

COMMERCE ET EMPLOI

UN DÉFI POUR LA RECHERCHE EN MATIÈRE DE POLITIQUES

La présente étude est le fruit d'un effort de recherche commun entre le Secrétariat de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et le Bureau international du travail (BIT). Elle traite d'une question qui intéresse les deux organisations: les liens entre le commerce et l'emploi.

En faisant un tour d'horizon des travaux de recherche économique, la présente étude donne une vue impartiale de ce que l'on peut dire – et avec quel degré de fiabilité – au sujet des liens entre le commerce et l'emploi, question souvent controversée dans les débats publics. Elle met l'accent sur les liens entre les politiques commerciales, d'une part, et les politiques de l'emploi et les politiques sociales, d'autre part, et elle intéressera tous ceux qui suivent ce débat: universitaires et décideurs, économistes, employés et employeurs, spécialistes du commerce et de l'emploi.

OMC ISBN 978-92-870-3381-9
BIT ISBN 978-92-2-219551-0

Étude conjointe du Bureau international du travail
et du Secrétariat de l'organisation mondiale du commerce

COMMERCE ET EMPLOI

UN DÉFI POUR LA RECHERCHE EN MATIÈRE DE POLITIQUES

Étude conjointe du Bureau international du travail
et du Secrétariat de l'Organisation mondiale du commerce

Élaborée par

Marion Jansen

Division de la recherche économique et des
statistiques

Secrétariat de l'Organisation mondiale du
commerce



Eddy Lee

Institut international d'études sociales

Bureau international du travail



Bureau international du Travail - Genève

Copyright © 2007 **Organisation internationale du travail** et **Organisation mondiale du commerce**.

Les publications du **Bureau international du travail** et de l'**Organisation mondiale du commerce** jouissent de la protection du droit d'auteur en vertu du Protocole Annexe 2 à la Convention universelle sur le droit d'auteur. Toutefois, de courts passages pourront être reproduits sans autorisation, à la condition que leur source soit dûment mentionnée. Toute demande d'autorisation de reproduction ou de traduction devra être adressée au Service des publications de l'OMC, **Organisation mondiale du commerce**, CH-1211 Genève (Suisse) ou par courriel à l'adresse suivante: publications@wto.org. Ces demandes seront toujours les bienvenues.

Les désignations utilisées dans les publications du BIT et de l'OMC, qui sont conformes à la pratique des Nations Unies, et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du **Bureau international du travail** ou de l'**Organisation mondiale du commerce** aucune prise de position quant au statut juridique de tel ou tel pays, zone ou territoire, ou de ses autorités, ni quant au tracé de ses frontières.

Les études et autres textes n'engagent que leurs auteurs et leur publication ne signifie pas que le **Bureau international du travail** ou l'**Organisation mondiale du commerce** souscrit aux opinions qui y sont exprimées.

La mention ou la non-mention de telle ou telle entreprise ou de tel ou tel produit ou procédé commercial n'implique de la part du **Bureau international du travail** ou de l'**Organisation mondiale du commerce** aucune appréciation favorable ou défavorable.

OMC ISBN 978-92-870-3381-9

BIT ISBN 978-92-2-219551-0

Également disponible en anglais et en espagnol:

Titre anglais BIT ISBN 978-92-2-119551-1 / OMC ISBN 978-92-870-3380-2

Titre espagnol BIT ISBN 978-92-2-319551-9 / OMC ISBN 978-92-870-3382-6

Les publications du BIT et de l'OMC peuvent être obtenues dans les principales librairies ou:

– auprès des bureaux locaux du BIT dans de nombreux pays, ou directement auprès du Service des publications du BIT, Bureau international du travail, CH-1211 Genève 22 (Suisse). Les catalogues ou les listes des nouvelles publications peuvent être obtenus gratuitement à l'adresse ci-dessus, ou par courriel à l'adresse suivante: pubvente@ilo.org.
– par le site Web du BIT: www.ilo.org/publns

– directement auprès du Service des publications de l'OMC, Organisation mondiale du commerce, 154 rue de Lausanne, CH-1211 Genève 21, tél.: (41 22) 739 52 08, fax: (41 22) 739 54 58, adresse électronique: publications@wto.org.

– à la librairie en ligne de l'OMC à l'adresse suivante: <http://onlinebookshop.wto.org>

REMERCIEMENTS

Les auteurs souhaitent remercier Hilda Addison et Monica Takyi-Appiah pour leur aide en matière de recherche ainsi que Peter Auer, Duncan Campbell, Michael Finger, Ajit Ghose, Rizwanul Islam, Arne Klau, David Kucera, Karen McCusker, José Manuel Salazar-Xirinachs, Ritash Sarna et Rolph Van der Hoeven qui ont fait des observations sur les versions précédentes de ce document. Ils tiennent à préciser qu'ils sont seuls responsables des erreurs ou omissions qui pourraient encore y figurer.

AVANT-PROPOS

La présente étude est le fruit d'un effort de recherche commun entre le Secrétariat de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) et le Bureau international du Travail (BIT). Elle traite d'une question qui préoccupe beaucoup les deux Organisations, c'est-à-dire les liens entre le commerce et l'emploi.

Le système commercial multilatéral peut contribuer à accroître le bien-être à l'échelle de la planète et promouvoir de meilleurs résultats pour l'emploi. Le défi auquel tous nos Membres sont confrontés consiste à trouver comment réaliser ce potentiel aussi pleinement que possible. Aider à mieux comprendre en quoi les échanges et les marchés du travail interagissent et affectent la vie de millions d'êtres humains partout dans le monde constitue un premier pas dans cette direction.

Nous considérons cette étude conjointe du BIT et du Secrétariat de l'OMC comme une initiative utile et opportune qui contribuera à une meilleure compréhension et aidera les gouvernements à prendre des décisions dans un environnement en constante évolution et de plus en plus complexe. En combinant les savoir-faire des deux Secrétariats, cette étude technique cherche à donner une vue large et impartiale de ce que l'on peut dire – et avec quel degré de fiabilité – au sujet des liens entre le commerce et l'emploi, et de la façon dont les politiques

commerciales et les politiques du marché du travail affectent cette relation. L'étude signale également des questions qui ne sont pas toujours bien comprises dans les ouvrages spécialisés, et sur lesquelles davantage de recherche serait utile.

Nous sommes donc heureux de présenter cette étude, exemple encourageant d'une collaboration fructueuse entre les deux Secrétariats sur des questions d'intérêt commun.

Pascal Lamy

Directeur général de l'OMC

Juan Somavia

Directeur général du BIT

RÉSUMÉ ANALYTIQUE	1
A. INTRODUCTION	15
B. LES FLUX COMMERCIAUX ET L'EMPLOI: LE CONTEXTE ACTUEL	16
C. COMMERCE ET EMPLOI: LA THÉORIE ET LES FAITS	22
1. Le commerce et les niveaux de revenu	23
2. Le commerce, la destruction d'emplois, la création d'emplois et le chômage: ce que nous dit la théorie	28
3. Les faits: le commerce et l'emploi/le chômage	35
D. COMMERCE ET INÉGALITÉ	45
1. Le commerce et l'inégalité: ce que nous dit la théorie	47
(a) Le commerce et la demande relative de différents types de main-d'œuvre	47
(b) Le commerce, l'IED et la possibilité de remplacer des travailleurs nationaux par des travailleurs étrangers	50
2. Les faits: le commerce et l'inégalité des salaires	54
3. Les faits: le commerce et l'inégalité des revenus	60
4. Les faits: le commerce, l'IED et la possibilité de remplacer des travailleurs nationaux par des travailleurs étrangers	63
(a) La mondialisation affecte-t-elle les élasticités de la demande de main-d'œuvre?	63
(b) La mondialisation, l'insécurité et le pouvoir de négociation des travailleurs	65

E. LE RÔLE DES DÉCIDEURS	67
1. Labour market institutions	67
(a) Assurer les travailleurs contre les aléas de la vie professionnelle	69
(b) Faciliter la transition à la suite de la réforme commerciale	73
(i) <i>La protection sociale et le rôle potentiel de la communauté internationale</i>	73
(ii) <i>Les politiques actives du marché du travail</i>	76
(c) Liberté d'association et négociation collective	78
(d) La réforme commerciale et l'économie informelle dans les pays en développement	83
2. Les politiques de redistribution	88
3. Les politiques de l'éducation	92
4. Autres aspects des politiques	97
(a) La réponse de l'offre dans les pays en développement	97
(b) Le rôle des marchés financiers pour l'efficacité et la stabilité	99
(c) Le rythme de la libéralisation des échanges	101
F. CONCLUSIONS	103
BIBLIOGRAPHIE	109

COMMERCE ET EMPLOI

UN DÉFI POUR LA RECHERCHE EN MATIÈRE DE POLITIQUES

Étude conjointe du Bureau international du travail et du Secrétariat de l'Organisation mondiale du commerce

RÉSUMÉ ANALYTIQUE

Objectif

Le présente étude est le fruit d'un effort commun du Secrétariat de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et du Bureau international du travail (BIT), qui a pour but de donner une vue impartiale de ce que l'on peut dire, et avec quel degré de fiabilité, au sujet des liens entre le commerce et l'emploi, question souvent controversée dans les débats publics. Elle tente de le faire en passant en revue les travaux de recherche, aussi bien théoriques qu'empiriques. La question a fait l'objet d'un volume considérable d'études, notamment d'excellentes analyses documentaires. La présente étude voudrait se distinguer des travaux existants en mettant l'accent sur les liens entre les politiques commerciales, d'une part, et les politiques de l'emploi et les politiques sociales, d'autre part.

Questions fondamentales

Les économistes ont depuis longtemps reconnu que les échanges conduiraient à une division du travail avantageuse pour chaque participant. Assurément, en réaffectant les ressources conformément aux principes de l'avantage comparatif, il est possible de les utiliser d'une manière plus appropriée et plus efficace pour la production, et de générer ainsi ce qu'on appelle les gains résultant du commerce

international. Les producteurs hautement productifs pourront se développer à mesure qu'ils commencent à vendre leurs biens ou leurs services à l'étranger. Les producteurs et les consommateurs pourront profiter d'importations meilleur marché et d'un plus large choix de produits et de qualités. Ce dernier point implique cependant que certaines productions nationales seront évincées par les importations.

Autrement dit, on attend de la libéralisation des échanges qu'elle déclenche une restructuration de l'activité économique qui se traduit par des fermetures d'entreprises et des pertes d'emplois dans certaines parties de l'économie et le démarrage de nouvelles entreprises, des investissements dans les productions en expansion et des offres d'emploi dans d'autres parties de l'économie. La libéralisation des échanges est donc associée à la fois à des destructions d'emplois et à des créations d'emplois. À court terme, les effets nets qui en résultent sur l'emploi peuvent être positifs ou négatifs selon des facteurs propres à chaque pays, par exemple le fonctionnement des marchés du travail et des produits. À long terme cependant, les gains d'efficacité induits par la libéralisation des échanges devraient avoir des incidences globales positives sur l'emploi, qu'il s'agisse du nombre d'emplois, des salaires ou d'une combinaison des deux. Des augmentations moyennes des salaires peuvent, cependant, dissimuler des changements dans la répartition et ces changements peuvent avoir des incidences négatives sur certains travailleurs.

Lorsque la libéralisation des échanges a des effets négatifs sur certains segments de la main-d'œuvre, des politiques de l'emploi et des politiques sociales sont nécessaires pour redistribuer des gagnants au profit des perdants une partie des gains résultant des échanges. La présente étude tente d'indiquer les situations dans lesquelles une intervention gouvernementale de cette nature peut être utile et sur quels individus et groupes elle devrait être ciblée. Sont

également examinées les incidences possibles de différents types de politiques de l'emploi et de politiques sociales dans des situations déterminées. Dans cette analyse, il est rappelé que les politiques de l'emploi et les politiques sociales peuvent avoir, en termes d'efficience, des effets non désirés. Assurément, dans la mesure où ces politiques peuvent avoir une incidence négative sur le processus susmentionné de «redistribution» qui est nécessaire pour profiter des avantages résultant des échanges, les décideurs peuvent se voir contraints à un arbitrage, même s'il ne s'agit pas forcément d'un choix très tranché.

Les faits récents

Traditionnellement, les économistes pensaient que le processus de redistribution déclenché par la libéralisation des échanges aurait lieu entre les secteurs. En gros, on s'attendait à une contraction des secteurs à forte intensité de main-d'œuvre dans les pays développés, tandis que les secteurs à forte intensité de qualification et/ou de capital connaîtraient une expansion. Le phénomène inverse était attendu dans les pays en développement. Dans les pays développés, des emplois seraient donc détruits dans les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre et le capital employé dans ces secteurs devrait être réemployé. Du point de vue de la répartition, les conséquences à long terme des échanges impliqueraient, dans le monde développé, une inégalité accrue entre le capital et le travail ou entre la main-d'œuvre qualifiée et la main-d'œuvre non qualifiée. En revanche, l'inégalité était censée diminuer dans le monde en développement.

Initialement, l'observation empirique a paru confirmer ces prédictions. En particulier, des réductions de l'inégalité étaient constatées dans un certain nombre d'économies d'Asie de l'Est qui libéralisaient les échanges. Dans le même temps, des accroissements de l'écart de salaire entre travailleurs hautement qualifiés et peu

qualifiés – ce que l'on appelle la prime à la qualification – étaient observés dans un certain nombre de pays développés. D'autres pays développés, où des politiques du marché du travail telles que le salaire minimum freinaient les ajustements de salaire, connaissaient une augmentation du chômage parmi les travailleurs peu qualifiés.

Cependant, trois phénomènes importants sont apparus qui n'étaient pas conformes à la théorie traditionnelle des échanges, et une abondante littérature théorique et empirique a tenté de trouver une réponse à cette contradiction entre les prédictions traditionnelles et les réalités observées.

1. Premièrement, la plupart des pays industrialisés commercent surtout avec d'autres pays industrialisés. La théorie traditionnelle des échanges n'avait qu'une utilité très limitée pour prédire les incidences de ce type d'échanges en termes d'emploi. Des contributions récentes à la littérature théorique sur le commerce ont donc porté sur la question de savoir si les échanges entre pays similaires, c'est-à-dire les échanges intrasectoriels, pouvaient avoir une incidence sur la demande de main-d'œuvre hautement qualifiée et de main-d'œuvre peu qualifiée, et certaines de ces études ont combiné échanges et changement technologique. Ces études arrivent à la conclusion que les échanges entre pays similaires peuvent accroître l'inégalité salariale à l'intérieur des pays et aussi à l'intérieur des secteurs.

Une autre branche de la littérature a examiné le lien entre l'ouverture et la sensibilité de la demande de main-d'œuvre aux changements observés dans les salaires. Dans ce contexte, on a fait valoir que les employeurs seraient probablement plus enclins dans une économie ouverte que dans une économie fermée à menacer de licencier des travailleurs quand ceux-ci réclament une augmentation de salaire, par exemple parce qu'ils doivent faire face à une concurrence

des prix plus vive qu'auparavant. À propos de cette sensibilité accrue, les économistes parlent d'un accroissement de l'élasticité-prix de la demande de main-d'œuvre. Ce raisonnement a deux conséquences importantes. Premièrement, le commerce entre pays industrialisés et pays en développement influera sur l'élasticité du travail, mais il en va de même du commerce entre pays industrialisés. Deuxièmement, l'élasticité-prix de la demande peut être influencée par la simple possibilité de l'échange. Par exemple, la simple menace de se procurer des intrants en provenance d'un autre pays ou la simple menace de la délocalisation peut affaiblir la résistance des travailleurs aux réductions de salaire.

Ces études peuvent expliquer pourquoi les enquêtes effectuées dans les pays industrialisés ont révélé que les travailleurs, dans des secteurs de types très différents, signalent un sentiment accru d'insécurité de l'emploi lorsque les pays libéralisent. La littérature théorique confirme que le commerce, en particulier s'il est associé à l'investissement étranger direct (IED), peut accroître la volatilité sur les marchés du travail. Ce qui est surprenant, néanmoins, c'est que les statistiques sur la redistribution des emplois ne révèlent pas d'accroissement systématique de la volatilité sur le marché du travail. La recherche sur les moyens de concilier les observations contradictoires indiquant un sentiment d'insécurité parmi les travailleurs, d'une part, et les statistiques du marché du travail, de l'autre, se poursuivent.

2. Deuxièmement, contrairement aux attentes, des accroissements de la prime de qualification ont aussi été observés dans des économies en développement au cours de périodes de libéralisation des échanges, plus particulièrement dans un certain nombre d'économies latino-américaines. De nombreuses études empiriques ont tenté d'expliquer ce phénomène et constatent que le moment choisi pour la libéralisation des échanges, le tarif douanier en

vigueur avant la libéralisation et le changement technologique sont quelques-uns des éléments qui expliquent pourquoi, dans certains pays en développement, on a assisté à un accroissement de la prime de qualification après la libéralisation des échanges. La littérature théorique sur la question s'est concentrée sur l'interaction entre le commerce, l'IED et le changement technologique pour expliquer l'évolution observée en ce qui concerne l'inégalité salariale dans les pays en développement. L'importance croissante de l'IED a aussi favorisé un regain d'intérêt pour la répartition fonctionnelle du revenu entre le capital et le travail – plutôt que pour le ratio entre les salaires des travailleurs hautement qualifiés et ceux des travailleurs peu qualifiés – et pour l'inégalité des revenus en général.

3. Troisièmement, il a été constaté qu'une redistribution d'emplois d'une ampleur considérable avait lieu à l'intérieur des secteurs, plutôt qu'entre les secteurs comme l'aurait prédit la théorie traditionnelle des échanges. En réponse, une nouvelle génération de modèles d'échanges a été mise au point, selon lesquels la libéralisation des échanges encourage l'expansion des fournisseurs les plus productifs dans tous les secteurs, c'est-à-dire dans les secteurs dans lesquels les pays sont des exportateurs nets et les secteurs dans lesquels ils sont des importateurs nets. En conséquence, ces modèles prédisent que, dans tous les secteurs, des emplois sont créés par les fournisseurs qui peuvent soutenir la concurrence au niveau international et sont détruits par les fournisseurs qui ne peuvent pas rivaliser avec la concurrence. C'est peut-être là une bonne nouvelle pour les décideurs, car on estime généralement qu'il est plus facile pour les travailleurs de changer d'entreprises à l'intérieur du même secteur que de trouver du travail dans un secteur différent. La redistribution à l'intérieur d'un secteur peut, par exemple, impliquer des coûts de recyclage professionnel plus faibles pour les travailleurs et des périodes de prospection d'emplois plus courtes. D'un autre côté, ces nouveaux modèles d'échanges impliquent que des emplois sont en

danger dans tous les secteurs. Si les modèles d'échanges traditionnels suggéraient que les décideurs souhaitant aider les travailleurs devaient mettre l'accent sur les secteurs en concurrence avec les importations, la recherche récente suggère qu'un tel ciblage des interventions n'est pas justifié. En effet, les études récentes soulignent qu'il sera de plus en plus difficile pour les décideurs de prédire quels seront, dans le proche avenir, les emplois menacés et les emplois pour lesquels il y aura une demande.

Une abondante littérature empirique est née de l'analyse de ces phénomènes. Les études empiriques sur l'incidence du commerce sur l'emploi sont en effet confrontées à une difficulté majeure, celle de distinguer les différentes causes possibles des changements observés dans l'emploi. Certaines de ces causes ont une portée mondiale, le changement technologique par exemple, d'autres sont propres à un pays. Les politiques du marché du travail, les politiques macro-économiques ou les mouvements qui accompagnent le cycle économique ne sont que quelques exemples des facteurs propres à un pays qui peuvent influencer sur le niveau et la structure de l'emploi dans une économie. Ces facteurs peuvent aussi influencer les réactions du marché du travail à des changements de la politique commerciale. Il n'est donc pas surprenant que l'une des conclusions que l'on peut tirer de la littérature est que les incidences du commerce sur l'emploi présentent des différences notables selon les pays.

Conséquences pour la conception des politiques

La présente étude examine ensuite un certain nombre de politiques sous trois angles différents: la possibilité qu'elles ont d'influencer le lien entre les échanges, la croissance et l'emploi dans un sens soit positif soit négatif, leurs effets sur la redistribution, et la possibilité qu'elles offrent de fournir des garanties et une assurance contre les aléas majeurs de la vie professionnelle.

- *Politiques destinées à faciliter la transition après la réforme commerciale*

Les travailleurs qui perdent leur emploi à la suite de la réforme commerciale doivent chercher un nouvel emploi et doivent éventuellement passer par une période de chômage. On peut s'attendre à ce qu'ils se délocalisent ou se recyclent. On peut distinguer deux types de mesures du marché du travail destinées à faire face à cette situation: le soutien passif du revenu pendant les périodes de chômage et les politiques actives du marché du travail qui tentent de faciliter le retour à l'emploi.

La plupart des pays industrialisés ont en place des systèmes de protection sociale plus ou moins généreux, mais ce n'est pas le cas dans beaucoup de pays à faible revenu et à revenu intermédiaire. Des politiques actives sur le marché du travail sont largement utilisées dans les pays industrialisés où elles sont de plus en plus considérées comme une formule préférable au soutien passif du revenu en faveur des chômeurs. Certains pays industrialisés prévoient même pour les travailleurs une assistance spécifique à l'ajustement aux échanges.

La possibilité d'introduire des programmes de protection sociale ou des programmes actifs du marché du travail d'une durée limitée et de cibler spécialement ceux qui subissent les effets négatifs de la réforme commerciale a été examinée dans la littérature et a été évoquée récemment dans le contexte du débat sur l'aide pour le commerce. Renforcer l'aptitude des pays en développement à concevoir et mettre en œuvre de tels programmes pourrait en effet les aider à mieux maîtriser l'impact social des réformes économiques tout en contribuant à renforcer l'appui populaire en faveur des réformes elles-mêmes. Davantage de recherches sont néanmoins nécessaires pour nous aider à mieux comprendre comment concevoir de tels programmes.

- *Politiques visant à fournir des garanties et une assurance contre les aléas de la vie professionnelle*

Les politiques examinées plus haut, qui visent à faciliter la transition, relèvent du problème général que posent la mise en place de garanties et d'une assurance contre les aléas de la vie professionnelle. Les économistes sont généralement d'accord pour dire que les économies modernes doivent en permanence réaffecter des ressources, y compris de la main-d'oeuvre, de produits anciens vers des produits nouveaux, de firmes inefficaces vers des firmes efficaces. Dans le même temps, les travailleurs apprécient la sécurité et les garanties contre les principaux aléas de la vie professionnelle, la perte d'emploi en particulier. En réponse à cette exigence de sécurité, les économies ont recours à différents outils, par exemple les indemnités de chômage et la législation sur la sécurité de l'emploi, pour fournir un tampon contre les conséquences les plus négatives de la perte d'emploi. L'analyse proposée dans la présente étude montre qu'il y a des raisons de croire qu'un arbitrage existe entre l'efficacité et la sécurité, mais que cet arbitrage n'implique pas forcément un choix très tranché si les politiques en matière de garanties sont convenablement conçues. Trouver le dosage approprié est une urgente nécessité. C'est tout particulièrement le cas dans les pays en développement qui sont confrontés au défi supplémentaire consistant à transférer dans des activités formelles, avec le moins d'à-coups possible, un nombre considérable de travailleurs du secteur agricole et de l'économie urbaine informelle.

- *Les politiques de redistribution*

Il est aussi de plus en plus reconnu qu'il est important que les décideurs veillent à ce que les avantages de l'intégration économique mondiale soient partagés d'une manière suffisamment large

pour que le public soutienne ou continue de soutenir l'ouverture commerciale. La présente étude analyse la documentation consacrée aux politiques de redistribution dans des économies ouvertes et constate que, jusqu'ici, il n'y a pas eu d'accord sur la façon de concevoir des politiques de redistribution appropriées dans un monde qui se mondialise. La difficulté que pose la conception d'une politique de redistribution efficace tient au fait que de telles politiques, selon toute probabilité, n'affectent pas seulement la répartition de revenu mais aussi les incitations dans le système productif. Un transfert redistributif peut affecter les incitations, aussi bien pour ceux qui en bénéficient que pour ceux qui les financent, par exemple, au moyen d'impôts sur le revenu ou sur la consommation. Une complication supplémentaire peut apparaître si l'aptitude des gouvernements à redistribuer est influencée par le fait que certains facteurs de production sont plus mobiles que d'autres au niveau mondial.

Indépendamment de leurs causes, les accroissements de la prime de qualification ou de l'inégalité des revenus représentent un défi particulièrement sérieux pour les pays en développement ayant une expérience limitée de la conception des politiques de redistribution. Jusqu'à présent, la littérature n'apporte pas de réponse à la question de savoir comment introduire des politiques appropriées dans des pays qui ne disposent pas des capacités administratives et financières nécessaires.

- *Les politiques de l'éducation*

Les politiques qui assurent un plus large accès à l'éducation ont été considérées dans les ouvrages spécialisés comme de bonnes politiques en faveur des pauvres, car elles stimulent la croissance et réduisent en même temps l'inégalité. La présente étude souligne aussi le rôle de plus en plus important des politiques de l'éducation pour déterminer

dans quelle mesure les pays parviennent à maîtriser le changement économique et technologique. Les niveaux d'éducation, par exemple, déterminent la capacité d'absorption des pays, c'est-à-dire leur capacité à adopter des technologies nouvelles et peut-être à les perfectionner. L'éducation influe sur la capacité des individus à faire face au changement, aspect important dans un monde mondialisé qui attend des individus qu'ils s'adaptent continuellement à des situations nouvelles. Dans le même temps, l'étude note qu'il devient de plus en plus difficile de prédire la gamme de compétences nécessaires pour l'emploi futur et que les systèmes d'éducation devront donc être de plus en plus flexibles pour pouvoir répondre aux changements économiques. Les conséquences pratiques de cette situation, cependant, ne semblent pas être tout à fait claires et de plus amples recherches sur la question du changement économique et de l'éducation pourraient être utiles pour donner des repères aux responsables de la politique de l'éducation.

■ *Autres politiques*

Le point de savoir dans quelle mesure les économies en développement réussissent à créer davantage d'emplois et/ou de meilleurs emplois, avec ce que cela implique pour la pauvreté, dépend avant tout de la manière dont le volet «offre» de l'économie réagit à la libéralisation des échanges. Une conception commune semble se dégager au sujet des goulets d'étranglement qui freinent la réaction de l'offre dans les pays en développement. Il s'agit notamment de déficiences qui concernent le financement, l'infrastructure matérielle, les télécommunications, l'information et le capital humain. On a également soutenu que le rythme de la réforme commerciale peut influencer sur la réaction de l'offre dans les pays. Le rôle que la communauté internationale peut jouer en aidant les pays en développement à surmonter les contraintes du côté de l'offre semble

être de plus en plus reconnu, comme le montre le débat sur l'Aide pour le commerce. À cet égard, il pourrait être utile de se faire une meilleure idée de la manière dont on pourrait utiliser efficacement l'Aide pour le commerce pour optimiser la réaction de l'offre dans les pays en développement.

Principale conclusion

La principale conclusion qui se dégage de la présente étude, c'est que les politiques commerciales, d'une part, et les politiques de l'emploi et les politiques sociales, de l'autre, interagissent et qu'une meilleure cohérence des politiques dans les deux domaines peut aider à faire en sorte que les réformes commerciales aient des effets positifs significatifs à la fois sur la croissance et sur l'emploi. Dans cette perspective, les recherches destinées à appuyer l'élaboration de politiques plus efficaces et plus cohérentes seraient certainement d'une grande utilité pour la communauté internationale.

COMMERCE ET EMPLOI

UN DÉFI POUR LA RECHERCHE EN MATIÈRE DE POLITIQUES

Étude conjointe du Bureau international du travail et du Secrétariat de
l'Organisation mondiale du commerce

COMMERCE ET EMPLOI

UN DÉFI POUR LA RECHERCHE EN MATIÈRE DE POLITIQUES

A. INTRODUCTION

Le rôle croissant des flux commerciaux et des flux d'investissement étranger direct (IED) dans l'économie mondiale conduit de plus en plus les décideurs, les médias et le grand public à s'intéresser à son incidence en termes d'emploi et de revenu partout dans le monde. L'un des postulats de la théorie économique classique est que ces phénomènes, malgré d'éventuels problèmes d'ajustement inhérents au processus, se traduiront finalement par des gains nets en termes d'emploi et de revenu dans l'économie mondiale. En revanche, les débats dont la question fait l'objet dans les médias se concentrent souvent sur des incidences négatives telles que les pertes d'emplois résultant de la concurrence plus vive des importations et l'éviction d'entreprises locales par l'IED; les réallocations d'emplois d'économies à haut salaire vers des économies à bas salaire, et des affirmations selon lesquelles la mondialisation croissante a déclenché un processus de nivellement par le bas en termes de salaires et de qualité de l'emploi.

