

Économie de la mondialisation

Vers une rupture durable ?

Jean-Pierre Allegret • Pascal Le Merrer

Préface de François Bourguignon

2^e édition



Économie de la mondialisation

OUVERTURES ◀▶ ÉCONOMIQUES

Économie de la mondialisation

Vers une rupture durable ?

Jean-Pierre Allegret • Pascal Le Merrer

Avec la collaboration de Deniz Ünal – CEPII

Préface de François Bourguignon

2^e édition

◀▶ ÉCONOMIQUES

OUVERTURES

 **de boeck**
supérieur

Pour toute information sur notre fonds et les nouveautés dans votre domaine de spécialisation,
consultez notre site web : www.deboecksuperieur.com

© De Boeck Supérieur s.a., 2015
Fond Jean Pâques 4, B-1348 Louvain-La-Neuve

2^e édition

Tous droits réservés pour tous pays.

Il est interdit, sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, de reproduire (notamment par photocopie) partiellement ou totalement le présent ouvrage, de le stocker dans une banque de données ou de le communiquer au public, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit.

Imprimé en Belgique

Dépôt légal :
Bibliothèque nationale, Paris : octobre 2015
Bibliothèque royale de Belgique, Bruxelles : 2015/0074/214

ISSN 2030-501X
ISBN 978-2-8041-9374-4

SOMMAIRE

Préface	9
Introduction	13
 CHAPITRE 1 La mondialisation : une tendance historique ancienne	 25
CHAPITRE 2 L'intégration financière internationale : une mise en perspective historique	 83
CHAPITRE 3 Une nouvelle division internationale du travail source de tensions	 123
CHAPITRE 4 La difficile maîtrise de l'intégration financière internationale ...	189
CHAPITRE 5 Les enjeux de la gouvernance internationale	283
CHAPITRE 6 Les effets potentiellement positifs de la mondialisation sont-ils en danger ?	 347
 Index	 391
Bibliographie	397
Table des matières	419

« A thin layer of international rules that leaves substantial room for maneuver by national governments is a better globalization. It can address globalization's ills while preserving its substantial economic benefits. We need smart globalization, not maximum globalization »¹

1 Rodrik D. (2011), *The Globalization Paradox*, W. W. Norton Company Ltd, p. XIX.

PRÉFACE

La mondialisation des économies est sans nul doute l'une des évolutions majeures de la fin du 20^e siècle, de la même façon que la révolution industrielle a marqué le début du 19^e ou l'électricité, l'automobile et le téléphone l'entrée dans le 20^e. Tout pays, à de rares exceptions près, a abordé le 21^e siècle avec un système économique assez fondamentalement différent quant à ses potentialités de ce qu'il était 20 ou 30 ans plus tôt. Les économies nationales se sont « mondialisées » dans un processus qui paraît largement irréversible.

Ce nouvel état des économies nationales est-il une bonne chose ? Si les gains dus à la mondialisation sont évidents, les inconvénients ne le sont pas moins.

Le déclic de la vague contemporaine de mondialisation a été l'ouverture au commerce mondial de ces géants que sont la Chine, l'Inde ou le bloc ex-soviétique au début des années 1990. Auparavant isolés, leur entrée dans les échanges mondiaux a permis une nouvelle division internationale du travail. En particulier, une part substantielle de l'industrie manufacturière intensive en main-d'œuvre faiblement qualifiée dans les pays développés s'est progressivement relocalisée en Asie. Étant donné l'abondance relative de main d'œuvre et son faible coût dans cette région, cette restructuration géographique ne pouvait que contribuer à une plus grande efficience de l'économie mondiale. Par ailleurs, une libéralisation financière a eu lieu concomitamment avec pour objectif celui de soutenir cette transformation des échanges en amenant les capitaux mondiaux là où ils étaient le plus nécessaire, et rentable. Le processus de mondialisation a donc été dès le départ double : intégration commerciale d'un côté, intégration financière de l'autre.

Les effets de cette restructuration de l'appareil productif mondial sur les économies où la relocalisation a eu lieu ont été énormes. On connaît les performances extraordinaires de croissance de la Chine au cours des 25 ou 30 dernières années, mais la croissance a aussi été très rapide dans d'autres pays asiatiques comme le Vietnam, le Bangladesh ou l'Inde – quoique, dans ce dernier cas, selon des mécanismes distincts basés sur les services numériques plutôt que les exportations manufacturières. On sait aussi que la pauvreté mondiale s'en est trouvée fortement diminuée et aussi que la croissance asiatique a eu un vigoureux effet d'entraînement sur les autres pays en développement à partir de la fin des années 90, principalement à travers une hausse du prix des matières premières. De l'autre côté de l'échange, cette redistribution de la production n'a pas eu d'effet négatif majeur sur la croissance des pays développés malgré la délocalisation d'une partie de leur industrie.

Si ces résultats sont positifs en agrégé, il n'en reste pas moins que tous les secteurs sociaux n'en ont pas profité de la même façon, certains se trouvant même perdants. Le personnel moins qualifié des pays développés a souffert d'une plus faible demande pour leur travail. Le chômage s'en est trouvé aggravé et/ou les salaires relatifs diminués

pour cette catégorie de main d'œuvre. De ce point de vue, la mondialisation est venue renforcer les effets du progrès technique lié au développement du numérique. L'effet a aussi été négatif, dans un premier temps, dans les régions en développement hors Asie. En Amérique latine et en Afrique, le secteur industriel a lui aussi souffert de la concurrence asiatique. Ce n'est que dans un second temps, quand la croissance asiatique a débouché sur une hausse des prix des matières premières sur les marchés mondiaux, que ces régions ont elles aussi pu profiter de la mondialisation. La conjoncture actuelle laisse cependant penser que ce gain pourrait n'être que temporaire.

La vague actuelle de mondialisation des échanges est souvent vue comme une cause majeure de la montée des inégalités que l'on observe aujourd'hui dans la plupart des pays développés, mais plus particulièrement aux États-Unis et dans plusieurs pays en développement, notamment en Asie (Chine, Inde, Indonésie). Il y a du vrai dans cette vision des choses, mais deux remarques importantes s'imposent. En premier lieu, il faut souligner que cette hausse des inégalités nationales est tout à fait compatible avec la baisse de l'inégalité mondiale qui découle naturellement de l'accélération du développement des géants asiatiques. En second lieu, il faut insister sur le fait que c'est plus à travers les revenus du capital que ceux du travail que les inégalités nationales ont augmenté. En témoigne le fait que les inégalités se sont accrues par le haut, et même le très haut, de la distribution plutôt que par une perte relative du bas. En témoigne également la hausse presque universelle de la part du capital dans le revenu national. Que la mondialisation se soi accompagnée d'une hausse des revenus du capital n'a rien de vraiment étonnant. C'est avant tout l'attrait de profits plus élevés qui a conduit les firmes multinationales basées dans les pays développés à investir massivement dans la délocalisation et l'implantation de nouvelles capacités de production dans les économies en développement nouvellement ouvertes au commerce. D'autres facteurs que la mondialisation ont cependant pu aussi jouer un rôle dans cette évolution, et notamment le progrès technique.

