

Chapitre 14 : Commerce international et globalisation

Jusqu'à présent nous avons décrit les flux de marchandises entre territoires, et la régulation assurée par le SMI. Nous n'avons pas analysé les causes des échanges internationaux et marchandises, et l'intérêt qu'ils présentent pour les acteurs de chacun des territoires entre lesquels circulent ces marchandises. C'est l'objet des théories du commerce international, qui sont, avec Smith et Ricardo, aussi anciennes que l'économie, de modéliser ces phénomènes. Nous les présenterons, y compris dans leurs développements récents.

Pour conclure, nous instruirons le dossier de la globalisation, accusée par certains d'accroître les inégalités économiques dans le monde actuel.

1. La théorie des avantages absolus (A. Smith)

Le modèle de A. Smith est le suivant :

- 2 pays : Grande-Bretagne (G.B) et Etats-Unis (E.U)
- 2 biens : textile (T) et blé (B)

Smith adopte la théorie de la valeur travail. Il existe un seul facteur de production, le travail. Le prix des biens est proportionnel à la quantité de travail direct et indirect contenu, mesuré en unité de travail u.

Temps de travail - Prix

	G.B.	E.U.
Textile	5 u → 1 T	10 u → 1 T
Blé	10 u → 1 B	5 u → 1 B

Dans les deux pays, le travail total fourni est de 15 u pour une consommation de (1 T + 1 B)

Le Textile est moins cher en G.B. (5 u) qu'aux E.U. (10 u).

Le Blé est moins cher aux E.U. (5 u) qu'en G.B. (10 u).

Si chaque pays se spécialise dans la production pour laquelle il a un avantage absolu (il est le

moins cher) et si 1 T s'échange contre 1 B (puisque'ils demandent chacun 5 unités de travail là où il est le plus facile de les produire), la spécialisation donne par exemple ceci :

	G.B.	E.U.
Textile	10 u \rightarrow 2 T	0 u \rightarrow 0 T
Blé	0 u \rightarrow 0 B	10 u \rightarrow 2 B

Avec l'échange 1 T \leftrightarrow 1 B chaque pays retrouve le même niveau de consommation qu'en autarcie (1 T + 1 B) mais en ayant travaillé 10 au lieu de 15.

Il y a donc gain dans les deux pays, ici exprimé en temps de loisir supplémentaire de 5 u non travaillées pour le même niveau de vie.

Mais les termes de l'échange (T contre B) n'ont pas de raison d'être égaux à 1.

L'échange reste mutuellement bénéfique tant que les termes de l'échange (Prix du Textile en Blé dans l'échange), restent compris entre les prix du Textile en Blé dans les deux pays.

Vérifions.

En G.B. le prix du textile en Blé est 0,5.

Supposons ce prix sur le marché international, il faut offrir 2 T pour avoir 1 B

2 T \leftrightarrow 1 B.

On a la situation suivante :

	G.B.	E.U.
Textile	15 u \rightarrow 3 T	0 u \rightarrow 0 T
Blé	0 u \rightarrow 0 B	10 u \rightarrow 2 B

Les Etats-Unis vendent 1 B pour 2 T.

La Grande-Bretagne consomme 1 T + 1 B et travaille 15 : sa situation est inchangée par rapport à l'autarcie.

Les Etats-Unis consomment 2 T + 1 B et travaillent 10 : leur situation encore améliorée par rapport au cas précédent.

Tout l'avantage de l'échange est concentré aux Etats-Unis s'il se fait au prix relatif en vigueur en G.B.

On vérifiera inversement que si l'échange se fait au prix intérieur aux E.U. : Prix du Textile en Blé = 2 (soit échange 1 T \leftrightarrow 2 B), l'avantage est concentré en G.B. Donc on a :

0,5 < Prix international du Textile en Blé < 2

Si l'on exclut les extrêmes, l'échange avec un prix international compris entre les prix relatifs dans les deux pays est toujours mutuellement bénéfique.

2. Le théorème des avantages comparatifs (Ricardo)

Multiplions par 3 des coûts aux Etats-Unis, les deux productions y sont alors plus chères (en termes de valeur travail) qu'en GB.

	G.B.	E.U.
Textile	5 u → 1 T	30 u → 1 T
Blé	10 u → 1 B	15 u → 1 B

Les **prix relatifs** au sein de chaque pays restent les mêmes. **Ricardo démontre que même dans ce cas, l'avantage de la spécialisation subsiste.**

Pour le démontrer il suffit de remarquer que dans la démonstration précédente tout dépendait des prix relatifs, qui fixent les limites de l'échange mutuellement bénéfique. (Vérifiez que l'échange $1T \leftrightarrow 1B$ est bien toujours intéressant.)

Comment cela est-il possible ? Pourquoi l'Angleterre, qui produit à la fois textile et blé plus efficacement que les Etats-Unis, a-t-elle cependant intérêt à ne plus produire de blé, mais à produire plus de textile et à l'échanger contre du blé américain ? Examinons les échanges en termes de travail contenu.

Echanges de travail dans le cas précédent :

Si $1 T \leftrightarrow 1 B$, alors : $1 u \leftrightarrow 1 u$

Maintenant :

Si $1 T \leftrightarrow 1 B$, alors : $1 u \leftrightarrow 3 u$

La plus faible productivité du travail aux EU (il faut trois fois plus de travail pour produire la même chose qu'en Grande Bretagne) se traduit par le fait qu'une unité de travail américain ne s'échange plus que contre 1/3 d'unité de travail anglais.

Autre façon d'envisager la question : introduisons des monnaies et un taux de change.

Posons que le coût du travail est $1 u = 1 \text{ £}$ en GB et $1 u = 1 \text{ \$}$ aux EU. On peut alors exprimer les coûts en monnaie :

Coûts en monnaie

	GB	EU
T	5 £	30 \$
B	10 £	15 \$

Si le taux de change est $1 \text{ £} = 3 \text{ \$}$ et que nous exprimons tous les prix en £

	GB	EU
T	5 £	10 £
B	10 £	5 £

Dans ces conditions, l'échange international se fera selon : $1 \text{ T} \leftrightarrow 1 \text{ B}$ puisqu'ils ont **le même prix**

De même on aurait pour $1 \text{ £} = 6 \text{ \$}$:

	GB	EU
T	5 £	5 £
B	10 £	2,5 £

L'échange international se fera alors selon : $1 \text{ T} \leftrightarrow 2 \text{ B}$

Dans ce cas, aux EU, il est indifférent d'importer ou de produire du textile. Tout l'avantage est concentré en GB. La GB vend son travail au maximum : $1 \text{ u} \leftrightarrow 6 \text{ u}$

pour le taux de change : $1 \text{ £} = 1,5 \text{ \$}$

	GB	EU
T	5 £	20 £
B	10 £	10 £

L'échange international se fera selon : $2 \text{ T} \leftrightarrow 1 \text{ B}$

Dans ce cas, en GB, il est indifférent d'importer ou de produire du blé.

Donc le taux de change qui rend les échanges possibles est compris entre : $1,5 < \text{£ en \$} < 6$.

Conclusion : Quelles que soient les différences de productivité absolue, s'il existe des différences de productivité relative, il existe un taux de change, reflet des productivités absolues, qui rend les échanges bénéfiques pour les 2 pays.

Remarque : Toutes les spécialisations se valent-elles ?

Le modèle précédent est statique, c'est-à-dire que les techniques de production (la quantité de travail nécessaire pour produire chaque bien) sont données dans les deux pays. Introduisons le progrès technique, qui améliore la productivité du travail, donc abaisse dans le temps le contenu en travail de chaque bien.