Le présente étude est le fruit d'un effort commun entre le BIT et le Secrétariat de l'OMC; elle entend donner une vue impartiale de ce que l'on peut dire, et avec quel degré de fiabilité, au sujet des liens entre le commerce et l'emploi. Elle tente de le faire en donnant un aperçu objectif des travaux de recherche, tant théoriques qu'empiriques. La question a fait l'objet d'un volume considérable d'études, parmi lesquelles il y a de nombreuses et excellentes analyses documentaires.¹

¹ Pour les analyses, voir notamment Cline (1997), Slaughter (1998), Gaston et Nelson (2001), Acemoglu (2002), Ghose (2003), Feenstra et Hanson (2004), Goldberg et Pavcnik (2004) et Hoekman et Winters (2005).

La présente étude tente de se distinguer des compilations existantes en mettant l'accent sur les liens entre les politiques commerciales d'une part, et les politiques de l'emploi et les politiques sociales de l'autre.

Les politiques commerciales ont une incidence significative sur le niveau et la structure de l'emploi, sur les salaires et les écarts de salaire, ainsi que sur les institutions et les politiques du marché du travail. Dans le même temps, les politiques de l'emploi et les politiques sociales influent sur les résultats des politiques commerciales du point de vue de la croissance de la production et de l'emploi et de la répartition du revenu. Il semble qu'il est nécessaire de démêler l'écheveau de relations extrêmement complexes qui existent entre la politique commerciale, la croissance, l'emploi, la qualité de l'emploi, les salaires, la pauvreté, l'inégalité et les politiques d'ajustement. Ce pourrait être une utile contribution à l'élaboration des politiques dans les deux domaines. Et ce pourrait être aussi un moyen de stimuler une meilleure cohérence des politiques qui contribuerait peut-être, en fin de compte, à accroître les gains économiques et sociaux générés par la libéralisation et l'expansion des échanges.

B. LES FLUX COMMERCIAUX ET L'EMPLOI: LE CONTEXTE ACTUEL

Le commerce a joué un rôle croissant dans l'économie mondiale au cours des dernières décennies, comme le montre le fait que la croissance des échanges, en termes réels, a été plus rapide que celle de la production mondiale. Le ratio des exportations mondiales de biens et services au PIB est passé de 13,5 pour cent en 1970 à 32 pour cent en 2005, et la croissance des échanges a été plus rapide que celle de la production dans toutes les grandes régions géographiques.

Au cours de ces trois décennies, cependant, l'expansion du commerce mondial a connu plusieurs revers passagers, plus particulièrement lors de la crise financière asiatique (1996-1998) et durant la récession qui a suivi l'explosion de la bulle informatique en 2001. Néanmoins, l'expansion du commerce mondial au cours des dix dernières années (1995-2005) a été proche de 6 pour cent par an, soit près du double de la croissance du PIB mondial.

Au cours des dernières décennies, les éléments moteurs de cette expansion du commerce ont été, notamment, l'approfondissement de l'intégration régionale en Europe (Union européenne) et en Amérique du Nord (ALENA), le passage de plusieurs grands marchés émergents à des politiques commerciales plus extraverties (par exemple la Chine et le Mexique), associé à des mesures unilatérales de libéralisation dans de nombreux autres pays en développement et à la libéralisation multilatérale résultant du Cycle d'Uruguay.² D'autres impulsions de l'expansion du commerce mondial sont venues de la croissance dynamique du secteur de l'information et des télécommunications et de l'augmentation des flux d'IED à partir de 1980.

Les flux d'IED ont amorcé une forte progression à partir de la première moitié de la décennie 80. Des flux particulièrement dynamiques d'IED ont été enregistrés par la Chine, mais d'autres marchés émergents, par exemple l'Asie de l'Est et le MERCOSUR, ont également attiré d'importantes entrées d'IED. Alors que les apports annuels mondiaux d'IED se situaient autour de 55 milliards de dollars au début des années 80, ils ont atteint 200 milliards de dollars en 1990-1994 et, après avoir régulièrement progressé, ils ont atteint un pic de 1 300 milliards de dollars en 2000 sous l'effet d'une frénésie de

² L'un des résultats positifs du Cycle d'Uruguay a été l'augmentation de la part des lignes tarifaires exemptes de droits dans les importations de produits industriels des pays développés, qui est passée de 20 à 43 pour cent.

fusions et d'acquisitions et du cours élevé des actions. En 2003, les flux mondiaux d'IED s'étaient contractés de moitié, mais ils se sont en partie redressés en 2004 et en 2005 où ils ont de nouveau atteint un niveau de 900 milliards de dollars.³ La contribution de l'IED à la croissance du commerce est particulièrement évidente dans le cas de la Chine où les entreprises à participation étrangère sont à l'origine de plus de la moitié de ses exportations de marchandises.

D'après les estimations du Secrétariat de l'OMC⁴, la valeur des exportations mondiales de marchandises a augmenté de 13 pour cent pour atteindre 10,2 billions de dollars en 2005, soit une augmentation légèrement supérieure, en valeur, à celle des exportations mondiales de services.⁵ En 2005, les traits saillants de l'évolution du commerce mondial ont été la forte hausse des prix du pétrole et d'autres matières premières, qui a été profitable aux exportateurs de produits de base, et la poursuite de la croissance remarquable du commerce de la Chine dans le secteur des biens manufacturés et de l'Inde dans le secteur des services. L'effet combiné de ces trois phénomènes a porté à 34 pour cent la part des pays en développement dans les échanges mondiaux de marchandises, nouveau record pour la période qui a suivi la deuxième guerre mondiale. L'émergence de la Chine au troisième rang mondial pour le commerce de marchandises, avec un important excédent commercial pour les biens manufacturés, et la croissance dynamique des exportations de logiciels en provenance de l'Inde au cours des cinq dernières années ont suscité des inquiétudes dans de nombreuses parties du monde où l'on redoute que, la Chine devenant l'usine et l'Inde le bureau de l'économie mondiale, les autres régions souffrent d'un déficit de croissance de l'emploi.

³ Ces chiffres représentent des moyennes des entrées et des sorties d'IED (CNUCED, 2005 et CNUCED, 2006a).

⁴ OMC (2006).

⁵ Les exportations de services ont représenté, en valeur, 2,4 billions de dollars en 2005, soit une progression de 10 pour cent.

Afin de mettre ces inquiétudes en perspective, il y a intérêt à rappeler quelques faits fondamentaux en ce qui concerne la situation de l'emploi dans le monde. La population active mondiale comptait en 2005 2,8 milliards de personnes, dont 0,55 milliard dans les pays de l'OCDE. Bien que les échanges et l'IED jouent un rôle croissant dans l'économie mondiale, il reste que ces phénomènes n'ont pas encore eu de répercussion directe sur la plupart des emplois existants dans le monde. Cela vaut aussi bien pour les pays industrialisés que pour les pays en développement. Dans les premiers, plus de 70 pour cent de l'emploi total se concentre dans le secteur des services et, malgré la croissance récente du commerce des services, la plupart des activités de ce secteur sont des activités non marchandes. Dans les pays en développement, plus spécialement dans les pays à faible revenu, l'essentiel de l'emploi est encore concentré dans l'agriculture de subsistance et l'économie informelle, et toutes deux ont, elles aussi, des activités qui sont pour la plupart des activités non marchandes. Pour la majorité de la population active du globe, le niveau de développement et les performances de l'économie nationale restent les éléments déterminants de ses perspectives d'emploi et de revenu.

Dans l'ensemble, la situation mondiale de l'emploi n'a guère connu de changement spectaculaire, et certainement pas d'amélioration ou de dégradation spectaculaire au cours des deux dernières décennies. Dans les pays de l'OCDE, les niveaux de chômage ont augmenté de façon significative dans les années 70 et sont restés élevés pendant les deux dernières décennies. Depuis 1994, cependant, «le comportement du marché du travail dans l'ensemble de la zone de l'OCDE s'est amélioré; le taux de chômage a baissé, le taux d'emploi a progressé et le taux de participation a augmenté» (OCDE, 2005). Une évaluation également fiable pour l'ensemble des pays en développement semble difficile faute de données, mais les estimations auxquelles il a été procédé malgré cette difficulté ne font

pas apparaître de changement radical. Les *Tendances Mondiales de l'Emploi* de l'OIT (2006) indiquent, pour la dernière décennie, de légers accroissements des taux de chômage dans la plupart des régions en développement et un léger recul au Moyen-Orient et en Afrique du Nord. De même, il y a eu dans l'ensemble peu de changements en ce qui concerne les niveaux de sous-emploi et la proportion de travailleurs pauvres dans l'emploi total.

Au cours de la même période, cependant, il y a eu une réduction significative de la pauvreté et, par conséquent, de la proportion de travailleurs pauvres en Chine et, dans une moindre mesure, en Inde. Cela implique qu'il y a eu une détérioration notable de la situation des travailleurs pauvres et de la pauvreté dans d'autres régions du monde en développement, plus spécialement en Afrique subsaharienne. Ce dernier point a suscité des inquiétudes quant au caractère adéquat de la croissance de l'emploi dans l'économie mondiale. Le fait que beaucoup de pays en développement ne profitent pas encore des avantages de la mondialisation sous forme de taux de croissance plus dynamiques de la production et de l'emploi est un sujet de préoccupation majeur (OIT, 2004). Un autre sujet de préoccupation est lié au fait que des taux relativement stables de chômage et de sous-emploi peuvent simplement masquer une détérioration de la qualité de l'emploi. L'argument avancé est que, si la création d'emplois peut être dans l'ensemble adéquate, la plupart des nouveaux postes sont des emplois de qualité médiocre, par exemple dans l'économie informelle. Il est donc de plus en plus largement reconnu qu'il est important de trouver des moyens d'accélérer le rythme de la création d'emplois de bonne qualité dans l'économie mondiale.⁶

⁶ Sur la base de ces considérations, on a demandé qu'une plus grande priorité soit accordée à l'objectif du plein emploi, d'emplois productifs, et d'un travail décent dans les politiques tant nationales qu'internationales. L'exemple le plus récent est à cet égard la Déclaration du Conseil économique et social de juillet 2006 intitulée « Instauration aux niveaux national et international d'un environnement propice au plein emploi et à la création d'emplois productifs et à un travail décent pour tous, et son incidence sur le développement durable » (www.un.org/docs/ecosoc/).

En ce qui concerne la structure de l'emploi dans le monde, elle a certes continué d'évoluer, mais seulement graduellement. La part de l'emploi agricole dans l'emploi mondial a continué de reculer. Néanmoins, elle était encore de 40 pour cent en 2005, essentiellement le fait des pays en développement. La part de l'emploi industriel est restée stable, à 21 pour cent; cependant, étant donné la croissance de l'emploi total au cours de la période, cela représente 95 millions de postes supplémentaires dans le secteur industriel, créés pour la plupart dans des pays en développement. La part de l'emploi dans les services a progressé partout dans le monde. Dans les pays industrialisés, il s'agit d'une tendance à long terme qui perdure. Dans les pays en développement, cette évolution traduit en partie la poursuite de la croissance de l'emploi dans l'économie informelle.

Cette impression globale d'une évolution graduelle n'est cependant pas incompatible avec le fait qu'il y a eu incontestablement des pays et des secteurs économiques qui ont connu de profondes mutations des conditions d'emploi sous l'effet de la mondialisation. Les changements limités observés dans la physionomie générale de l'emploi sont cependant une indication utile, qui nous rappelle que ces mutations ont été d'une ampleur minime par rapport au tableau d'ensemble. Cela tient au fait que la croissance des flux commerciaux et des flux d'investissement a été jusqu'ici fortement concentrée, selon une ligne de clivage Nord-Sud, et aussi dans le Sud même, dans un petit nombre de pays en développement. Il est néanmoins probable, malgré ce profil de concentration, que l'incidence des flux commerciaux et des flux d'investissement sur l'emploi dans l'économie mondiale augmente de façon significative, étant donné que le groupe des pays du Sud participant à la mondialisation comprend maintenant la Chine et l'Inde, les deux pays les plus peuplés du globe. Toutes deux ont connu une croissance très rapide tout en intensifiant leur intégration à l'économie mondiale.

C. COMMERCE ET EMPLOI: LA THÉORIE ET LES FAITS

Le commerce se développe parce que les individus et les firmes, partout dans le monde, ont de plus en plus recours à l'importation et à l'exportation de biens et de services, probablement parce qu'ils y trouvent un avantage. Adam Smith a parlé de la propension au troc et à l'échange inhérente à la nature humaine, qui devait conduire à une division du travail avantageuse pour chaque participant. En fait, en redistribuant les ressources conformément aux principes de l'avantage comparatif, il est possible d'en faire une utilisation plus appropriée et plus efficace pour la production. Le résultat est une efficacité accrue, qui se traduit par des prix plus bas des intrants et des biens finals. De plus, consommateurs et producteurs bénéficient d'un plus large choix de produits et d'une plus large gamme de qualités. Pour toutes ces raisons, l'ouverture du marché est censée dynamiser le revenu national et, éventuellement, la croissance économique.

La «redistribution» des facteurs de production nécessaire pour tirer parti de l'avantage comparatif peut conduire, dans la vie réelle, à des fermetures d'entreprises et à des pertes d'emplois dans certaines parties de l'économie, mais aussi à des créations de firmes nouvelles, à des investissements dans des productions en expansion et à des offres d'emplois dans d'autres parties de l'économie. La libéralisation des échanges s'accompagne donc à la fois de destructions d'emplois et de créations d'emplois. Le point de savoir si les incidences nettes sur l'emploi sont positives ou négatives à court terme dépend principalement de facteurs propres à chaque pays, par exemple le fonctionnement du marché du travail. À long terme, cependant, les gains d'efficacité induits par la libéralisation des échanges devraient se traduire par des effets positifs sur l'emploi, qu'il s'agisse du nombre ou de la qualité des emplois ou d'une combinaison des deux.

Les études théoriques proposent des explications intéressantes du processus de destruction et de création d'emplois qui résulte de la libéralisation des échanges et montrent comment les effets temporaires et permanents sur l'emploi au niveau sectoriel ou au niveau des pays peuvent être influencés par les caractéristiques propres à chaque pays, y compris par les politiques du marché du travail. En raison d'une combinaison de problèmes méthodologiques et de problèmes de données, il a été plus difficile de fournir des preuves empiriques solides de l'incidence relative de la libéralisation des échanges et d'autres politiques nationales sur l'évolution de l'emploi et la croissance économique. Les études empiriques sur les échanges et la qualité de l'emploi, par exemple, se sont surtout intéressées aux incidences du commerce sur le revenu. Bien qu'il soit largement admis que la qualité de l'emploi touche aussi à d'autres aspects, tels que les conditions de sécurité sur le lieu de travail ou la stabilité de l'emploi, il n'existe pas, jusqu'à présent, de données appropriées qui permettraient aux économistes de faire une analyse systématique des changements intervenus en ce qui concerne la qualité de l'emploi selon ce concept plus large.

1. Le commerce et les niveaux de revenu

En ce qui concerne le revenu, les études théoriques mentionnées précédemment prévoient que la libéralisation des échanges induira une augmentation des niveaux moyens de revenu, et certaines contributions à l'étude théorique de la croissance semblent conclure que les échanges stimulent aussi la croissance. Un grand nombre d'études de cas et d'études économétriques portant sur plusieurs pays et utilisant des ensembles de données transnationales ont vérifié la validité empirique de cette relation commerce-croissance, mais pour

le moment il n'y a pas d'accord entre les économistes quant à la nature précise de ce lien.⁷

Il y a plusieurs raisons qui expliquent ce désaccord persistant. Les différences tenant à la qualité et au degré de ventilation des données analysées sont une source de divergences parmi les économistes. En particulier, dans les pays en développement, le manque de données de bonne qualité oblige souvent à recourir à des études de cas. Si de nombreuses idées intéressantes se dégagent de ces études, certains hésitent à en tirer des conclusions générales en raison de leur spécificité et du biais que peut y introduire le point de vue personnel de leurs auteurs.⁸ Une autre source de désaccord tient au fait que certaines études économétriques analysent l'impact du commerce sur la croissance, alors que d'autres soulignent au contraire la nécessité de se concentrer sur l'incidence des politiques commerciales. En mettant l'accent sur «l'ouverture», généralement mesurée par le ratio entre les exportations et/ou les importations d'une part et le PIB de l'autre, on ne tient pas compte du fait que l'abaissement des barrières commerciales ne se traduit pas nécessairement par davantage d'échanges. En réalité, une réaction décevante de l'offre aux réformes des politiques a été observée dans de nombreux pays en développement et est à l'origine du récent débat sur l'Aide pour le commerce.⁹ Un autre problème que pose le recours à cette mesure tient au fait que des pays ayant un revenu élevé pour des raisons sans rapport avec le commerce peuvent fort bien afficher des parts élevées dans les échanges. Si tel est le cas, la constatation, fondée sur des méthodes économétriques classiques, d'une relation positive entre la part dans les échanges et le revenu par

⁷ Pour un aperçu du débat concernant l'ouverture et la croissance, voir Baldwin (2003). Les principales contributions à la littérature sur cette question sont Dollar (1992), Harrison (1996), Rodríguez et Rodrik (2001) et Sachs et Warner (1995), et plus récemment, Dollar et Kraay (2004), Loayaza, Fajnzylber et Calderón (2005) et Wacziarg et Welch (2003).

⁸ Baldwin (2003).

⁹ Voir aussi CNUCED (2006b) et l'analyse à la section E.4 de la présente étude.

habitant n'autorise pas à conclure que les échanges ont une incidence positive sur la croissance.¹⁰

Nonobstant les problèmes de données et les problèmes méthodologiques susmentionnés auxquels se heurtent ceux qui cherchent à analyser les liens entre les échanges et le revenu moyen, et malgré les divergences persistantes quant à l'importance de ces liens, il semble qu'on s'accorde à reconnaître que, tout compte fait, l'ouverture économique générale est beaucoup plus favorable à la croissance qu'une approche économique générale introvertie. Il y a cependant, dans la profession, des incertitudes considérables quant au dosage exact des politiques qui pourrait maximiser les effets de la réforme commerciale sur la croissance à un moment donné et dans des circonstances données.

La littérature sur l'équilibre général calculable (EGC) est une autre branche de la littérature qui donne un aperçu des effets de la réforme commerciale sur le revenu. Les modèles EGC sont des simulations sur ordinateur, par exemple des expériences de laboratoire, qui montrent à quoi ressemblera demain l'économie d'aujourd'hui à la suite d'un ensemble spécifié de changements dans les politiques. Des simulations différentes ont abouti à des prédictions qui varient considérablement quant à l'ampleur des gains économiques pour différents scénarios de libéralisation des échanges.¹¹ Un travail intéressant entrepris avec cet outil est l'analyse de la répartition géographique des gains économiques, mais ici encore avec des résultats divergents. Certaines études, par exemple, prédisent que la libéralisation de l'agriculture dans le contexte du Cycle de Doha se traduira par des pertes en

¹⁰ Un travail économétrique de cette nature souffrirait de ce qu'on appelle un problème d'endogénéité. Voir Lee *et al.* (2004), publication récente qui tente de prendre en compte l'effet de la croissance sur l'ouverture. Les résultats de ce travail semblent indiquer que l'ouverture a un effet positif sur la croissance, mais un effet modeste. Ce résultat reste valable, malgré l'effet également marqué de la croissance sur l'ouverture.

¹¹ Pour un aperçu général, voir Piermartini et Teh (2005).

Afrique subsaharienne, alors que d'autres prédisent des gains pour cette région.¹²

D'une manière générale, les deux branches de la littérature empirique qui analysent le rapport entre le commerce et le revenu souffrent d'une lacune majeure qui est pertinente pour la présente étude: elles considèrent les gains pour l'économie en termes de revenu global ou moyen et ne s'intéressent pas aux incidences des échanges sur les sous-groupes au sein de l'économie. En particulier, les résultats de ces recherches ne permettent pas automatiquement de tirer des conclusions quant à l'incidence du commerce sur le revenu moyen des travailleurs (et non des détenteurs de capitaux, par exemple), des pauvres ou de la famille médiane dans l'économie.

Il y a deux exceptions à cette règle générale dans la littérature EGC. Polaski (2006) utilise une configuration qui permet d'analyser la rémunération de certains facteurs de production et constate, par exemple, que la rémunération de l'emploi agricole augmenterait dans la plupart des pays en développement avec le scénario de libéralisation des échanges de Hong Kong, alors que les hypothèses du modèle déboucheraient sur des salaires en grande partie inchangés pour la main-d'œuvre non qualifiée.¹³ L'étude d'Anderson et Martin (2005) donne des résultats explicites en ce qui concerne l'évolution de l'incidence de la pauvreté et prédit une réduction de la pauvreté résultant de scénarios de libéralisation plus ou moins ambitieux dans le cadre du Cycle de Doha.

Un petit nombre d'études économétriques portant sur plusieurs pays donnent aussi une idée des incidences de la réforme commerciale

¹² Voir Anderson et Martin (2006), Bouët et al. (2005), Decreux et Fontagné (2006) et Polaski (2006).

¹³ L'étude repose sur l'hypothèse d'une offre abondante de main-d'œuvre non qualifiée dans le monde en développement.

sur le revenu pour des sous-groupes de la population. L'étude de Rama (2003) examine spécialement les effets de la réforme commerciale sur les salaires et constate que ceux-ci progressent plus vite dans les économies qui s'intègrent avec le reste du monde. L'auteur admet que l'ouverture commerciale peut avoir à court terme un effet négatif sur les salaires, mais constate qu'il ne faut que quelques années pour que cet effet devienne positif. L'incidence de l'investissement étranger direct est tout à fait positive, même à court terme, ce qui souligne l'importance d'un bon climat d'investissement. De même, Lopez (2004) fait lui aussi une distinction entre l'effet à court terme et l'effet à long terme de différentes politiques, y compris l'incidence de régimes commerciaux ouverts. Il constate que l'ouverture commerciale accroît l'inégalité et stimule en même temps la croissance; il qualifie donc la libéralisation des échanges de politique avec gagnants et perdants. D'un autre côté, les améliorations de l'infrastructure et de l'éducation réduisent l'inégalité et renforcent en même temps la croissance; il en va de même de la réduction de l'inflation.

Les travaux empiriques de Dew-Becker et Gordon (2005) ont appelé l'attention des décideurs sur le fait que l'évolution du revenu moyen peut s'écarter de façon significative de celle du revenu médian. En particulier, ils constatent qu'aux États-Unis, pendant toute la période 1966-2001, ainsi qu'au cours des années 1997-2001, seuls les 10 pour cent de la population dans la tranche supérieure de revenu ont bénéficié d'un taux de croissance du revenu salarial réel égal ou supérieur au taux de croissance moyen de la productivité dans l'ensemble de l'économie. Cette constatation semble indiquer que la répartition du revenu devient de plus en plus inégale aux États-Unis, question qui sera examinée plus en détail à la section D de la présente étude. Il va sans dire que les changements intervenus dans la répartition du revenu vont probablement devenir un important sujet de préoccupation pour les décideurs s'ils ont une incidence négative

sur les revenus des familles médianes, c'est-à-dire des familles qui peuvent jouer un rôle déterminant dans les résultats des élections.

2. Le commerce, la destruction d'emplois, la création d'emplois et le chômage: ce que nous dit la théorie

Les modèles traditionnels d'échanges partaient de l'hypothèse que les capacités technologiques des pays et/ou leurs dotations relatives en facteurs de production tels que le capital, la terre, la main-d'œuvre qualifiée et non qualifiée détermineraient la compétitivité des différents secteurs au niveau mondial. En conséquence, chaque pays disposerait d'un ensemble de secteurs identifiables – secteurs d'exportation et secteurs en concurrence avec les importations. Les secteurs d'exportation développeraient leur production et leur demande de main-d'œuvre, tandis que les secteurs en concurrence avec les importations réduiraient leur production et, éventuellement, licencieraient des travailleurs. Cependant, les modèles traditionnels d'échanges ne s'intéressaient pas au processus de redistribution des ressources en tant que tel, c'est-à-dire à la perte d'emplois et au processus lié à la recherche d'un nouvel emploi. Par hypothèse, tous les travailleurs étaient employés avant la libéralisation des échanges et l'ajustement à la réforme s'opérerait instantanément.¹⁴ Cette hypothèse impliquant que tous les travailleurs licenciés iraient automatiquement occuper de nouveaux emplois, la question du chômage lié aux échanges ne se posait pas.

Cependant, cette hypothèse du plein emploi ne signifiait pas que la libéralisation des échanges n'avait pas d'autres effets sur

¹⁴ Voir Mussa (1978) pour un modèle traditionnel (Heckscher-Ohlin) avec coûts d'ajustement. Le modèle montre comment une économie passe d'un équilibre autarcique à un équilibre commercial si l'ajustement prend du temps et s'il est coûteux. L'un des résultats possibles est que l'économie ne parvient jamais à réaliser l'équilibre commercial qui serait optimal en l'absence de coûts d'ajustement. Il vaut la peine de noter que dans ce modèle c'est le capital, et pas le travail, qui est le facteur de production «visqueux».

les travailleurs. Certes, elle n'avait pas d'incidence sur le nombre d'emplois mais elle influait sur la qualité des emplois. Étant donné que, par hypothèse, les secteurs d'exportation et les secteurs en concurrence avec les importations emploient des types de travailleurs différents ou les emploient dans des proportions différentes, la libéralisation des échanges devrait influencer à long terme sur la demande relative de différents types de travailleurs; et ce changement dans la demande relative se traduirait par des changements dans le revenu relatif. Autrement dit, les modèles traditionnels d'échanges n'autoriseraient pas à conclure que le commerce influence le niveau de l'emploi ou du chômage. Ils nous conduiraient plutôt à penser que certains travailleurs pourraient être à long terme dans une situation plus ou moins favorable en raison de changements affectant leurs salaires. En particulier, les économistes prédisaient que les échanges entre pays industrialisés et pays en développement se traduiraient par des baisses des salaires (relatifs) des travailleurs peu qualifiés dans les économies industrialisées et par des accroissements de ces salaires dans les pays en développement. En moyenne pourtant, les individus verraient leur situation s'améliorer grâce aux gains d'efficacité économique globale déclenchés par la libéralisation des échanges.

La réforme commerciale peut néanmoins influencer sur l'emploi si, pour une raison ou une autre, l'économie ne connaissait pas une situation de plein emploi avant la réforme, ou si certaines caractéristiques de la politique intérieure ou du marché du travail entravent le processus d'ajustement. Par exemple, dans les économies où l'offre de main-d'œuvre est fortement élastique, c'est-à-dire où il y avait une importante offre latente de main-d'œuvre dans les zones rurales avant la réforme commerciale, les exportateurs peuvent augmenter la production en attirant des travailleurs de ces zones rurales aux taux de salaire existants. C'est une situation qui a plus de chances de se produire dans les pays en développement et, en

pareil cas, la libéralisation des échanges se traduirait par de plus hauts niveaux d'emploi formel plutôt que par des changements dans les salaires.

En ce qui concerne l'interaction entre les politiques du marché du travail et les politiques commerciales, la littérature théorique a analysé plusieurs configurations différentes qui peuvent expliquer l'existence d'un lien entre la libéralisation des échanges et les taux de chômage. Les salaires minimums, par exemple, maintiennent les salaires au-dessus du niveau d'équilibre pour certains types de travailleurs, ce qui fait que l'offre est supérieure à la demande dont ces travailleurs font l'objet, et qu'il y a du chômage. Si ces travailleurs exercent surtout leur activité dans les secteurs en concurrence avec les importations, la libéralisation des échanges va réduire encore la demande les concernant et le chômage augmentera.¹⁵ Si, par exemple, dans les pays industrialisés, les salaires minimums applicables aux travailleurs peu qualifiés sont plus élevés que ce que les employeurs sont disposés à payer pour leurs services, les échanges avec les pays en développement pourraient se traduire par un accroissement du chômage parmi les travailleurs peu qualifiés.