Sur le plan financier, le bilan de la libéralisation des mouvements de capitaux entamée au début des années 1990 est plus mitigé. Certes, les investissements directs étrangers ont joué un rôle majeur dans le développement de plusieurs pays, notamment en Asie. En revanche, la libéralisation des mouvements de capitaux financiers a souvent eu des conséquences dramatiques. Les crises financières se sont faites plus fréquentes tout en prenant de plus en plus d'ampleur au point de représenter des risques véritablement systémiques : le Mexique en 1994, les pays asiatiques en 1997 et leurs effets de contagion sur la Russie et le Brésil, l'Argentine en 2001 et, pour finir la crise des subprimes aux États-Unis en 2008 et ses conséquences dévastatrices, y compris la crise de la dette en Europe. Dans tous les cas, sauf peut-être dans le cas des subprimes aux États-Unis, la faculté donnée aux capitaux financiers d'affluer vers un pays ou des secteurs plus profitables que d'autres puis de refluer brutalement sous la pression d'un choc temporaire ou d'anticipations négatives a provoqué des désastres. À tel point que le Fonds Monétaire International, l'un des chantres de la libéralisation financière dans les années 1990, adopte aujourd'hui une position plus modérée et en arrive même à s'interroger sur la meilleure façon de contrôler l'entrée ou la sortie de capitaux.

De façon presque tautologique, la mondialisation est aussi synonyme de perte de souveraineté dans la conduite de la politique économique. L'ouverture de plus en plus grande aux échanges destinée à tirer avantage des marchés mondiaux et de leur dynamisme

s'accompagne d'une exposition plus directe à la concurrence étrangère à travers les exportations et les importations. La hausse de la part du commerce extérieur dans le PIB rend aussi les économies nationales plus dépendantes de l'activité des pays étrangers. Finalement, la mobilité du capital limite elle aussi la liberté d'un pays dans le choix de sa politique économique. La crise actuelle de la dette en Europe est de ce point de vue exemplaire. La liberté des mouvements de capitaux a conduit à l'accumulation d'une dette importante – en partie du fait d'une certaine inconséquence des prêteurs, il faut bien le dire. À son tour, cette dette excessive a réduit considérablement les degrés de liberté dont disposaient les décideurs en matière de politique économique : austérité récessionniste lorsqu'une politique budgétaire expansionniste serait souhaitable, recherche désespérée de gains de compétitivité. Bien sûr, une partie du problème européen est liée à l'appartenance à une monnaie unique. Mais le problème n'est guère différent dans une économie qui dispose de sa propre monnaie, tout au moins lorsque les flux de capitaux étrangers, et par conséquent la dette, sont libellés en monnaie étrangère. Une dévaluation rétablit la compétitivité en baissant le salaire réel, mais elle rend la dette encore plus pesante !

Le bilan de quelques décennies de mondialisation est donc au total ambigu. Le gain pour l'économie mondiale et pour les économies en développement, et en premier lieu plusieurs économies asiatiques, est évident. Mais tous dans les populations nationales n'ont pas participé à ce gain. L'augmentation des inégalités dans certains pays est même tel que la grande majorité de la population n'a pas vu son revenu réel progresser dans les 20 ou 30 dernières années – c'est le cas des États-Unis. Le capital et ceux qui le possèdent semblent au total les grands gagnants de la mondialisation. Outre les menaces de crises qu'une libéralisation financière mal maîtrisée au niveau national comme au niveau mondial fait peser sur les nations, la mondialisation a sérieusement limité l'autonomie des nations en matière de politique économique.

Que faut-il faire à ce stade ? Tout retour en arrière est difficile, si ce n'est impossible lorsqu'il s'agit de la sphère réelle de l'économie. Alors continuer sur la même voie ? C'est bien ce que prônent certains et la direction dans laquelle semble aller les négociations en cours sur TAFTA, l'« accord transatlantique de libre-échange » entre les États-Unis et l'Europe ou le Partenariat Transpacifique (TPP) entre les pays développés du Pacifique (Australie, États-Unis, Japon) et plusieurs économies en développement en Amérique Latine ou en Asie – à noter l'absence de la Chine dans cette négociation. Ces deux négociations ne couvrent qu'une partie du monde, mais leur objectif est clair. Il est bien d'éliminer toutes les barrières au commerce des biens et des services, barrières douanières, conformément aux objectifs de l'Organisation Mondiale du Commerce, mais aussi non douanières par l'harmonisation des normes diverses et variées qui protègent certains aspects de la santé, de la vie sociale ou culturelle, ou encore de l'environnement chez les signataires.

Pour d'autres, il faudrait au contraire ralentir le processus de mondialisation et surtout l'inscrire dans une gouvernance véritablement mondiale qui semble cruellement faire défaut à l'heure actuelle. De fait, un clair ralentissement est en cours. Il est en partie dû aux difficultés des économies développées à renouer avec leur régime de croissance antérieur après une crise grave, la crise la plus sérieuse depuis les années 1930. Mais il peut être aussi dû à un épuisement de la vague de mondialisation qui a submergé les économies nationales depuis 20 ou 30 ans. À cet égard, les difficultés de la Chine qui

semble parvenue au bout d'une stratégie de développement basée sur les exportations de produits manufacturés et peine à gérer un changement de régime sont révélatrices. L'est également l'hypothèse de plus en plus souvent avancée d'une entrée dans la stagnation séculaire des économies avancées.

On pourrait alors en rester là, jusqu'à ce que les difficultés qui affectent l'économie de plusieurs grands pays soient résolues et que l'on puisse envisager une nouvelle étape sur le chemin de l'intégration mondiale, et avant tout dans sa dimension gouvernance.

Il est aussi possible que des progrès forcés vers plus de mondialisation et plus de gouvernance viennent d'autres fronts. L'enjeu climatique en est probablement le meilleur exemple. Les migrations, curieusement peu présentes dans la mondialisation des dernières décennies, pourraient en être un autre.

Tels sont, en raccourci, les enjeux et défis de la mondialisation et du développement d'économies nationales « mondialisées ». La lecture de l'ouvrage de Jean-Pierre Allégret et Pascal Le Merrer permet d'en mieux comprendre la nature et les ressorts du processus qui nous a conduits là où nous sommes aujourd'hui. Il offre une synthèse remarquable des débats des années passées et des réponses données par les économistes de diverses allégeances aux grandes questions de la mondialisation et des économies mondialisées. Il montre aussi à quel point la mutation que nous vivons est profonde et pleine d'incertitudes. C'est un instrument indispensable pour mieux la comprendre.

François Bourguignon
Chaire Emérite, Paris School of Economics

INTRODUCTION

La mondialisation est une réalité de nos économies contemporaines. Si elle apparaît à bien des égards comme un processus irréversible, il n'en demeure pas moins qu'elle fait l'objet de discussions et de critiques. Parmi les économistes, l'un des critiques les plus virulents des excès de la mondialisation est Joseph Stiglitz, prix Nobel d'économie. Pourtant il en voit aussi les avantages lorsqu'il écrit : « Je suis persuadé que des citoyens informés seront plus susceptibles d'exercer un certain contrôle pour limiter les abus des intérêts particuliers, financiers et industriels, qui ont tant dominé la mondialisation, et que les simples citoyens des pays industriels avancés et ceux du monde en développement ont un intérêt commun à faire marcher la mondialisation » (Stiglitz, 2006 : 15). Un ardent défenseur de la mondialisation est Jagdish Bhagwati. Ce spécialiste internationalement reconnu des politiques de protectionnisme commercial souligne dans ses différents ouvrages les avantages liés à la mondialisation¹. Cependant, loin de défendre une mondialisation débridée, Bhagwati reconnaît l'existence de perdants dans ce processus, perdants qui doivent faire l'objet de mesures de politique économique. Il souligne aussi la nécessité d'accompagner la mondialisation d'une gouvernance renforcée.