Dans ces conditions, le pays qui se spécialise dans les branches qui connaissent les plus forts gains de productivité a un avantage en dynamique. On le vérifiera en supposant que la GB se spécialise dans le textile, et qu'au bout de 10 ans, grâce à la productivité, il lui suffit de 2 heures au lieu de 5 pour produire 1 T, alors que les EU ont toujours besoin de 5 heures pour produire 1 Blé. Que se passe-t-il ?

Le modèle de Ricardo donne l'essence des théories actuelles du commerce international. Il a cependant donné lieu à des développements ultérieurs par l'école néoclassique qui ont conduit à :

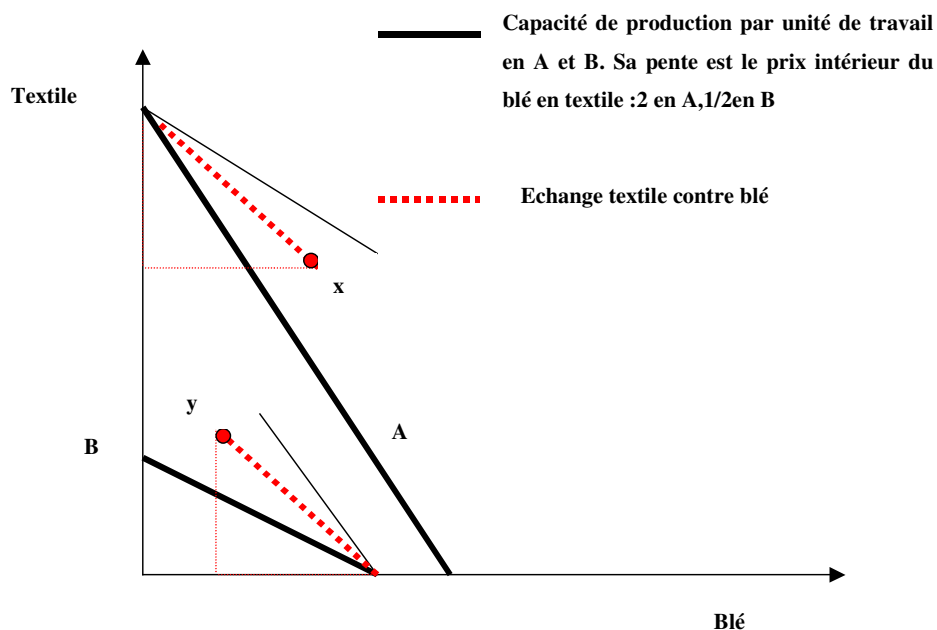
- Lever les indéterminations sur le prix de l'échange international (lequel est indéterminé dans la fourchette des prix relatifs internes chez Ricardo) .
- Expliquer les avantages comparatifs.
- Déterminer l'évolution du prix des facteurs de production, qui de plus, ne se limitent plus au seul travail, comme dans les théories classiques.

3. Les théories néoclassiques du commerce international**3.1. Représentation graphique du théorème de Ricardo**

On suppose maintenant que dans chaque pays, appelés A et B, existent plusieurs facteurs de production. Par exemple du travail, des machines, des terres, chacun dans une quantité donnée, et que ces facteurs peuvent être combinés pour produire du textile ou du blé.

Les droites pleines du graphique graphiques représentent les frontières de production dans les deux pays appelés A et B : ce sont les couples des quantités (T, B) que l'on peut produire avec les facteurs disponibles. Les deux pays se spécialisent d'abord dans la production pour laquelle ils ont un avantage comparatif, c'est à dire pour laquelle leur prix relatif est le plus faible. Donc A se spécialise en textile et B en blé . Puis ils échangent .

Aux points x et y , les deux pays A et B ont gagné à l'échange international, du moment que les termes de l'échange (pente de la droite de l'échange) se situent entre les prix relatifs dans les deux pays (pentes des droites de production)

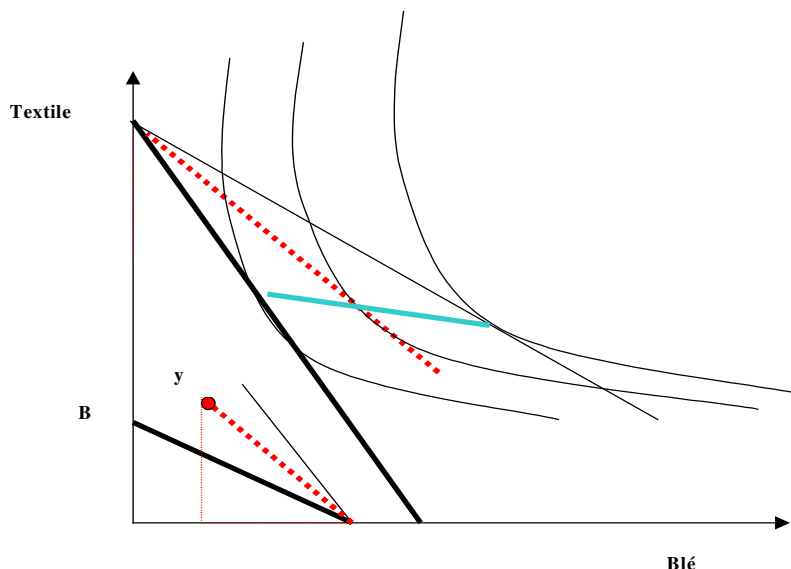


3.2. Préférences des consommateurs et détermination du prix international

Ce modèle ne dit pas combien chaque pays produirait de textile et de blé s'il vivait en autarcie. Pour lever cette indétermination il faut faire intervenir les goûts des consommateurs

La courbe de préférence des consommateurs représente l'ensemble des couples (x de blé, y de textile) qui procurent la même "satisfaction" U aux consommateurs du pays. Elle est convexe en raison d'une hypothèse de satisfaction marginale décroissante. $U(x,y)$ est croissante en x et y , mais les dérivées secondes sont négatives (phénomène de saturation des besoins).

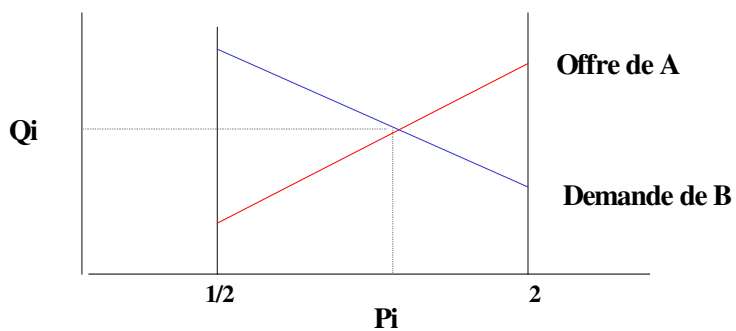
Le point d'équilibre en autarcie est alors donné par la tangence entre frontière de production et la courbe d'utilité la plus élevée.



En faisant varier le prix de l'échange international (pente de la courbe en pointillé), on construit les points qui donnent les quantités offertes par A en fonction du prix international, donc la courbe d'offre de textile contre blé de A

On peut de la même manière construire une courbe de demande de B (qui est une offre de blé contre textile). Au croisement de ces deux courbes on obtient le prix international P_i et les quantités échangées Q_i :

Prix international du textile, lorsque les préférences des consommateurs sont précisées



3.3. Origine des avantages comparatifs : le théorème de Heckscher - Ohlin

Mais d'où viennent les avantages comparatifs ? Pour Ricardo, cela venait des qualités différentes du facteur de production « terre », et du degré de développement différent de l'industrie manufacturière qui faisait qu'il était plus facile de produire du blé par rapport à du textile aux Etats Unis, ou du porto par rapport à du textile au Portugal qu'en Grande Bretagne. Cela explique mal les spécialisations et le commerce de biens manufacturés.