D'autres contributions à la littérature théorique ont superposé à un modèle d'échanges des modèles plus complexes du marché du travail.¹⁶ Les modèles de salaires d'efficience, par exemple, partent de l'hypothèse que les employeurs payent des salaires supérieurs au niveau d'équilibre du marché afin d'accroître leur productivité. Le chômage existe en l'absence d'échanges extérieurs, mais la réforme commerciale peut atténuer ou exacerber le problème du chômage selon l'effet qu'elle exerce sur la demande relative de différents types

¹⁵ Voir Brecher (1974) qui décrit un premier modèle de réforme des échanges en présence de salaires minimums.

¹⁶ Par exemple, Matusz (1996) et Davidson, Martin et Matusz (1999).

de travailleurs. Quelque chose d'analogue se produit dans les modèles du marché du travail qui tiennent compte de phénomènes frictionnels dans la prospection d'emplois, c'est-à-dire dans les modèles où les travailleurs licenciés et les firmes qui recrutent ont besoin de temps pour trouver la bonne correspondance. S'ils sont associés à un modèle d'échanges, ces modèles donnent des indications au sujet des effets nets des échanges sur le chômage et donnent également une idée des incidences sur la destruction d'emplois et la création d'emplois.¹⁷

Les différents modèles ont généralement un trait commun, en ce sens que les changements dans la demande relative de main-d'œuvre induits par la réforme des échanges peuvent se traduire par un accroissement du chômage pour certaines catégories de travailleurs et par une réduction du chômage pour d'autres. Autrement dit, les caractéristiques du marché du travail peuvent expliquer pourquoi la réforme commerciale peut se traduire par des effets sur le chômage plutôt que par des effets sur les salaires, mais la raison qui est à l'origine de ces phénomènes est la même dans tous les cas: les modèles d'échanges traditionnels prédisent un changement dans la demande relative de travailleurs. Certains travailleurs seront moins demandés que d'autres sur le marché, et ceux-là subiront des conséquences négatives sur leurs rémunérations ou leurs chances de trouver un emploi. On a soutenu, par exemple, que les caractéristiques du marché du travail expliquent les différences observées aux États-Unis et dans l'Union européenne en ce qui concerne les tendances des salaires et de l'emploi. Alors que l'inégalité salariale entre main-d'œuvre qualifiée et peu qualifiée s'est accrue au fil du temps aux États-Unis, les taux de chômage des travailleurs peu qualifiés ont augmenté dans l'Union européenne.

¹⁷ Voir Jansen et Turrini (2004).

L'analyse qui précède justifierait l'inquiétude des décideurs au sujet de la mobilité intersectorielle des travailleurs et des effets de longue période de la réforme commerciale en termes de répartition. Des articles récents sur le commerce indiquent que des processus d'ajustement ne s'observent pas seulement entre les secteurs mais qu'une importante réallocation d'emplois peut également avoir lieu à l'intérieur des secteurs. En particulier, l'approche traditionnelle a été remise en question par deux types de nouveaux modèles d'échanges: les modèles de la «nouvelle nouvelle théorie du commerce» qui intègrent dans le cadre des échanges l'hétérogénéité des entreprises et des coûts fixes d'entrée sur le marché, ainsi qu'un modèle récent de «commerce des tâches», utilisé pour évaluer les incidences des délocalisations.¹⁸

La littérature sur la nouvelle nouvelle théorie du commerce est apparue à la suite de plusieurs constatations empiriques tirées des ouvrages analysant des données au niveau de l'entreprise qui ne cadraient pas avec les prédictions des modèles d'échanges traditionnels. Bernard et Jensen (1999) ont constaté que, dans un secteur donné, les exportateurs sont généralement plus productifs que d'autres entreprises du même secteur. Ils approfondissent cette idée dans un article plus récent et expliquent que la corrélation positive existant entre les niveaux des exportations et de la productivité semble résulter du fait que les entreprises à forte productivité ont plus de chances d'entrer sur les marchés étrangers.¹⁹ Pour une entreprise qui de non exportatrice devient exportatrice, le sentier de productivité fait apparaître un accroissement des niveaux de productivité avant et pendant l'entrée sur le marché, et ensuite une trajectoire plate. Leurs résultats montrent que les taux de croissance de l'emploi

¹⁸ Voir Melitz (2003) et Helpman *et al.* (2003) dont les articles offrent un premier exemple de la «nouvelle nouvelle théorie du commerce», et Grossman et Rossi-Hansberg (2006) sur les délocalisations.

¹⁹ Bernard et Jensen (2004).

et de la production sont beaucoup plus élevés pour les exportateurs, et que la croissance de l'emploi continue de progresser après l'entrée sur les marchés étrangers. De 1983 à 1992, plus de 40 pour cent de la croissance totale de la productivité des facteurs dans le secteur manufacturier des États-Unis a été le résultat des changements observés dans les parts de production respectives des entreprises. Ces effets de redistribution étaient en quasi-totalité la conséquence du fait que les exportateurs à forte productivité avaient une croissance plus rapide que les non-exportateurs à productivité plus faible. Il semble donc que les échanges favorisent le bien-être en facilitant la croissance des firmes à forte productivité, pas en dopant la croissance de la productivité dans ces firmes.

Les nouvelles études théoriques sur les échanges, qui tiennent compte de ces mécanismes, ont également des conséquences en ce qui concerne les incidences de la réforme commerciale sur l'emploi. En particulier, elles prédisent que la réforme commerciale induira des créations d'emplois et des destructions d'emplois dans tous les secteurs, étant donné que les secteurs qui sont des exportateurs nets et les secteurs qui sont des importateurs nets comprennent les uns et les autres des firmes à forte productivité qui se développent et des firmes à faible productivité qui réduisent leurs activités ou qui ferment.²⁰ Ces dernières sont en général des entreprises relativement petites qui ne parviennent pas à entrer sur les marchés étrangers et produisent uniquement pour les consommateurs nationaux. Pour les décideurs, cela signifie qu'une importante redistribution d'emplois a

²⁰ Voir en particulier Bernard *et al.* (à paraître).

lieu à l'intérieur des secteurs.²¹ C'est peut-être là une bonne nouvelle, car on estime généralement qu'il est plus difficile pour des travailleurs de passer d'un secteur à un autre que de changer d'entreprise dans le même secteur. Un changement de secteur peut, par exemple, signifier pour le travailleur des coûts de recyclage plus élevés et davantage de temps passé à chercher un emploi. D'un autre côté, le fait que l'ajustement a lieu dans tous les secteurs signifie qu'une plus large gamme d'emplois est menacée. Alors que les modèles d'échanges traditionnels suggéraient que les décideurs qui souhaitent aider les travailleurs devraient mettre l'accent sur les secteurs souffrant d'un handicap comparatif, c'est-à-dire sur ceux qui peuvent être classés parmi les secteurs en concurrence avec les importations, des recherches plus récentes semblent indiquer qu'un tel ciblage de l'intervention n'est pas justifié. Au contraire, cette littérature peut expliquer pourquoi les enquêtes effectuées dans des pays industrialisés ont révélé que des travailleurs employés dans des branches de production très diverses font état d'un sentiment accru d'insécurité de l'emploi lorsque les pays libéralisent.²²

La littérature récente sur les délocalisations semble également indiquer que la destruction et la création d'emplois ne suivront pas un schéma sectoriel bien établi.²³ En outre, elle suggère que le clivage du marché du travail ne s'opérera pas en fonction des niveaux de qualification. La distinction clé, c'est au contraire l'échangeabilité

²¹ Wacziarg et Wallack (2004) mettent l'accent sur le profil de la redistribution de la main-d'œuvre faisant suite à la libéralisation des échanges. Ils examinent l'impact des épisodes de libéralisation des échanges sur les mouvements intersectoriels de main-d'œuvre pour 25 pays, essentiellement des économies en développement et en transition, et constatent des incidences faiblement négatives de la libéralisation sur l'ampleur des mouvements intersectoriels de main-d'œuvre au niveau de désagrégation à un chiffre dans l'ensemble de l'économie. Ils constatent des changements sectoriels plus prononcés après la libéralisation à un niveau de désagrégation plus poussée, à trois chiffres, dans le secteur manufacturier, bien que les effets estimés soient statistiquement faibles et d'ampleur modeste. Ils constatent aussi que les incidences de la libéralisation sur les mouvements de main-d'œuvre varient selon les pays, d'une manière qui est liée à l'ampleur et à la profondeur des réformes.

²² Voir Scheve et Slaughter (2004).

²³ Grossman et Rossi-Hansberg (2006).

des services. Les tâches qui peuvent être exécutées à distance seront probablement délocalisées. On a fait observer que les emplois de ce type présentent quatre caractéristiques: l'intensité informatique, un produit qui est transmissible par les technologies de l'information, des tâches qui peuvent être codifiées et qui nécessitent peu d'interaction face à face.²⁴ Ces tâches peuvent concerner des emplois hautement qualifiés tels que les postes d'analyste des problèmes de sécurité ou des emplois peu qualifiés comme ceux d'opérateur de central téléphonique et ne sont pas nécessairement propres à un secteur. En somme, l'impression qui se dégage de la littérature la plus récente sur les échanges et les délocalisations, c'est qu'il sera de plus en plus difficile pour les décideurs de prédire la direction et la nature des changements dans le domaine de l'emploi.²⁵

3. Les faits: le commerce et l'emploi/le chômage

Il y a dans la littérature économique un grand nombre d'études empiriques qui analysent les incidences des échanges sur l'emploi. Différentes approches ont été adoptées pour examiner cette question et jusqu'à présent aucun message clair ne se dégage de ces études. La seule conclusion générale qui peut être justifiée, c'est que les incidences sur l'emploi dépendent d'un grand nombre de facteurs propres à chaque pays. Une lacune majeure de la littérature existante est que la plupart des études sur le commerce et l'emploi portent sur l'emploi dans le secteur manufacturier, et il n'y a guère d'indications sur le point de savoir si leurs résultats peuvent être généralisés et appliqués à l'agriculture ou aux services, ou même à une activité quelconque en dehors du secteur formel.²⁶

²⁴ Van Welsum et Reif (2005) et Van Welsum et Vickory (2006).

²⁵ Baldwin (2006).

²⁶ Hoekman et Winters (2005).

Les études sur la question sont confrontées à une difficulté majeure, celle d'isoler les différentes causes des changements observés en matière d'emploi. Les politiques du marché du travail, les politiques macro-économiques ou les mouvements qui accompagnent le cycle économique ne sont que quelques exemples des facteurs qui peuvent influencer sur le niveau de l'emploi dans une économie. Par exemple, dans leur étude sur l'incidence de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, Gaston et Trefler (1997) ont fait une distinction entre les effets de l'Accord commercial sur l'emploi et ceux d'une récession générale qui a touché les deux partenaires commerciaux au cours de la même période. De même, d'autres facteurs tels que les comportements des travailleurs à la recherche d'un emploi affectent aussi les taux de chômage. Rama (2003), par exemple, note que des augmentations passagères du chômage à la suite de la réforme commerciale ont été observées dans de nombreux pays en développement, même parmi des pays en développement qui participent avec succès à la mondialisation et qui pourraient être considérés comme des «modèles» dans leurs propres régions. Il note cependant qu'une fraction seulement des chômeurs concernés sont sans travail du fait de la mondialisation. Au contraire, le chômage est influencé, dans une large mesure, par la formation de files d'attente pour l'accès aux «emplois privilégiés», dans le secteur public surtout, phénomène courant parmi la jeunesse éduquée des villes. Malgré ces poussées passagères des taux de chômage, Rama (2003) constate que les taux de chômage ne semblent pas être systématiquement plus élevés dans les économies plus ouvertes.

L'utilisation de méthodologies et de séries de données différentes peut avoir une incidence notable sur les résultats obtenus par les économistes. Par exemple, les études de Gaston et Trefler (1997) et de Trefler (2001) analysent toutes deux les effets sur l'emploi dans l'industrie manufacturière canadienne à la suite de l'Accord de libre-

échange entre le Canada et les États-Unis. Gaston et Trefler (1997) constatent que les réductions tarifaires ont contribué à une baisse de l'emploi au cours des années qui ont suivi la conclusion de l'Accord, mais qu'elles ont aussi favorisé des accroissements spectaculaires de la productivité qui se sont traduits par des gains d'efficacité importants à long terme. Au cours des cinq premières années qui ont suivi la mise en œuvre de l'Accord de libre-échange, le Canada a enregistré une perte de 390 600 emplois dans le secteur exportateur.²⁷ Gaston et Trefler (1997) montrent cependant que ces pertes d'emplois étaient essentiellement dues aux récessions économiques qui ont touché à la fois le Canada et les États-Unis au cours de la même période (récessions qui n'étaient pas dues à l'Accord de libre-échange). En fait, à la suite de la récession, les exportations et les importations se sont contractées au cours de la plupart des cinq années qui ont suivi la libéralisation des échanges. Lorsqu'il est tenu compte de la récession, 9 à 14 pour cent seulement des pertes d'emplois enregistrées au cours de cette période sont imputables aux réductions tarifaires imposées par l'Accord de libre-échange. Dans un article plus récent sur les effets de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, Trefler (2001) attribue au contraire un plus grand rôle aux réductions tarifaires dans la contraction de l'emploi. D'après ses estimations, près de 30 pour cent des pertes d'emplois observées dans le secteur manufacturier étaient le résultat des réductions tarifaires décidées dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Dans les secteurs où les réductions tarifaires ont été les plus importantes, deux tiers au moins de la baisse de 25 pour cent de l'emploi étaient dus, d'après les estimations, à cet accord. Le fait que l'emploi dans le secteur manufacturier a largement rebondi depuis 1996 semble indiquer que le processus d'ajustement a duré environ sept ans. Au cours de ce processus d'ajustement, de nombreux

²⁷ En conséquence, les appels en faveur de la renégociation et de l'abandon de l'Accord ont rencontré un large appui politique dans la population canadienne.

travailleurs ont rejoint des emplois hautement qualifiés dans le secteur manufacturier, mais on a observé dans le même temps des gains de productivité spectaculaires dans les productions manufacturières bas de gamme. Ces deux aspects traduisent d'importants gains d'efficacité à long terme résultant des échanges.²⁸

Une autre difficulté rencontrée par les auteurs d'études empiriques sur les effets des échanges en termes d'emploi tient au fait qu'il n'est pas toujours facile de délimiter les périodes de réforme commerciale. C'est particulièrement vrai pour les pays industrialisés qui ont eu tendance à ouvrir progressivement leur économie au cours d'un laps de temps relativement long. La plupart des études sur les pays développés se sont donc concentrées sur l'incidence des variations des taux de change plutôt que sur les réformes commerciales, ces variations étant un important déterminant de l'évolution des termes de l'échange.²⁹ Une intéressante constatation de ces études, c'est que l'évolution tendancielle des taux de change et les changements cycliques ont des effets différents sur l'emploi net. En utilisant les données d'un panel d'établissements pour les États-Unis, Klein, Schuch et Tries (2003) constatent que des changements dans l'évolution tendancielle du taux de change réel se traduisent par un accroissement significatif de la redistribution des emplois mais n'influencent pas l'emploi net, étant donné qu'il y a à la fois une augmentation des destructions d'emplois et des créations d'emplois. En revanche, une variation cyclique affecte les destructions d'emplois et reste sans incidence sur les créations

²⁸ À noter également que Trefler (2001) constate des accroissements des rémunérations annuelles des travailleurs et que ces accroissements sont significativement plus élevés dans les branches d'activité où les réductions tarifaires ont été les plus fortes.

²⁹ Hoekman et Winters (2005).

d'emplois. En conséquence, une appréciation cyclique du taux de change réduit l'emploi net.³⁰

Dans les pays industrialisés, il apparaît aussi que la stabilité de l'emploi suscite des préoccupations. Une idée largement répandue est en effet qu'une concurrence plus vive sur les marchés de biens, des barrières commerciales plus basses et une intégration plus étroite des marchés de biens entre les pays, une mondialisation et une externalisation plus poussées, sont autant d'éléments qui contribuent à un environnement plus turbulent en termes de destructions et de créations d'emplois. Quand l'environnement devient plus turbulent, les institutions existantes du marché du travail peuvent devenir dysfonctionnelles et provoquer un chômage nettement plus élevé.³¹ Blanchard (2005), cependant, fait observer que les données ne corroborent pas cette idée. Dans les années 70 et 80, les mesures de la redistribution – généralement fondées sur l'écart type des taux de variation de l'emploi entre secteurs ou entre régions – ne faisaient pas apparaître d'accroissement tendanciel. Johnson et Layard (1986), qui construisent un tableau des écarts types par secteur ou par région pour un certain nombre de pays, donnent une vue récapitulative des faits remontant au début des années 80. La moitié des écarts types sont plus élevés en 1979 qu'en 1960, la moitié plus faibles. Dans tous les cas, les variations sont minimales. Mais l'accroissement de la redistribution a peut-être lieu principalement à l'intérieur des secteurs ou des régions, plutôt qu'entre les secteurs ou entre les régions. À cet égard, les mesures des flux d'emplois basées sur des données au

³⁰ Gourinchas (1999) constate qu'en France l'emploi dans les industries du secteur exportateur est très sensible aux mouvements du taux de change réel. Les résultats mentionnés dans l'article indiquent qu'une modeste appréciation du taux de change réel de 1 pour cent se traduit en gros par un recul de 0,95 pour cent de l'emploi, soit dans le secteur exportateur 35 000 postes, au cours des deux années suivantes.

³¹ Jansen et Turrini (2004) montrent dans un modèle avec chômage frictionnel qu'une volatilité accrue ne se traduit pas nécessairement par un chômage plus élevé.

niveau de l'entreprise sont certainement préférables.³² La difficulté pratique inhérente à ces données est qu'en général elles ne remontent pas suffisamment loin dans le temps. Mais pour autant qu'elles le font, elles ne donnent guère de signes d'une turbulence accrue.

Bien que les faits paraissent indiquer que les marchés du travail ne sont pas devenus plus turbulents, Blanchard (2005) soutient que le débat n'est pas clos. Il signale deux raisons, l'une empirique, l'autre théorique. La raison empirique est que, si l'on utilise d'autres mesures de la turbulence – sans doute moins appropriées sur le plan des concepts –, les flux d'emplois envoient un message différent. Par exemple, la mesure de la volatilité des ventes construite par Diego Comin et Thomas Philippon (2005) à partir de données au niveau de l'entreprise, indique une progression régulière de la volatilité au cours du temps depuis la fin des années 60. Il reste à concilier les observations indiquant des flux d'emplois plats et une volatilité croissante des ventes. La raison théorique est que l'on peut construire des modèles où la turbulence ne se traduit pas nécessairement par des flux d'emplois plus importants, comme l'indiquent par exemple Ljunqvist et Sargent (1998, 2005). Une turbulence accrue se traduit par un accroissement de la spécificité des qualifications associées à des emplois particuliers. Cela implique qu'un changement d'emploi involontaire expose le travailleur licencié à un plus net recul dans l'échelle des rémunérations que ce n'était le cas dans le passé. Autrement dit, la turbulence ne se traduit pas par une plus grande volatilité des marchés de l'emploi mais par des effets négatifs plus prononcés en cas de perte d'emploi. Dans un tel scénario, si les indemnités de chômage sont liées aux salaires passés, le chômeur peut avoir un salaire de réservation élevé et rester longtemps chômeur.

³² Par exemple, selon les orientations des travaux de Davis *et al.* (1996).

Les études sur les pays en développement ont eu tendance à se concentrer sur les effets de la libéralisation des échanges sur l'emploi/ sur le chômage plutôt que sur les variations de la volatilité des marchés du travail. Dans le passé récent, beaucoup de pays en développement ont vigoureusement réformé leurs régimes commerciaux, ce qui permet aux économistes d'analyser des épisodes de profonde libéralisation des échanges où la source du choc peut être clairement identifiée dans le temps.³³ Cela facilite grandement l'attribution des incidences aux échanges, et la littérature consacrée aux pays en développement n'en est que plus éclairante et ses conclusions plus tranchées.

Une étude rétrospective détaillée de la Banque mondiale sur les réformes commerciales dans les pays en développement a constaté que, dans huit des neuf pays étudiés, l'emploi manufacturier était plus élevé pendant, et un an après, la période de libéralisation, qu'il ne l'était avant (Papageorgiou *et al.* 1990).³⁴ Ce n'est qu'au Chili que l'emploi manufacturier a sensiblement diminué pendant et après la libéralisation des échanges.³⁵ On a fait observer, cependant, que cette évolution s'explique plutôt par des facteurs institutionnels que par la libéralisation des échanges. Cette opinion a été confirmée par l'analyse de Cox Edwards et Edwards (1996), qui constatent que l'expérience professionnelle et l'éducation scolaire influent plus que la libéralisation des échanges sur la probabilité qu'un travailleur chilien devienne chômeur, ainsi que sur la durée du chômage.

³³ Hoekman et Winters (2005).

³⁴ L'étude analyse 13 périodes de libéralisation dans les neuf pays suivants: Argentine (1967-1970) et (1976-1980), Brésil (1965-1973), Chili (1974-1981), Pérou (1979-1980), Philippines (1960-1965) et (1970-1974), République de Corée (1978-1979), Singapour (1968-1973), Sri Lanka (1968-1970) et (1977-1979), Turquie (1970-1973) et (1980-1984).

³⁵ Revenga (1995) constate également des effets négatifs sur l'emploi dans le cas de la libéralisation des échanges au Mexique pendant la période 1984-1990. Cependant, étant donné que l'étude est axée sur l'emploi au niveau de l'entreprise plutôt que sur l'emploi total, ses résultats ne peuvent être considérés que comme une preuve indirecte de l'existence possible de coûts d'ajustement dans le cas du Mexique.

Les résultats de l'étude de Papageorgiou *et al.* (1990) ont été cependant contestés.³⁶ Greenaway (1993) et Collier (1993) ont mis en doute ses conclusions, essentiellement pour des raisons méthodologiques. Plus récemment, Agenor et Aizenman (1996) ont fait observer que ces études ne fournissent que des observations limitées en ce qui concerne l'évolution de l'emploi dans les activités de production non manufacturières ou du taux de chômage global. Une étude plus récente de la Banque mondiale sur la mondialisation (Dollar et Collier, 2001) a une vision moins optimiste que l'étude précédente quant aux effets de la libéralisation des échanges sur l'emploi.³⁷ Tout en réaffirmant les effets bénéfiques à long terme de la libéralisation des échanges aussi bien pour l'emploi que pour les salaires, l'étude reconnaît qu'il y a d'importants problèmes de transition auxquels il faut faire face. Elle note qu'«une série d'études de cas sur les incidences de la libéralisation des échanges indique une dispersion considérable de l'effet net sur l'emploi». Chose plus importante, elle met l'accent sur les problèmes dus au fait que «des reculs minimes de l'emploi dissimulent une importante instabilité des emplois» et que «quelques-uns des perdants les plus touchés par la mondialisation seront des travailleurs du secteur formel dans les branches d'activité protégées». Le résumé, figurant dans l'encadré 1, de plusieurs études de cas par pays confirme aussi que les incidences sur l'emploi varient de façon significative selon les pays.

³⁶ Voir l'analyse dans Lee (2005).

³⁷ Lee (2005).

Encadré 1: Les effets de la réforme commerciale sur l'emploi – quelques études de cas par pays

Milner et Wright (1998) ont étudié les réactions du marché du travail face à la libéralisation des échanges à Maurice. Ils montrent que l'emploi manufacturier a progressé de façon significative dans la période qui a suivi la libéralisation des échanges de 1983. Bien que les accroissements à long terme de l'emploi aient été supérieurs à ceux qui ont été observés immédiatement après la libéralisation des échanges, les effets à court terme sur l'emploi ont été significatifs et positifs. Rama (1994), quant à lui, constate une incidence négative de la libéralisation des échanges sur l'emploi dans son analyse de la réforme de la politique commerciale en Uruguay à la fin des années 70 et au début des années 80. D'autres faits concernant les pays en développement sont présentés par Harrison et Revenga (1995) dans une étude citée par Matusz et Tarr (1999). Ils constatent des faits révélateurs d'un accroissement de l'emploi manufacturier à la suite des périodes de libéralisation des échanges au Costa Rica, au Pérou et en Uruguay. Au contraire, dans plusieurs économies en transition (Pologne, Roumanie et Tchécoslovaquie), l'emploi a chuté pendant la période de transition. Comme le notent les auteurs, cependant, ces pays entreprenaient d'autres réformes importantes, qui allaient bien au-delà de la libéralisation des échanges.

Fu et Balasubramanyam (2005) utilisent un ensemble de données de panel pour les entreprises communales et villageoises de 29 provinces de Chine pour la période 1987-1998 en vue d'analyser les incidences des exportations sur la demande de main-d'œuvre. Ils constatent que les exportations ont un effet

positif significatif sur l'emploi. Un accroissement de 1 pour cent du volume des exportations accroît l'emploi de 0,17 pour cent. L'élasticité des exportations par rapport à la demande de main-d'œuvre est analogue à celle de la production nationale. Cela semble indiquer que les exportations puisent simplement dans l'excédent existant de capacité productive et de main-d'œuvre et offrent un débouché à cet excédent. Avec un total de 125,4 millions de salariés dans les entreprises communales et villageoises en 1998, un accroissement de 1 pour cent des exportations totales aurait créé environ 213 000 possibilités d'emploi dans le secteur. De 1998 à 2003, les exportations des entreprises communales et villageoises ont progressé à un rythme annuel moyen de 15,5 pour cent. Pour un pays comme la Chine, où il y a un volume considérable de sous-emploi, cela représente chaque année dans le secteur des entreprises communales et villageoises environ 3 millions de possibilités d'emploi alimentées par la croissance rapide des exportations.

Bentivogli et Pagano (1999) ont analysé les effets du commerce avec les nouveaux pays d'Asie industrialisés sur les marchés du travail de l'Allemagne, de la France, de l'Italie et du Royaume-Uni. L'analyse confirme que, malgré l'importance croissante de ces échanges, les problèmes du marché du travail européen ne peuvent pas s'expliquer par l'augmentation des importations de produits manufacturés en provenance des pays d'Asie. En particulier, les auteurs constatent que les caractéristiques personnelles des salariés (sexe et niveau d'instruction) sont nettement plus importantes que l'exposition à la concurrence des importations pour expliquer le chômage.

Les incidences, en termes de répartition, des mutations de l'emploi induites par les échanges ont été analysées dans une récente étude de Nicita (2006) consacrée à Madagascar. Les exportations de textiles et de vêtements de ce pays sont passées d'environ 45 millions de dollars EU en 1990 à près d'un demi-milliard de dollars en 2001. Stimulé par la hausse des exportations, l'emploi dans le secteur du textile et du vêtement à Madagascar progressait à un rythme de plus de 20 pour cent par an à la fin des années 90. Dans le secteur, la prime de rémunération moyenne était d'environ 40 pour cent par rapport au revenu moyen des travailleurs dans l'économie informelle. Pourtant, les constatations de Nicita (2006) font apparaître une forte variation dans la répartition des avantages résultant de la croissance des exportations, les travailleurs qualifiés et les zones urbaines étant les principaux bénéficiaires. Du point de vue de la pauvreté, la croissance tirée par les exportations dans le secteur du textile et du vêtement n'a eu, d'après l'auteur, qu'un effet minime sur la pauvreté générale. L'étude de Nicita mentionne deux raisons pour expliquer ce phénomène. Premièrement, les pauvres, dans leur grande majorité, ne sont pas en mesure de bénéficier des nouvelles possibilités d'emploi, car ils n'ont pas les qualifications recherchées par le secteur en expansion du textile et du vêtement. Deuxièmement, la plupart des pauvres résident dans des zones rurales où l'incidence sur l'emploi est limitée.

D. COMMERCE ET INÉGALITÉ

Les économistes ont toujours été conscients du fait que les gains résultant des échanges seront, selon toute probabilité, inégalement répartis parmi la population. En effet, les modèles d'échanges traditionnels prédisent que les échanges feront des gagnants et des perdants et que les perdants pourraient même voir leur situation se dégrader en termes absolus. Ce n'est peut-être pas un problème si les

perdants sont des personnes au sommet de l'échelle des revenus d'un pays, mais ce pourrait en être un dans le cas contraire. Alors, l'inégalité se creuserait et, selon l'ampleur du changement, les gouvernements voudront peut-être envisager de développer des mécanismes d'indemnisation pour redistribuer une part des gains aux perdants. En fait, de tels mécanismes peuvent être nécessaires pour prévenir les résistances à la réforme commerciale.