Cet ouvrage offre une vision d'ensemble – d'un point de vue économique – du mouvement de mondialisation et des débats et controverses qu'il suscite. Commençons par quelques précisions de vocabulaire. La notion de mondialisation est en effet ambiguë.

Selon le dictionnaire multilingue du Fonds Monétaire International (FMI), c'est la traduction de *globalization*, mais il n'est pas rare que des auteurs francophones distinguent mondialisation et globalisation (voir les remarques de David Landes, 2000). Ce terme va connaître un succès médiatique évident à partir des années 1990 (par exemple, le livre de Robert Reich, secrétaire d'État au travail sous le premier mandat de Bill Clinton, *The work of nations*, paru en 1991, sera publié en français sous le titre *L'économie mondialisée*). Rapidement le terme sera adopté par les hommes politiques qui s'inquiètent du déclin des États face aux firmes mondialisées ; par les spécialistes des relations internationales qui identifient un nouveau pouvoir économique et de nouvelles tensions ; par les syndicalistes qui y voient la manifestation de l'opposition entre capital et travail... Curieusement, les économistes sont restés assez longtemps réticents à

¹ Voir, notamment : *Free Trade Today*, Princeton University Press, 2002, traduction française aux Éditions d'Organisation sous le titre *Éloge du libre échange*, 2005 ; et *In Defense of Globalization*, Oxford University Press, 2004, traduction française chez Odile Jacob sous la titre *Plaidoyer pour la mondialisation*, 2010.

l'idée d'une analyse économique spécifique de ce phénomène, pensant qu'il y avait dans l'arsenal des théories du commerce international et de la finance suffisamment d'outils pour interpréter les changements observés dans une économie qui se mondialise. Les premiers travaux académiques seront réalisés par des économistes anglo-saxons, puis par des institutions internationales.

On ne pouvait pas dire qu'il y avait une approche spécifique de la mondialisation en économie comme c'est le cas pour la croissance économique, le commerce international, le développement jusqu'aux années 1990... Il y avait plutôt une tentative des économistes pour fournir des analyses de la mondialisation en mobilisant l'histoire économique, l'économie internationale, l'économie industrielle, l'économie géographique, l'économie financière, la dynamique économique. Depuis une quinzaine d'années la situation a changé : les travaux théoriques se sont multipliés², de nouvelles données statistiques sont disponibles³, des ouvrages sont publiés qui proposent des synthèses⁴ ou des éclairages sur le devenir du phénomène de la mondialisation⁵.

On constate aussi que le terme de mondialisation en économie est souvent accolé à un autre terme ou une expression introduisant ainsi un caractère multidimensionnel à ce processus. On aura par exemple mondialisation et intégration financière ; et développement ; et croissance ; et nouvelle économie ; et migrations ; et emploi ; et spécialisation ; et localisation des activités ; et gouvernance ; et inégalités...

1. DES CONCEPTS EN DÉBAT

1.1. *Le parallèle entre analyse de la croissance et analyse de la mondialisation*

Il est intéressant de mettre en parallèle l'analyse économique de la mondialisation et celle de la croissance économique, car il y a de nombreuses similitudes dans les changements à l'œuvre que l'on peut dégager dans ces deux dynamiques.

La croissance économique repose sur l'accumulation des facteurs de production et le progrès technique, l'effet attendu est une augmentation du produit par tête mais avec aussi une modification de la répartition des revenus liée à la déformation relative de la demande de facteurs de production. Enfin, le processus qui sous-tend cette dynamique de croissance suppose une combinaison subtile entre des incitations fondées sur le fonctionnement de marchés plus ou moins concurrentiels et des politiques publiques efficaces qui doivent permettre une intégration des effets externes.

La mondialisation des économies est porteuse d'une dynamique semblable, mais avec une différence essentielle : l'ouverture des économies remplace le progrès

2 Gopinath G., Helpman E., Rogoff K., (dir.), *Handbook of International Economics*, vol. 4, Amsterdam, Elsevier, 2014.

3 Voir les statistiques du commerce international en valeur ajoutée développées par l'OMC et l'OCDE ou les données microéconomiques à partir de panels d'entreprises.

4 Ritzer G. et Dean P. (2015), *Globalization – A basic text*, 2^e édition, Wiley Blackwell.

5 Baldwin R, Kawai M. and Wignaraja G. (eds) (2013), *The Future of the World Trading System: Asian Perspectives*, A VoxEU.org eBook.

technique (l'impulsion serait donc beaucoup moins incertaine puisque réalisée automatiquement quand les économies s'ouvrent à l'échange) en permettant un accroissement de l'efficacité des facteurs de production qui est fondée cette fois sur la spécialisation des productions dans chaque économie (les pays sont réduits à des blocs de facteurs de production). C'est l'essence même de l'analyse ricardienne du commerce international qui reste la clef de voûte de la théorie économique dans ce domaine. L'ouverture des marchés génère une pression concurrentielle qui est à l'origine d'une déformation de la structure des prix relatifs qui incite les producteurs dans chaque pays à réorienter leurs activités vers les secteurs les plus rentables, ce qui entraîne une réaffectation sectorielle des facteurs de production qui va permettre une augmentation de la productivité des facteurs sans qu'il soit nécessaire d'introduire le progrès technique⁶ (les économistes diront que l'on peut atteindre une frontière des possibilités de production plus élevée grâce à l'échange et à la spécialisation). Évidemment, comme avec la croissance économique, ces changements dans l'utilisation des facteurs ont des conséquences sur leur rémunération relative, ce qui va se traduire par des effets répartition qui font apparaître des perdants et des gagnants. Enfin pour terminer cette comparaison, on constate que la mondialisation comme la croissance s'appuie, dans la réalité, sur une combinaison délicate entre les incitations générées par l'ouverture des marchés et la construction de politiques publiques qui visent à corriger les effets répartition et à construire de nouvelles règles du jeu afin d'atténuer les défaillances des marchés. Ce rôle des politiques publiques contient toute l'ambiguïté des politiques commerciales qui se négocient dans le cadre des instances internationales : l'objectif n'est plus simplement de réaliser le libre-échange (avec des marchés imparfaits et incomplets), mais aussi de soumettre les politiques publiques domestiques à des discussions qui chercheraient à fixer des règles du jeu en obligeant les États et les instances internationales à innover pour construire des politiques qui améliorent la gouvernance des économies. La mondialisation conduit à une interpénétration croissante entre espace international et espace des souverainetés nationales.

Ajoutons que mondialisation et croissance ne sont pas des questions séparées. On constate que les phases de mondialisation sont aussi des périodes d'accélération de la croissance économique. Les deux phénomènes sont donc imbriqués sans que l'on puisse établir de manière incontestable une relation de causalité. C'est probablement une interaction favorable qui opère.

1.2. *Quelle intégration des économies ?*

Le processus de mondialisation des économies est généralement identifié à un mécanisme d'intégration des économies à différents niveaux : intégration commerciale avec l'ouverture des marchés de biens et services, intégration financière avec les trois D (déréglementation, décloisonnement, désintermédiation⁷) et l'intégration productive avec la multinationali-

⁶ Nous ne déduisons pas de ces remarques l'absence de liens entre commerce international et progrès technique. Ainsi, comme l'ont montré des travaux publiés depuis les années 1980, l'ouverture des pays est un incitateur puissant à l'innovation afin de rester compétitif.