Le théorème de Heckscher - Ohlin élargit la notion de dotations en facteurs de production différentes entre les deux pays à tous les facteurs. Un facteur, par exemple le travail est **relativement** abondant dans un pays, un autre facteur, par exemple le capital, est relativement abondant dans le second pays pays. Le second va se spécialiser dans des production intensives en capital, le premier dans les productions intensives en travail.

Ou encore : le travail qualifié est relativement plus abondant dans un pays et le travail non qualifié dans un autre : le salaire relatif qualifié/non qualifié est plus faible dans le premier pays et il va se spécialiser dans les productions intensives en travail qualifié, les avions par exemple, et le second pays dans les productions intensives en travail peu qualifié, comme le textile.

3.4. Egalisation du coût des facteurs (lemme de Stolper-Samuelson)

Il s'agit d'une extension du théorème de H.O. due à Samuelson et Stolper. **Ils démontrent que l'échange conduit à l'égalisation des coûts absolus et relatifs des facteurs dans les deux pays.**

On peut appliquer le théorème HOS (pour Heckscher – Ohlin- Samuelson) à la compétition actuelle entre pays à bas salaires, mais pouvant disposer des mêmes technologies que les pays riches, par exemple : la Chine ou l'Inde, et pays industrialisés riches.

Les "dotations initiales de facteurs de production" différentes ne concernent pas le capital, car dans le monde actuel, le capital circule librement et est donc accessible à tous les territoires dans pratiquement les mêmes conditions. Par contre les dotations en différentes catégories de travail différent. Le pays technologiquement avancé possède sur son territoire relativement plus d'ingénieurs que d'ouvriers non qualifiés, lorsqu'on le compare au second, un pays en voie de développement, où le nombre des ingénieurs par rapport à la population ouvrière est encore beaucoup plus faible.

Ces pays produisent deux biens et ont à leur disposition les mêmes gammes de techniques possibles pour produire ces deux biens. Le premier bien, un avion par exemple, requiert pour sa fabrication relativement plus de travail d'ingénieur que l'autre bien, des chaussures par exemple. Avant l'ouverture de leurs frontières commerciales, chaque pays produit pour son propre compte

les deux biens. On démontre alors que, si les goûts des consommateurs sont les mêmes dans les deux pays (ils ont autant envie d'avions et de chaussures dans chaque pays), le ratio : (salaire des ingénieurs)/(salaire des ouvriers) est inférieur dans le premier pays à ce qu'il est dans le second, car dans le premier pays les ingénieurs sont, par rapport aux ouvriers, un "facteur de production relativement plus abondant" que dans le second.

Le théorème de Heckscher-Öhlin démontre que si le commerce s'ouvre entre les deux pays, chacun va avoir intérêt à se spécialiser dans la production du bien qui utilise relativement plus du facteur relativement abondant chez lui, et à l'exporter en échange de l'autre, dans lequel se sera spécialisé l'autre pays. Ainsi le premier pays se spécialisera dans les avions et le second dans les chaussures. Cette spécialisation n'est d'ailleurs pas complète, chacun continuant à produire les deux biens, mais dans des proportions différentes de ce qu'elles étaient avant l'ouverture du commerce.

Le lemme de Samuelson à ce théorème démontre que les prix des facteurs s'égalisent entre les deux pays, c'est-à-dire qu'une fois l'échange permis, les ingénieurs des deux pays ont des salaires égaux, et les ouvriers aussi, et que le ratio (salaire d'ingénieur)/(salaire d'ouvriers), qui est désormais bien sûr le même dans les deux pays, se situe entre les deux ratios antérieurs à l'échange. **Par conséquent, les écarts de revenus entre ingénieurs et ouvriers s'accroissent dans le premier pays et se réduisent dans le second.**

Ceci se démontre mathématiquement, mais il y faut quelques pages, alors que, comme un grand nombre de "théorèmes" économiques, le résultat est parfaitement intuitif.

Dans les hypothèses du modèle, mettre les deux territoires en communication parfaite pour les marchandises qu'ils produisent revient à les considérer comme ne constituant plus qu'un seul territoire réunissant d'un seul coup les populations des deux.

Ces deux pays ne différaient en effet en rien, ni par leur goûts, ni par les techniques à leur disposition, sinon par leurs ratios : nombre d'ingénieurs/nombre d'ouvriers. Dans le nouveau territoire unifié par l'échange, le nouveau ratio s'établit donc entre les deux. Il est donc trivial que le ratio de leurs salaires qui, pour satisfaire les mêmes goûts avec les mêmes techniques, ne dépend que de leur nombre relatif, s'établisse aussi entre les anciens ratios, avec les effets que l'on a dit sur les écarts de revenus antérieurs à l'ouverture.

Dans la réalité, il y a de multiples "frottements" et l'égalisation du coût des facteurs ne se réalise qu'en tendance. Mais en tendance, si le libre-échange accroît le bien-être moyen dans les deux types de pays considérés ci-dessus, il provoque aussi un accroissement des écarts de salaires entre travail qualifié et non qualifié dans les pays riches. Ce phénomène est

particulièrement net aux Etats-Unis depuis 20 ans²⁴.

4. Les théories contemporaines du commerce international.

A partir des années 70 différents auteurs étudient les conséquences d'imperfections de marché sur le commerce international et les avantages du libre échange. Ils vont en particulier intégrer dans l'analyse du commerce international:

- La concurrence monopolistique par différenciation produit
- Les rendements croissants
- La politique commerciale « stratégique »

4.1. La différenciation des produits

Les théories classiques ne rendent pas compte de l'importance du commerce intra branche (produits fortement substituables) dans le commerce international entre pays à niveau de développement et à dotations de facteurs similaires

Les modèles de concurrence oligopolistiques permettent de le faire. Dans ces modèles, chaque producteur est en monopole sur un produit au sein d'un ensemble de produits différenciés horizontalement (produits de qualité équivalente, mais différents par leur design, etc., par exemple des automobiles d'un même niveau de gamme) et/ou verticalement (gamme de qualités différentes).

Le commerce intra branche s'explique alors par les différences de goûts des consommateurs, qui trouvent intérêt à avoir accès à la plus large gamme possible de produits, pour s'approcher le plus possible du produit pour eux « idéal », qui diffère pour chacun.