Il importe donc de bien comprendre les liens entre les échanges et l'inégalité, et la littérature sur le commerce a accordé une grande attention à ce problème. Tout d'abord, il est important de comprendre qui sont les perdants: s'agit-il de personnes qui sont en haut ou en bas de l'échelle des revenus, s'agit-il de salariés ou de détenteurs de capitaux, s'agit-il de travailleurs des secteurs formels ou informels de l'économie? Les accroissements constatés de l'avantage de salaire, c'est-à-dire de la différence entre les salaires des travailleurs qualifiés et ceux des travailleurs non qualifiés, semblent indiquer que les salariés peu qualifiés ont été les laissés-pour-compte de ces dernières années. L'accroissement de l'inégalité des salaires et, d'une manière plus générale, de l'inégalité des revenus, semble être un phénomène commun partout dans le monde.³⁸ Mais d'autres facteurs que la mondialisation peuvent induire ces accroissements de la prime de qualification, le premier suspect étant le changement technologique. Les économistes ont donc essayé de démêler les deux mécanismes, c'est-à-dire qu'ils ont tenté de faire la distinction entre les changements induits par le changement technologique et ceux qui découlent de la réforme commerciale. Les travaux de recherche analysés plus loin confirment que le changement technologique est le principal moteur de l'inégalité, ce qui peut aussi expliquer pourquoi

³⁸ Ce qui ne signifie pas que tous les pays sont touchés par ce phénomène. Ghose (2003), par exemple, signale une réduction de l'inégalité salariale aux Pays-Bas et au Royaume-Uni pendant la période 1980-1996.

des accroissements de l'inégalité ont été observés dans de nombreux pays en développement, phénomène qui contredit les prédictions des modèles d'échanges traditionnels.

En fait, les modèles d'échanges traditionnels cherchent surtout à expliquer la structure des échanges et les flux commerciaux entre des pays nettement différents. Ils ont donc été utilisés pour prédire les résultats de la libéralisation des échanges entre pays industrialisés d'une part et pays en développement de l'autre. Mais, en réalité, les pays industrialisés commercent bien davantage avec d'autres pays industrialisés qu'avec des pays pauvres. La question se pose donc de savoir si et comment ce phénomène se rattache au problème de l'accroissement des primes de qualification. Est-ce seulement le commerce avec des pays comme la Chine et l'Inde qui exerce des pressions à la baisse sur les salaires des travailleurs peu qualifiés d'Europe ou le commerce avec les États-Unis produit-il des effets analogues? Et qu'en est-il, dans tout cela, du rôle de l'IED et de l'externalisation?

1. Le commerce et l'inégalité: ce que nous dit la théorie

(a) Le commerce et la demande relative de différents types de main-d'œuvre

La relation classique entre les échanges et l'inégalité des revenus repose sur le théorème de Stolper-Samuelson développé dans un modèle qui postulait une situation de plein emploi. Selon ce théorème, il est hautement probable que l'inégalité augmente dans les pays industrialisés sous l'effet des échanges avec les pays en développement, parce que les premiers sont relativement bien

dotés en main-d'œuvre qualifiée.³⁹ Selon le même raisonnement, il faudrait s'attendre à voir les inégalités diminuer dans les pays en développement. Ce serait le cas parce que les pays en développement sont généralement mieux dotés en main-d'œuvre non qualifiée que ne le sont les pays développés. En s'ouvrant aux échanges, les pays en développement seront donc plus concurrentiels dans les secteurs à faible intensité de qualification, et ces secteurs se développeront. La demande accrue de travailleurs peu qualifiés, qui appartiennent généralement aux couches pauvres de la population, induira un accroissement de leurs salaires par rapport à ceux des travailleurs qualifiés.⁴⁰

L'importance accordée au théorème de Stolper-Samuelson est peut-être assez malvenue dans le cas des pays industrialisés, étant donné que la plupart de leurs échanges s'effectuent avec d'autres pays industrialisés plutôt qu'avec des pays en développement. Les échanges entre pays industrialisés ont souvent lieu à l'intérieur des mêmes secteurs, par exemple, le Japon exporte des véhicules automobiles vers l'Union européenne et réciproquement. Ces échanges intrasectoriels ne devraient donc pas induire, dans la demande relative des différents facteurs de production, les changements annoncés par le théorème de Stolper-Samuelson. Des contributions récentes à la littérature théorique sur les échanges, celles

³⁹ Selon le théorème de Stolper-Samuelson, certains salaires peuvent même baisser en chiffres absolus.

⁴⁰ Une plus grande ouverture peut aussi se traduire par des changements dans la répartition des actifs, et ces changements peuvent s'exercer à l'avantage ou au détriment des pauvres. Robinson (2000) illustre ce point par l'exemple suivant: «Au XIXe siècle, à mesure que les coûts de transport diminuaient et que les économies européennes se développaient et créaient un vaste marché pour les produits des cultures tropicales, les pays d'Amérique centrale étaient idéalement équipés pour tirer parti de l'expansion de la demande mondiale de café. Au Costa Rica, cela a conduit le gouvernement à adopter les lois de 1828, 1832 et 1840 autorisant les paysans à cultiver les terres en friche et à acquérir des titres de propriété sur ces terres. C'est ce qui a conduit dans ce pays à la création de la fameuse classe des fermiers propriétaires. Au Guatemala, la rentabilité de la culture du café a été au contraire à l'origine d'un accaparement massif des terres par les élites politiques dans les années 1870, ce qui a conduit à la création de vastes plantations de café et à la réintroduction de la législation coloniale sur le travail forcé, qui est restée en vigueur jusqu'à l'interlude démocratique au lendemain de 1945. En conséquence, l'inégalité dans la répartition du patrimoine foncier est aujourd'hui plus forte au Guatemala qu'au Costa Rica, de même que l'inégalité des revenus».

par exemple de Manasse et Turrini (2001), ont donc porté sur le point de savoir si les échanges intrasectoriels peuvent avoir une incidence sur la demande de travailleurs hautement qualifiés et peu qualifiés et sont arrivées à la conclusion que le commerce intrasectoriel, c'est-à-dire les échanges entre des pays analogues, peut accroître l'inégalité salariale dans les pays et aussi à l'intérieur des secteurs. Duranton (1999) arrive à une conclusion analogue dans un modèle qui associe les échanges intrasectoriels au changement technologique. Dans ce modèle, le commerce et le progrès technologique vont de pair et leur effet combiné est un renforcement de l'inégalité salariale.

Le rôle du changement technologique a également été examiné par Chun Zhu et Trefler (2005) dans le contexte du commerce de type «traditionnel» Nord-Sud, c'est-à-dire des échanges entre pays industrialisés et pays en développement. Dans ce modèle, le changement technologique prend la forme d'un rattrapage dans les pays du Sud. Le modèle montre que, sous l'effet du rattrapage technologique, les biens du Nord ayant la plus faible intensité de qualification migrent vers le Sud où ils deviennent les biens du Sud ayant la plus forte intensité de qualification. Ainsi, la demande de qualifications et par conséquent l'inégalité salariale augmentent dans les deux régions. Ainsi, l'inégalité s'accroît à la fois dans le Nord et dans le Sud, selon un mécanisme analogue à celui qui est décrit par Feenstra et Hanson (1997).⁴¹ L'amélioration des qualifications dans le Sud est également corrélée avec la moyenne du rattrapage dans le Sud, pondérée en fonction des échanges internationaux. L'article donne donc une idée de l'évolution complexe de l'inégalité dans le Sud et de ses liens avec les changements observés dans le profil des échanges.

⁴¹ Feenstra et Hanson (1997) ont analysé les flux d'IED en provenance des États-Unis à destination du Mexique et constaté qu'ils concernaient des activités qui seraient considérées comme des activités à faible intensité de qualification aux États-Unis mais comme des activités à relativement forte intensité de qualification au Mexique: La demande relative de qualifications a donc augmenté dans les deux pays.

(b) Le commerce, l'IED et la possibilité de remplacer des travailleurs nationaux par des travailleurs étrangers

La littérature récente a mis l'accent sur un deuxième effet possible des échanges commerciaux sur la demande de travail. Outre qu'ils modifient le niveau de la demande concernant certains types de travailleurs, les échanges peuvent influencer sur la sensibilité de la demande de travail aux changements dans les salaires. On a fait observer que les employeurs sont probablement plus enclins dans une économie ouverte que dans une économie fermée à menacer de licencier des travailleurs quand ceux-ci réclament des salaires plus élevés. Il y a à cela un certain nombre de raisons. Les sociétés opérant en économie ouverte sont confrontées à une plus vive concurrence des prix que ne le sont les sociétés opérant en économie fermée. Des marchés de produits plus concurrentiels signifient qu'une hausse donnée des salaires, et par conséquent des coûts, a pour conséquence de plus forts reculs de la production et donc de la demande concernant tous les facteurs.⁴² À propos de cette sensibilité accrue, les économistes parlent d'accroissement de l'élasticité-prix de la demande de main-d'œuvre. Cette élasticité accrue tient au fait que les employeurs et les consommateurs finals peuvent remplacer plus facilement des travailleurs nationaux par des travailleurs étrangers.

L'élasticité de la demande de main-d'œuvre peut aussi augmenter sous l'effet de l'accroissement de l'IED.⁴³ Supposons qu'une entreprise soit intégrée verticalement avec plusieurs stades de production. Ces stades peuvent être transférés à l'étranger, soit à l'intérieur des firmes lorsque des multinationales établissent des filiales à l'étranger, soit dans le cadre de relations de pleine concurrence en important à partir

⁴² Rodrik (1997), Scheve et Slaughter (2004).

⁴³ Scheve et Slaughter (2004).

d'autres firmes les produits issus de ces stades de production. Avec la mondialisation de la production, les entreprises ont donc accès aussi bien aux facteurs de production étrangers qu'aux facteurs de production nationaux, soit directement par le biais de filiales ouvertes à l'étranger, soit indirectement sous forme d'intrants intermédiaires. Ainsi, la gamme des facteurs de production que les firmes peuvent remplacer en réponse à des hausses des salaires nationaux s'étend, au-delà des seuls facteurs de production nationaux autres que le travail, à des facteurs étrangers. Davantage d'IED augmente donc les élasticités de la demande de main-d'œuvre.⁴⁴

Ethier (2005) présente un modèle où la mondialisation explique à la fois l'apparition de la prime de qualification et la présence d'un changement technologique biaisé en faveur des qualifications. Son modèle suppose que l'externalisation et le travail non qualifié sont fortement substituables et que l'équipement et le travail qualifié sont complémentaires, que les méthodes de production sont flexibles, et que le pays qui externalise a une structure nettement différente de celle du fournisseur. Dans cette configuration, une baisse du coût de l'externalisation aura pour effet d'accroître la prime de qualification dans les deux pays. Une mondialisation accrue est également associée à une fragmentation accrue de la production et une plus grande fragmentation est associée à une demande plus élastique de travail non qualifié. Le modèle prédit donc une combinaison de résultats qui ont été traités dans la littérature et qui sont au premier plan du débat public.

⁴⁴ Ce qui ne signifie pas nécessairement que les travailleurs sont «exploités» à l'étranger. Les auteurs font observer que plusieurs études ont montré, preuves à l'appui, que les établissements appartenant à des multinationales paient des salaires plus élevés que ceux que versent les établissements contrôlés par des nationaux.

Il y a deux différences importantes entre les mécanismes qui induisent les déplacements de la demande de main-d'œuvre peu qualifiée examinés à la section précédente et ceux qui induisent les changements de l'élasticité de la demande dont il est question ici. La première différence, c'est qu'un déplacement de la demande se produira principalement dans le cas d'échanges intersectoriels, c'est-à-dire lorsque des pays ayant des dotations en main-d'œuvre très différentes commercent entre eux. Au contraire, l'élasticité-prix de la demande peut aussi se modifier lorsque des pays analogues commercent entre eux, un travailleur à bas salaire d'un pays européen étant en concurrence avec un travailleur à bas salaire d'un autre pays européen. La deuxième différence, c'est que, pour qu'il y ait un déplacement de la demande, il faut que des échanges aient effectivement lieu, alors que l'élasticité-prix peut être influencée par la simple éventualité de l'échange.

Un accroissement de l'élasticité-prix de la demande de main-d'œuvre pourrait agir sur la situation des travailleurs (peu qualifiés) de diverses manières.⁴⁵ Il pourrait se traduire par des normes du travail ou des avantages revus en baisse, par une plus forte volatilité du marché du travail et par un plus faible pouvoir de négociation des travailleurs et/ou des difficultés accrues pour les pouvoirs publics dans la mise en œuvre de politiques de redistribution.

Au sujet du premier effet, Rodrik (1997) explique que les coûts résultant d'un renforcement des normes du travail ou des avantages sont généralement partagés par les salariés et les employeurs. Le point de savoir comment ces coûts sont partagés dépend de l'élasticité-prix de la courbe de l'offre et de la demande de main-d'œuvre. Un accroissement de l'élasticité de la demande

⁴⁵ Rodrik (1997).

de main-d'œuvre augmentera la part des coûts qui devront être supportés par les travailleurs. Autrement dit, il devient plus difficile pour les travailleurs de faire partager par les employeurs le coût de ces avantages/de ces normes et, pour que ces normes/ces avantages soient maintenus, les travailleurs peuvent avoir à accepter des salaires plus bas.

Les changements dans l'élasticité de la demande de main-d'œuvre peuvent être liés à la volatilité du marché du travail parce qu'une plus forte élasticité de cette demande se traduit par des déplacements plus prononcés de la demande de main-d'œuvre en réponse à des chocs économiques de toute nature. Autrement dit, pour le même niveau de volatilité de l'économie, les salaires et l'emploi deviennent plus volatils. Il en résulte un sentiment d'insécurité accru parmi les travailleurs et il peut aussi y avoir un accroissement de la prime de qualification dans les cas où les travailleurs peu qualifiés connaissent des périodes de chômage plus longues et/ou doivent accepter de plus fortes baisses de salaire après une perte d'emploi.⁴⁶

Le troisième argument a trait au pouvoir de négociation des travailleurs. Si les travailleurs nationaux peuvent être plus facilement remplacés par des travailleurs étrangers en raison du développement des échanges, le pouvoir de négociation des travailleurs diminue.⁴⁷ Cette érosion du pouvoir de négociation peut expliquer la contraction, observée récemment, du nombre de travailleurs syndiqués aux États-Unis et dans de nombreux pays européens.⁴⁸ Le quatrième effet, l'incidence des changements dans l'élasticité de la demande sur

⁴⁶ Scheve et Slaughter (2004), Rodrik (1997).

⁴⁷ Robinson (2000) a soutenu que les régimes militaires chilien et argentin des années 70 ont vu le pouvoir de leurs opposants dans le pays se renforcer suite à la libéralisation des échanges, les syndicats étant en position de force dans le secteur de remplacement des importations.

⁴⁸ Voir Jansen (2003).

la capacité des pouvoirs publics de redistribuer, a été analysé dans Spector (2001). L'article souligne qu'en raison de la libéralisation des échanges, les gouvernements sont moins à même de manipuler les salaires. Autrement dit, la libéralisation des échanges élimine l'un des outils de redistribution disponibles en économie fermée et Spector (2001) montre que cela peut empêcher de maintenir le bien-être de chacun au niveau atteint avant l'ouverture des frontières.

2. Les faits: le commerce et l'inégalité des salaires

Une grande partie des études empiriques sur le commerce et l'inégalité des salaires dans les pays industrialisés sont axées sur l'importance relative de la libéralisation des échanges et des mutations technologiques pour les changements intervenus dans l'inégalité en termes de qualification dans les pays développés. L'incidence estimée des échanges sur l'accroissement des écarts de qualification varie considérablement selon les études. À une extrémité, les études de Berman, Bound et Griliches (1994) et de Lawrence et Slaughter (1993) attribuent au commerce un rôle minime ou nul, mais un rôle prépondérant au changement technologique.⁴⁹ À l'autre extrémité, Wood (1994) attribue aux échanges 70 pour cent de l'impact. Cline (1997) passe en revue la littérature existante et conclut: «Une estimation raisonnable reposant uniquement sur les études examinées dans le présent chapitre serait que les influences internationales ont contribué pour environ 20 pour cent à l'accroissement de l'inégalité salariale dans les années 80». L'analyse empirique effectuée par Cline

⁴⁹ Bhagwati (2000) suggère au contraire que le commerce avec les pays pauvres a eu un effet positif sur l'inégalité des salaires dans les pays industrialisés et a atténué les effets négatifs d'autres causes, le changement technologique par exemple, sur les salaires réels dans le Nord. Il soutient que l'accumulation du capital et le changement technique dans les années 80 et au début des années 90 ont compensé les effets de la libéralisation des échanges et ont entraîné une réduction de l'offre relative de biens à forte intensité de main-d'œuvre. Le résultat net serait des prix plus élevés, dans le Nord, pour les produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre, phénomène que l'on a effectivement observé au cours de la période mentionnée. Les changements d'origine exogène émanant du Sud poussent donc les prix des biens dans la mauvaise direction et ne peuvent pas être responsables du recul des salaires réels dans le Nord.

lui-même (1997) donne des résultats différents: « ... Environ un tiers de l'accroissement net, observé de 1973 à 1993 aux États-Unis, du ratio entre le salaire des travailleurs qualifiés et le salaire des travailleurs non qualifiés était attribuable aux échanges et un neuvième de cet accroissement était quant à lui attribuable à l'immigration».

Des travaux de recherche plus récents sur les causes de l'augmentation de l'inégalité salariale dans les pays industrialisés n'attribuent qu'un rôle mineur aux échanges. Pour mesurer l'effet des échanges sur l'accroissement de la prime de qualification aux États-Unis, Haskel et Slaughter (2003) analysent le biais sectoriel des variations de prix induites par les changements dans les droits de douane et les coûts de transport aux États-Unis. Ils constatent qu'aussi bien dans les années 70 que dans les années 80 les réductions des droits de douane et des coûts de transport ont été concentrées dans les secteurs à faible intensité de qualification. Malgré ces faits éloquentes, les auteurs estiment que les changements de prix résultant des droits de douane ou des coûts de transport ont induit un accroissement des inégalités qui, pour l'essentiel, n'était pas significatif d'un point de vue statistique. Ils ne trouvent donc pas de preuves solides indiquant que la baisse des droits de douane et des coûts de transport répercutée par les changements de prix aurait entraîné des accroissements de l'inégalité.

Il est, on le sait, difficile d'identifier les effets du commerce sur les salaires dans les économies en transition, étant donné que ces économies sont passées par tant de transformations en même temps. L'une des rares études qui traitent d'une économie en transition est l'article de Goh et Javorcik (2004), qui examine l'impact de la libéralisation du commerce extérieur polonais dans la période 1994-2001 sur la structure des salaires dans l'industrie. La libéralisation a été engagée en vue de l'adhésion de la Pologne à l'Union

européenne et a été plus prononcée dans les industries employant de fortes proportions de travailleurs non qualifiés. L'analyse indique qu'une réduction des droits de douane dans un secteur industriel s'est accompagnée d'une hausse des salaires versés aux travailleurs de ce secteur, une fois prises en compte les caractéristiques des salariés et les variables géographiques. Cette constatation est compatible avec le fait que la libéralisation intensifie les pressions de la concurrence, ce qui contraint les firmes à se restructurer et à améliorer leur productivité, et cela se traduit à son tour par des profits plus élevés qui sont partagés avec les travailleurs. On pourrait peut-être aussi voir là une conséquence du fait que de la libéralisation des échanges abaisse les coûts des intrants importés, ce qui renforce la rentabilité des firmes. Le résultat reste valable lorsque les travailleurs qualifiés sont exclus de l'échantillon, ce qui semble indiquer que des abaissements des barrières commerciales ont bénéficié aux travailleurs non qualifiés sous forme d'augmentations de salaire.

La recherche empirique sur les liens entre le commerce et l'inégalité des salaires dans les économies en développement a donné des résultats variables. En particulier, il semble que les échanges n'ont pas eu le même effet sur l'inégalité salariale dans les pays d'Asie et dans ceux d'Amérique latine. La plupart des observations concernant l'Asie de l'Est confirment les prédictions des modèles d'échanges traditionnels, étant donné que l'écart entre les salaires des travailleurs qualifiés et des travailleurs non qualifiés s'est réduit au cours de la décennie qui a suivi la libéralisation des échanges (les années 60 en République de Corée et au Taipei chinois, et les années 70 à Singapour).⁵⁰ Les écarts de salaire se sont également resserrés en Malaisie (entre 1973 et 1989), mais le tableau est plus ambigu aux Philippines.⁵¹

⁵⁰ Wood (1997).

⁵¹ Wood (1997).

En Amérique latine, les faits semblent indiquer que la libéralisation des échanges a coïncidé avec un accroissement de l'inégalité aussi bien des revenus que des salaires.⁵² En Argentine, la libéralisation des échanges a eu lieu de 1976 à 1982, puis de nouveau de 1989 à 1993. Le coefficient de Gini est passé de 36 en 1975 à 42 en 1981 puis à 47 en 1989, ce qui implique un accroissement de l'inégalité des revenus.⁵³ Les écarts salariaux liés à la qualification ont augmenté dans la première période mais se sont réduits dans la deuxième phase. Le Chili a libéralisé entre 1975 et 1979 et le coefficient de Gini est passé de 46 en 1971 à 53 en 1980. L'écart salarial entre les différents niveaux de qualification s'est là aussi creusé. Le Costa Rica a libéralisé de 1987 à 1993, le coefficient de Gini passant de 42 en 1986 à 46 en 1989, et là encore l'écart salarial s'est creusé. Enfin, au cours de l'épisode de libéralisation que le Mexique a connu de 1985 à 1988, le coefficient de Gini a également augmenté – passant de 50 en 1984 à 54 en 1989. Dans la mesure où les travailleurs pauvres des pays en développement ont un acquis scolaire limité, ils ne sont pas les principaux bénéficiaires de la mondialisation si l'ouverture va de pair avec une augmentation de la prime de qualification.⁵⁴

Plusieurs arguments ont été avancés pour expliquer les différences entre les résultats en Asie de l'Est et en Amérique latine. L'un d'eux est que l'Amérique latine a ouvert ses marchés plus tardivement que les économies d'Asie de l'Est (Wood, 1997). En conséquence, l'entrée de la Chine et d'autres pays asiatiques à faible revenu sur le marché mondial des produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre dans les années 80 a induit un déplacement de l'avantage comparatif

⁵² Les données sur l'inégalité des revenus sont tirées de Slaughter (2000). Les données sur les écarts liés à la qualification sont tirées de Wood (1997). Les constatations de Robbins (1996) vont dans le même sens.

⁵³ Le coefficient de Gini mesure l'inégalité des revenus dans une économie. Plus la valeur du coefficient est élevée, plus la répartition du revenu est inégale.

⁵⁴ Rama (2003).

des pays d'Amérique latine à revenu intermédiaire vers les biens à moyenne intensité de qualification.⁵⁵ Une plus large ouverture dans les pays à revenu intermédiaire a donc réduit la demande relative de travailleurs non qualifiés en provoquant une contraction des secteurs à faible intensité de qualification. Cela expliquerait pourquoi les salaires relatifs des travailleurs non qualifiés ont diminué.

Une autre explication de l'inégalité croissante dans certains pays en développement est que la libéralisation introduit dans les pays en développement de nouvelles activités à forte intensité de qualification. Par exemple, il y a des indications montrant que la libéralisation au Mexique a induit une augmentation des apports d'IED en provenance des États-Unis.⁵⁶ Ces flux d'IED correspondaient au transfert des États-Unis vers le Mexique d'activités à faible intensité de qualification.⁵⁷ Au Mexique pourtant, la demande relative de travailleurs qualifiés a augmenté dans les secteurs manufacturiers parallèlement aux apports d'IED dans ces secteurs, ce qui s'est traduit par des accroissements de l'inégalité salariale au Mexique.⁵⁸ L'explication de ce phénomène est que les emplois qui étaient des emplois à faible intensité de qualification aux États-Unis représentaient des emplois à relativement forte intensité de qualification dans un pays comme le Mexique.

⁵⁵ On a également fait valoir que la plupart des économies latino-américaines sont abondamment dotées en ressources naturelles plutôt qu'en main-d'œuvre peu qualifiée. Ce qui pourrait aussi expliquer pourquoi l'inégalité salariale n'a pas diminué en Amérique latine.

⁵⁶ Feenstra et Hanson (1997).

⁵⁷ Voir aussi l'analyse précédente de l'étude de Chun Zhu et Trefler (2005).

⁵⁸ Currie et Harrison (1997) insistent sur une autre explication de l'accroissement de l'inégalité dans les pays en développement lorsque ces pays libéralisent. Ils soutiennent que l'impact de la libéralisation sur les salaires dépend d'une manière cruciale de la nature de la concurrence sur les marchés de produits. Si une concurrence plus vive sur les marchés de produits réduit le prix relatif des produits à faible intensité de qualification, les échanges auront des effets pervers sur l'inégalité salariale. Currie et Harrison soutiennent que cet effet de la libéralisation dans le sens d'une intensification de la concurrence a joué un rôle au Maroc.

Le tarif douanier en place avant la libéralisation des échanges influera également sur l'impact du commerce sur l'inégalité salariale. Si la protection était plus élevée dans les secteurs à faible intensité de qualification, la libéralisation des échanges peut effectivement se traduire par une contraction de ces secteurs. En conséquence, l'inégalité salariale augmentera. La littérature indique que ce phénomène a pu être observé au Mexique et au Maroc.⁵⁹

Attanasio *et al.* (2003) trouvent des indications d'un lien entre le commerce, le changement technologique biaisé en faveur des qualifications et les accroissements de l'inégalité salariale, qui vont dans le sens des travaux de recherche théoriques analysés précédemment. Ils étudient les effets des réductions tarifaires radicales intervenues en Colombie dans les années 80 et 90 sur la répartition des salaires. Ils identifient trois cheminements principaux par lesquels les effets se sont exercés sur cette répartition: le rendement croissant des études universitaires, l'évolution des salaires industriels qui nuit aux secteurs ayant des salaires initialement bas et une forte proportion de personnel non qualifié, et les déplacements de la main-d'œuvre vers le secteur informel, qui en général paie des salaires plus bas et n'offre pas d'avantages sociaux. Les résultats donnent à penser que la politique commerciale a affecté chacune des trois modalités. L'accroissement de la prime de qualification a été essentiellement induit par le changement technologique biaisé en faveur des qualifications; cependant, les auteurs suggèrent que ce changement a peut-être été causé en partie par l'intensification de la concurrence étrangère à laquelle la réforme commerciale a exposé les producteurs nationaux. En ce qui concerne les salaires industriels, les auteurs constatent que les primes de salaire ont diminué davantage dans les secteurs qui ont connu les plus fortes réductions tarifaires.

⁵⁹ Hanson et Harrison (1999) et Currie et Harrison (1997), cités dans Slaughter (2000).

Enfin, ils constatent certains faits qui montrent que l'accroissement de la taille de l'économie informelle était lié à l'intensification de la concurrence étrangère car c'est dans les secteurs touchés par les plus fortes réductions tarifaires et les plus exposés aux échanges que le renforcement du caractère informel a été le plus marqué, bien que cet effet soit concentré sur les années antérieures à la réforme du marché du travail. Cependant, les auteurs concluent que le rendement croissant de l'éducation et l'évolution des primes à l'industrie et du degré d'informalité ne peuvent pas, à eux seuls, expliquer entièrement l'accroissement de l'inégalité salariale observée au cours de cette période, ce qui semble indiquer que l'effet des réformes commerciales sur la disparité salariale a peut-être été modeste tout compte fait.