⁷ Le terme doit être entendu ici non pas au sens d'un recul du poids des banques dans l'économie, mais plutôt d'une redéfinition de leur rôle : l'intermédiation de bilan – consacrée à la distribution de crédits à

sation des firmes. On pourrait ajouter une intégration culturelle et technologique avec l'internationalisation des formations dans l'enseignement supérieur et la diffusion des connaissances par les médias (radio, télévision, internet). Mais réduire la mondialisation à un phénomène multidimensionnel d'intégration serait ignorer une dimension importante dans les changements que nous observons dans l'organisation des entreprises, en particulier depuis les années 1990, qui est la fragmentation des processus productifs, c'est ce que Robert Feenstra expliquait dans un article de 1998 en montrant que la mondialisation actuelle était une combinaison originale d'un phénomène d'intégration internationale des marchés combiné à une dynamique de désintégration des processus de production, ce qui suppose d'articuler des niveaux d'analyse macro et microéconomique.

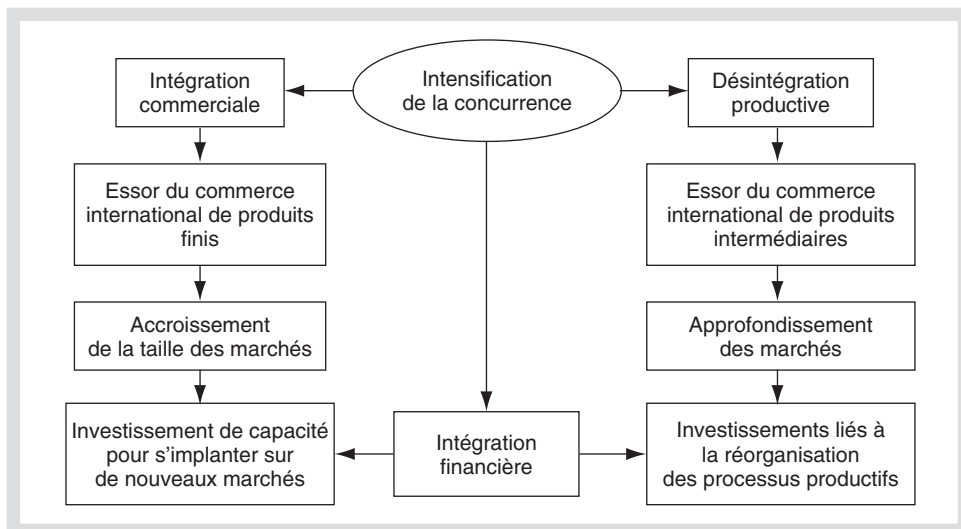
On constate que l'intensification de la concurrence entre les firmes à l'échelle internationale dans un contexte où les nouvelles technologies permettent une gestion de plus en plus fine de la chaîne de valeur conduit à de nouvelles stratégies d'externalisation et de localisation en particulier pour les activités en amont et en aval de la production. La CNUCED, dans son dernier rapport sur l'investissement dans le monde, rappelle que ce sont les services qui sont la composante la plus dynamique des investissements directs à l'étranger, et en particulier ceux réalisés dans le secteur des services à l'industrie⁸. Il devient important d'analyser la spécialisation internationale induite par les multinationales plutôt en terme de localisation des fonctions (alors que l'on avait l'habitude de se limiter à la localisation des activités de production), car la gestion fine du processus de production consiste à rechercher en permanence les avantages qui sont liés : à des différences de coûts, à l'accès aux différentes ressources (d'où l'importance des effets d'agglomération), aux avantages logistiques, à la proximité des marchés...

Depuis les années 1990, on voit se développer des travaux d'économistes qui analysent cette fragmentation internationale des processus productifs : E. Helpman, G. Grossman, P. Krugman, T. Venables, R. Baldwin, P. Antràs... Ces auteurs étudient les stratégies de séparation verticales et horizontales des activités des multinationales faisant apparaître la complexité organisationnelle de ces firmes qui externalisent une part croissante de leur production, développent des plates-formes d'exportation, recherchent les effets d'agglomération... Ces travaux récents montrent clairement que l'on est entré dans une nouvelle phase d'organisation productive qui caractérise la mondialisation actuelle en dessinant une nouvelle économie des échanges illustrée sur le graphique 1.

Si la mondialisation financière est partie prenante de cette nouvelle géographie des échanges et de la production, il convient de ne pas perdre de vue qu'elle possède une capacité d'autonomie certaine. Comme nous le soulignerons dans cet ouvrage, l'interconnexion des pays par la finance mondialisée a atteint un degré beaucoup plus élevé que l'intégration par les marchés de biens et services ou que celle par la production. Il existe à présent des segments de marchés – tels les produits dérivés ou les transactions sur les marchés des changes – dont l'expansion a peu de rapport avec ce qu'il est convenu d'appeler la sphère réelle.

l'économie – tend à reculer en termes relatifs au profit d'une intermédiation de marché, c'est-à-dire d'un poids de plus en plus important des intermédiaires financiers sur les marchés financiers.

8 Voir : *World Investment Report*, 2014, Annual Report, UNCTAD.

**Graphique 1***Vers une nouvelle économie des échanges*

2. LA MONDIALISATION N'EST PAS UN PHÉNOMÈNE NOUVEAU

Amartya Sen écrivait en 2001 : « La mondialisation n'est pas un phénomène nouveau, pas plus qu'elle n'est une simple occidentalisation. Pendant des milliers d'années, la mondialisation a progressé du fait des voyages, du commerce, des migrations, de l'expansion des cultures, de la propagation du savoir et des découvertes (y compris dans la science et la technologie). Les influences ont joué dans diverses directions. Ainsi, vers la fin du millénaire qui vient de s'achever, le mouvement s'est en grande partie opéré à partir de l'Occident, mais à ses débuts (aux environs de l'an 1000), l'Europe s'imprégnait de la science et de la technologie chinoises, des mathématiques indiennes et arabes. Il existe un héritage mondial de l'interaction, et les mouvements contemporains s'inscrivent dans cette histoire »⁹.

En fait si le processus n'est pas nouveau, c'est le terme, en particulier dans sa version anglaise *globalization*, qui désigne un phénomène nouveau, celui de la dernière vague d'internationalisation qui marque la fin du xx^e siècle et le début du xxi^e (David Colander, 2002). Le processus n'étant pas nouveau, il est légitime de se demander quand commence la mondialisation, s'il existe plusieurs mondialisations et, dans l'affirmative, quelles sont les différences ?

Des auteurs comme Philippe Norel (2004), Régis Bénichi (2003), Daniel Cohen (2004), Dani Rodrik (2011), Richard Baldwin (2011) comparent les différentes vagues

9 Amartya Sen, « Dix vérités sur la mondialisation », *Le Monde*, 18 juillet 2001.

de mondialisation en montrant que par son ampleur, la vague du XIX^e siècle est d'une intensité largement équivalente à ce que nous observons aujourd'hui quand on se réfère à la révolution des communications, aux flux migratoires et aux mouvements de capitaux.