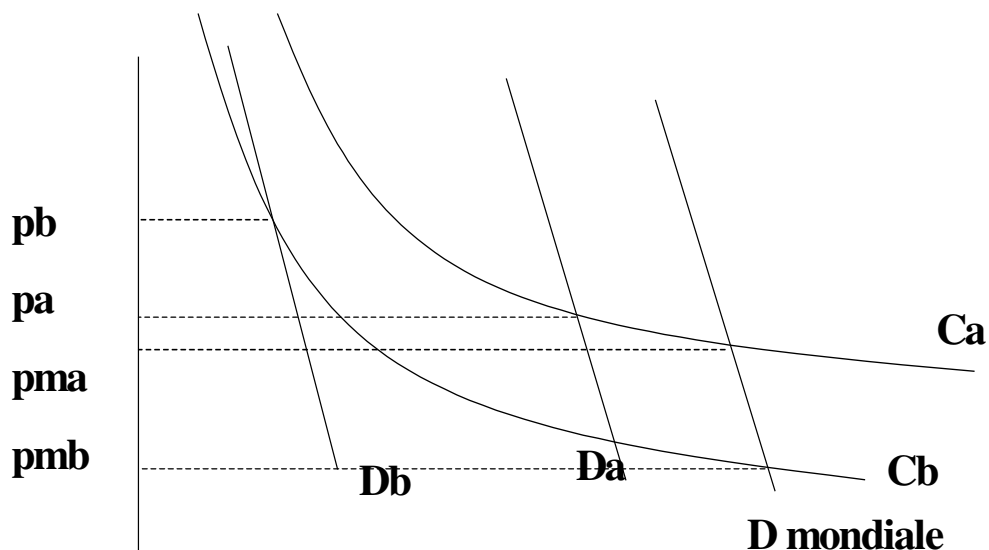
On montre alors que le commerce international accroît le bien être des deux pays en augmentant la diversité des produits à la disposition des consommateurs et donc leur bien être. Et cela explique le commerce intense qui peut exister entre deux pays, la France et l'Allemagne par exemple, qui ont des dotations de facteurs très proches. On constate d'ailleurs bien dans la réalité que le commerce entre ces deux pays est bien plus un commerce intra branche (l'Allemagne exporte des automobiles en France, mais la France en exporte aussi en Allemagne) qu'un commerce inter branche (la France exporte des parfums et l'Allemagne des machines

²⁴Pour une discussion approfondie de cette question, voir P.N. Giraud : "L'Inégalité du Monde" - Gallimard, Folio Actuel - Chp. 6.

outil)

4.2. Les rendements croissants.

Ces modèles montrent que l'existence de rendements croissants (le coût unitaire de production s'abaisse avec les quantités produites, ce qui est très généralement le cas) peuvent expliquer les avantages comparatifs par l'histoire et justifier la protection des industries naissantes, ce qui constitue une entorse au dogme des bienfaits du libre échange.



Dans le pays B le marché intérieur pour le produit que nous considérons est plus petit que le marché intérieur du pays A. Ce peut être simplement parce que ce produit a été introduit plus récemment dans le pays B. Cela se traduit par une courbe de demande dans le pays a, D_a , nettement plus à droite que D_b .

Cependant le pays A mais a un avantage de coût absolu dans la production du bien : la courbe C_b du coût unitaire de production est en dessous de C_a . C'est peut être parce que ce pays a plus d'ingénieurs et mieux formés que le pays A. Mais peu importe, c'est une hypothèse du modèle.

La plus grande taille du marché dans le pays A lui permet cependant, en autarcie, de produire moins cher que B en raison des économies d'échelle : $p_a < p_b$

L'ouverture permet à A de l'emporter et de servir le marché mondial au prix p_{ma} , alors que l'optimum serait que B produise tout, car $p_{mb} < p_{ma}$.

Deux conclusions peuvent être tirées de ce modèle :

- **Les spécialisations internationales peuvent venir de l'histoire:** une industrie a commencé dans un pays et devient irrattrapable en raison des économies d'échelle, alors qu'elle n'était pas a priori la plus efficace.
- **La justification de la protection des industries naissantes: B a raison, pour lui même et d'un point de vue d'ensemble, de protéger son industrie jusqu'à ce qu'elle ait la taille suffisante pour battre à l'international celle de A.**

Cette thèse fut soutenue par **Frédéric List contre David Ricardo** dès le 19ème siècle, et qui inspira le protectionnisme allemand et américain de cette époque.

4.3. La politique commerciale stratégique

On peut penser à la compétition entre Airbus et Boeing, qui depuis le début s'accusent réciproquement de concurrence déloyale en raison des subventions qu'ils reçoivent.

Le modèle est le suivant : 2 firmes, présentent dans deux pays différents, envisageant de lancer la fabrication du même produit : un nouvel avion par exemple :

- M est le profit de chaque firme si elle est en monopole
- D est le profit de chacune si elles sont en duopole : $D < M$
- Lancer le produit a un coût fixe (recherche, développement et construction de l'usine de production) de F

La matrice du jeu montre les gains sous la forme (gains de 1, gains de 2) selon la stratégie de chacun des deux acteurs : entrer ou na pas entrer sur le nouveau marché, donc produire ou pas le nouvel avion

1 \ 2	Entre	Entre pas
Entre	(D-F,D-F)	(M-F,0)
Entre pas	(0,M-F)	(0,0)

Le résultat de ce jeux est le suivant :

Si $D-F < 0$, c'est à dire en fait, s'il n'y a pas place pour deux firmes sur ce marché:

– Soit la seule firme en place est celle qui s'est « lancée la première »

– Soit aucune des deux n'entre dans cette industrie.

Mais dans ce cas une subvention S telle que: $D-F+S > 0$, apportée par le gouvernement du pays 1 à la firme 1, par exemple, transforme ainsi la matrice du jeux :

1 \ 2	Entre	Entre pas
Entre	($D-F+S, D-F$)	($M-F+S, 0$)
Entre pas	($0, M-F$)	($0, 0$)

La subvention permet donc à la firme 1 de choisir l'entrée quel que soit le choix de 2, ce qui dissuade la firme 2 d'entrer.

Si de plus on a $M-F > S$, la firme 1 peut rembourser la subvention tout en conservant un profit.

Cette politique est donc, par surcroît, bonne pour le pays qui subventionne : des emplois y sont créés sans qu'il en coûte rien au contribuable. En toute rigueur ceci doit être comparé à la perte qui va résulter, pour les consommateurs, du fait que, la firme 1 étant en monopole mondial, elle va vendre ses avions a un prix de monopole, donc plus cher que s'il était en duopole compétitif.

4.4. Les externalités

Si la production d'un bien engendre dans un territoire des externalité positives ou négatives, celles ci doivent être prises en compte pour établir l'avantage ou non de l'ouverture

Exemples:

L'agriculture produit des biens alimentaires, mais entretient également les paysages. Cette production de paysages est une externalité positive, car elle n'est pas rémunérée par ses

« consommateurs ». Avant d'ouvrir les frontières à des importations agricoles moins chères que les productions nationales, qui conduiront à une disparition de ces dernières (et de la production de paysages associée), il faut donc se demander si le gain pour les consommateurs d'aliments n'est pas inférieur à la perte que subiront les « consommateurs » de paysage.

C'est au nom des externalités positives qu'engendrerait la survie d'une industrie « française » du cinéma que la France défend à l'OMC la notion d'exception culturelle aux règles générales du libre échange.

En conclusion, les analyses contemporaines du commerce international :

- rendent mieux compte de la diversité des raisons qui expliquent les échanges quand on ouvre les frontières,
- mettent en évidence certaines situations où le protectionnisme ainsi que des politiques commerciales agressives de firmes soutenues par leurs Etat sont favorables à la fois aux firmes et aux pays qui s'y livrent .

Elles gagnent ainsi en réalisme, car il est incontestable que le protectionnisme et les politiques commerciales stratégiques ont constitué des éléments importants de la politique de rattrapage de certains pays :

- des Etats Unis et de l'Allemagne vis à vis de la Grande Bretagne à la fin du 19^{ème} siècle
- du Japon et de la Corée dans les années 50 à 70

Il est tout aussi vrai que les politiques de protection de leur industrie par les pays latino américains dans les mêmes années n'ont pas vraiment réussi à les faire décoller et à leur donner une compétitivité mondiale, au contraire.

C'est simplement la preuve que le rattrapage requiert un ensemble de politiques coordonnées, dont la politique commerciale n'est qu'un aspect.