3. Les faits: le commerce et l'inégalité des revenus

Le revenu du travail ne représente qu'une fraction du revenu total et les études sur l'inégalité salariale ne donnent donc que des renseignements limités sur les changements dans l'inégalité des revenus. Les développements dans le secteur agricole, qui joue encore un rôle prédominant dans beaucoup de pays en développement, ne sont pas pris en compte dans les données sur les salaires du secteur manufacturier. De même, les données sur les salaires ne donnent aucun renseignement sur d'éventuels revenus supplémentaires des travailleurs résultant, par exemple, de placements en actions. Chose plus importante, les changements qui interviennent dans les rendements du capital ne sont pas reflétés dans l'évolution de l'inégalité salariale. C'est une lacune importante à un moment où la divergence

entre le revenu du capital et le revenu salarial suscite de plus en plus d'inquiétude.⁶⁰

Un certain nombre d'articles empiriques qui ont analysé l'incidence de la réforme commerciale sur l'inégalité des revenus ont donné des résultats divergents. Dollar et Kraay (2002) constatent que l'ouverture commerciale a un effet positif sur la répartition du revenu. Un résultat analogue est obtenu par Berman, Birdsall et Szekely (2001) pour un ensemble de pays latino-américains. Cependant, Sanchez-Paramo et Schady (2003) constatent un résultat opposé dans six pays latino-américains, où le volume des échanges aurait un effet négatif sur l'inégalité. Spilimbergo *et al.* (1999) et Barro (2000) constatent également que l'ouverture commerciale s'accompagnerait d'une plus forte inégalité, tandis qu'Edwards (1997) ne constate pas d'effet significatif des échanges sur la répartition du revenu. Ces études ne semblent autoriser aucune conclusion générale quant aux liens entre la libéralisation des échanges et la répartition du revenu et l'impression qui se dégage est que ces liens sont propres à chaque pays et à chaque situation.

La récente ouverture du marché en Chine est un sujet d'étude intéressant pour les économistes et plusieurs travaux ont été réalisés au sujet de l'incidence des échanges sur l'inégalité des revenus dans ce pays. Pris ensemble, ils fournissent des idées intéressantes sur ce qui peut induire, dans l'inégalité des revenus, des changements liés

⁶⁰ Sur l'inégalité capital-salaire, voir cette citation de Rogoff (2005): «La simple vérité est que les grandes sociétés représentent le capital, et que le capital – sous forme d'usines, d'équipement, de machines, d'argent, et même de maisons d'habitation – a été à l'époque moderne le principal bénéficiaire de la mondialisation. Les profits des firmes explosent et pulvérisent les anticipations des investisseurs presque partout dans le monde. Même dans des économies moribondes comme l'Allemagne et l'Italie, où la sécurité de l'emploi est en train de disparaître, les firmes croulent sous les capitaux. Ce phénomène n'est pas surprenant pour les économistes. Ajoutez 2 milliards de travailleurs indiens et chinois à la population active mondiale, et la valeur des autres moyens de production – en particulier le capital et les produits de base (par exemple, l'or et le pétrole) – ne peut qu'augmenter. Et c'est ce qui s'est passé, les détenteurs de capitaux s'arrogeant partout une part de plus en plus importante du gâteau économique».

à l'ouverture commerciale. Selon deux études différentes, une plus large ouverture s'accompagnait, en Chine, d'accroissements du coefficient de Gini, lequel était passé de 38,2 en 1988 (28,8 en 1981) à 45,2 (38,8) en 1995.⁶¹ Pourtant, un autre article récent constate que, partout en Chine, les villes qui ont enregistré la plus forte augmentation du ratio du commerce au PIB ont également enregistré, en règle générale, une réduction plutôt qu'une augmentation de l'inégalité des revenus.⁶² Woo et Ren (2002) notent que ce sont surtout les provinces côtières de Chine qui ont le plus bénéficié des échanges, ce qui a creusé l'écart de revenu entre les provinces côtières et les provinces de l'intérieur. Ils soutiennent pourtant que l'écart n'était pas le résultat d'un nouvel enrichissement des riches et d'un nouvel appauvrissement des pauvres. Au contraire, il apparaît que toutes les provinces ont bénéficié de l'ouverture de l'économie.

Des études récentes ont également porté sur la question de savoir si les échanges et d'autres variables ont des effets simultanés sur l'inégalité des revenus et la croissance. Lopez (2004) constate que des améliorations de l'éducation et de l'infrastructure, et une baisse de l'inflation, augmentent la croissance tout en réduisant les inégalités; ces politiques produisent donc à la fois de la croissance et des changements progressifs dans la répartition. Ainsi, les politiques suivies dans ces domaines donnent à la fois plus de croissance et moins d'inégalité, et elles ont un effet positif sur la réduction de la pauvreté. D'un autre côté, les auteurs constatent que le développement financier, l'ouverture commerciale et la réduction de l'administration publique s'accompagnent d'augmentations de la croissance et de l'inégalité. Ce sont donc des politiques qui, selon l'auteur, font à la fois des gagnants et des perdants, puisqu'elles

⁶¹ Cité dans Wei et Wu (2001).

⁶² Wei et Wu (2001).

stimulent la croissance mais accroissent en même temps l'inégalité. En particulier, l'article soutient qu'à court terme l'impact positif de ces politiques sur la croissance ne serait pas suffisant pour compenser leur incidence négative sur l'inégalité. En conséquence, en l'absence de politiques favorables aux pauvres pour accompagner ces réformes, ou d'effets en retour complémentaires résultant de la croissance (par exemple une amélioration de l'enseignement ou de l'infrastructure), la pauvreté pourrait effectivement augmenter à court terme. Lundberg et Squire (2003) arrivent à des conclusions analogues en ce qui concerne l'incidence positive de régimes commerciaux ouverts à la fois sur la croissance et sur l'inégalité.

4. Les faits: le commerce, l'IED et la possibilité de remplacer des travailleurs nationaux par des travailleurs étrangers

(a) La mondialisation affecte-t-elle les élasticités de la demande de main-d'œuvre?

Les auteurs qui ont contribué à la littérature empirique se sont demandé si la demande de travail est devenue plus sensible aux variations des salaires sous l'effet des échanges commerciaux. Pour l'instant, les preuves directes de l'effet de la libéralisation des échanges sur l'élasticité de la demande de main-d'œuvre ne sont pas concluantes. Slaughter (2001) tente de déterminer si, au cours des dernières décennies, le commerce international a eu pour effet d'accroître l'élasticité-prix propre de la demande de main-d'œuvre aux États-Unis. Il constate qu'au fil du temps la demande de main-d'œuvre de production est devenue plus élastique dans l'industrie manufacturière, et dans cinq secteurs sur huit à l'intérieur de cette industrie. L'élasticité a fluctué autour de -0,5 jusqu'au milieu des années 70, puis elle a évolué régulièrement pour atteindre -1,0 en 1991. La demande de main-d'œuvre en dehors des activités

de production n'est pas devenue plus élastique dans l'ensemble de l'industrie manufacturière ou dans l'un quelconque de ses secteurs. Presque toutes les estimations se situent quelque part entre -0,5 et -0,8 et, en tout cas, la demande semble être devenue moins élastique au cours du temps. Slaughter (2001) tente également d'identifier les déterminants des variations de l'élasticité-prix de la demande de main-d'œuvre et ses conclusions ne corroborent qu'en partie l'hypothèse que le commerce a contribué à l'accroissement de ces élasticités.⁶³

Hasan, Mitra et Ramaswamy (2003) ont examiné comment les grandes réformes commerciales entreprises en Inde en 1991 ont affecté les élasticités de la demande de main-d'œuvre dans le secteur manufacturier.⁶⁴ Leurs constatations semblent indiquer que les élasticités de la demande de main-d'œuvre augmentent avec les réductions de la protection.⁶⁵ L'article constate également qu'après les réformes, la volatilité de la productivité et de la production a entraîné une plus forte volatilité des salaires et de l'emploi. Fajnzylber et Maloney (2005) contestent le lien théorique entre la libéralisation et les élasticités de la demande de main-d'œuvre et trouvent une confirmation dans leurs résultats empiriques. En utilisant les techniques de panel dynamique pour estimer les élasticités de la

⁶³ Pour la main-d'œuvre de production, de nombreuses variables du commerce ont l'effet prédit pour des spécifications ne contenant que ces variables comme variables déterminantes, ou ces variables plus des effets fixes propres au secteur. Cependant, ces effets prédits disparaissent généralement lorsque des variables de contrôle temporelles sont introduites. Pour la main-d'œuvre de production, les choses se présentent un peu mieux. Quatre variables possibles du commerce extérieur – étroite et large externalisation, part des filiales étrangères dans les actifs des sociétés multinationales des États-Unis, et part des exportations nettes dans les expéditions – ont le signe prédit au moins jusqu'au niveau de signification de 90 pour cent même lorsqu'on introduit des variables de contrôle sectorielles et temporelles. Pour les deux types de main-d'œuvre, le temps est lui-même un très bon estimateur de la structure des élasticités.

⁶⁴ Leurs données sont désagrégées par État et par secteur et portent sur la période 1980-1997. Étant donné les variations des niveaux de protection observées d'un secteur à l'autre et dans le temps, et les différences observées d'un État à l'autre en ce qui concerne les institutions du marché du travail, les auteurs peuvent décomposer les effets de la protection et de la réglementation du travail sur les élasticités de la demande de main-d'œuvre et examinent en même temps les interactions entre les deux. Voir l'analyse à la section E.1 de la présente étude.

⁶⁵ À la différence de Slaughter (2001), les auteurs ne constatent pas que le facteur temps, indépendamment de la protection, a une influence déterminante sur leurs résultats.

demande de main-d'œuvre dans des entreprises manufacturières au Chili, en Colombie et au Mexique au cours des périodes de réforme de la politique commerciale, ils parviennent à des constatations qui n'étaient pas solidement l'hypothèse d'une incidence directe de la libéralisation des échanges sur les élasticités propres des salaires.

(b) La mondialisation, l'insécurité et le pouvoir de négociation des travailleurs

Les accroissements de l'élasticité-prix de la demande de main-d'œuvre peuvent entraîner un certain nombre de changements dans l'environnement de travail. Ils peuvent avoir pour conséquences, par exemple, une réduction du pouvoir de négociation des travailleurs et un accroissement de la volatilité des résultats sur le marché de l'emploi. Un certain nombre d'études empiriques récentes ont mis l'accent sur ces signes indirects de changements dans l'élasticité de la demande de main-d'œuvre. Slaughter (à paraître) constate une corrélation statistiquement et économiquement significative entre la baisse de la syndicalisation aux États-Unis et l'accroissement des flux entrants d'IED. Étant donné que les filiales des multinationales étrangères investissant aux États-Unis ont en fait des taux de syndicalisation plus élevés que les firmes ayant leur siège aux États-Unis, cette corrélation ne peut pas traduire un changement dans la répartition en faveur de ces filiales. Au contraire, il est plus probable qu'elle traduise des changements dans le pouvoir de négociation des travailleurs des firmes américaines, changements qui sont compatibles avec la relation théorique entre l'IED et l'élasticité de la demande de main-d'œuvre.

De plus fortes élasticités de la demande de main-d'œuvre peuvent influencer sur le sentiment d'insécurité économique. Scheve et Slaughter (2004) analysent des données de panels provenant du Royaume-Uni

et portant sur les années 90; ils constatent que les niveaux sectoriels d'IED sont positivement corrélés avec le sentiment d'insécurité économique des travailleurs employés dans ces secteurs. Pour être plus précis, ils constatent qu'il est plus probable que les personnes qui sont davantage exposées aux activités d'IED fassent état d'une insécurité accrue, et aussi que les changements dans l'exposition individuelle d'une personne, compte tenu des niveaux d'insécurité précédents, sont corrélés avec les changements dans le sentiment d'insécurité du travailleur.⁶⁶ Les auteurs considèrent les résultats du panel au niveau des individus comme la première preuve valable compatible avec une relation causale entre la mondialisation et l'insécurité des travailleurs.

Un certain nombre de chercheurs ont soutenu que l'accroissement de l'insécurité économique liée à la mondialisation pouvait susciter des revendications en faveur de prestations d'assurance sociale plus généreuses offrant une compensation aux travailleurs confrontés à un environnement plus risqué (par exemple Rodrik, 1997; Burgoon, 2001; Hayes, Ehrlich et Peinhardt, 2002; Boix, 2002). Dans le même temps, de nombreux chercheurs ont également fait valoir que la mondialisation restreint la capacité des pouvoirs publics de proposer une telle compensation (par exemple Rodrik, 1997; Desai, 1999; Besley, Griffith et Klemm, 2001). Ainsi, les individus peuvent être préoccupés par la mondialisation parce qu'ils pensent qu'elle réduit l'assurance offerte par l'État pour tous les risques que comporte le marché du travail, y compris ceux qui sont accrus par l'intégration mondiale.

⁶⁶ C'est-à-dire que la relation positive reste valable dans des tranches annuelles, dans un panel tenant compte des effets propres à chaque individu, et dans un modèle de panel dynamique tenant également compte des effets propres à chaque individu.

E. LE RÔLE DES DÉCIDEURS

Jusqu'à présent, il ressort du débat que les effets de la libéralisation des échanges, et d'une manière plus générale de la mondialisation, sur l'emploi et le revenu, varient considérablement d'un pays à l'autre. Ce n'est pas tout à fait surprenant puisqu'il y a d'immenses différences entre les pays, par exemple en ce qui concerne les conditions climatiques, l'héritage culturel, la structure politique et des institutions nationales telles que les institutions du système juridique et du marché du travail. La présente section tente d'expliquer comment les institutions peuvent influencer sur la relation entre le commerce et l'emploi. En particulier, elle tente de donner une idée des arbitrages possibles entre les effets souhaités des politiques ou des institutions et leurs effets secondaires non souhaités. Les institutions et les politiques nationales examinées dans la présente section visent généralement l'un ou une combinaison des trois objectifs politiques suivants: réduire l'inégalité, fournir une garantie contre les aléas de la vie professionnelle et/ou renforcer le fonctionnement des marchés. Les effets secondaires négatifs prennent généralement la forme de pertes d'efficacité étant donné que l'action gouvernementale peut modifier les incitations d'une manière ou d'une autre et donc introduire des distorsions dans l'économie.

1. Les institutions du marché du travail

Les institutions du marché du travail font partie intégrante des structures de la gouvernance, aussi bien dans les pays industrialisés que dans les pays en développement. Elles comprennent généralement:

i) la législation du travail (et la structure administrative correspondante) qui garantit les droits fondamentaux des travailleurs; réglemente les dispositions du contrat de travail

concernant des aspects tels que le salaire minimum, la sécurité de l'emploi, le temps de travail et les conditions de travail; et prévoit des prestations sociales telles que l'assurance maladie et les pensions de retraite,

ii) les institutions mandatées pour conduire les négociations collectives et le dialogue social: c'est-à-dire les consultations entre les pouvoirs publics, les syndicats et les organisations d'employeurs sur les problèmes du marché du travail,

iii) les organes de l'administration chargés de formuler et d'appliquer les politiques liées au fonctionnement des marchés du travail et au perfectionnement professionnel, et des mesures dynamiques visant à promouvoir un niveau d'emploi plus élevé.

Il y a d'importantes différences entre les pays en ce qui concerne les domaines de compétence et la forme spécifique de ces institutions. Il existe néanmoins un consensus international sur les principes et droits fondamentaux (articulés dans la Déclaration de 1998 de l'OIT relative aux principes et droits fondamentaux au travail). Ces principes et ces droits comprennent la liberté d'association, le droit de négociation collective, et la non-discrimination. De plus, l'intérêt du dialogue social est largement reconnu à l'échelle internationale.

Le champ et la nature des institutions et des politiques du marché du travail influent sur les résultats – en termes économiques et en termes d'emploi – des programmes de libéralisation des échanges et des programmes connexes de libéralisation économique. Ils affectent, par exemple, l'impact social de l'ajustement; l'incitation, pour les travailleurs, à rechercher et, pour les employeurs, à créer de nouveaux emplois; et l'ampleur de l'inégalité salariale. Il est donc important de

donner un aperçu de la littérature qui examine comment les résultats de la libéralisation des échanges sont influencés par les divers aspects des institutions du marché du travail.

(a) Assurer les travailleurs contre les aléas de la vie professionnelle

Les économies modernes ont besoin de réaffecter en permanence des ressources, y compris de la main-d'œuvre, d'anciens à de nouveaux produits, d'entreprises en difficulté à des entreprises solides.⁶⁷ Dans le même temps, les travailleurs attachent un grand prix à la sécurité et à l'assurance contre les aléas majeurs de la vie professionnelle, en particulier contre la perte d'emploi. En réponse, les économies font appel à différents instruments pour offrir un tampon contre les conséquences les plus négatives de la perte d'emploi. Ces instruments comprennent la réglementation relative à la sécurité de l'emploi qui rend plus difficile le licenciement des salariés par les employeurs, et les indemnités de chômage qui offrent aux salariés un certain niveau de revenu pendant les périodes de chômage. Cependant, les deux types de mesures peuvent avoir des effets négatifs sur le processus de réaffectation, c'est-à-dire sur le processus de destruction créatrice inhérent au processus de croissance ainsi qu'au processus d'ajustement qui suit la libéralisation des échanges. La question se pose donc de savoir si, et dans quelle mesure, il existe une relation d'interdépendance entre l'efficacité et la sécurité.

Des inquiétudes ont été exprimées quant à l'incidence potentielle de la réglementation relative à la sécurité de l'emploi sur la vitesse de l'ajustement aux réformes commerciales et aux réformes économiques

⁶⁷ Blanchard (2005).

connexes.⁶⁸ L'incidence de la réglementation du marché du travail sur les multiples et diverses variables économiques, politiques et sociologiques associées aux marchés du travail et à leurs participants fait l'objet d'une littérature abondante et controversée. Cependant, on s'accorde à penser que la réglementation relative à la sécurité de l'emploi peut faire obstacle à la restructuration. Les dispositions en matière de sécurité de l'emploi accroissent le coût à supporter pour réduire l'emploi et se traduisent donc par un plus petit nombre de licenciements lorsque les firmes doivent faire face à des chocs négatifs. Inversement, en cas de chocs positifs, la réaction optimale en ce qui concerne l'emploi tient compte du fait que des licenciements pourraient être nécessaires plus tard et la réponse au plan de l'emploi est plus modérée. L'effet global est un ralentissement du rythme d'ajustement aux chocs.

L'article de Caballero *et al.* (2004) propose une analyse empirique de cette relation et étudie comment les différences existant entre les réglementations nationales relatives à la sécurité de l'emploi affectent la vitesse de l'ajustement. Sa méthodologie repose sur l'idée simple d'un ajustement partiel selon laquelle des coûts d'ajustement plus lourds se traduisent par des ajustements plus lents de l'emploi aux chocs.⁶⁹ Les auteurs constatent que la réglementation sur la sécurité de l'emploi fait clairement obstacle au processus de destruction créatrice, plus spécialement dans les pays où elle a des chances d'être appliquée. Si l'on passe du 20^{ème} au 80^{ème} percentile pour la sécurité de l'emploi, on constate que, dans les pays où les principes du droit sont largement respectés, la vitesse annuelle de l'ajustement aux chocs diminue d'un tiers et la croissance annuelle de la productivité est amputée de 1 pour cent. Le même mouvement a des effets négligeables dans les pays moins respectueux de la loi.

⁶⁸ Ces préoccupations ne se limitent pas aux pays en développement.

⁶⁹ À noter que l'article ne traite pas spécifiquement des chocs commerciaux.

Bolaky et Freund (2004) vont plus loin et soutiennent qu'un ajustement lent dû à une réglementation rigide peut réduire l'incidence de la libéralisation des échanges sur la croissance. Ils examinent les incidences de l'ouverture sur la croissance au moyen de régressions interpayés basées sur des données provenant de plus d'une centaine de pays. Il ressort des résultats des régressions par niveau qu'une ouverture accrue est associée à une baisse du niveau de vie dans les économies fortement réglementées.⁷⁰ La logique est simple: si la structure de l'activité économique est rigide, le commerce extérieur n'a alors qu'une faible incidence sur l'allocation des ressources entre et dans les secteurs. Qui plus est, dans la mesure où la structure de la production ne change pas, une réglementation excessive peut encourager une production accrue de biens inappropriés – des biens que le pays ne peut pas produire avec une efficacité relative.

Cependant, d'autres contributions ont jeté le doute en ce qui concerne le lien entre la politique de sécurité de l'emploi et l'ajustement aux chocs. Wacziarg et Wallack (2004) tentent de prendre en compte l'incidence d'une politique de sécurité de l'emploi sur le changement structurel à la suite de la libéralisation des échanges et font des constatations contradictoires en utilisant différents échantillons. Leurs résultats ne permettent donc pas de tirer des conclusions générales. Il est également important de rappeler le but initial de la politique relative à la sécurité de l'emploi, qui est de réduire l'insécurité pour les travailleurs. Hasan, Mitra et Ramaswamy

⁷⁰ L'indice de la réglementation établi par les auteurs se compose de données sur la réglementation du travail et la réglementation sur la mise en place d'entreprises – tirées de la série de données de la Banque mondiale «Doing Business». Leur indice de la réglementation du travail est le logarithme d'un indice du droit du travail qui reflète le mode de réglementation du marché du travail et qui est construit à partir des dispositions détaillées de la législation du travail de chaque pays. L'indice du droit du travail est une moyenne de trois indices qui rendent compte de la flexibilité de l'embauche, des conditions d'emploi et de la flexibilité du licenciement. Les auteurs utilisent également un indice de la réglementation de l'entrée sur le marché en utilisant des données sur le nombre de formalités et le temps nécessaires pour démarrer une entreprise dans chaque pays.

(2003) constatent que la réaction des élasticités de la demande de main-d'œuvre à la protection dépend de la nature des institutions du marché du travail: les États indiens qui ont des marchés du travail plus flexibles connaissent de plus forts accroissements des élasticités de la demande de main-d'œuvre à la suite de réductions de la protection. Cette constatation indique qu'il peut assurément y avoir un arbitrage entre l'efficacité et la sécurité.

Blanchard (2005) affirme qu'un arbitrage entre l'efficacité et la sécurité existe, mais il souligne que l'expérience de quelques pays européens ayant obtenu de bons résultats suggère que le choix n'est pas nécessairement très tranché. Sapir (2006) arrive à une conclusion analogue en comparant quatre modèles sociaux européens différents du point de vue de leur aptitude à générer des taux d'emploi élevés – l'efficacité d'après la définition de l'auteur – et à maintenir un faible niveau de risque de pauvreté – l'équité dans sa terminologie. Il conclut que le modèle nordique réussit à être à la fois efficace et équitable.⁷¹

Il apparaît que l'incidence de la législation relative à la sécurité de l'emploi dépend en grande partie de la manière dont cette législation est conçue. Blanchard (2005) soutient que ce sont les travailleurs qu'il importe de protéger, pas les postes. Cela signifie une protection de l'emploi, mais sous la forme de coûts financiers supportés par les firmes pour les amener à internaliser les coûts sociaux du chômage, y compris de l'assurance chômage, plutôt qu'au moyen d'un processus administratif et judiciaire complexe. Cela veut dire qu'il faut faire face à la nécessité d'abaisser le coût de la main-d'œuvre peu qualifiée en réduisant les contributions sociales versées par les firmes pour les bas salaires, et de rendre le travail plus attractif pour les travailleurs peu

⁷¹ Dans cet article, le groupe des pays nordiques comprend le Danemark, la Finlande, la Suède et les Pays-Bas.

qualifiés en proposant un impôt négatif sur le revenu plutôt qu'un salaire minimum. L'idée d'un impôt négatif sur le revenu, c'est-à-dire d'une subvention au revenu, a aussi été examinée dans le contexte des politiques de redistribution et sera évoquée plus loin dans la présente étude.

(b) Faciliter la transition à la suite de la réforme commerciale

La libéralisation des échanges induit une redistribution des activités économiques qui est censée se traduire par une amélioration de la santé des économies. Mais la période de transition peut comporter des passages difficiles, en particulier pour les travailleurs dont les emplois sont menacés par la libéralisation des échanges. Ces travailleurs devront peut-être chercher un nouvel emploi et connaîtront peut-être une période de chômage. Ils devront peut-être se délocaliser ou se recycler. On peut distinguer deux types de politiques du marché du travail axées sur ce processus de transition: le soutien passif du revenu pendant les périodes de chômage et ce que l'on appelle généralement les politiques actives du marché du travail, qui tentent de faciliter le retour à l'emploi.

(i) *La protection sociale et le rôle potentiel de la communauté internationale*

En général, les marchés financiers ne parviennent pas à aider les chômeurs, ni dans les pays industrialisés ni dans les pays en développement. Mais, alors que de nombreux pays industrialisés ont mis en place des systèmes de protection sociale afin d'aider les personnes concernées, les pays en développement ne sont généralement pas en mesure d'offrir une protection adéquate. Pour les pauvres de ces pays, «même le passage d'un emploi non qualifié

dans le secteur informel à un autre emploi informel non qualifié peut être une rude épreuve».⁷²

De nombreux pays industrialisés, dans l'Union européenne en particulier, ont des systèmes de protection sociale plutôt généreux. Pourtant, ces systèmes présentent des différences notables quand on les examine en détail. Souvent, le soutien du revenu pendant la période de chômage est calculé en pourcentage du salaire le plus récent touché par l'intéressé quand il avait un emploi. Les pourcentages varient sensiblement d'un pays à l'autre, mais cette approche implique en général que les travailleurs hautement qualifiés se trouvent aussi dans une situation plus favorable pendant la période de chômage que les travailleurs peu qualifiés. Des règles différentes existent également en ce qui concerne la durée pendant laquelle sont versées les indemnités de chômage et le niveau du soutien du revenu pour les travailleurs qui restent au chômage pendant plusieurs années. La littérature économique a souligné la nécessité de systèmes conçus de telle sorte que les chômeurs continuent d'avoir des incitations à chercher de nouveaux emplois. Dans ce contexte, Blanchard (2005) soutient qu'il est important de proposer une assurance chômage généreuse, mais qu'elle devrait être subordonnée à la condition que le chômeur soit prêt à suivre une formation adaptée aux emplois éventuellement disponibles et à accepter de tels emplois. Dans les pays industrialisés, il existe de nombreux exemples de programmes d'ajustement centrés sur des régions ou des secteurs spécifiques. Aux États-Unis, le Trade Adjustment Assistance Program s'adresse expressément aux salariés qui ont perdu leur emploi à la suite de changements dans les flux

⁷² Winters (2000).

commerciaux, et l'Union européenne a récemment décidé d'adopter un programme analogue.⁷³

La protection sociale dans les pays à faible revenu se limite le plus souvent à la minorité de travailleurs qui sont employés dans le secteur formel. Il est en effet difficile d'introduire des systèmes d'assurance sociale pour les travailleurs des secteurs informel et agricole qui sont en dehors du système fiscal; en outre, les niveaux de pauvreté sont élevés dans ces secteurs. Le principal défi pour les pays à faible revenu consiste donc à concevoir des moyens alternatifs pour offrir une protection sociale à l'économie informelle et en étendre l'application. Ces mesures alternatives, qui ont été expérimentées dans quelques pays, comprennent des initiatives locales d'auto-assistance afin de fournir une assurance contre la maladie et la perte de revenu, des politiques actives du marché du travail telles que des systèmes de garantie de l'emploi faisant appel à des programmes ruraux et urbains de travaux publics à forte intensité de main-d'œuvre, et diverses formes de programmes de microcrédit qui encouragent le travail indépendant productif. Ces mesures ont sans doute joué un rôle utile dans des contextes locaux spécifiques, mais passer à l'échelle supérieure – en étendre le bénéfice à tous ceux qui sont dans le besoin – est dans tous les cas difficile.

Dans les pays à revenu intermédiaire où l'emploi formel occupe une plus large place, il y a souvent davantage de possibilités d'offrir une protection sociale aux travailleurs qui subissent le contrecoup des réformes commerciales et d'autres réformes économiques.

⁷³ Il n'y a pas d'accord dans la littérature sur le point de savoir si les programmes spécifiques d'ajustement aux échanges sont parvenus à faciliter l'ajustement. Aux États-Unis, on a laissé entendre que le Trade Adjustment Assistance Program devrait avoir une plus large portée et prévoir une indemnisation en faveur des travailleurs licenciés afin de compenser la perte permanente de revenu. Autrement dit, il a été suggéré d'utiliser également le programme comme un outil de redistribution. Voir également dans la présente étude le débat sur la redistribution.

Cependant, très peu de ces pays ont des systèmes d'assurance chômage, quand bien même de tels systèmes sont réalisables en termes de financement et d'organisation. Il est clair que des progrès dans ces domaines renforceraient l'aptitude de ces pays à faire face à l'impact économique et social de la libéralisation des échanges et d'autres réformes économiques.