Si les mondialisations des XIX^e et XX^e siècles sont comparables par leur ampleur, il nous faudra montrer qu'elles se différencient par les processus d'intégration à l'œuvre : la première se caractérise par l'intensification des relations économiques internationales et l'extension des marchés à l'échelle de la planète dans le cadre d'une « croissance moderne » centrée sur l'Europe et le nouveau monde (Amérique du Nord, Australie, Nouvelle-Zélande) ; la seconde est marquée par la fragmentation des processus de production qui stimule l'industrialisation de l'Asie, de l'Amérique latine et d'une partie de l'Afrique, l'effacement relatif des frontières et la perte d'autonomie de la décision politique. De nouvelles réflexions sont induites par ces dimensions inédites de l'intégration des économies dans un contexte marqué par la multiplication des tensions et la recherche de nouvelles formes de régulation des relations économiques internationales.

3. LA MONDIALISATION ACTUELLE

ENCADRÉ 1

Les caractéristiques de la mondialisation (OCDE)

Aspects généraux

- Réduction des barrières commerciales.
- La forte intégration des marchés financiers influence de plus en plus le comportement et les performances du secteur des entreprises.
- L'investissement direct étranger devient un facteur central dans les processus de restructuration industrielle à l'échelle mondiale et de développement de secteurs d'activités véritablement mondiaux.
- Les entreprises multinationales constituent un des principaux vecteurs de l'internationalisation de l'économie.
- Liens étroits entre échanges et investissement direct. Cadres publics multilatéraux évolutifs pour les échanges et l'investissement (par exemple MIC, ADPIC, AGCS, etc.).
- Internationalisation de la production : origine multinationale des composants des produits, des services et des capitaux, caractérisée souvent par des accords de coopération ou de sous-traitance entre firmes.
- La stratégie de localisation des activités des entreprises multinationales est fortement influencée par les avantages comparatifs dont disposent les pays et les régions.
- Une partie significative du commerce mondial s'effectue désormais au niveau intrafirme.

- Accélération de la diffusion de la technologie au plan international et, simultanément, raccourcissement du cycle de production et d'innovation technologique.
- Sur les marchés, compétition simultanée entre de nombreux acteurs, dont de nouveaux en provenance de tous les marchés du monde. Cette nouvelle concurrence, qui remet continuellement en question les positions acquises, exige dans de nombreux domaines des ajustements structurels extrêmement rapides.
- Interdépendance substantielle entre les différentes dimensions de la mondialisation (échanges, flux d'investissements directs, transferts technologiques, mouvements de capitaux, etc.). Niveau élevé d'intégration des économies nationales, mais également risques importants de propagation des conséquences des chocs économiques et financiers survenus dans certaines régions, qui peuvent s'étendre à d'autres régions non directement impliquées.
- Compression de la distance et du temps dans les transactions internationales et réduction des coûts de transaction.
- Multiplication des accords régionaux de libre échange.

Aspects microéconomiques interétatiques

- Adoption par les entreprises de stratégies mondiales.
- Le marché est saisi dans sa globalité. Stratégie d'intégration multirégionale.
- Changement d'organisation externe des entreprises multinationales (par exemple fusions-acquisitions plutôt que créations d'entreprises *ex nihilo*, accords de coopération et alliances stratégiques, sous-traitance à l'échelle internationale, mise en réseau au niveau mondial).
- Changement d'organisation interne (par exemple structure tendue, externalisation, réduction de la taille moyenne des unités de production, individualisation des tâches et des rémunérations, relations moins hiérarchiques, nécessité d'une plus grande transparence, et de règles concernant le gouvernement d'entreprise, etc.).

Source : *Manuel de l'OCDE sur les indicateurs de la mondialisation économique*, OCDE, 2005, p. 19.

On peut utilement présenter une liste des caractéristiques de la mondialisation actuelle comme le fait l'OCDE (encadré 1), mais il est souhaitable d'introduire aussi une dimension dynamique en dégagant des changements significatifs. On peut ainsi distinguer trois phases dans la dynamique de mondialisation actuelle. La première peut être datée approximativement de la fin des années 1970 à la récession industrielle mondiale de 2000-2001. La seconde est à l'œuvre jusqu'à la crise internationale qui éclate en 2007-2008. Enfin, on est entré dans une nouvelle étape de la mondialisation avec une rupture de la croissance du commerce mondial depuis 2008.

La première phase se caractérise par l'extension de l'économie de marché (Europe de l'Est, URSS, Chine), par une ouverture commerciale croissante, notamment des pays en développement (PED) et une intégration financière. Elle a pour corollaire un affaiblissement relatif de l'emprise des États sur le devenir de leurs économies.

À la fin de cette première phase, les analyses explicatives de la dynamique de mondialisation ont, elles aussi, évolué : réflexion sur la nouvelle économie avec l'idée d'une accélération de la mondialisation du fait des technologies de l'information et de la communication ; réflexions et doutes concernant les effets globaux sur la croissance et le développement ainsi que sur la répartition des bénéfices attendus ; prise de conscience que les politiques économiques nationales jouent un rôle majeur dans la localisation des activités, tout en relativisant l'impact que l'on peut attendre d'une libéralisation commerciale si elle ne peut se fonder sur un consensus suffisant.

L'écart avec des analyses comme celle de Stiglitz – qui insiste sur la nécessité de « réorienter la mondialisation » pour qu'elle soit plus équitable et source d'une croissance durable – est peut-être moins marqué qu'il y a quelques années.

Qu'est-ce qui caractérise la deuxième phase de la mondialisation actuelle ? L'idée que l'on peut faire un premier bilan de la mondialisation et que ce bilan est positif ; la conviction que la division du travail qui est stimulée par l'ouverture des marchés a été et sera encore un facteur important de prospérité même s'il y a des contraintes d'adaptation. Lesquelles contraintes seront d'autant plus faciles à supporter qu'elles seront anticipées et intégrées dans les « stratégies » de formation et de production ; la perception d'effets internes de la mondialisation que l'on avait sous-estimé : effets sur la conduite des politiques économiques, effets sur la modernisation des infrastructures et sur l'orientation des réformes.

Cette deuxième phase est surtout caractérisée par l'expansion accélérée des pays émergents, avec en particulier la Chine et l'Inde qui imposent de nouvelles concurrences et développent de nouvelles interdépendances financières en accumulant des réserves de change, en remboursant leur dette souveraine, en internationalisant leurs marchés financiers. Ces pays sont à l'origine de nouvelles firmes multinationales que nous découvrons à l'occasion du jeu des fusions et acquisitions. Ces firmes apparaissent particulièrement efficaces dans l'assimilation des nouvelles technologies tout en étant très compétitives. On assiste donc à un durcissement de la concurrence internationale avec la disparition d'une ancienne division internationale du travail ; les pays émergents sont présents sur une grande variété de produits et de services. L'Europe cherche la réponse adaptée en repensant ses spécialisations. La finance n'échappe pas à cette nouvelle concurrence, même si l'Occident conserve à ce jour un avantage relatif dans ce domaine, on voit de nouveaux acteurs financiers issus des pays émergents s'imposer à l'échelle mondiale.