5. Globalisation et inégalités dans le monde actuel

5.2. La globalisation

Depuis la fin de la seconde guerre mondiale, l'opinion dominante des économistes et des gouvernements des pays riches est que les avantages du libre échange l'emportent largement à long terme sur ses inconvénients.

Les gouvernements des pays riches ont donc mis en place des politiques d'abaissement

systématique des obstacles aux échanges de marchandises qui ont pris la forme de négociations commerciales internationales dans le cadre du GATT(General Agreement on Tarifs and Trade).

La croissance du commerce mondial devient alors deux fois plus rapide que celle du PIB mondial.

Le mouvement s'accélère dans les années 80, avec l'ouverture des frontières aux mouvements de capitaux et des progrès techniques qui rendent beaucoup plus faciles la circulation des marchandises et des informations. Le GATT se transforme en OMC (Organisation Mondiale du Commerce, WTO, World Trade Organisation, en anglais. Cf Encadré). Apparaît, pour désigner l'ensemble de ses phénomènes d'ouverture des économies, le nom de « **globalisation** » .

En fait l'économie mondiale reste une mosaïque d'économies nationales, ne serait ce que parce que les frontières continue à exister pour les hommes qui ne peuvent aller travailler et vivre librement où ils le désirent (ce qu'ils peuvent en revanche faire à l'intérieur de la plupart des pays) . Mais il est certain que on a désormais une circulation de plus en plus facile (progrès technique) et libre (ouverture des frontières) des biens et services, des capitaux, des informations codifiées.

Ceci a entraîné une croissance rapide des investissements directs à l'étranger, une globalisation des marchés financiers, enfin une globalisation des firmes qui mettent systématiquement en compétition tous les territoires pour localiser les différents maillons de la chaîne de valeur de produits devenus mondiaux .

Cette globalisation, qualifiée de « libérale » par ses critiques, est contestée par une part significative de la population mondiale au motif qu'elle serait très inégalitaire et destructrice de l'environnement.

Voyons comment se pose le problème des rapports entre globalisation et inégalités dans le texte qui suit, que j'ai publié dans la revue « Risques » en 2002 et qui a été repris en 2005 par la revue « Problème économique ».

5.2. Globalisation et dynamique des inégalités

Le débat sur les inégalités et sur le rapport entre mondialisation et inégalités, encore confidentiel au milieu des années 90, s'amplifie régulièrement depuis. Qu'entend-on par inégalités et peut-on les mesurer de manière rigoureuse ? Les inégalités économiques sont-elles croissantes ? La mondialisation est-elle coupable de l'accroissement de certaines inégalités ? Lesquelles et par quels mécanismes ? Ou bien sont-ce les technologies de l'information ? Ou encore les modifications de l'organisation des entreprises et des marchés du travail ? Existe-t-il

un lien entre inégalités et croissance ? L'inégalité, en particulier dans le Tiers Monde, entrave-t-elle le rattrapage et faut-il donc s'en soucier, ou suffit-il d'y combattre la pauvreté ? Ces questions font désormais l'objet de nombreuses études, empiriques et théoriques, qui permettent de clarifier quelque peu les termes d'un débat qui s'amplifie, en particulier avec la montée en puissance des mouvements « anti-mondialisation libérale »

5.2.1. Inégalités économiques, de quoi parle-t-on ?

On doit considérer trois types d'inégalités économiques : 1) Les inégalités entre pays, mesurées par les écarts entre indicateurs de niveaux de vie moyens. On les appellera inégalités internationales. Elles diffèrent significativement selon leur mode de calcul : les PIB par habitant sont-ils calculés aux taux de change de parité de pouvoir d'achat (PPA) ou aux taux de change courant ? Les données par pays sont-elles pondérées ou pas par la population ? 2) Les inégalités internes à chaque pays. Elles sont généralement mesurées par le coefficient de Gini ou de Theil²⁵ de la distribution des revenus des ménages ou par des mesures plus simples telles l'écart entre les revenus moyens des 10 % les plus riches et des 10 % les plus pauvres dans le pays. 3) L'inégalité « mondiale », où l'on considère la population mondiale comme un tout, et que l'on mesure de la même manière que l'inégalité interne à un pays. Ce dernier type d'inégalité est évidemment la résultante des deux premiers.

5.2.2. Les évolutions des dernières décennies

5.2.2.1 Les inégalités mondiales

Bourguignon et Morrisson (Bourguignon et Morrisson, 2001) se sont livrés à une compilation des données disponibles pour la période 1820-1992. Les données chiffrées sont résumées par le graphique 1.

²⁵ Ces deux outils de statistique descriptive mesurent « l'inégalité » d'une distribution, de revenus par exemple. Ils varient tous deux entre 0 et 100 (ou entre 0 et 1, selon les présentations). 0 signifie une distribution uniforme (égalité complète) et 100 la plus extrême inégalité.

Graphique 1 : Les inégalités depuis 1820 selon Bourguignon et Morrisson



Leur résultat principal est que l'inégalité mondiale est presque exclusivement déterminée par l'inégalité internationale, période 1910-1950 mise à part. Elle croît rapidement entre 1820 et 1910, stagne entre 1910 et 1950 en raison d'une forte réduction des inégalités internes, reprend sa progression à partir de 1950, mais à un rythme moindre, car l'inégalité internationale croît moins vite qu'entre 1820 et 1910. Pour le dernier demi siècle, leur constat est simple à formuler : les inégalités internationales s'accroissent, les inégalités internes aussi et donc les inégalités mondiales. Mais ce constat est, d'une part contesté, d'autre part trop général pour refléter la complexité réelle des évolutions. Les contestations sont fondées sur les difficultés de mesures, qui tiennent tant à la qualité des données qu'aux méthodes adoptées. On dispose donc de plusieurs évaluations. Certaines minimisant la croissance des inégalités mondiales, d'autres, telle celle de Milanovic (Milanovic, 2002) pour la période de 88-93, l'amplifiant. Mais l'essentiel est que ces évolutions générales résultent de tendances très contrastées, tant au niveau des inégalités internationales qu'internes.

5.2.2.2 Les inégalités internationales.

Dans une étude sur l'évolution des inégalités internationales depuis les années soixante, réalisée sur un échantillon de 115 pays en pondérant les revenus par habitant par la population, Arne Melchior (Melchior, 2001) trouve que l'inégalité internationale diminue depuis les années 60 si l'on calcule les revenus en utilisant les taux de change de PPA, mais augmentent avec les taux de change courant. Cela suppose que les taux de change courant des pays les plus pauvres se dégradent régulièrement par rapport aux taux PPA, un phénomène dont l'interprétation n'est pas aisée. Des calculs du CEPII (Bensidoun, Chevallier, Gaulier, 2001), utilisant les mêmes conventions soulignent que la réduction de l'inégalité internationale résulte largement de la forte croissance que connaît la Chine. En omettant la Chine, la baisse de l'inégalité internationale dans les décennies 80 et 90 se transforme en légère hausse.

Un chiffre global en matière d'inégalités internationales est en vérité de peu d'intérêt, car il dépend très fortement de méthodes de calcul : choix du taux de change et de la pondération. Selon les cas, les résultats diffèrent significativement, même si les tendances, elles, divergent moins. Ce qui est en revanche certain, c'est que certaines inégalités internationales s'accroissent, tandis que d'autres se réduisent. Ainsi le rapport entre le PIB/ha des 20 pays les plus riches et celui des 20 pays les plus pauvres est passé de 17 en 1960 à 37 en 1996. Mais en 1960, les 20 pays les plus pauvres ne représentaient que 5 % de la population mondiale. En revanche, durant les décennies 80 et 90, l'Asie est en rattrapage.