Étant donné qu'il faut du temps pour mettre en place des systèmes de protection sociale de grande ampleur dans les pays à faible revenu et à revenu intermédiaire, la littérature a examiné la possibilité d'introduire des programmes de durée limitée, ciblés sur ceux qui subissent les effets négatifs de la réforme commerciale. Bien qu'on ne voie pas encore clairement comment de tels programmes devraient être conçus précisément, on peut envisager qu'ils constitueront un élément des programmes «d'aide pour le commerce» financés par la communauté internationale.

(ii) Les politiques actives du marché du travail

Les politiques actives du marché du travail sont destinées à faciliter la réinsertion des chômeurs sur le marché du travail ainsi que les réallocations de main-d'œuvre rendues nécessaires par les transformations structurelles ou par des incompatibilités sur le plan de la géographie, des spécialisations professionnelles et des qualifications. Elles comprennent des mesures telles que les programmes de recyclage à l'intention des travailleurs licenciés, l'aide à la recherche d'un emploi, des programmes directs de créations d'emploi tels que les programmes de travaux publics, des programmes de crédit et de formation destinés à promouvoir le travail pour compte

propre⁷⁴, et des subventions à l'emploi destinées à encourager le recrutement de groupes vulnérables tels que les travailleurs peu qualifiés et les nouveaux entrants dans la population active.

Les politiques actives du marché du travail peuvent aussi être un instrument utile pour faciliter l'ajustement à des changements dans la structure de production induits par la libéralisation des échanges. Des mesures prévoyant un recyclage des travailleurs licenciés ou une aide à la recherche d'un emploi pour faciliter la mobilité des travailleurs seront importantes à cet égard.⁷⁵ Les observations concernant l'incidence des programmes de recyclage sur la durée du chômage et le niveau des salaires dans le contexte de la libéralisation des échanges sont rares et offrent un tableau mitigé.⁷⁶ Rama (1999) indique qu'il peut être important de concentrer le recyclage sur l'acquisition de nouvelles qualifications plutôt que sur l'actualisation de qualifications antérieures. Les travaux de Falvey *et al.* (2006) soulignent que la politique appropriée peut varier selon les pays, en fonction de leur niveau de revenu et de la structure par qualification et par âge de la population active. Leurs résultats donnent à entendre que l'aide à l'ajustement aux échanges devrait se concentrer sur les travailleurs non qualifiés plus âgés dans les pays abondamment dotés en main-d'œuvre qualifiée et sur les travailleurs qualifiés plus jeunes dans les pays abondamment dotés en main-d'œuvre non qualifiée.

Les politiques actives du marché du travail sont largement utilisées dans les pays industrialisés où elles sont de plus en plus considérées comme une formule préférable au soutien passif du revenu en faveur des chômeurs. Associées à des mesures visant à renforcer l'incitation

⁷⁴ L'«Überbrückungsgeld» allemand, par exemple, concerne un programme de crédit subventionné par l'État en faveur des chômeurs qui souhaitent créer leur propre entreprise.

⁷⁵ Voir Lee (2005).

⁷⁶ Bacchetta et Jansen (2003).

à chercher du travail (et l'obligation de le faire), ces mesures peuvent contribuer à améliorer le taux d'emploi, plus spécialement dans un contexte de croissance générale positive de l'emploi. Des systèmes hybrides comportant un soutien du revenu et des politiques actives en faveur de l'emploi ont également été suggérés. Heitger et Stehn (2003), par exemple, proposent de réinterpréter le système d'assurance chômage pour en faire un système d'assurance-employabilité. Dans un système de ce type, les personnes licenciées pourraient toucher leur assurance chômage et l'utiliser pour financer l'investissement dans le capital humain nécessaire pour retrouver leur employabilité. Dans certains pays, par exemple aux États-Unis, les politiques actives du marché du travail ont été expressément ciblées sur les travailleurs qui ont subi les effets négatifs de la libéralisation des échanges.

Si beaucoup de pays en développement adoptent certains éléments des politiques actives du marché du travail, par exemple les services publics de l'emploi, les programmes de perfectionnement, et divers systèmes directs de création d'emplois, l'ampleur de ces interventions et le budget qui leur est alloué sont généralement limités. De plus, les programmes sont souvent mal conçus et mal gérés. Renforcer la capacité de ces pays à concevoir et mettre en œuvre de tels programmes, plus spécialement ceux qui sont ciblés sur les travailleurs touchés par les effets négatifs de la libéralisation des échanges et d'autres mesures de libéralisation, leur permettra certainement de mieux absorber les conséquences sociales des réformes économiques et contribuera en même temps à accroître le soutien populaire en faveur des réformes elles-mêmes.

(c) Liberté d'association et négociation collective

La liberté d'association et le droit à la négociation collective sont le fondement des droits des travailleurs. Bien qu'il y ait, comme on l'a vu

plus haut, un consensus international quant à l'importance du respect de ces droits, il y a eu néanmoins un débat au sujet de leurs incidences économiques dans les pays en développement. Certains pays en développement ont exprimé des inquiétudes quant aux effets négatifs que le plein exercice de ces droits pourrait avoir sur leur compétitivité économique. Cette inquiétude découle de l'idée qu'un niveau élevé de syndicalisation et de négociation collective pourrait entraîner une hausse excessive des coûts du travail qui éroderait leur avantage comparatif, fondé sur les bas salaires, et se traduirait également par des rigidités du marché du travail qui retarderaient les ajustements nécessaires de la structure de l'emploi.

Cependant, comme on le verra plus loin, les travaux de recherche économique offrent peu de preuves empiriques à l'appui de cette idée. Il importe aussi de noter que mettre l'accent sur les effets économiques des droits fondamentaux des travailleurs dans le contexte de la compétitivité commerciale, c'est méconnaître d'autres dimensions importantes de ces droits. Outre qu'ils font partie des droits de l'homme universellement reconnus, ils ont certainement des effets positifs en facilitant le dialogue social entre les travailleurs, les employeurs et les pouvoirs publics; c'est là un élément précieux pour promouvoir un large appui social en faveur des réformes économiques ainsi qu'une répartition plus équitable des charges et des avantages résultant de la libéralisation des échanges.

Plusieurs études récentes ont porté sur le point de savoir si les caractéristiques du marché du travail affectent les réactions des économies à la libéralisation des échanges. Kucera et Sarna (2006) utilisent un modèle gravitaire du commerce bilatéral pour évaluer les effets des droits à la liberté d'association et à la négociation collective et de la démocratie sur les exportations, en évaluant les exportations en fonction de l'intensité de main-d'œuvre pour la période 1993-1999.

Le modèle incorpore des données portant sur un total de 162 pays et utilise un certain nombre d'indicateurs des droits à la liberté d'association et à la négociation collective et de la démocratie, y compris des indicateurs construits par les auteurs à partir d'un codage de sources textuelles, les indices des droits à la liberté d'association et à la négociation collective de l'OCDE, les indices des libertés civiles et des droits politiques (de la démocratie) de Freedom House. L'ouvrage constate des liens robustes entre des droits solides à la liberté d'association et à la négociation collective et un niveau élevé des exportations totales de produits manufacturés, ainsi qu'entre une démocratie solide et un niveau élevé des exportations totales, des exportations totales de produits manufacturés et des exportations de produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre. Il ne constate pas de lien robuste entre ces droits et les exportations de produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre. Ces résultats semblent indiquer que les droits à la liberté d'association et à la négociation collective ne nuisent pas au potentiel d'exportation des pays en développement et peuvent même le stimuler.

Cela peut expliquer pourquoi Neumayer et de Soysa (2006) ne constatent aucun fait indiquant un nivellement par le bas en ce qui concerne les droits à la liberté d'association et à la négociation collective. En utilisant la mesure de ces droits construite par Kucera et Sarna, les auteurs constatent que les pays qui sont ouverts aux échanges connaissent moins de violations des droits que les pays plus fermés. Cet effet reste valable dans un échantillon global ainsi que dans un sous-échantillon de pays en développement; il vaut également lorsque les effets rétroactifs potentiels sont pris en compte au moyen de régressions à variables instrumentales. L'ampleur de la «pénétration» de l'IED dans une économie n'a pas d'incidence statistiquement significative sur la violation des droits. Les auteurs concluent que, si la mondialisation n'a peut-être pas d'effet bénéfique

sur les normes du travail liées aux résultats, elle a probablement pour effet de promouvoir la norme, liée au processus, d'un droit à la liberté d'association et à la négociation collective.

D'autres articles empiriques étudient comment l'activité syndicale affecte la réaction de l'emploi et des salaires à la réforme commerciale et le sentier global de l'ajustement à la suite de la réforme. Griffith *et al.* (2006) utilisent des données variables dans le temps sur les réformes des marchés de produits pour vérifier des prédictions théoriques selon lesquelles des niveaux plus élevés de concurrence induisent davantage d'emplois et des salaires réels plus élevés. Ils examinent également si l'accroissement est plus important pour l'emploi et plus modeste pour les salaires réels lorsque le pouvoir de négociation des travailleurs est plus élevé. Empiriquement, l'étude montre que l'importante déréglementation des marchés de produits que certains pays de l'OCDE ont connue dans les années 90 s'est accompagnée d'une intensification de la concurrence mesurée par la rentabilité moyenne des entreprises. Ces accroissements exogènes de la concurrence étaient en outre associés à des accroissements de l'emploi global et du salaire réel. Les auteurs estiment que, dans les pays caractérisés par un plus large recours à la négociation collective et/ou une plus forte densité syndicale, l'accroissement de l'emploi est plus marqué, et l'accroissement des salaires réels moins marqué.

Forteza et Rama (2001) comparent l'incidence de différentes caractéristiques du marché du travail sur la propension d'une économie à l'ajustement.⁷⁷ En plus des salaires minimums et des coûts non salariaux, les auteurs incluent le niveau de syndicalisation et la taille de l'emploi public dans leurs mesures de la rigidité du

⁷⁷ L'étude examine l'ajustement aux «programmes de réforme économique» financés par les crédits et les prêts à l'ajustement de la Banque mondiale.

marché du travail. Les résultats de leur analyse empirique montrent qu'il y a davantage de probabilités que les pays où les organisations syndicales sont potentiellement influentes connaissent des récessions immédiatement avant l'ajustement et une reprise plus lente après, tandis que le comportement de la croissance n'est pas affecté par le niveau des salaires minimums et des coûts non salariaux. Ils soutiennent que la résistance de la main-d'œuvre syndiquée à la réforme a peut-être incité les décideurs à revoir leurs programmes de réformes initiaux et à introduire des éléments conflictuels, de sorte que les réformes deviennent moins efficaces. L'article de Spector (2004) peut aider à comprendre les raisons de la résistance aux réformes. Il met l'accent sur la déréglementation des marchés des produits et montre qu'une vaste opposition à la déréglementation de ces marchés n'est pas nécessairement l'expression d'une myopie des travailleurs. Elle peut au contraire constituer une tentative rationnelle de protéger les rentes que les travailleurs dans leur ensemble ont obtenues aux dépens des actionnaires des firmes. Assurément, une concurrence plus vive peut entraîner une baisse des salaires à long terme, même quand il est tenu compte des incidences sur l'équilibre général et de l'ajustement à long terme du stock de capital.⁷⁸ Si les marchés du travail et les marchés de produits sont tous deux très réglementés, le démarrage du processus de déréglementation est donc une étape politique très difficile. Étant donné que l'effet de la déréglementation des marchés de produits sur la répartition peut empêcher la mobilisation d'un appui politique suffisant, Spector (2004) soutient qu'il peut être nécessaire de compléter la déréglementation par une redistribution fiscale.

⁷⁸ À noter que le modèle de Spector ne cadre pas avec les observations, examinées plus haut, de Griffith *et al.* (2006).

(d) La réforme commerciale et l'économie informelle dans les pays en développement

Un trait distinctif essentiel de la structure de l'emploi dans les pays en développement est qu'une forte proportion de l'emploi total se trouve dans l'économie informelle. Il en résulte d'importantes conséquences pour l'incidence de la libéralisation des échanges sur l'emploi, l'inégalité et la pauvreté dans ces pays. Une question fondamentale est de savoir comment la libéralisation des échanges influence la production, l'emploi et les revenus dans le secteur informel. Un raisonnement *a priori* donne à penser que cet effet peut être à la fois positif et négatif.

L'économie informelle représente une part substantielle de l'économie de nombreux pays en développement, qui peut atteindre entre 70 et 80 pour cent et jusqu'à 90 pour cent en Inde où l'économie agricole est considérée comme une composante majeure de l'économie informelle (Marjit et Maiti, 2005). D'après les estimations, la part de l'économie informelle se situe entre 50 et 60 pour cent en Colombie (Goldberg et Pavcnik, 2003), et il y avait 40 pour cent de travailleurs non déclarés dans la population active brésilienne en 1999 (Soares, 2005). Sur une plus large échelle, Charmes (1998) note que la part de la main-d'œuvre non agricole est supérieure à 55 pour cent en Amérique latine et varie dans une fourchette de 45 à 85 pour cent dans différentes régions d'Asie, pour atteindre près de 80 pour cent en Afrique.⁷⁹

Le double marché du travail est un trait important des pays en développement et, pour que le commerce extérieur puisse être

⁷⁹ Voir aussi Carr et Chen (2002). Cet article examine également les incidences de la mondialisation sur la situation des femmes.

considéré comme un important outil de développement dans ces économies, il faut au strict minimum qu'il ait une incidence positive sur l'économie informelle. Les questions pertinentes qui préoccupent aussi bien les décideurs que les militants concernent le plus souvent le point de savoir comment la relation entre l'économie formelle et l'économie informelle se transforme à mesure qu'un pays passe par les différentes phases de libéralisation des échanges. L'intensification de la concurrence dont s'accompagne la libéralisation des échanges réduit-elle l'emploi et fait-elle baisser les salaires dans l'économie formelle des pays en développement en provoquant simultanément une expansion de l'économie informelle et en y réduisant les niveaux de salaire? Ou bien la libéralisation des échanges comble-t-elle l'écart entre les salaires de l'économie formelle et informelle, réduisant ainsi l'inégalité? Si la réponse à cette dernière question est affirmative, il faudrait se demander dans quel sens l'écart est comblé: les travailleurs qui touchaient précédemment de hauts salaires voient-ils leur situation se dégrader, ou les travailleurs qui touchaient de bas salaires voient-ils leur situation s'améliorer avec la libéralisation des échanges?

On trouve dans la littérature des arguments à l'appui d'un changement dans les deux directions. Un argument souvent avancé est que la mondialisation a entraîné une augmentation de l'informalité. Cette affirmation repose sur le raisonnement suivant. Les réformes commerciales exposent les établissements de l'économie formelle à une concurrence étrangère accrue. En réponse, ces établissements essaient de réduire leurs coûts de main-d'œuvre en réduisant les prestations accordées aux travailleurs, en remplaçant des salariés à temps complet par des salariés à temps partiel, ou en sous-traitant à des établissements de l'économie informelle, y compris à des micro-entrepreneurs travaillant à domicile pour leur propre compte. Les entreprises de l'économie formelle peuvent aussi licencier des travailleurs qui cherchent ensuite un emploi dans

l'économie informelle. D'un autre côté, on a soutenu que la mondialisation crée de nouvelles opportunités sous forme d'emplois nouveaux pour les salariés et de nouveaux marchés pour les travailleurs indépendants, en particulier dans les activités tournées vers l'exportation. Selon ce raisonnement, la mondialisation offre de grandes possibilités pour ce qui est de réduire le rôle de l'économie informelle.⁸⁰

La nature des institutions et des politiques du marché du travail dans les pays en développement est souvent considérée comme un élément qui influence la manière dont l'incidence de la libéralisation des échanges s'exerce sur l'économie informelle ainsi que sur le niveau et la structure de l'emploi. En particulier, on a soutenu que l'ampleur de la réglementation du marché du travail, plus spécialement de la protection de l'emploi, influencera la répartition de l'emploi entre l'économie formelle et informelle au lendemain de la libéralisation des échanges.

Les observations empiriques sur les liens entre les échanges et l'économie informelle sont encore très limitées et peu concluantes. Ce n'est pas surprenant, étant donné qu'en grande partie l'économie informelle n'est pas enregistrée, ce qui rend très difficile la collecte de données. Il y a cependant quelques travaux dans ce domaine, qui concernent le Brésil (Soares, 2005), le Brésil et la Colombie (Goldberg et Pavcnik, 2003) et l'Inde (Marjit et Maiti, 2005).

Goldberg et Pavcnik (2003) examinent les liens entre la libéralisation des échanges et l'incidence de l'informalité au Brésil et en Colombie. Leurs résultats pour le Brésil ne font apparaître aucune relation entre la politique commerciale (la politique tarifaire en

⁸⁰ Kapoor (2005).

particulier) et l'informalité, et cette conclusion ne change pas si l'on introduit différentes variables de contrôle et si l'on utilise des méthodes d'estimation différentes. En revanche, les variables commerciales sont en moyenne significatives pour la Colombie. Avec une réduction des droits de douane, il est plus probable que l'informalité augmente. Les auteurs attribuent principalement à des différences dans les politiques du marché du travail les différences observées entre le Brésil et la Colombie en ce qui concerne l'incidence de la réforme commerciale sur l'économie informelle. Dans un exercice, ils prennent en compte les réformes du marché du travail intervenues en Colombie en 1990, qui ont réduit de façon significative le coût d'un licenciement et accru la rotation sur le marché du travail. Leurs résultats donnent à penser que les baisses tarifaires sont associées à des accroissements de la probabilité d'emploi informel avant les réformes du droit du travail, lorsque le coût d'un licenciement dans le secteur formel était élevé. En revanche, une baisse tarifaire dans un secteur est associée à un accroissement plus faible et à une baisse générale potentielle de la probabilité d'emploi informel après la réforme.

Soares (2005) cherche à identifier les liens entre la libéralisation des échanges et la réduction des écarts de salaire au Brésil et examine également les liens possibles entre la libéralisation des échanges et la proportion de travailleurs non déclarés. Il constate que la pénétration des importations a eu une incidence négative sur les écarts de salaire mais n'a pas eu d'effet sur la proportion de travailleurs déclarés. Les droits de douane ont eu une influence négative sur la proportion de travailleurs déclarés mais pas d'incidence sur les écarts de salaire. Autrement dit, les secteurs les plus touchés par une réduction des droits de douane effectifs sont ceux qui ont aussi connu des accroissements de la proportion de travailleurs déclarés. Même si la libéralisation des échanges réduit les primes de salaire des travailleurs déclarés, elle a néanmoins accru dans certaines économies la proportion de travailleurs déclarés.

L'enquête de Marjit et de Maiti (2005) fait apparaître pour l'Inde d'importants changements organisationnels en ce qui concerne les liens entre les unités de production formelles et informelles dans une période d'ouverture commerciale accrue. Documents à l'appui, ils signalent un recul des unités indépendantes et des unités coopératives, dont la proportion était tombée de 44,38 pour cent à 41,85 pour cent et de 34,56 pour cent à 12,64 pour cent, respectivement, en 2001. Les unités «liées» sont apparues comme la tendance dominante. Ce sont des unités qui ont des liens étroits avec un «négociant capitaliste» ou un intermédiaire travaillant essentiellement dans des villes. Les artisans des unités liées fabriquent des produits suivant le modèle et à la suite d'une commande du négociant capitaliste. Ils peuvent posséder les outils et les ateliers, mais ils sont soumis à un contrôle strict de la part des négociants. La libéralisation des échanges s'est accompagnée d'une expansion des marchés nationaux et des marchés d'exportation pour les artisans ruraux qui étaient jusque-là principalement tributaires de petits marchés ruraux. Avec l'aide de négociants exportateurs et d'offices de commercialisation, des articles en corne sont exportés vers l'Allemagne et le Japon, des tissus obtenus sur métier manuel vers le Japon et des articles en cuivre vers des marchés régionaux. À mesure que les marchés d'exportation se développent, les industries rurales informelles affichent une dynamique de plus en plus forte combinant l'établissement de liens, l'adoption de technologies et la croissance.

Dans une perspective de politique économique, il semble important d'entreprendre davantage d'études empiriques pour nous permettre de mieux comprendre comment la libéralisation des échanges affecte l'économie informelle. Les décideurs pourront ainsi élaborer des politiques commerciales visant à réduire au minimum les incidences négatives éventuelles de la libéralisation des échanges sur l'économie informelle et/ou à renforcer ses incidences positives. Cela peut aussi faciliter la conception de politiques d'accompagnement si de telles

politiques sont utiles pour que l'économie informelle soit assurée de bénéficier davantage de la libéralisation des échanges.

2. Les politiques de redistribution

On a vu plus haut que les modèles d'échanges traditionnels prédisaient que le commerce devrait se traduire par une augmentation de la prime de salaire dans les pays relativement bien dotés en main-d'œuvre qualifiée et par une augmentation du ratio capital/salaires dans les pays relativement bien dotés en capital. Il n'est donc pas surprenant que les économistes aient tenté d'analyser l'effet des politiques de redistribution dans ces modèles. En utilisant un modèle d'échanges traditionnel avec plein emploi, Dixit et Norman (1980, 1986) ont soutenu qu'il est possible de recourir à des taxes sur les produits pour indemniser les perdants, sans épuiser les avantages attendus d'une plus grande liberté des échanges. Brecher et Choudhri (1994) ont exprimé des inquiétudes au sujet de ce résultat en montrant que ce système ne peut sans doute pas fonctionner en présence de chômage. Au contraire, ils montrent que, dans une telle configuration et à des conditions raisonnables, l'indemnisation intégrale des perdants peut réduire à néant la totalité des gains provenant des échanges. Feenstra et Lewis (1994) ont montré que des problèmes analogues apparaissent quand les facteurs de production sont imparfaitement mobiles.

Au cours des 20 dernières années, beaucoup d'économistes des finances publiques ont concentré leur attention sur l'incidence et l'optimalité de l'impôt lorsque les marchés de facteurs deviennent plus étroitement intégrés. Un modèle type est construit à partir de l'hypothèse que le capital devient de plus en plus mobile entre les pays ou les régions, tandis que le travail est relativement moins mobile,

voire immobile.⁸¹ La mobilité croissante du capital a d'importantes conséquences pour la politique fiscale parce qu'une plus forte élasticité du capital par rapport au travail rendrait nécessaires des taux d'imposition plus faibles du capital pour des motifs d'efficacité. Ce qui a des conséquences au moins partiellement défavorables du point de vue de la répartition. En particulier, cela restreint de façon significative les possibilités qu'ont les gouvernements de redistribuer en faveur du travail en prélevant sur le capital. Plusieurs contributions ont recommandé une coordination, voire une harmonisation, fiscale internationale afin d'atténuer les fortes pressions à la baisse sur la taxation des revenus du capital.⁸² Une coordination fiscale internationale permettrait aux pays de profiter des avantages de la mobilité du capital, tout en indemnisant les perdants, ceux qui sont lésés par une ouverture accrue.

D'autres contributions ont mis l'accent sur l'arbitrage entre l'objectif de la redistribution et les pertes d'efficacité résultant des politiques de redistribution. Davidson et Matusz (à paraître) construisent un modèle qui leur permet de comparer diverses politiques du marché du travail pour déterminer le meilleur moyen d'indemniser les groupes lésés par la libéralisation. Ils distinguent deux groupes de perdants: ceux qui bougent (qui supportent les coûts d'ajustement imposés à l'économie par la libéralisation en termes de recyclage et de chômage) et ceux qui restent (qui sont pris au piège dans le secteur en perte de vitesse parce qu'ils trouvent trop difficile d'acquérir les qualifications requises pour le secteur en expansion, c'est-à-dire le secteur d'exportation). Ils examinent quatre politiques pour indemniser ceux qui bougent: les subventions aux salaires, les subventions à la formation, les subventions à l'emploi et l'assurance chômage. Les auteurs expliquent qu'il y a deux

⁸¹ Janeba (2000).

⁸² Rodrik et van Ypersele (2001), Razin et Sadka (2004).

distorsions associées à chaque système d'indemnisation. La première est inhérente à la politique elle-même puisque celle-ci fausse les incitations. La nécessité de financer le système d'indemnisation crée la deuxième distorsion. Les auteurs supposent que toute politique est financée en taxant à taux constant le revenu gagné. Dans leur configuration, la subvention à l'emploi diffère d'une subvention au salaire en ce sens qu'elle est indépendante du salaire du travailleur de sorte que tous ceux qui bougent reçoivent le même montant indépendamment de leur aptitude; donc, les subventions à l'emploi et à la formation ne varient ni l'une ni l'autre en fonction de l'aptitude alors que c'est le contraire aussi bien pour la subvention au salaire que pour l'indemnité de chômage. Dans le contexte de leur modèle, les auteurs soutiennent que le meilleur moyen d'indemniser ceux qui bougent est une subvention au salaire provisoire et ciblée, et que le meilleur moyen d'atteindre ceux qui restent est une subvention à l'emploi provisoire et ciblée. Ils constatent également que le coût de l'indemnisation de ceux qui restent est beaucoup plus élevé que ce n'est le cas pour ceux qui bougent, mais que le coût total de l'indemnisation est assez modeste – il ne dépasse jamais 5 pour cent du gain net généré par la libéralisation.

Des accroissements de l'inégalité salariale et, d'une manière plus générale, de l'inégalité des revenus ont été observés dans de nombreux pays partout dans le monde, de sorte que des voix se sont élevées en faveur de changements dans la politique de redistribution. Aux États-Unis, le débat sur les politiques de redistribution est également lié à la réforme commerciale, ce qui traduit peut-être une inquiétude des décideurs qui craindraient qu'une plus grande inégalité ne rende de plus en plus difficile la mise en œuvre de réformes économiques,

y compris de réformes commerciales.⁸³ Au cours des 15 dernières années, discrètement d'abord puis avec un dynamisme croissant à partir de 2000, l'assurance-salaire est apparue aux États-Unis comme un instrument potentiel complémentaire de la politique d'ajustement, en particulier dans le contexte du libre-échange (Kletzer, 2004). Comme l'ont proposé Kletzer et Litan (2001), les travailleurs admis au bénéfice de cette mesure recevraient une fraction, peut-être la moitié, de leurs gains hebdomadaires perdus. La fraction pourrait varier en fonction de l'âge et de l'ancienneté. Les versements ne débuteraient que lorsque le travailleur a un nouvel emploi (à temps complet) et se poursuivraient pendant une période pouvant aller jusqu'à deux ans après la perte d'emploi initiale, tant que la rémunération touchée dans le nouvel emploi serait inférieure à celle de l'ancien poste. En complétant les rémunérations lorsque le nouvel emploi est moins bien rémunéré que l'ancien, et seulement pendant une période spécifiée, le programme offre des incitations au retour à l'emploi, contrairement aux incitations résultant de l'assurance chômage et des subventions à la formation. Compte tenu de ces incitations accrues au retour à l'emploi, le programme peut aussi être considéré dans une optique de politique active du marché du travail, dans l'esprit des primes de retour à l'emploi.⁸⁴

En résumé, le débat sur le point de savoir à quel niveau cibler la redistribution et comment redistribuer dans un monde globalisé se poursuit. Trouver des réponses satisfaisantes ne sera pas simple et sera

⁸³ Voir, par exemple, cette citation d'un discours du Président de la Banque de réserve fédérale, Ben Bernanke, lors du trentième Colloque économique annuel de la Banque de réserve fédérale de Kansas City (Jackson Hole, août 2006). «Le défi pour les décideurs est de faire en sorte que les avantages de l'intégration économique mondiale soient répartis d'une manière suffisamment large – par exemple, en aidant les travailleurs licenciés à recevoir la formation nécessaire pour tirer parti de nouvelles opportunités – pour qu'un consensus se dégage en faveur d'un changement favorisant le bien-être. Parvenir à un tel consensus est sans doute loin d'être facile, aussi bien au niveau national qu'au niveau mondial. Cependant, l'effort en vaut certainement la peine car les avantages potentiels d'une plus forte intégration économique mondiale sont assurément considérables».