C'est d'ailleurs par la crise de cette sphère financière qui éclate en 2007-2008 que l'on entre dans la troisième phase de la mondialisation actuelle. C'est une période qui jusqu'à aujourd'hui se traduit par une croissance tendancielle plus lente du commerce international. L'enjeu est de savoir si ce ralentissement est de nature cyclique ou structurel (Constantinescu C., Mattoo A. and Ruta M., 2015). La CNUCED (2013a) a présenté une étude sur le caractère structurel de la crise avec son impact en particulier sur les économies en développement. Les interrogations portent aussi sur l'ampleur de l'inflexion concernant l'organisation des chaînes de valeur mondiales (Elms D. et Low P., 2013), la dynamique des investissements directs étrangers (UNCTAD, 2014), la capacité des émergents à échapper à des phénomènes de désindustrialisation précoce (Rodrik D., 2015), la prise de conscience de l'accroissement des inégalités à l'intérieur

des économies (OCDE, 2015), la montée des tensions avec les catastrophes climatiques¹⁰, la propagation du terrorisme (Bandyopadhyay S., Sandler T. et Javed Younas J., 2015), les risques sanitaires¹¹. Cette troisième vague de mondialisation est aussi source d'interrogations en ce qui concerne la sphère financière. Loin de conduire à une réduction marquée des flux internationaux de capitaux, la crise financière mondiale dessine les contours de profondes mutations à travers le redéploiement des activités bancaires vers les métiers de base et un retrait des activités internationales. En réponse, on voit croître l'influence des gestionnaires d'actifs qui tendent à se substituer aux banques en tant qu'apporteurs de liquidité sur certains marchés. Parallèlement, les banques accentuent leurs activités à travers les filiales qu'elles possèdent à l'étranger. La question centrale est de déterminer dans quelle mesure ces mutations réduisent ou augmentent les risques de crises financières systémiques¹².

Ce nouveau monde qui émerge n'est plus simplement organisé autour d'une puissance dominante avec des influences économiques qui partent des États-Unis vers le reste du monde. On assiste à une reconfiguration progressive de la hiérarchie entre les économies au profit des pays émergents. Le tableau 1 illustre cette mutation. Si on se concentre sur les exportations de produits manufacturés, on voit qu'en 1973, le monde industriel se partageait entre l'Europe, l'Amérique du Nord et le Japon. En 2013, le premier exportateur mondial de produits manufacturés est la Chine devant les États-Unis, alors que ce pays, en 1983, ne représentait encore que 1 % des exportations mondiales de produits manufacturés. Aujourd'hui, la Chine avec la Corée du Sud et dans une moindre mesure les pays d'Asie du Sud sont le nouvel atelier du monde. Ce changement de la part des pays d'Asie dans le commerce de produits manufacturés est d'autant plus spectaculaire qu'il s'est produit dans un contexte où les exportations mondiales de biens manufacturés en valeur ont été multipliées par 30 entre 1973 et 2013.

Des influences multilatérales s'affirment : les prix, les taux d'intérêt, les productions, les investissements... sont de plus en plus déterminés par des facteurs internationaux dans lesquels les pays émergents jouent un rôle croissant. *A priori*, c'est une bonne nouvelle. Avec cette étape de la mondialisation, le développement touche tous les continents. Même si des forces de polarisation concentrent les activités marchandes dans des centres économiques qui attirent des productions diversifiées à la recherche de marchés dynamiques et d'économies d'échelles, les zones à la périphérie peuvent bénéficier dans un premier temps des réactions aux effets d'engorgement dans les centres, ce qui favorise l'implantation d'activités spécialisées qui ne demandent pas une grande variété de facteurs de production. Ainsi peut s'amorcer un processus de diffusion des activités qui, certainement, nécessitera la mise en place d'incitations favorables de la part des institutions publiques nationales et internationales.

10 Global Risks 2015 : http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_Risks_2015_Report15.pdf

11 FMI (2014), « Comment améliorer la santé dans le monde », *Finances & Développement*, vol. 51, n° 4, décembre.

12 Voir en ce sens les interrogations soulevées dans le 85^e Rapport Annuel de la Banque des Règlements Internationaux, Bâle, juin 2015.

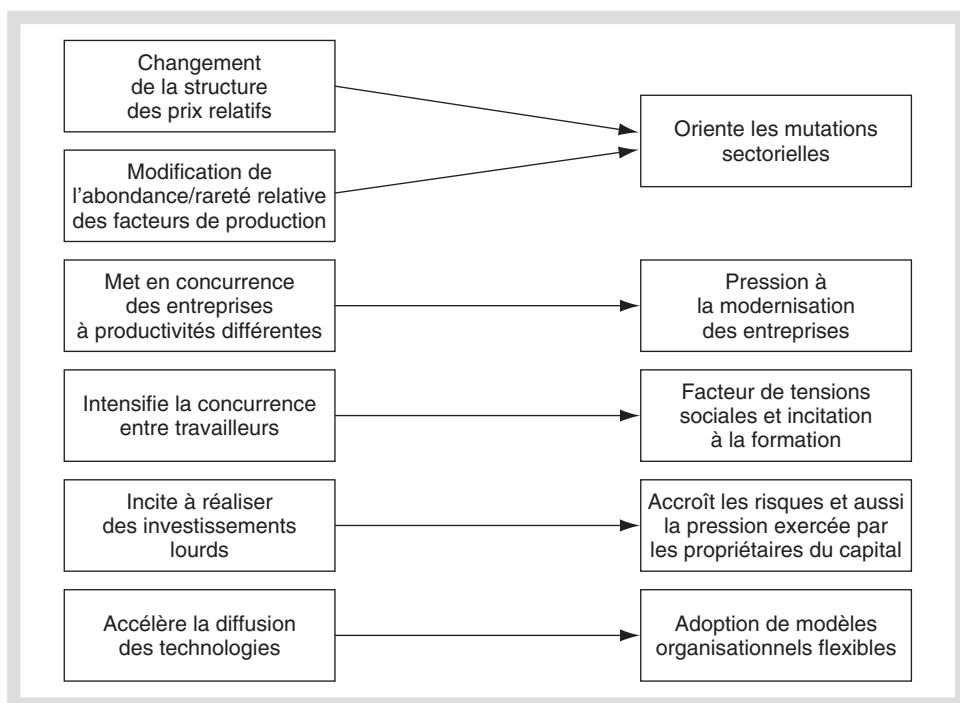
Tableau 1
Hiérarchie des pays dans les exportations de produits manufacturés (y compris les IAA)

Années	1973	1983	1993	2003	2013
Monde	100	100	100	100	100
Amérique	19	20	20	18	15
Amérique du Nord	16	17	18	15	12
Canada	4	4	4	3	2
États-Unis	12	12	13	10	8
Mexique	1	1	1	2	3
Amérique du Sud, centrale et Caraïbes	3	3	2	2	3
Europe et CEI	62	55	50	51	45
Union européenne	56	50	45	46	40
Allemagne	17	14	12	12	11
Espagne	1	1	2	2	2
France	8	7	6	6	4
Italie	5	6	5	5	4
Pays-Bas	5	4	4	3	3
Royaume-Uni	6	6	5	4	3
Suède	3	2	2	2	1
Belgique et Luxembourg	5	3	3	4	3
Autres en Europe	4	4	3	3	3
Afrique, Proche- et Moyen-Orient	3	2	2	2	2
Asie-Océanie	16	22	28	30	37
Asie du Nord-Est	12	19	22	22	28
Chine	1	1	3	8	16
Corée du Sud	1	2	3	3	4
Japon	9	13	12	8	5
Taiwan	1	2	3	2	2
Asie du Sud-Est	1	2	5	6	7
Asie du Sud et Pacifique	1	1	1	1	2
Australie et Nouvelle-Zélande	2	1	1	1	1
Total pays en développement*	10	11	16	24	36

* Monde moins (USA, Canada, Espace économique européen, Australie, Nouvelle-Zélande, Japon, Corée du Sud, Taiwan, Hong Kong, Singapour)

Source : CEPII, base de données CHELEM-Commerce international (Deniz Ünal).