	Croissance annuelle du PIB/ha		Population 1999 en millions
	80/90	90/99	
Monde	0,9	0,5	5 975
Pays Riches	2,5	1,9	891
Europe de l'est et Asie centrale	1,5	-2,9	475
Moyen orient et Afrique du nord	-1,1	0,8	290

Amérique latine	-0,3	1,7	509
Afrique sub saharienne	-1,2	-0,2	642
Asie de l'est et pacifique	6,4	6,1	1 837
Asie du sud	3,5	3,8	1 329

Source : Banque Mondiale, World Development Report. 200/2001. Calcul à partir des tableaux 3 et 11 de : Selected World Development Indicators.

Il est donc incontestable, même en tenant compte des erreurs éventuelles de mesure, qu'en Asie un ensemble de pays comprenant 3,2 milliards d'individus, soit plus de la moitié de la population mondiale, est engagé depuis au moins 20 ans dans un processus de rattrapage des pays riches, mesuré par une croissance plus rapide de leur revenu par habitant moyen, ce dernier terme, « moyen », étant évidemment essentiel. En revanche, toujours selon le même critère, des continents entiers s'enfoncent, ce qui n'exclut pas qu'en leur sein, certains pays fassent mieux que d'autres. En particulier, la position de l'ensemble des Pays les Moins Avancés (PMA, selon la définition de la Banque Mondiale : pays à revenus inférieurs à 1000 \$ PPA en 1965) s'est dégradée : leurs revenus par habitant ont cru moins vite que la moyenne mondiale dans les années 80 et 90. Pour beaucoup, ils ont même diminué, comme si ces pays étaient pris dans une « trappe de pauvreté. »

Quelle est la responsabilité de la mondialisation dans ces évolutions ? Une étude de la Banque Mondiale (Banque mondiale 2001) souligne que 24 pays en développement qui ont renforcé leur intégration mondiale durant les deux dernières décennies ont connu une croissance plus vive que les pays moins intégrés. Mais cette corrélation n'est pas confirmée par des études plus systématiques (Rodriguez et Rodrick, 1999 ; Bensidoun, Gaulier et Unal-Kesenci, 2001) : sur l'ensemble des pays du Sud, on ne trouve pas de corrélation vraiment significative entre ouverture commerciale et croissance. La corrélation est en revanche forte entre investissement direct et croissance, mais quelle est la cause, et quel est l'effet ? Quoiqu'il en soit, l'approche statistique, qui traite de la même façon l'Ouganda et la Chine, est ici d'un intérêt limité.

Il paraît peu contestable que pour les pays d'Asie en rattrapage, la mondialisation a été un facteur favorable, même en admettant que les facteurs structurels (taux d'alphabétisation, égalité initiale, taux d'épargne) et de politique économique interne sont très probablement essentiels. L'ouverture commerciale tire en effet la croissance et attire les investissements directs, facteurs essentiels de transferts de technologie et de savoir faire. Les flux financiers ont complété une épargne nationale déjà élevée.

En revanche, que la mondialisation ait été un obstacle à la croissance d'autres pays du Sud

paraît une thèse plus difficile à argumenter. Certains phénomènes ont cependant pu jouer un rôle négatif. Une ouverture trop rapide aux flux de capitaux mobiles, engendrant des crises de change aux effets récessifs profonds (Amérique latine de façon récurrente, Asie du sud est en 1997). La subvention aux exportations agricoles des pays riches, qui détruisent les agricultures vivrières. Les accords TRIPS sur la propriété intellectuelle, qui entravent la production de médicaments génériques. Et surtout, pour la période la plus récente et pour l'avenir, la suppression, dans le cadre de l'OMC après l'Uruguay round, du « Traitement Spécial et Différencié » pour les pays en développement, qui leur avait permis dans les années 69 et 70 de bénéficier de l'ouverture des pays riches tout en conservant certaines possibilités de protection de leurs industries naissantes. Mais, plutôt que de la mondialisation en soi, il ne s'agit là que de modalités particulières de la mondialisation actuelle, qui peuvent être modifiées, et qui sont d'ailleurs pour certaines à l'agenda de l'OMC depuis Doha.

En conclusion, il semble possible d'affirmer que la mondialisation est un facteur favorable au rattrapage des pays du Sud qui savent en tirer parti. Ceci suppose qu'ils disposent d'un Etat fort et légitime, qui maîtrise le processus d'ouverture et l'accompagne de politiques internes adaptées. Faute de quoi, le pays voit se développer une série de cercles vicieux qui l'enferment dans une trappe de pauvreté. Dans ce cas, non seulement la mondialisation n'engendre aucun processus automatique de sortie de cet état de crise, mais contribue sans doute à les y maintenir. D'autre part, il existe à l'évidence un phénomène de file d'attente. L'ouverture et la taille des marchés des pays riches ainsi que les flux d'investissements directs qui en proviennent ne sont pas illimités. De plus, ces facteurs de croissance pour les pays émergents n'ont aucune raison d'être « équitablement » répartis. En témoigne la Chine qui se taille une part de lion dans ces deux domaines depuis vingt ans. Même avec de « bonnes » politiques nationales, les autres devront probablement attendre que les premiers pays émergents contribuent à leur tour à tirer leur propre croissance.

5.2.2.3 Les inégalités internes

De manière générale, tant Bourguignon et Morrisson que Milanovic concluent à un accroissement d'ensemble des inégalités internes. Selon ce dernier, le coefficient de Theil pour les inégalités internes augmente de 19.4 à 22.4 entre 1988 et 1993: une croissance très rapide. Cependant, ici encore, les évolutions par pays sont contrastées, et l'analyse de ces différences est indispensable.

L'inégalité interne dans les pays du Sud.

La situation dans ces pays est contrastée. Tout d'abord le degré d'inégalité interne,

généralement supérieur à celui des pays de l'OCDE (mais pas de tous) varie beaucoup d'un pays à l'autre. Pour ne citer que des pays peuplés :

Indices de Gini (En général pour le milieu des années 90)

Chine	40	Brésil	59
Inde	38	Mexique	55
Indonésie	36	Nigéria	51
Bengladesh	34	Afrique du Sud	59

Source : Banque Mondiale, World Development Report. 2000/2001

A titre de comparaison, la même source donne 33 pour la France et 41 pour les Etats Unis²⁶.

Ensuite, les tendances de ces dernières années sont différentes. Ainsi, par exemple, deux pays situés dans le même environnement, le Brésil et le Mexique, ont connu des évolutions opposées. Le Gini a diminué de 62 (record pour un grand pays) à 59 entre 1976 et 1996 au Brésil, tandis qu'il a augmenté au Mexique de 49 à 55 entre 1984 et 1994 (année de la dernière violente crise de change du peso).

L'Asie, dont on a vu la contribution décisive à la réduction des inégalités internationales, est aussi une zone où les inégalités internes se sont accrues dans certains pays. C'est particulièrement vrai en Chine, comme l'illustrent les mesures de Chen et Wang (Chen et Wang, 2001) : croissance rapide et réduction de la pauvreté absolue sont allées de pair avec la croissance des inégalités, tant dans les campagnes que dans les villes.

Évolution de la pauvreté et des inégalités de revenus en Chine 1990-1999

	1990	1999
Population vivant avec moins de 1 \$ par jour en %		
Campagnes	42,5	24,9
Villes	1	0,5

²⁶ Selon le rapport du CAE cité ci après, les chiffres seraient : France : 29, Etats Unis : 45.

