal Energy », *Documents de travail de l'OCDE sur le commerce et l'environnement*, 2006/1, OCDE, doi:10.1787/358734455580.
- Strange, T. et A. Bayley (2008), *Le développement durable: À la croisée de l'économie, de la société et de l'environnement*, « Les essentiels de l'OCDE », OCDE.
- Suranovic, S., (2007), *International Trade Theory and Policy*, The International Economics Study Center, <http://internationalecon.com/Trade/Tch40/T40-0.php>.
- Suwa-Eisenmann, A. et T. Verdier (2006), « The Coherence of Trade Flows and Trade Policies with Aid and Investment Flows », *Documents de travail du Centre de Développement de l'OCDE*, n° 254, OCDE.
- Suyker, W. et Henri de Groot (éd.) (2006), *China and the Dutch Economy*, CPB, La Hague.
- Tothova, M. (2005), « Liberalisation of Trade in Environmentally Preferable Products », *Documents de travail de l'OCDE sur le commerce et l'environnement*, 2005/6, OCDE, doi:10.1787/240712186425.

- Tsai, C. et A. Kleitz (2005), « Regional Trading Arrangements and the Multilateral Trading System: Agriculture », *Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale*, n° 15, OCDE, doi:10.1787/225152610778.
- Wilson, N. (2007), « Examining the Trade Effect of Certain Customs and Administrative Procedures », *Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale*, n° 42, OCDE, doi:10.1787/278266703766.
- Wilson, N. et J. Cacho (2007), « Linkage Between Foreign Direct Investment, Trade and Trade Policy: An Economic Analysis with Application to the Food Sector in OECD Countries and Case Studies in Ghana, Mozambique, Tunisia and Uganda », *Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale*, n° 50, OCDE, doi:10.1787/152275474424.
- WWF (2006), *Trade and Consequences*, WWF Macroeconomics Program Office, Washington, D.C.
- Zola, É. (2000), *L'Assommoir*, Garnier-Flammarion, Paris.

Maquette : Rampazzo.

Réalisation : SG Production.

Crédits photos :

Couverture : © Dave Bartruff/Digital Vision/Getty Images

Images ; pp. 8-9 © d_j_ang0/Fotolia.com

pp. 20-21 © Mike Agliolo/Corbis/Inmageine

pp. 40-41 © Claude Beaubien – Fotolia.com

pp. 62-63 © shock/Fotolia.com

pp. 88-89 © WTO/Jay Louvion and Annette Walls

pp. 108-109 © Jose Luis Pelaez Inc/Blend Images/
Getty Images

pp. 126-127 © John Foxx/Stockbyte/Getty Images/
Inmageine ltd.

pp. 144-145 © George B. Diebold/Corbis/Inmageine ltd.

pp. 162-163 © Dawn Hudson/Fotolia.com

pp. 178-179 © Geir Pettersen/Digital Vision/Getty Images

pp. 198-199 © George Doyle/Stockbyte/Getty Images/
Inmageine ltd.

ÉDITIONS DE L'OCDE, 2, rue André-Pascal, 75775 PARIS CEDEX 16
IMPRIMÉ EN FRANCE
(01 2009 12 2 P) ISBN 978-92-64-06027-2 – n° 56752 2009

Le commerce international

**Libre,
équitable
et ouvert ?**

Le commerce international a une incidence directe sur le prix et la disponibilité de quasiment tout ce que nous achetons. Son rôle est également notable dans beaucoup d'autres domaines, dont ceux de l'emploi, de l'environnement et de la lutte contre la pauvreté. Les échanges commerciaux, à l'inverse, sont affectés par une foule de facteurs dont la gamme s'étend des ressources naturelles à la mode.

L'OCDE est une éminente source de données, d'analyses et de recommandations, pour toutes les questions relatives aux échanges internationaux. S'inspirant de cette expérience considérable, *Les essentiels de l'OCDE : Le commerce international* soutient que la prospérité a rarement, voire jamais, été atteinte ou maintenue sans le concours du commerce. Néanmoins, à lui seul, il ne constitue pas une condition suffisante à l'obtention de cette prospérité. Des politiques orientées vers l'emploi, l'éducation, la santé et d'autres domaines encore, sont nécessaires pour favoriser le bien-être et s'attaquer aux défis d'une économie mondialisée.

Dans la même collection :

Le capital humain, 2007

Le développement durable, 2008

Les migrations internationales, 2009

www.oecd.org/lesessentiels

éditions **OCDE**
www.oecd.org/editions

ISBN 978-92-64-06027-2
01 2009 12 2 P



9 789264 060272