Ces interdépendances ne sont pas seulement des contraintes ou des risques supplémentaires, ce sont aussi des opportunités pour les vieilles économies occidentales si des politiques économiques adaptées sont mises en œuvre et si se met en place une gouvernance économique régionale et mondiale à la hauteur des forces à l'œuvre. La difficulté est de clairement identifier les différents vecteurs par lesquels la mondialisation génère des changements rapides dans les économies (graphique 2) afin d'engager des actions qui faciliteront les adaptations nécessaires et anticiperont les tensions à maîtriser.



Graphique 2

Par quels vecteurs la mondialisation influence-t-elle la transformation des économies ?

4. PRÉSENTATION DE L'OUVRAGE

Cet ouvrage propose un état des lieux de l'analyse économique de la mondialisation. Dans un premier temps, les principaux mouvements à l'œuvre sont décrits à l'aide de statistiques et analysés. Une approche historique est privilégiée. Le chapitre 1 compare les deux vagues de mondialisation, celle du XIX^e siècle et celle d'aujourd'hui en s'intéressant à l'intégration commerciale, aux flux migratoires et à la multinationalisation des firmes. Le chapitre 2 analyse la mondialisation des mouvements financiers. S'il est souligné que celle-ci était à bien des égards plus importante au XIX^e siècle, il n'en demeure pas moins que la globalisation financière contemporaine revêt des caractéristiques très spécifiques lui donnant un caractère inédit.

Un deuxième temps de l'ouvrage introduit les principaux débats liés à la mondialisation contemporaine. On privilégie ici une approche économique en essayant de montrer comment les outils de l'analyse économique apportent des éléments de réflexion et de réponse à des questions telles que les inégalités, la gouvernance ou les crises financières. Le chapitre 3 examine les apports des théories du commerce international pour interpréter les enjeux de la nouvelle division internationale du travail qui se met en place. Le chapitre 4 analyse l'instabilité financière telle qu'elle se manifeste avec la mondialisation. On observe en effet depuis les années 1980 une multiplication de crises financières qui ont affecté tant les pays avancés que les marchés émergents. Dans quelle mesure ces crises sont-elles nouvelles ? Peut-on parler d'une spécificité des crises de la mondialisation ? À partir d'une analyse à la fois empirique et théorique, quelques éléments de réponse sont apportés. Ces crises interrogent aussi sur les gains en bien-être issus de l'intégration financière internationale. Elles suggèrent surtout que les marchés ont de nombreuses imperfections souvent ignorées ou minimisées par les partisans d'une ouverture financière accélérée.

Les tensions commerciales et financières mondiales appellent une nécessaire régulation. Or, une caractéristique importante de la mondialisation contemporaine est l'émergence d'une régulation complexe qui met en interaction des acteurs privés et publics. Le chapitre 5 est consacré à cette question. La notion de gouvernance mondiale est ainsi analysée, ce qui permet de souligner la différence de fond qui existe entre des économies nationales qui restent fragmentées par le principe de la souveraineté nationale et des flux économiques qui tendent à intégrer toujours davantage les espaces domestiques. Enfin, le chapitre 6 abordera les grands débats qui sont associés à la mondialisation autour des thèmes de l'emploi, des inégalités, du développement et de la multiplication des tensions et des crises qui fragilisent une économie mondiale qui ne s'est pas encore dotée d'une gouvernance à la hauteur des défis qu'elle va devoir surmonter.

1

LA MONDIALISATION : UNE TENDANCE HISTORIQUE ANCIENNE

1.1	Depuis quand ? Combien de mondialisations ?	26
1.2	L'ampleur des deux dernières vagues de mondialisation	32
1.3	Une croissance moderne très polarisée	66
1.4	Analyse des différences entre les deux mondialisations	69
1.5	Nouvelle mondialisation ou nouvelle croissance	76
1.6	Les enjeux pour demain	79

Ce chapitre montre que la mondialisation est loin d'être un phénomène nouveau. À cette fin, les données statistiques liées aux flux commerciaux, financiers et migratoires sont mobilisées. Il apparaît alors que la nouveauté dans l'évolution des économies de marché est plutôt le recul de l'intégration au cours de l'entre-deux-guerres et dans les années 1950.

It is a late-twentieth-century conceit that we invented the global economy just yesterday. In fact, world markets achieved an impressive degree of integration during the second half of the nineteenth century. Indeed, if one wants a specific date for the beginning of a truly global economy, one might well choose 1869, the year in which both the Suez Canal and the Union Pacific railroad were completed. By the eve of the First World War steamships and railroads had created markets for standardized commodities, like wheat and wool, that were fully global in their reach. Even the global flow of information was better than modern observers, focused on electronic technology, tend to realize : the first submarine telegraph cable was laid under the Atlantic in 1858, and by 1900 all of the world's major economic regions could effectively communicate instantaneously. How has world trade evolved since that impressive beginning, and what aspects of the current growth in world trade are truly new ?

Source : Krugman P., Cooper R., Srinivasan T.N., 1995, p. 330.

Amartya Sen écrivait en 2001 : « La mondialisation n'est pas un phénomène nouveau, pas plus qu'elle n'est une simple occidentalisation. Pendant des milliers d'années, la mondialisation a progressé du fait des voyages, du commerce, des migrations, de l'expansion des cultures, de la propagation du savoir et des découvertes (y compris dans la science et la technologie). Les influences ont joué dans diverses directions. Ainsi, vers la fin du millénaire qui vient de s'achever, le mouvement s'est en grande partie opéré à partir de l'Occident, mais à ses débuts (aux environs de l'an 1000), l'Europe s'imprégnait de la science et de la technologie chinoises, des mathématiques indiennes et arabes. Il existe un héritage mondial de l'interaction, et les mouvements contemporains s'inscrivent dans cette histoire »¹.

En fait, si le processus n'est pas nouveau, c'est le terme, en particulier dans sa version anglaise : *globalization*, qui désigne un phénomène nouveau, celui de la dernière vague d'internationalisation qui marque la fin du xx^e siècle et le début du xxi^e (Colander D., 2002). Le processus n'étant pas nouveau, il est légitime de s'interroger : y a-t-il eu plusieurs vagues de mondialisation ? Quand commence la « première » mondialisation ? Quelle est l'ampleur de l'intégration économique pour chaque période de mondialisation ? Y a-t-il des caractéristiques différentes pour chaque période ?