⁸⁴ Les primes de retour à l'emploi sont des montants forfaitaires versés aux travailleurs au chômage qui trouvent des emplois dans un laps de temps spécifié.

particulièrement difficile pour les pays en développement qui n'ont pas une grande expérience dans ce domaine et ne possèdent ni les moyens financiers ni les capacités administratives voulues. Pourtant, il y a des indications qui montrent que l'arbitrage entre l'équité et l'efficacité n'impose pas nécessairement des choix tranchés et qu'il y a des stratégies gagnantes pour tous lorsque les politiques qui sont bonnes pour l'équité sont également bonnes pour la croissance.⁸⁵

3. Les politiques de l'éducation

Les politiques de l'éducation sont sans doute appelées à jouer un rôle de plus en plus important dans les économies modernes, et cela pour de nombreuses raisons:

- Les politiques de l'éducation peuvent fonctionner comme un outil de redistribution dans un monde où la demande relative de main-d'œuvre qualifiée est en augmentation.
- Les niveaux d'éducation déterminent la capacité d'absorption des pays, c'est-à-dire leurs capacités d'adopter des technologies nouvelles et peut-être de les perfectionner. Les niveaux d'éducation déterminent donc dans quelle mesure les pays peuvent bénéficier des avantages de l'innovation.⁸⁶
- L'éducation agit sur l'aptitude des individus à maîtriser le changement, aspect important dans une économie mondialisée qui attend des individus qu'ils s'adaptent continuellement à des situations nouvelles.

⁸⁵ Voir aussi Bigsten et Levin (2004) et Dağdeviren *et al.* (2004).

⁸⁶ Keller (1996) soutient que l'accès aux technologies étrangères n'a pas à lui seul pour effet d'accroître les taux de croissance des pays en développement et il montre que, si la capacité d'absorption d'un pays (mesurée par son stock de capital humain) reste inchangée, le passage à une orientation extravertie n'indira pas nécessairement un taux de croissance plus élevé.

- Les niveaux d'éducation affectent l'aptitude des individus à participer activement à la société mondiale. La mondialisation a, par exemple, rendu plus nécessaire une communication effective en termes de compétences linguistiques, de compétences technologiques et d'aptitude à travailler avec des institutions et des cultures différentes.

L'incidence des politiques de l'éducation en termes de répartition a été analysée par Janeba (2000). Celui-ci examine (d'un point de vue théorique) le rôle des politiques publiques dans une situation où l'écart salarial entre la main-d'œuvre hautement qualifiée et la main-d'œuvre peu qualifiée se creuse en raison d'une concurrence étrangère plus vive dans le secteur manufacturier fabriquant des biens à forte intensité de main-d'œuvre peu qualifiée. Spécifiquement, il tente de trouver le meilleur moyen de s'attaquer à l'inégalité dans une économie ouverte – les rares ressources à la disposition de l'État devraient-elles être utilisées pour encourager l'investissement dans l'éducation ou pour redistribuer les revenus en faveur de ceux qui restent sans qualification. Un impôt linéaire sur le revenu a tendance à être progressif en raison de la subvention uniforme, ce qui atténue l'écart salarial croissant entre les travailleurs peu qualifiés et les travailleurs hautement qualifiés. Pourtant, dans le même temps, cette politique réduit l'incitation à devenir un travailleur qualifié. En revanche, quand les pouvoirs publics subventionnent l'investissement dans l'éducation, plus nombreux sont ceux qui tendent à devenir des travailleurs qualifiés. L'aspect négatif de cette politique, c'est apparemment un biais régressif qui lui est inhérent parce que le produit de l'impôt est utilisé pour ceux qui, de toute façon, sont finalement dans une situation plus favorable.

Les économistes sont de plus en plus convaincus que les politiques de l'éducation sont un élément clé pour permettre aux économies de s'adapter au changement économique et de tirer parti des opportunités

qu'il offre. L'idée que l'amélioration du niveau de qualification de la population active des pays est une réponse aux défis que doivent relever les économies modernes est largement acceptée depuis un certain temps déjà. Mais il apparaît que beaucoup de pays, aussi bien dans le monde développé que dans le monde en développement, ont des difficultés à qualifier les peu qualifiés. Une autre impression qui se dégage de plus en plus de la littérature, c'est qu'il ne suffit pas d'inculquer de plus hautes qualifications à un plus grand nombre de personnes.

McIntosh et Steedman (2001) analysent l'évolution de la demande de différents niveaux de qualification dans un certain nombre de pays européens et proposent des mesures pour y répondre. Leurs recherches portent sur la France, les Pays-Bas, la Suède, le Portugal, le Royaume-Uni et l'Allemagne et ils observent que l'offre de main-d'œuvre peu qualifiée continue d'être supérieure à la demande aux coûts de main-d'œuvre existants. Ils recommandent que les jeunes soient encouragés à atteindre au moins un niveau correspondant à l'ISCED 3 (deuxième cycle de l'enseignement secondaire). Cela permettra de répondre aux demandes futures de l'environnement professionnel puisque de nombreux emplois non qualifiés nécessitent désormais une meilleure aptitude à communiquer et de meilleures compétences sociales. D'une manière plus générale, ils recommandent un équilibre entre l'éducation formelle et les compétences personnelles et sociales.

Tickly (2001) examine l'évolution des systèmes d'enseignement dans les pays en développement au cours des différentes phases de la mondialisation. Pendant l'ère coloniale, les systèmes d'éducation se bornaient à inculquer aux manœuvres indigènes les qualifications rudimentaires dont les systèmes économiques et administratifs coloniaux avaient besoin – la marginalisation des économies africaines a été imputée à cette politique. Tickly (2001) note qu'en

Afrique l'éducation reste profondément liée aux politiques de l'État postcolonial et le restera sans doute dans un avenir prévisible, alors que l'Europe et les nouveaux pays industrialisés riverains du Pacifique ont connu une mutation de l'éducation. L'article soutient qu'il faut disposer de davantage d'informations sur les qualifications requises pour le développement à l'ère de la mondialisation pour que l'éducation ait un impact réel, positif, sur le développement.

De même, Ridell (1996) souligne la nécessité d'une approche différente des politiques de l'éducation dans les économies modernes intégrées. Si l'alphabétisation de base était nécessaire, et peut-être suffisante, lors des précédentes vagues d'intégration, il soutient que les vagues récentes de la mondialisation nécessitent des ressources humaines très différentes pour que les pays en développement puissent affronter la concurrence. Selon l'auteur, ce changement dans les qualifications nécessaires s'explique par une réorientation des courants d'échanges: la demande nouvelle à laquelle le Sud doit faire face ne porte plus sur des produits primaires comme c'était le cas lors des précédentes vagues de mondialisation, mais sur des produits intermédiaires et des produits finis. Il devient donc nécessaire d'adapter les systèmes d'éducation aux nouveaux systèmes de production. Selon l'auteur, qui prône «l'éducation pour l'emploi», il faut que l'éducation aille au-delà de l'enseignement formel et se poursuive dans le cadre d'une formation et/ou d'un enseignement en cours d'emploi. Par conséquent, le plan d'action qu'il suggère pour les pays en développement consiste à surmonter le problème de l'analphabétisme en poursuivant des politiques qui renforcent l'enseignement primaire et secondaire. De plus, des politiques visant à accroître la flexibilité de la main-d'œuvre devraient être mises en œuvre. Elles devraient comporter le développement des facultés analytiques/logiques, de l'aptitude à communiquer et des compétences personnelles, ainsi qu'une ouverture à l'apprentissage permanent.

Les économistes ont aussi souligné qu'il fallait que les systèmes d'éducation des pays industrialisés soient suffisamment flexibles pour s'adapter aux changements observés dans la demande de main-d'œuvre qualifiée. La question a été soulevée dans le contexte des études récentes sur les délocalisations, dont il a été question plus haut. Il sera peut-être plus important, à l'avenir, d'apprendre aux enfants comment apprendre que de leur inculquer un ensemble particulier de compétences, car ils auront peut-être à adapter continuellement leurs qualifications au cours de leur vie professionnelle.⁸⁷ Comme le dit Blinder (2006), «Somme toute, se borner à dispenser davantage d'éducation est probablement une bonne chose, d'autant plus qu'une main-d'œuvre plus instruite est une main-d'œuvre flexible, une main-d'œuvre capable de maîtriser plus facilement des tâches autres que de routine et un changement de profession. Cependant, l'éducation est loin d'être une panacée... À l'avenir, la façon dont l'enseignement est dispensé aux enfants pourrait être plus importante que le volume de savoir qui leur est enseigné».

Des chercheurs font valoir qu'il est peu probable que les forces du marché produisent une offre de qualifications adaptée à la demande de qualifications. Au contraire, un effort supplémentaire de planification de l'éducation semble indispensable au niveau gouvernemental pour éviter d'importantes inadéquations. Riddel (1996) recommande que les planificateurs du secteur de l'éducation prennent pour point de départ un cadre de développement mondial et s'intéressent davantage au long terme, aux questions dynamiques, au lieu de fixer leur regard sur la relation entre éducation et développement dans un État-nation statique. Ils devraient se concentrer sur des formules originales qui adaptent l'éducation à la production flexible tout en comblant le fossé entre les firmes et les communautés.

⁸⁷ Baldwin (2006).

4. Autres aspects des politiques

La littérature met l'accent sur un certain nombre d'autres aspects des politiques qui ont probablement une incidence sur la manière dont l'emploi réagit à la libéralisation des échanges. Sans examiner ces mesures en détail, nous en donnons un bref aperçu dans la présente section.

(a) La réponse de l'offre dans les pays en développement

Dans quelle mesure les pays en développement réussiront-ils à créer davantage d'emplois et/ou des emplois de meilleure qualité, avec ce que cela implique pour la pauvreté? La réponse dépend surtout de la manière dont l'économie réagira, au plan de l'offre, à la libéralisation des échanges et de l'intensité d'emploi de cette réaction de l'offre. La réduction des droits de douane et d'autres barrières commerciales abaisse les coûts de transaction et rend donc le commerce plus profitable. Cependant, si d'autres coûts de transaction sont très élevés, le commerce n'aura peut-être pas un effet suffisamment bénéfique. Les coûts de transaction liés aux échanges comprennent une myriade de composantes, y compris: les coûts de communication avec les clients, les coûts de transport intérieur engagés pour amener les marchandises du lieu de production jusqu'à la frontière, le temps et l'argent consacrés dans les ports à l'accomplissement des procédures à la frontière ou à la préparation des produits en vue de leur expédition, les coûts du transport international et les coûts afférents à l'inspection et à la certification. Bon nombre de ces coûts sont plus élevés dans les pays en développement que dans les pays industrialisés et il y a des raisons de croire que, dans de nombreux cas, ils sont responsables des réactions décevantes de l'offre à la réforme économique dans les pays en développement.⁸⁸

⁸⁸ Voir aussi CNUCED (2006b).

Le rôle de l'infrastructure a été mis en évidence dans un certain nombre d'études qui analysent les déterminants des courants d'échanges.⁸⁹ Sur la base d'un modèle gravitaire des échanges, Nordås et Piermartini (2004) montrent que la qualité de l'infrastructure a un impact significatif et relativement important sur les courants d'échanges bilatéraux et, parmi les différents indicateurs de l'infrastructure, c'est l'efficacité portuaire qui a la plus forte incidence sur le commerce bilatéral. D'autres études le confirment. Clark *et al.* (2004) constatent que l'efficacité portuaire est un important déterminant des coûts de fret océaniques. Ils estiment, par exemple, que les coûts de transport maritime au Brésil ou en Inde baisseraient de plus de 15 pour cent si l'efficacité des ports dans ces pays était au même niveau qu'en France ou qu'en Suède. Leurs constatations donnent également à penser que, si un pays comme le Pérou ou la Turquie améliorerait l'efficacité des ports maritimes et l'amenait à un niveau équivalant à celui de l'Islande ou de l'Australie, il pourrait accroître ses échanges d'environ 25 pour cent. Limão et Venables (2001) constatent que l'infrastructure nationale représente 40 pour cent des coûts de transport des pays côtiers tandis que l'infrastructure nationale et l'infrastructure du pays de transit absorbent 60 pour cent des coûts de transport des pays sans littoral.

Ces constatations ont d'importantes conséquences au plan des politiques des pays les moins avancés. Si l'amélioration de la qualité de l'infrastructure dans ces pays prend du retard par rapport aux progrès observés dans des pays plus développés, il est probable que leur part des échanges mondiaux continuera de reculer. Pire encore, il apparaît que le délai d'acheminement jusqu'au marché et partant la qualité de l'infrastructure ont aujourd'hui plus d'importance qu'auparavant dans

⁸⁹ L'importance de l'infrastructure est mise en évidence dans l'étude susmentionnée de Lopez (2004), qui constate que des améliorations de l'infrastructure induisent probablement à la fois de la croissance et un changement progressif dans la répartition.

des secteurs comme le textile et l'habillement, évolution qui risque de compromettre l'avantage comparatif des pays les moins avancés dans d'importants segments de ces secteurs. L'amélioration de la qualité de l'infrastructure peut être néanmoins coûteuse et, à court terme, elle peut dépasser les moyens des gouvernements des pays en développement, en particulier des moins avancés d'entre eux.

Il apparaît que le rôle que la communauté internationale peut jouer en aidant les pays en développement à surmonter les contraintes du côté de l'offre est de mieux en mieux compris, comme le montre le débat sur l'Aide pour le commerce. Il semble également y avoir un diagnostic commun quant aux éventuels goulets d'étranglement freinant la réaction de l'offre dans les pays en développement. Il s'agit, notamment, d'insuffisances qui concernent le financement, les infrastructures matérielles, les télécommunications, l'information et le capital humain. Cependant, sur le point de savoir comment utiliser l'Aide pour le commerce pour surmonter les contraintes du côté de l'offre, il ne semble pas que les idées soient claires.⁹⁰ Il existe des exemples de pays qui ont réussi à combiner une orientation extravertie, des politiques macro-économiques solides et l'aide financière, et on pourrait tirer les leçons de ces exemples.⁹¹

(b) Le rôle des marchés financiers pour l'efficience et la stabilité

Des marchés financiers qui fonctionnent mal peuvent être à l'origine d'importantes contraintes du côté de l'offre dans les pays en développement. Si les crédits sont alloués de manière inefficace,

⁹⁰ Pour des suggestions sur le point de savoir «comment rendre plus efficace l'Aide pour le commerce», voir OCDE (2006).

⁹¹ Voir, par exemple, FMI (1997), sur les progrès réalisés par l'économie irlandaise sous l'effet de politiques extraverties, de la discipline financière et de l'aide de l'UE. Les avantages possibles de l'aide des États-Unis pour le renforcement des capacités dans les pays partenaires ont également été évoqués dans le contexte de l'Accord de libre-échange d'Amérique centrale (ALEAC) (voir Salazar-Xirinachs et Granados, 2004).

les entreprises ayant un potentiel d'exportation ne pourront pas nécessairement obtenir le financement dont elles ont besoin pour développer leur production ou démarrer de nouvelles activités.⁹² Les restrictions de crédit touchent plus souvent les petites entreprises que les grandes firmes, aussi bien dans les pays industrialisés que dans les pays en développement. Mais, dans beaucoup de pays en développement, en Afrique surtout, la plus grande partie de l'activité économique est le fait de petites ou très petites entreprises. En conséquence, les restrictions de crédit qui touchent les petites entreprises peuvent induire d'importants coûts d'ajustement pour l'ensemble de l'économie.

Un secteur financier efficient est, à bien des égards, important pour les perspectives de développement d'un pays mais, malheureusement, ce n'est pas quelque chose que l'on peut introduire du jour au lendemain. Dans bien des cas, les entreprises se sont adaptées à la situation existante et financent l'investissement au moyen de l'épargne. Pratiquement, dans beaucoup de pays en développement, les nouvelles entreprises sont presque entièrement financées par l'épargne propre du fondateur, les restrictions de crédit étant en général particulièrement fortes pour le financement de démarrage.

Ces dernières années, des systèmes d'établissements de microfinance (EMF) se sont développés en dehors de l'économie formelle dans de nombreux pays en développement pour offrir des services financiers à un plus large segment de la population. En Tanzanie, par exemple, environ 6 pour cent seulement de la population avait accès au secteur bancaire formel (4 pour cent en zones rurales) et les activités des EMF touchaient elles aussi environ 6 pour cent de

⁹² Bacchetta et Jansen (2003).

la population en 2002.⁹³ Les EMF jouent aussi un rôle important dans les activités d'entreprise dans certains pays en développement. En Tanzanie, par exemple, ils détenaient environ 60 pour cent et 11 pour cent, respectivement, des dépôts et des crédits bancaires commerciaux. Une intégration appropriée du secteur de la microfinance dans le cadre réglementaire est donc un important défi pour de nombreux pays en développement.

L'ouverture du secteur financier à la concurrence étrangère peut contribuer à une efficacité accrue du secteur et à l'expansion de ses activités. Si elle s'accompagne d'une augmentation des apports de capitaux internationaux, une plus large ouverture financière peut, cependant, avoir aussi des conséquences du point de vue de la répartition, comme l'a noté Rama (2003). Il soutient que la principale menace pour les travailleurs vient des mouvements internationaux de capitaux et des crises financières qu'ils peuvent provoquer. Ces crises peuvent se traduire par un recul durable de la part du travail dans le revenu. Si elles peuvent être évitées, les gains salariaux à long terme résultant de la mondialisation devraient plus que compenser les pertes à court terme, même en supposant une très forte préférence temporelle. Les effets négatifs potentiellement importants de la libéralisation financière sur l'emploi et le revenu ont également été mis en évidence par Van der Hoeven et Lübker (2006).

(c) Le rythme de la libéralisation des échanges

La conception de la politique commerciale peut influencer sur la manière dont le secteur privé réagit aux réformes commerciales. En annonçant la réforme commerciale pour une certaine date, c'est-à-dire en prévoyant des périodes de mise en œuvre, les gouvernements

⁹³ Basu *et al.* (2004).

donnent aux acteurs économiques un avertissement quant aux changements à venir. Les firmes ont ainsi une chance d'accumuler des profits et d'utiliser des financements propres pour s'adapter à la concurrence étrangère. Malheureusement, la littérature donne peu d'indications quant à la durée appropriée de ces périodes de mise en œuvre.

Le rôle que peuvent jouer les périodes d'ajustement a été analysé par Levy et van Wijnbergen (1995). Ceux-ci ont avancé des arguments en faveur d'une libéralisation graduelle des échanges, accompagnée d'un programme d'ajustement bien ciblé dans le cas de la libéralisation de l'agriculture dans le contexte de l'ALENA au Mexique. Le programme d'ajustement qu'ils suggéraient était un programme d'investissements dans l'amélioration des terres afin de transformer un facteur qui devait perdre avec la réforme commerciale (l'agriculture pluviale) en un facteur gagnant (les terres irriguées). Les auteurs de l'étude ont fait valoir qu'une libéralisation graduelle des échanges permettrait aux facteurs ainsi transformés de récolter les avantages combinés de la transformation et des échanges sans avoir à connaître une période de pertes.

L'ALENA avait prévu une période transitoire de 15 ans pour le secteur du maïs au Mexique, mais la libéralisation s'est accélérée et la crise de 1995 n'a pas permis d'allouer les ressources budgétaires nécessaires au secteur en cours de transformation. D'après une étude (Nadal, 2000), la production de maïs est restée stable au Mexique après la réforme commerciale, malgré de fortes baisses des prix du maïs. Autrement dit, la réforme du commerce ne semble pas avoir induit la redistribution escomptée des ressources. La même étude soutient que «la situation des agriculteurs ruraux, plus spécialement des producteurs de maïs, est désespérée, en partie à la suite des changements induits par l'ALENA dans les politiques commerciales et autres politiques publiques».

F. CONCLUSIONS

Les travaux qui viennent d'être présentés indiquent clairement qu'il n'y a pas de généralisations simples possibles sur les liens entre le commerce et l'emploi. Le modèle d'échanges classique qui met l'accent sur le commerce intersectoriel entre des pays très différents semble être un guide assez déficient. Une littérature de plus en plus abondante souligne l'importance de nouveaux facteurs qui influencent la relation commerce-emploi, par exemple l'impact de l'IED, la nature des échanges (c'est-à-dire différents types d'échanges intrasectoriels entre des pays analogues plutôt que les échanges Nord-Sud), le rôle du changement technologique et l'incidence d'une plus large ouverture sur l'élasticité de la demande de main-d'œuvre. Les différences en ce qui concerne la situation de départ des pays, la nature des institutions et la façon dont sont appliquées les politiques commerciales influent aussi sur les liens entre le commerce et l'emploi. Il importe de comprendre le rôle de ces nouveaux facteurs pour se faire une idée globale des liens entre le commerce et l'emploi et aussi pour formuler une politique. On peut espérer que le survol de la littérature récente proposé dans la présente étude le prouve. En même temps, il montre aussi qu'il y a des secteurs où, compte tenu de ce qui précède, l'état actuel des connaissances est encore limité et où davantage de recherches pourraient apporter une contribution utile à la formulation de politiques plus appropriées.

L'aperçu général qu'on a tenté de présenter ici donne à penser que la mondialisation peut être une bonne chose pour la plupart des travailleurs, aussi bien dans les pays industrialisés que dans les pays en développement, à condition que des politiques économiques appropriées soient en place. Mais elle n'est pas nécessairement une bonne chose pour tous les travailleurs, et son incidence sur la répartition des revenus ne devrait pas être ignorée. L'aperçu général

indique que l'accroissement de la demande relative de main-d'œuvre qualifiée est un phénomène mondial qui se traduit souvent par une augmentation des primes de qualification. La théorie traditionnelle des échanges aurait prédit que le commerce entre pays industrialisés et pays en développement induirait une augmentation des primes de qualification dans le monde industrialisé. Mais la recherche a montré que ce commerce Nord-Sud ne peut expliquer qu'une petite partie des changements observés dans les salaires relatifs. Il est probable que le commerce entre pays industrialisés joue aussi un rôle, mais c'est d'abord le changement technologique biaisé en faveur des qualifications qui semble être l'élément moteur des accroissements de la prime de qualification qu'on a pu observer.

Dans le cas des pays en développement, la littérature souligne aussi l'importance de nouveaux facteurs, tels que l'IED et la délocalisation de la production, le changement technique biaisé en faveur des qualifications, et l'émergence de la Chine au nombre des principaux producteurs de produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre, pour expliquer les changements observés dans l'inégalité des salaires. La recherche récente indique également que le commerce et l'externalisation sont des phénomènes interdépendants qui stimulent tous deux le rythme du changement technologique. Dans la mesure où le changement technologique renforce la croissance, ce processus devrait être encouragé. Mais les auteurs sont d'accord pour estimer qu'il va de plus en plus se traduire par une réorientation de la demande relative de main-d'œuvre favorable à la main-d'œuvre qualifiée.

Indépendamment de leurs causes, les accroissements de la prime de qualification, ou même de l'inégalité des revenus, représentent un défi sérieux pour les pays en développement où les politiques de redistribution sont traditionnellement inexistantes ou inadéquates. La littérature n'apporte pas de réponse à la question

de savoir comment introduire des politiques appropriées dans des pays qui sont souvent dépourvus des capacités administratives et financières nécessaires. Davantage de recherches sur la question seront certainement utiles pour les décideurs.

L'analyse présentée ici en ce qui concerne les liens entre la réforme commerciale, d'une part, et les politiques de l'emploi et les politiques sociales, de l'autre, montre aussi qu'il n'y a pas d'accord sur la façon de concevoir des politiques de redistribution appropriées dans un monde qui se globalise. Toute politique de redistribution modifie les incitations pour les destinataires et peuvent donc introduire des distorsions dans le fonctionnement du marché. La nécessité de financer la politique de redistribution, par exemple au moyen d'impôts sur le revenu ou la consommation, crée une distorsion supplémentaire. La conception de systèmes de redistribution efficaces dans un monde où certains facteurs de production sont plus mobiles que d'autres au niveau mondial représente donc aussi un sérieux défi pour les gouvernements relativement bien équipés des pays industrialisés. De nouvelles recherches sur cette question aideraient les décideurs à relever cet important défi.

La politique de l'éducation est un autre instrument qui peut avoir un effet de redistribution. Les politiques qui assurent un plus large accès à l'éducation ont aussi été considérées dans la littérature comme de bonnes politiques en faveur des pauvres parce qu'elles stimulent la croissance et réduisent en même temps l'inégalité. La présente étude met également l'accent sur le rôle de plus en plus important des politiques de l'éducation pour déterminer dans quelle mesure les pays parviennent à maîtriser le changement économique et technologique. Dans le même temps, cependant, elle relève qu'il devient de plus en plus difficile de prédire la gamme de qualifications nécessaires pour l'emploi futur et que les systèmes

d'éducation devront donc se montrer de plus en plus flexibles face aux changements économiques. De même, il deviendra aussi peut-être de plus en plus important d'enseigner comment apprendre pour permettre aux travailleurs de s'adapter à l'évolution de la demande de qualifications. Les conséquences pratiques de cette idée, cependant, ne semblent pas être tout à fait claires et de nouvelles recherches sur la question du changement économique et de l'éducation pourraient être utiles pour donner des repères aux responsables de la politique de l'éducation.

D'autres politiques d'accompagnement de la libéralisation des échanges, plus spécialement l'absence ou la présence de politiques en faveur des pauvres, influent considérablement sur l'incidence du commerce sur l'inégalité et le niveau de pauvreté. En plus des politiques de l'éducation dont il a été question plus haut, l'investissement dans l'infrastructure est considéré comme un candidat de choix pour les politiques en faveur des pauvres. La qualité de l'infrastructure est également un aspect important qui détermine comment un pays réagit, sur le plan de l'offre, à la libéralisation des échanges. Les investissements dans l'infrastructure peuvent donc aider les pauvres de multiples manières: ils réduisent l'inégalité, ils ont un effet positif direct sur la croissance, et un effet positif indirect sur la croissance, transmis par leur incidence sur les flux commerciaux.

Sur une question cruciale pour beaucoup de pays en développement, à savoir l'impact de la libéralisation des échanges sur l'économie informelle, la littérature théorique signale la possibilité d'incidences à la fois positives et négatives. Le résultat net dépend du point de savoir lesquelles de ces incidences prédominent. Les observations empiriques sont malheureusement très limitées et donnent des résultats mitigés. De plus amples recherches sur cette question devraient donc être une priorité.

Le rythme de la libéralisation des échanges influe également sur les résultats. Il est probable qu'une libéralisation graduelle associée à des programmes d'ajustement bien ciblés abaisse les coûts d'ajustement et accroît les avantages. La nécessité de programmes d'ajustement aux échanges semble être plus urgente dans les pays en développement que dans les pays industrialisés où les systèmes existants de protection sociale, par exemple sous forme d'indemnités de chômage, viennent en aide à ceux qui sont touchés par une perte d'emploi. Si l'adoption de systèmes de protection sociale de grande ampleur dans les pays en développement est souhaitable, elle n'est peut-être pas faisable à court terme. L'introduction de programmes d'ajustements de durée limitée, ciblés sur ceux qui subissent les effets négatifs de la réforme commerciale, peut offrir une alternative intéressante. Bien qu'il existe dans les pays industrialisés de nombreux exemples de programmes d'ajustement ciblés sur des régions ou des secteurs, nous n'avons pas encore une idée précise de ce que pourrait être une conception efficiente de tels programmes dans les pays en développement, et davantage de recherches s'imposent dans ce domaine.

Un autre thème examiné dans la présente étude concerne le sentiment croissant d'insécurité parmi les travailleurs, tel qu'il ressort des enquêtes de main-d'œuvre. La littérature confirme que les échanges, en particulier s'ils sont associés à l'IED, peuvent accroître la volatilité sur les marchés du travail. Ce qui est surprenant, c'est que les statistiques sur la redistribution des emplois ne font pas apparaître de tendance systématique à l'accroissement de la volatilité sur le marché de l'emploi. Les recherches se poursuivent sur la manière de concilier les observations contradictoires concernant le sentiment d'insécurité des travailleurs, d'une part, et les statistiques du marché du travail, de l'autre.

Nonobstant les observations tirées des statistiques du marché du travail, les économistes sont généralement d'accord pour considérer que les économies modernes doivent en permanence réaffecter des ressources, y compris de la main-d'œuvre, de produits anciens vers des produits nouveaux, de firmes inefficaces vers des firmes en bonne santé. Dans le même temps, les travailleurs apprécient la sécurité et les garanties contre les principaux aléas de la vie professionnelle, la perte d'emploi en particulier. En réponse à cette demande de sécurité, les économies ont recours à différents instruments pour offrir un tampon contre les conséquences les plus négatives de la perte d'emploi. L'analyse proposée dans la présente étude montre qu'il y a des raisons de croire qu'un arbitrage existe entre l'efficacité et la sécurité, mais que cet arbitrage n'implique pas forcément un choix très tranché si les politiques d'assurance sont convenablement conçues. Ici encore, trouver le dosage de politiques approprié est une urgente nécessité et de plus amples recherches peuvent faciliter la réalisation de cet objectif. Cela est particulièrement vrai dans les pays en développement qui doivent en outre transférer vers des activités de l'économie formelle, avec le moins d'à-coups possible, un nombre considérable de travailleurs de l'économie informelle.