Chine	31,5	17,4
Indice de GINI		
Campagnes	30	34
Villes	23	30
Chine	35	42

Source; Chen et Wang, 2001

Dans le cas de la Chine, le rôle de la mondialisation dans la croissance des inégalités internes paraît aussi peu contestable que son rôle, positif, dans le processus de rattrapage. Les bénéficiaires de l'ouverture et des réformes économiques qui vont de pair ont été inégalement répartis entre provinces chinoises et parmi les Chinois. Mais on peut considérer qu'il s'agit là très largement d'une question de politique intérieure. Elle résulte en partie de la volonté du gouvernement de procéder par expériences pilotes géographiquement localisées et par étapes. Le gouvernement chinois conserve des moyens considérables de contrôler la montée des inégalités internes et pourrait les employer.

La même chose peut être dite de nombreux autres pays en rattrapage rapide. Spontanément, la mondialisation, tout en tirant la croissance, engendre des inégalités. Mais il revient au gouvernement de corriger ces évolutions spontanées. Il a même, à un certain stade, le plus grand intérêt à la faire s'il veut que la croissance du marché intérieur relaie la croissance tirée par les exportations. Les exemples de la Corée du Sud, de Taiwan ou de Singapour démontrent que cela est possible.

Le lien complexe entre inégalité et croissance dans le Tiers Monde suscite d'ailleurs un nombre croissant de travaux théoriques et empiriques²⁷. Pour beaucoup d'entre eux, une trop forte inégalité interne est susceptible d'entraver la croissance. Les mécanismes envisagés sont divers. Ils relèvent soit de l'économie politique : dans un système démocratique, une forte inégalité peut conduire à des transferts publics élevés qui réduiraient l'efficacité économique ; soit des imperfections des marchés du capital et de l'assurance : une forte inégalité empêche les plus pauvres d'avoir accès au crédit et à l'assurance et de déployer leur potentiel productif, tandis qu'elle désincite les plus riches (devenus de purs rentiers) à le faire ; soit de l'économie du crime et de la corruption, qui analyse leurs liens avec l'inégalité et leur coût social.

Il n'existe cependant pas, pour le moment, de vérification statistique incontestable de ce lien entre croissance et inégalités. Cependant des indices (le tableau ci dessus montre que l'Asie,

²⁷ On trouvera une introduction à ces travaux, avec références, dans (Ferreira, 2001)

qui croit plus vite que l'Amérique latine et l'Afrique, est aussi plus égalitaire) et les modèles théoriques incitent désormais à s'interroger sur l'objectif officiel actuel de la Banque Mondiale et de la plupart des agences de développement : réduire la pauvreté absolue. Est ce suffisant, même d'un strict point de vue économique ?

Les inégalités internes dans les pays riches

Evolutions contrastées au sein de ces pays également. Longtemps, la vision dominante fut que les mêmes causes produisaient une augmentation des inégalités salariales au sein des pays à marché du travail flexible (Etats Unis, Grande Bretagne) et du chômage dans les autres (Europe continentale), et que la cause majeure était un progrès technique biaisé en défaveur du travail non qualifié. La mondialisation, réduite en l'occurrence à la concurrence commerciale des pays émergents, n'était créditée que de 10 à 30% du phénomène, selon les études. Depuis, l'évolution des inégalités a été plus précisément quantifiée²⁸, et le débat sur les causes s'est enrichi.

Une des études récentes approfondies sur l'ensemble des pays de l'OCDE est celle de Förster et Pellizzari (Förster et Pellizzari, 2000). Elle confirme la forte croissance des inégalités aux Etats Unis, en Grande Bretagne et en Australie à partir de la fin des années 70. Cette tendance touche la plupart des autres pays à partir de la fin des années 80, à l'exception de la Grèce, du Canada et de la Finlande. Dans un grand nombre de pays, la croissance de l'inégalité est surtout due à la croissance plus rapide des hauts revenus (la tranche des 20% les plus élevés). Mais le résultat le plus intéressant est sans doute que les inégalités des revenus marchands ont augmenté partout (sauf en Irlande) et que ce sont donc les transferts qui expliquent les résultats plus contrastés que l'on constate au niveau des revenus disponibles.

Dans le cas de la France, on dispose d'une synthèse très complète avec le rapport récent du CAE : « Inégalités Economiques » (CAE, 2001) tant pour ce qui est des évolutions récentes (rapport Atkinson, Glaude, Olier) que depuis un siècle (rapport Piketty). Ce rapport donne également quelques éléments de comparaisons internationales, avec les Etats Unis et la Grande Bretagne en particulier.

Pour ce qui est des évolutions récentes, donc susceptibles d'être liées à la vague contemporaine de mondialisation, les principaux résultats sont les suivants : 1) L'inégalité des revenus individuels disponibles (après transferts) est aujourd'hui moindre que ce qu'elle était dans les années 60, l'essentiel de la réduction datant des années 70. 2) Elle a cependant commencé à croître dans les années 90. 3) Les transferts continuent à jouer un rôle correctif des évolutions de

²⁸ Pour une analyse des difficultés de mesure des inégalités internes dans les pays de l'OCDE, ainsi que pour de nombreux résultats et références aux études sur cette zone, voir (Atkinson et Bandolini, 2001).

marché très significatif. 4) Les inégalités de revenu disponible sont un indicateur insuffisant. Si l'on veut rendre compte de la divergence entre des inégalités de revenus en progression récente et objectivement faible et le sentiment répandu, dont témoignent des enquêtes, d'une beaucoup plus forte croissance des inégalités, d'autres facteurs doivent être pris en compte : inégalité d'accès à l'emploi, précarisation des statuts salariaux, réduction de la mobilité salariale,

5.2.3. Le débat sur les causes des inégalités internes dans les pays riches

Quant au débat sur les causes, qui se concentrait sur le rôle respectif des technologies de l'information et de la concurrence des pays à bas salaires, il s'est enrichi de la prise en compte d'autres dimensions de la mondialisation : la compétition entre pays riches et la globalisation financière, ainsi que de l'évolution de l'organisation des entreprises et de ses conséquences sur les marchés du travail. L'externalisation massive des activités non stratégiques, et le regroupement des activités stratégiques en centres de profits mis en concurrence financière interne, a conduit à des unités de taille plus petite et surtout plus homogènes en termes de qualification et de compétences (des « appariements sélectifs »), ce qui aurait favorisé les divergences salariales entre elles.

J'ai pour ma part toujours considéré qu'il s'agissait là d'un ensemble d'explications plus complémentaires que concurrentes, ou plus exactement de différents aspects d'un même phénomène. L'évolution technique et organisationnelle n'est nullement indépendante de la mise en compétition globale des entreprises. C'est même, à mon sens, cette compétition qui en est l'élément moteur. Donc, c'est la mondialisation, à condition d'en avoir une conception élargie : la mondialisation, c'est la compétition globale entre firmes et la mise en compétition par les firmes globales de l'ensemble des territoires, une conception qui inclut donc au premier chef la concurrence accrue entre pays riches.²⁹

Le rapport du CAE souligne la persistance, au sein des pays riches, de modèles différents en matière de transferts et d'organisation des marchés du travail, qui expliquent en grande partie les évolutions internes contrastées de pays a priori soumis au même processus. Il indique en particulier que la forte croissance des inégalités de revenus en Grande Bretagne entre 1977 et 1990 (le coefficient de Gini du revenu disponible passe de 28 à 40) n'est que pour moitié due aux évolutions de marché et pour l'autre à la baisse des transferts sociaux redistributifs. Réciproquement le Canada, membre de l'ALENA et dont le marché du travail fonctionne de manière très proche de celui des Etats Unis, ne connaît pas d'accroissement de l'inégalité des revenus disponibles, en raison d'une correction des inégalités de marché croissantes par des

²⁹ Sur ces questions voir (Guesnerie, Cohen, Giraud, 1997), (Giraud,1996) et (Giraud, 2001)

transferts.

Quant au fonctionnement des marchés du travail, il est évident que, puisque les productivités individuelles sont impossibles à mesurer avec précision, il y a place pour des « conventions » salariales. Dans certaines limites fixées par les marchés, ces conventions reflètent les préférences collectives pour une plus ou moins grande égalité.

On est donc conduit, s'agissant des pays riches, aux même type de conclusion qu'à propos des pays du Sud. La mondialisation, saisie dans toutes ses dimensions, engendre certainement des tendances inégalitaires internes. Mais les Etats disposent toujours de moyens pour les atténuer, en fonction des préférences nationales, et sans que cela n'implique de choix dramatiques entre égalité et croissance.

5.2.4. Conclusion

Dans le débat sur les inégalités, certains chiffres, il est vrai très impressionnants, sont volontiers lancés comme des cris d'alarme. Citons en quelque uns, tirés de la conclusion de l'article de Milanovic :

« Les 1% les plus riches ont un revenu égal à celui des 57% les plus pauvres. En d'autres termes, moins de 50 millions de riches reçoivent autant que 2,7 milliards de pauvres. »

« Le rapport entre les revenus moyens des 5% les plus riches et des 5% les plus pauvres a cru de 78 à 114 entre 1988 et 1993. »

Il s'agit de chiffres concernant l'inégalité mondiale. On a compris qu'ils reflètent des évolutions des inégalités internationales et internes en vérité assez complexes et différenciées. Or sur ces dernières, il est possible d'agir, si l'on pense que la croissance de certaines inégalité pose problème, non seulement sur le plan éthique, mais même au plan économique. Beaucoup commencent à en être convaincus, au lieu de considérer, selon un critère de justice inspiré de Rawls, que le seul objectif devrait être d'améliorer le sort des plus pauvres, donc de combattre la pauvreté absolue.

S'agissant des inégalités internes, les politiques étatiques restent primordiales, et il est faux d'affirmer que la mondialisation a privé les Etats de tout moyen d'action en ce domaine. Les évolutions contrastées de pays soumis au même environnement extérieur, tant au Nord qu'au Sud, en témoignent.

S'agissant des pays les plus pauvres et qui ne parviennent pas à devenir des pays « émergents », c'est à dire engagés dans un rattrapage des pays riches, il est tout aussi clair que des politiques spécifiques s'imposent aussi au plan international. On devrait tout d'abord cesser de les pousser à une ouverture trop rapide aux capitaux extérieurs (hors investissements direct et prêts souverains de longue durée) dont le caractère déstabilisant est démontré. On devrait

réintroduire, dans le cadre de l'OMC, des mécanismes de « Traitement Spécial et Différencié » qui leur permettraient de bénéficier de l'ouverture des autres pays, tout en maîtrisant la leur. Il faut enfin accroître considérablement l'aide publique au développement de ces pays, en la concentrant sur les biens et services essentiels moteurs du développement : éducation, santé et services publics de base, ainsi que sur la construction d'administrations compétentes et intègres, car il n'est pas de développement sans interventions étatiques appropriées, soutenues et légitimes.

Sous ces conditions, la mondialisation, processus inéluctable, pourra être « maîtrisée » et ses effets inégalitaires significativement réduits.

Bibliographie de l'article:

- Atkinson A.B. et Bandolini A., (2001), « Promises and Pitfalls of the Use of « Secondary » Data-Sets : Income Inequality in OECD Countries as a Case Study », *Journal of Economic Literature*, vol XXXIX (September 2001) p. 771-799.
- Banque mondiale (2001), « Globalisation, Growth and Poverty : Building an Inclusive World Economy », Washington DC, 2001.
- Bensidoun I., Chevallier A., Gaulier G. (2001), « Repenser l'Ouverture du Sud », *La Lettre du CEPII* n° 205, octobre 2001.
- Bensidoun I., Gaulier G. et Unal-Kesenci D. (2001), « The Nature of Specialisation Matters for Growth : an Empirical Investigation », *CEPII Working Paper* n° 2001-13.
- Bourguignon F. et Morrisson C. (2001), « The size distribution of income among world citizens: 1820-1990 », Document de travail du DELTA, ENS, Novembre 2001, n° 2001-18.
- CAE, (2001), « Inégalités Economiques », *La Documentation Française*, Paris, 2001.
- Chen S. et Wang Y. (2001), « China's Growth and Poverty Reduction : Recent Trends Between 1990 and 1999 » *World Bank Policy Research Working Paper*, juillet 2001, n° 2651.
- Ferreira F. H-G.(2001) : « Inequality and economic performance », *World Bank*: <http://www.worldbank.org/poverty/inequal/index.htm>.
- Förster M. F. et Pellizzari M., (2000), « Trends and Driving Factors in Income Inequality and Poverty in OECD Area », *OECD Labour Market and Social Policy Occasional Paper* n°42, août 2000.
- Giraud P-N., (2001), « Le Commerce des Promesses, Petit Traité sur la Finance Moderne », Seuil, Paris, 2001.
- Giraud P-N., (1996), « L'Inégalité du Monde », Gallimard, Paris, 1996.
- Guesnerie R., Cohen D. et Giraud P-N.(1997) , « D'où vient l'explosion des inégalités dans les pays riches ? » *Sociétal* n°13, novembre 1997.
- Melchior A. (2001), « Global income inequality : beliefs, facts and unresolved issues » *World Economics*, Vol 2, n° 3, juillet septembre 2001, p.87-108.
- Milanovic B. (2002) : « True world income distribution, 1988 and 1993 : First calculation based on household surveys alone », *The Economic Journal*, 2002.
- Rodriguez F., Rodrick D. (1999), « Trade Policy and Economic Growth : A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence », *NBER Working Paper*, avril 1999, n° 7081.

Encadré : l'OMC

L'OMC(WTO) succède en 1995 aux « GATT »

L'OMC est une organisation internationale

Y adhérer est accepter les accords en vigueur dans l'organisation (148 membres fin 2004)

Ces accords ont pour but:

- d'abaisser les barrières tarifaires et non tarifaires aux échanges de biens et services
- une égalité de traitement entre tous les membres

Les négociations ont lieu par cycles (Cycle de Doha en cours)

L'OMC est dotée d'un organe de règlement des différends entre pays membres

Les dossiers conflictuels en cours sont:

Agriculture:

- réduction des subventions aux agriculteurs européens et nord américains

Services:

- ouverture des marchés, « exception culturelle »

Droits de propriété intellectuelle:

- médicaments, brevets sur le vivant, etc...

Chapitre 14 : Commerce international et globalisation

Concepts à retenir :

- Avantages comparatifs
- Dotations de facteurs
- Différenciation produit
- Economies d'échelle
- Globalisation

Questions :

- Y a-t-il intérêt à l'échange entre deux pays dont l'un produit tout moins efficacement (avec une dépense supérieure de facteurs de production) que l'autre ? Pourquoi ?
- Que faire si le commerce international engendre des inégalités ?
- Dans quelles conditions le protectionnisme est-il efficace ?
- Quelles sont les trois formes de l'inégalité économique dans le monde ?
- La mondialisation est-elle responsable d'un accroissement des inégalités ?