La principale conclusion qui se dégage de l'étude est que les politiques commerciales, les politiques de l'emploi et les politiques sociales interagissent et qu'une plus grande cohérence des politiques dans les deux domaines peut avoir un effet très positif sur l'incidence des réformes commerciales en termes de croissance et donc, finalement, la possibilité qu'elles offrent d'améliorer la qualité des emplois partout dans le monde. Dans cette perspective, la recherche visant à faciliter la formulation de politiques plus efficaces et plus cohérentes serait certainement très bénéfique pour la communauté internationale.

BIBLIOGRAPHIE

Acemoglu, D. (2002) «Technical Change, Inequality, and the Labor Market», *Journal of Economic Literature* 40(1): 7-72.

Agenor, P. et Aizenman, J. (1996) «Trade Liberalization and Unemployment», *Journal of International Trade and Economic Development* 5(3): 265-286.

Anderson, K. et Martin, W. (2005) «Agricultural Trade Reform and the Doha Development Agenda», *Policy Research Working Paper* 3607, Washington, D.C.: Banque mondiale.

Attanasio, O., Goldberg, P. K. et Pavcnik, N. (2003) «Trade Reforms and Wage Inequality in Colombia», *NBER Working Paper* 9830, Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research.

Bacchetta, M. et Jansen, M. (2003) *Adjusting to Trade Liberalization: The Role of Policy, Institutions and WTO Disciplines, Special Studies 7*, Genève, Organisation mondiale du commerce.

Baldwin, R. (2006) «Globalisation: the Great Unbundling(s)», document à l'intention du Cabinet du Premier Ministre finlandais, Conseil économique de la Finlande, dans le cadre de la présidence de l'UE.

Baldwin, R.E. (2003) «Openness and Growth: What is the Empirical Relationship?», *NBER Working Paper* 9578, Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research.

Barro, R. J. (2000) «Inequality, Growth and Investment», *NBER Working Paper* 7038, Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research.

Basu, A., Blavy, R. et Yulek, M. (2004) «Microfinance in Africa: Experience and Lessons from Selected African Countries», *IMF Working Paper* 04/174, Washington, D.C.: Fonds monétaire international.

Behrman, J. R., Birdsall, N. et Szekely, M. (2001) «Economic Policy and Wage Differentials in Latin America» *PIER Working Paper* 01-048, Penn Institute for Economic Research, University of Pennsylvania.

Bentivogli, C. et Pagano, P. (1999) «Trade, Job Destruction and Job Creation in European Manufacturing», *Open Economies Review* 10(2): 165-184.

Berman, E., Bound, J. et Griliches, Z. (1994) «Changes in the Demand for Skilled Labor within US Manufacturing: Evidence from the Annual Survey of Manufacturers», *Quarterly Journal of Economics* 109(2): 367-97.

Bernard, A. et Jensen, J. (1999) «Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect or Both», *Journal of International Economics* 47(1): 1-38.

— (2004) «Exporting and Productivity in the USA», *Oxford Review of Economic Policy* 20(3): 343-357.

Bernard, A. B., Redding, S. J. et Schott, P. K. (à paraître) «Comparative Advantage and Heterogeneous Firms», *Review of Economic Studies*.

Besley, T., Griffith, R. et Klemm, A. (2001) «Empirical Evidence on Fiscal Interdependence in OECD Countries», *LSE Working Paper*, Londres: London School of Economics.

Bhagwati, J. (2000) *The Wind of the Hundred Days: How Washington Mismanaged Globalization*, Cambridge, Massachusetts: MIT Press.

Bigsten, A. et J. Levin (2004) «Growth, Income Distribution, and Poverty: A Review» dans A. Shorrocks et R. van der Hoeven (eds.) *Growth, Inequality and Poverty*, Oxford: Oxford University Press:

Blanchard, O. (2005) «European Unemployment: the Evolution of Facts and Ideas», *NBER Working Paper* 11750, Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research.

Blinder, A. S. (2006) «Offshoring: The Next Industrial Revolution?», *Foreign Affairs* 85(2): 113-128.

Boix, C. (2002) «Globalization and the Egalitarian Backlash: Protection Versus Compensatory Free Trade», document établi pour l'Atelier intitulé «Globalization and Egalitarian Redistribution», Santa Fe Institute.

Bolaky, B. et Freund, C. (2004) «Trade, Regulation and Growth», *Policy Research Working Paper* 3255, Washington, D.C.: Banque mondiale.

Bouët, A., Bureau, J.C., Decreux, Y. et Jean, S. (2005) «Multilateral Agricultural Trade Liberalization: The Contrasting Fortunes of Developing Countries in the Doha Round», *The World Economy* 28(9): 1329-1354.

Brecher, R. A. (1974) «Minimum Wage Rates and the Pure Theory of International Trade» *The Quarterly Journal of Economics*, 88(1): 98-116.

Brecher, R. et Choudhri, E. (1994) «Pareto Gains from Trade, Reconsidered: Compensating for Jobs Lost», *Journal of International Economics* 36(3-4): 223-238.

Burgoon, B. (2001) «Globalization and Welfare Compensation: Disentangling the Ties that Bind» *International Organization* 55(3): 509-551.

Caballero, R. J., Cowan, K. N., Engel, E. M. R. A., et Micco, A. (2004) «Effective Labor Regulation and Microeconomic Flexibility», *NBER Working Paper* 10744, Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research:

Carr, M. et Chen, M. A. (2002) «Mondialisation et économie informelle: L'impact de la mondialisation des échanges et des investissements sur les travailleurs pauvres», *Document de Travail sur l'Économie Informelle, Secteur de l'Emploi*, 2002/01, Bureau International du Travail.

Charmes, J. (1998) «Progress in Measurement of the Informal Sector: Employment and Share of GDP» dans *Handbook of National Accounting: Household Accounting: Experiences in the Use of Concepts and Their Compilation: Volume I: Household Sector Accounts*, New York: Division de statistique de l'ONU.

Clark, X., Dollar, D. et Micco, A. (2004) «Port Efficiency, Maritime Transport Costs and Bilateral Trade», *NBER Working Paper* 10353, Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research.

Cline, W. R. (1997) *Trade and Income Distribution*, Washington, D.C.: Institute for International Economics.

CNUCED (2005) *World Investment Report*, Genève: Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement.

--- (2006a) «L'investissement étranger direct (IED) a enregistré une forte hausse en 2005», *Communiqué de presse UNCTAD/PRESS/PR/2006/002* publié le 23 janvier 2006.

--- (2006b) *Rapport 2006 sur les pays les moins avancés: Développer les capacités productives*, Genève: Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement.

Collier, P. (1993) «Higgledy-piggledy Liberalization», *The World Economy* 16(4): 503-512:

Comin, D. et Philippon, T. (2005) «The Rise in Firm-Level Volatility: Causes and Consequences» dans M. Gertler et K. Rogoff (eds.) *NBER Macroeconomics Annual 2005*, Vol. 20, Cambridge, Massachusetts: MIT Press .

Commission mondiale sur la dimension sociale de la mondialisation (2004) *Une mondialisation juste: créer des opportunités pour tous*, Genève: Bureau international du travail.

Cox Edwards, A. et Edwards, S. (1996) «Trade Liberalization and Unemployment: Policy Issues and Evidence from Chile», *Cuadernos de Economía*, Año 33, 99: 227-250.

Currie, J. et Harrison, A. (1997) «Trade Reform and Labor Market Adjustment in Morocco», *Journal of Labor Economics* 15(3): S44-S72.

Dağdeviren, H., van der Hoeven, R. et Weeks J. (2004) «Redistribution does Matter: Growth and Redistribution for Poverty Reduction» dans A. Shorrocks et R. van der Hoeven (eds.) *Growth, Inequality and Poverty*, Oxford: Oxford University Press:

Davidson, C. et Matusz, S. (à paraître) «Trade Liberalization and Compensation», *Review of International Economics*.

Davidson, C., Martin, L. et Matusz, S. (1999) «Trade and Search Generated Unemployment», *Journal of International Economics* 48: 271-299.

Davis, S., Haltiwanger, J. et Schuh, S. (1996) *Job Creation and Job Destruction*, Cambridge, Massachusetts: MIT Press.

Decreux, Y. et Fontagné, L. (2006) «A Quantitative Assessment of the Outcome of the Doha Development Agenda», *Document de travail du CEPII n° 10*, Paris: Centre d'études prospectives et d'informations internationales:

Desai, M. (1999) «Are We Racing to the Bottom? Evidence on the Dynamics of International Tax Competition» dans *Proceedings of the 91st Annual Conference on Taxation*, Washington, D.C.: National Tax Association.

Dew-Becker, I. et Gordon, R. J. (2005) «Where Did the Productivity Growth Go? Inflation Dynamics and the Distribution of Income», *NBER Working Paper 11842*, Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research .

Dixit, A. et Norman, V. (1980) *Theory of International Trade*, Cambridge: Cambridge University Press.

--- (1986) «Gains from Trade without Lump-Sum Compensation», *Journal of International Economics* 36: 201-222.

Dollar, D. (1992) «Outward-oriented Developing Economies Really Do Grow More Rapidly: Evidence from 95 LDCs, 1976-85», *Economic Development and Cultural Change* 40(3): 523-44.

--- et Collier, P. (2001) *Globalization, Growth and Poverty: Building an Inclusive World*, New York: Oxford University Press, pour la Banque mondiale.

Dollar, D. et Kraay, A. (2004) «Trade, Growth and Poverty», *Economic Journal* 114(493): 22-49.

Duranton, G. (1999) «Globalization, Productive Systems, and Inequalities», document présenté à l'Atelier CEPR/CESPRI, intitulé «International Trade and Wage Inequality: Theory and Measurement», organisé à Milan en octobre 1999.

Edwards, S. (1997) «Trade Policy, Growth and Income Inequality» *American Economic Review, Papers and Proceedings* 87(2): 205-210.

Ethier, W. J. (2005) «Globalization, globalisation: Trade, technology and wages», *International Review of Economics and Finance* 14(3): 237-258.

Fajnzylber, P. et Maloney, W. F. (2005) «Labor Demand and Reform in Latin America», *Journal of International Economics* 66: 423-446.

Falvey, R., Greenaway, D. et Silva, J. (2006) «Trade, Human Capital and Labour Market Adjustment», *Leverhulme Centre Research Paper 2006/03*, Nottingham: Leverhulme Centre on Globalisation and Economic Policy.

Feenstra, R. C. et Hanson, G. H. (1997) «Foreign Direct Investment and Relative Wages: Evidence from Mexico's Maquiladoras», *Journal of International Economics* 42(3-4): 371-393.

— (2004) «Global Production and Inequality: A Survey of Trade and Wages», dans J. Harrigan (Ed.) *Handbook of International Economics*, Oxford: Basil Blackwell:

Feenstra, R. et Lewis, T. (1994) «Trade Adjustment Assistance and Pareto Gains from Trade» *Journal of International Economics* 36: 201-222.

FMI (1997) «IMF Concludes Article IV Consultation with Ireland», *Press Information Notice* 97/14, publié le 25 juillet 1997.

Forteza, A. et Rama, M. (2001) «Labor Market «Rigidity» and the Success of Economic Reforms Across more than Hundred Countries», *World Bank Working Paper* 2521, Washington, D.C.: Banque Mondiale.

Fu, X. et Balasubramanyam, V.N. (2005) «Exports, Foreign Direct Investment and Employment: The Case of China», *World Economy*, 28(4): 607-25.

Gaston, N. et Nelson, D. (2000) «Globalization and Wages in OECD Economies: Linking Theory with Evidence» dans J. Francois, D. Roland-Holst et D. van der Mensbrugge (eds.) *Globalization and Employment Patterns: Policy, Theory and Evidence*, Oxford: Oxford University Press.

Gaston, N. et Trefler, D. (1997) «Les conséquences de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis pour le marché du travail; *Revue Canadienne d'Économie* 30(1): 18-41.

Ghose, A. K. (2003) *Jobs and Incomes in a Globalizing World*, Genève: Bureau International du Travail.

Goh, C. et Javorcik, B. S. (2004) «Trade Protection and Industry Wage Structure in Poland», *NBER Working Paper* 11143, Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research.

Goldberg, P. K. et Pavcnik, N. (2004) «Trade, Inequality and Poverty: What Do We Know? Evidence from Recent Trade Liberalization Episodes in Developing Countries», *NBER Working Paper* 10593, Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research.

Goldberg, P. K. et Pavcnik, N. (2003) «The Response of the Informal Sector to Trade Liberalization», *CEPR Discussion Paper* 3874, Londres: Centre for Economic Policy Research:

Gourinchas, P.-O. (1999) «Exchange Rates do Matter: French Job Reallocation and Exchange Rate Turbulence, 1984-1992», *European Economic Review* 43: 1279-1316.

Greenaway, D. (1993) «Liberalizing Foreign Trade through Rose-Tinted Glasses», *Economic Journal* 103: 208-223.

Griffith, R., Harrison, R. et Macartney, G. (2006) «Product Market Reforms, Labour Market Institutions and Unemployment», *CEPR Discussion Paper* 5599, Londres: Centre for Economic Policy Research.

Grossman, G. et Rossi-Hansberg, E. (2006) «The Rise of Offshoring: It's Not Wine for Cloth Anymore», document présenté au Symposium de la Banque fédérale de réserve de Kansas City, intitulé «The New Economic Geography: Effects and Policy Implications», Jackson Hole, Wyoming, 24-26 août 2006, <http://www.kc.frb.org>.

Hanson, G. et Harrison, A. (1999) «Who Gains from Trade Reform? Some Remaining Puzzles», *NBER Working Paper* 6915, Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research.

Harrison, A. (1996) «Openness et Growth: A Time-Series, Cross-Country Analysis for Developing Countries», *Journal of Development Economics* 48(2): 419-447.

--- et Revenga, A. (1995) «Factor Markets and Trade Policy Reform», World Bank Manuscript, cité dans Matusz et Tarr (1999).

Hasan, R., Mitra, D. et Ramaswamy, K.V. (2003) «Trade Reforms, Labor Regulations and Labor-Demand Elasticities: Empirical Evidence from India», *NBER Working Paper* 9879, Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research.

Haskel, J. E. et Slaughter, M. (2003) «Have Falling Tariffs and Transportation Costs Raised U.S. Wage Inequality?», *Review of International Economics* 11(4): 630-650.

Hayes, J., Ehrlich, S. et Peinhardt, C. (2002) «Globalization, the Size of Government, and Labor Market Institutions: Maintaining Support for Openness Among Workers», document présenté à la Réunion Annuelle de 2002 de la Midwest Political Science Association, Chicago, 25-28 avril 2002.

Heitger, B. et Stehn, J. (2003) «Trade, Technical Change and Labour Market Adjustment», *World Economy* 26(10): 1481-1501.

Helpman, E., Melitz, M. J. et Yeaple, S. R. (2003) «Exports versus FDI with Heterogeneous Firms», *American Economic Review*, 94(1): 300-316.

Hoekman, B. et Winters, A. (2005) «Trade and Employment: Stylized Facts and Research Findings», *Policy Research Working Paper* 3676, Washington, D.C.: Banque mondiale.

Janeba, E. (2000) «Trade, Income and Government Policies», *NBER Working Paper* 7485, Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research.

Jansen, M. (2003) «International Trade and the Position of European Low-skilled Labour» dans J. Addison et P. Welfens (eds.): *Labour Markets and Social Security: Issues and Policy Options in the U.S. and Europe*, Dordrecht: Springer.

--- et Turrini, A. (2004) «Job Creation, Job Destruction, and the International Division of Labor», *Review of International Economics* 12(3): 476-494.

Johnson, G. et Layard R. (1986) «The Natural Rate of Unemployment: Explanation and Policy» dans O. Ashenfelter et R. Layard (eds.) *Handbook of Labour Economics*, Volume II: 921-999, Amsterdam: North Holland.

Kapoor, R. (2005) «The Impact of Globalization on the Informal Economy», polycopié, Genève: Bureau international du travail.

Keller, W. (1996) «Absorptive Capacity: On the Creation and Acquisition of Technology in Development», *Journal of Development Economics* 49(1): 199-227.

Klein, M. W., Schuh, S. et Tries, R. K. (2003) «Job Creation, Job Destruction and the Real Exchange Rate», *Journal of International Economics* 59(2): 239-265.

Kletzer, L. (2004) «Trade-related Job Loss et Wage Insurance: a Synthetic Review», *Review of International Economics* 12(5): 724-748.

--- et Litan, R. E. (2001) «A Prescription to Relieve Worker Anxiety», *Policy Brief* PB01-2, Washington, D.C.: Peterson Institute for International Economics.

Kucera, D. et Sarna, R. (2006) «Trade Union Rights, Democracy, and Exports: A Gravity Model Approach», *Review of International Economics* 14(5): 859-882.

Lawrence, R. et Slaughter, M. (1993) «Trade and US Wages: Giant Sucking Sounds or Small Hiccup?», *Brookings Papers on Economic Activity* 2: 161-210.

Lee, E. (2005) «Trade Liberalization and Employment», *DESA Working Paper* 5, New York, Département des affaires économiques et sociales de l'ONU.

Lee, H.Y., Ricci, L.A. et Rigobon, R. (2004) «Once Again, Is Openness Good for Growth?», *Journal of Development Economics* 75(2): 451-472.

Levy, S. et van Wijnbergen, S. (1995) «Transition Problems in Economic Reform: Agriculture in the North American Free Trade Agreement», *The American Economic Review*, 85(4): 738-754:

Limão, N. et Venables, A.J. (2001) «Infrastructure, Geographical Disadvantage, Transport Costs and Trade», *World Bank Economic Review* 15(3): 451-479.

Ljunqvist, L. et Sargent, T. (1998) «The European Unemployment Dilemma», *Journal of Political Economy* 106(3): 514-550.

--- (2005) *Jobs and Unemployment in Macroeconomic Theory: A Turbulence Laboratory*, polycopié, New York: New York University.

Loayaza, N., Fajnzylber, P. et Calderón, C. (2005) «Economic Growth in Latin America: Stylized Facts, Explanations, Forecasts» dans *World Bank Latin American and Caribbean Studies*, Washington, D.C.: Banque mondiale.

Lopez, J. H. (2004) «Pro-growth, pro-poor: Is there a trade-off?», *Policy Research Working Paper* 3378, Washington, D.C.: Banque mondiale.

Lundberg, M. et Squire, L. (2003) «The Simultaneous Evolution of Growth and Inequality» *The Economic Journal* 113(487): 326-344:

Manasse, P. et Turrini, A. (2001) «Trade, Wages and "Superstars", *Journal of International Economics* 54(1): 97-117.

Marjit, S. et Maiti, D. S. (2005) «Globalization, Reform and the Informal Sector», Groupe d'experts sur le développement, Université des Nations Unies – WIDER, Helsinki (Finlande).

Matusz, S. J. (1996) «International Trade, the Division of Labor and Unemployment», *International Economic Review* 37(1): 71-85.

— et Tarr, D. (1999) «Adjusting to Trade Policy Reform», *World Bank Working Paper* 2142, Washington, D.C.: Banque mondiale.

McIntosh, S. et Steedman, H. (2001) «Low Skills: A Problem for Europe», Centre for Economic Performance, London School of Economics, pour la Commission européenne, Programme de recherche NEWSKILLS.

Melitz, M. J. (2003) «The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity», *Econometrica* 71(6): 1695-1725.

Milner, C. et Wright, P. (1998) «Modelling Labour Market Adjustment to Trade Liberalisation in an Industrialising Economy», *The Economic Journal* 108(447): 509-528.

Mussa, M. (1978) «Dynamic Adjustment in the Heckscher–Ohlin–Samuelson Model», *Journal of Political Economy* 86(5): 775-791.

Nadal, A. (2000) «The Environmental and Social Impacts of Economic Liberalization on Corn Production in Mexico», étude commandée par Oxfam (RU), et WWF International.

Neumayer, E. et de Soysa, I. (2006) «Globalization and the Right to Free Association and Collective Bargaining: An Empirical Analysis», *World Development* 34(1): 31-49.

Nicita, A. (2006) «Export-Led-Growth, Pro-Poor or Not? A Case Study of Madagascar's Textile and Apparel Industry», *Policy Research Working Paper* 3841, Washington, D.C.: Banque mondiale.

Nordås, H. K. et Piermartini, R. (2004) «Infrastructure and Trade», *Staff Working Paper*, Division de la recherche économique et des statistiques 2004-04, Genève: Organisation mondiale du commerce.

OCDE (2005) *Perspectives de l'emploi de l'OCDE 2005*, Paris: Organisation de coopération et de développement économiques.

— (2006) *L'aide au commerce: Comment la rendre efficace*, Paris: Organisation de coopération et de développement économiques.

OIT (2006) *Tendances de l'emploi dans le monde*, Genève: Organisation internationale du travail, <http://www.ilo.org/public.french/employment/strat/stratprod.htm>.

OMC (2006) *Statistiques du Commerce International 2006*, Genève: Organisation Mondiale du Commerce.

Papageorgiou, D., Choksi, A. et Michaely, M. (1990) «*Liberalizing Foreign Trade in Developing Countries: The Lessons of Experience*», Washington, D.C.: Banque mondiale.

Piermartini, R. et Teh, R. (2005) «Demystifying Modelling Methods for Trade Policy», *WTO Discussion Paper 10*, Genève: Organization mondiale du commerce.

Polaski, S. (2006) *Winners and Losers: Impact of the Doha Development Round on Developing Countries*, Washington, D.C.: Carnegie Endowment for International Peace.

Rama, M. (1994) «The labor market and trade reform in manufacturing» dans M. Connolly et J. de Melo (eds.): *Effects of Protectionism on a Small Country: The Case of Uruguay*, Washington, D.C.: Banque mondiale.

Razin, A. et Sadka, E. (2004) «Capital Income Taxation in the Globalized World», NBER Working Paper 10630, Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research.

Reventa, A. (1995) «Employment and Wage Effects of Trade Liberalization: The Case of Mexican Manufacturing», *Policy Research Working Paper 1524*, Washington, D.C.: Banque mondiale.

Riddell, A. R. (1996) «Globalization: Emasculation or Opportunity for Educational Planning?», *World Development* 24(8): 1357-1372.

Robbins, D. J. (1996) «HOS Hits Facts: Facts Win; Evidence on Trade and Wages in the Developing World», *Development Discussion Paper 557*, Cambridge, Massachusetts: Harvard Institute for International Development, Harvard University.

Robinson, J. A. (2000) «Where Does Inequality Come From? Ideas and Implications for Latin America», document établi pour la Conférence de l'OCDE intitulée «Pauvreté et inégalité des revenus dans les pays en développement: Dialogue politique sur les conséquences de la mondialisation», Paris, 30 novembre-1^{er} décembre 2000.

Rodríguez, F. et Rodrik, D. (2001) «Trade Policy and Economic Growth: A Skeptics Guide to Cross-National Evidence», dans B. Bernanke et K. Rogoff (eds.), *NBER Macroeconomics Annual 2000 15*, Cambridge, Massachusetts: MIT Press.

Rodrik, D. (1997) *Has Globalization Gone too Far?*, Washington, D.C.: Institute for International Economics.

Rodrik, D. et van Ypersele, T. (2001) «Capital Mobility, Distributive Conflict and International Tax Coordination», *Journal of International Economics* 54(1): 57-73.

Rogoff, K. (2005) «Hollywood's Favourite Villains», Project Syndicate.

Sachs, J. et Warner, A. (1995) «Economic Reform and the Process of Global Integration», *Brookings Papers on Economic Activity* 1: 1-118.

Salazar-Xirinachs J. M. et Granados J. (2004) «The US–Central America Free Trade Agreement: Opportunities and Challenges» dans J. Schott (ed.) *Free Trade Agreements: US Strategies and Priorities*, Washington, D.C.: Institute of International Economics.

Sanchez-Paramo, C. et Schady, N. (2003) «Off and Running? Technology, Trade, and the Rising Demand for Skilled Workers in Latin America», *Policy Research Working Paper* 3015, Washington, D.C.: Banque mondiale.

Sapir, A. (2006) «Globalization and the Reform of European Social Models», *Journal of Common Market Studies* 44(2): 369-90.

Scheve, K. et Slaughter, M. J. (2004) «Economic Insecurity and the Globalization of Production», *American Journal of Political Science* 48(4): 662-674.

Slaughter, M. J. (1998) «International Trade and Labor-Market Outcomes: Results, Questions, and Policy Options», *The Economic Journal* 108(450): 1452-1462:

--- (2000) «Trade and Labor-Market Outcomes: What about Developing Countries?», document établi pour le Séminaire interaméricain du NBER sur l'économie.

--- (2001) «International Trade and Labor-Demand Elasticities», *Journal of International Economics* 54(1): 27-56.

Slaughter, M. J. (à paraître) «Globalization and Declining Unionization in the United States», *Industrial Relations*.

Soares, F. V. (2005) «The Impact Of Trade Liberalization On The Informal Sector In Brazil», Centre international de lutte contre la pauvreté, *UNDP Working Paper 7*, New York: Programme des Nations Unies pour le développement.

Spector, D. (2001) «Is it possible to redistribute the gains from trade using income taxation?», *Journal of International Economics* 55(2): 441-460.

--- (2004) «Competition and the Capital-Labor Conflict», *European Economic Review* 48(1): 25-38:

Spilimbergo, A., Londoño, J.L. et Székely, M. (1999) «Income Distribution, Factor Endowments, and Trade Openness», *Journal of Development Economics* 59(1): 77-101.

Tikly, L. (2001) «Globalization and Education in the Postcolonial World: Towards a Conceptual Framework», *Comparative Education* 37(2): 151-171.

Trefler, D. (2001) «The Long and Short of the Canada-US Free Trade Agreement», *NBER Working Paper* 8293, Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research.

Van der Hoeven, R. et Lübker, M. (2006) «External Openness and Employment: The Need for Coherent International and National Policies», document établi pour le Forum de développement sur le thème «Emploi productif et travail décent», Département des affaires économiques et sociales de l'ONU, ECOSOC, 8-9 mai 2006.

Van Welsum, D. et Reif, X. (2005) «Potential Offshoring: Evidence from Selected OECD Countries» dans L. Brainard et S. M. Collins (eds) *Brookings Trade Forum 2005*, Washington, D.C.: The Brookings Institution.

Van Welsum, D. et Vickory, G. (2006) «La part des emplois susceptibles d'être affectés par la délocalisation: Enquête empirique», *Rapport du Groupe de travail de l'OCDE sur l'économie de l'information* DSTI/ICCP/IE(2005)8, Paris: OCDE.

Wacziarg, R. et Wallack, S. J. (2004) «Trade Liberalization and Intersectoral Labor Movements», *Journal of International Economics* 64(2): 411-439.

— et Welch, K. H. (2003) «Trade Liberalization and Growth: New Evidence», *NBER Working Paper* 10152, Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research.

Wei, S. et Wu, Y. (2001) «Globalization and Inequality: Evidence from Within China», *NBER Working Paper* 8611, Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research:

Winters, A. (2000) «Y a-t-il un lien entre commerce international et pauvreté?» dans D. Ben-David, H. Nordström et A. Winters: *Commerce international, disparités des revenus et pauvreté, dossiers spéciaux 5*, Genève: Organisation mondiale du commerce.

Woo, W. T. et Ren, R. (2002) «Employment, Wages and Income Inequality in the Internationalization of China's Economy», *Employment Paper* 2002/39, Genève: Bureau International du travail.

Wood, A. (1994) *North–South Trade, Employment and Inequality: Changing Fortunes in a Skill-Driven World*, Oxford: Clarendon Press.

— (1997) «Openness and Wage Inequality in Developing Countries: The Latin American Challenge to East Asian Conventional Wisdom», *The World Bank Economic Review* 11(1): 33-58.

Zhu, S. C. et Trefler, D. (2005) «Trade and Inequality in Developing Countries: A General Equilibrium Analysis», *Journal of International Economics* 65(1): 21-48.