1.1 DEPUIS QUAND ? COMBIEN DE MONDIALISATIONS ?

1.1.1 *Depuis quand ?*

Il faut commencer par préciser qu'il ne suffit pas qu'il y ait ouverture des marchés sur une échelle intercontinentale pour que l'on puisse parler de mondialisation. Sous l'Antiquité, puis à l'époque des foires médiévales, les échanges commerciaux se réalisaient assez librement,

1 Amartya Sen, « Dix vérités sur la mondialisation », *Le Monde*, 18 juillet 2001.

les métaux précieux jouaient le rôle de monnaie internationale et progressivement le latin s'est imposé comme la langue savante qui permettait la circulation de la pensée. Comme le remarquent Rourke et Williamson dans un article de référence : « Others think that globalization was a significant phenomenon long before 1500, including Frank himself (1998, pp. 328-9). Janet Abu-Lughod (1989, p. 8) describes "an international trade economy... that stretched all the way from northwestern Europe to China" in the century between 1250 and 1350, based on the pax Mongolica which transformed Central Asia into "a 'frictionless medium' through which trade and exchange moved relatively freely" (Abu-Lughod, 1993, p. 286). Frank and Barry Gills go further, arguing that "the existence of the same world system in which we live stretches back at least 5,000 years" (Frank and Gills, 1993, p. 3). So, is globalization 20, 200 or 2000 years old ? » (Rourke K. et Williamson G., 2000). Pourquoi penser, par exemple, qu'au XIII^e siècle, on aurait un début de mondialisation ? C'est la période de l'Empire mongol de Gengis Khan. Celui-ci assura la stabilité politique dans le continent eurasiatique au XIII^e siècle, ce qui facilita les échanges entre l'Est et l'Ouest. La route de la soie était longue, les transports terrestres étaient peu efficaces. Il est donc probable que les échanges marchands entre la Chine et l'Europe restèrent limités, cependant l'ouverture de routes intercontinentales comme celles de la soie ont joué un rôle qui dépasse ce que l'on peut évaluer à partir des flux de marchandises : les inventions chinoises comme la boussole ou la poudre à canon, mais aussi la peste noire (la population de l'Europe et du Moyen-Orient baisse d'un tiers entre 1348 et 1351) sont venues de Chine. Toutefois, dès que la sécurité liée à la force militaire d'un empire n'est plus assurée, ce type d'ouverture périclité.

On peut penser que la demande de biens de luxe provenant de l'Orient ne pouvant plus être satisfaite avec la fermeture de la route de la soie, cela encouragea la recherche de nouvelles routes maritimes. Avec les premières grandes découvertes, c'est « l'économie monde » analysée par Fernand Braudel qui s'affirme. Les signes d'internationalisation se multiplient, mais peut-on dire qu'il y a mondialisation ? L'essor du commerce maritime s'accompagne d'une baisse des coûts de transport, ce ne sont plus seulement les biens précieux qui sont échangés, mais aussi des produits exotiques comme le sucre ou les cotonnades indiennes (qui circuleront d'autant plus facilement qu'ils ne concurrencent pas directement les producteurs locaux). La monétisation des échanges fut facilitée par l'afflux d'or et d'argent. Le trafic d'esclaves au XVIII^e siècle renforça encore la dynamique des échanges (commerce triangulaire). Ainsi, la période qui va du XVI^e au XVIII^e siècle, souvent symbolisée par ce que l'on appelle le mercantilisme², est celle d'un début de spécialisation internationale avec accélération du progrès technique (le remplacement progressif du bois par le charbon va permettre un accroissement très important de l'offre d'énergie) et accumulation d'excédents qui faciliteront le financement de la révolution industrielle anglaise.

Les coûts de transport ont baissé du XVI^e au XVIII^e siècle, mais on ne peut pas dire que les progrès techniques dans ce domaine furent radicaux, les changements majeurs vont se produire au XIX^e siècle. Il faut ajouter que les situations de monopole des compagnies

2 Le développement du nationalisme, déjà perceptible au cours du XVI^e siècle, s'accompagna de la mise en œuvre d'une forme de politique économique, le mercantilisme, qui visait à favoriser l'autosuffisance nationale, et qui fut en vigueur, selon des degrés variables, dans tous les pays d'Europe occidentale entre les XVI^e et XVIII^e siècles. Il n'y a pas une théorie mercantiliste mais un ensemble d'auteurs qui, sur une période de trois siècles, vont articuler État, commerce, manufacture et métaux précieux pour expliquer l'enrichissement des nations. À noter que le nationalisme favorise l'essor du grand commerce international.

qui contrôlaient le commerce international et le niveau élevé des droits de douane empêchaient la baisse substantielle de l'écart entre les prix à l'exportation et les prix sur les marchés des pays importateurs. Des années 1790 à 1815, le commerce international diminua avec les obstacles liés aux guerres napoléoniennes. Cette situation freina temporairement l'intégration internationale des marchés mais contribua en revanche à stimuler une industrialisation par substitution pour remplacer les échanges internationaux. Le commerce du coton aux États-Unis s'organisa entre le Sud (productions agricoles) et le Nord (naissance d'une industrie cotonnière contrôlée par les lobbies protectionnistes).

À partir des années 1820 s'engage réellement la première mondialisation grâce à la conjonction de plusieurs facteurs favorables : le retour de la paix entre les grandes nations, les progrès techniques majeurs dans les transports (bateaux à vapeur, chemins de fer, construction de grands canaux), le désarmement tarifaire symbolisé par l'abolition des Corn Laws en 1846 et le traité de libre-échange « Cobden-Chevalier » de 1860 entre la France et l'Angleterre (abolition des contingentements par la France, introduction de la clause de la nation la plus favorisée, baisse des droits de douane).

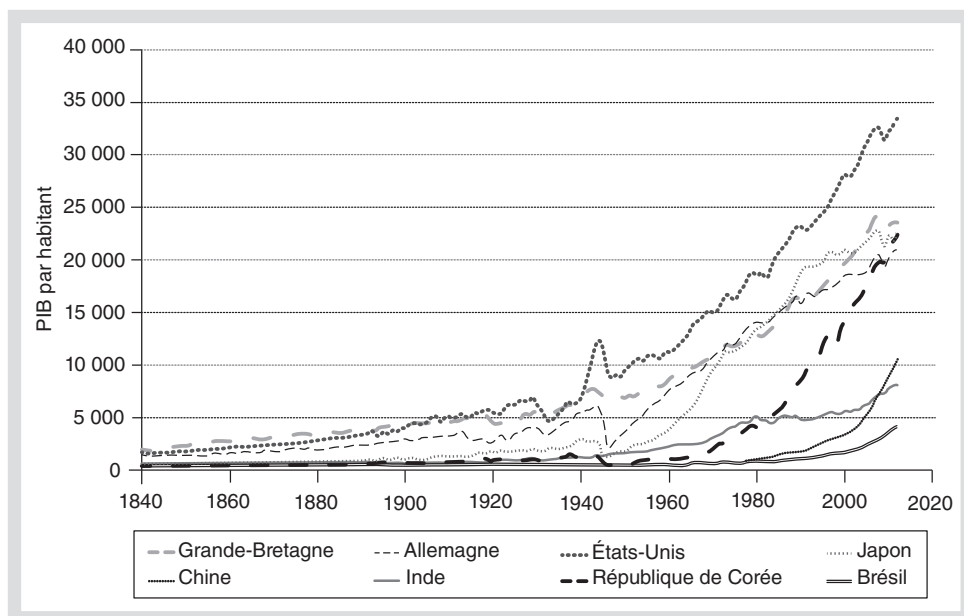
1.1.2 Combien ?

Philippe Norel dans « L'invention du marché » distingue une première globalisation du XVII^e siècle au XIX^e siècle d'une seconde globalisation au XX^e siècle. Régis Bénichi dans son livre : « Histoire de la mondialisation » distingue aussi la mondialisation du XIX^e siècle d'une mondialisation contemporaine après 1945. Quant à Daniel Cohen dans « La mondialisation et ses ennemis », il évoque trois mondialisations : la première se déroule à l'ère des conquistadores, la seconde au XIX^e siècle, la troisième aujourd'hui et il montre que par son ampleur, la seconde est d'une intensité largement équivalente à la troisième quand on compare la révolution des communications, les flux migratoires (au début du XX^e siècle 60 millions d'Européens avaient quitté le vieux continent) et les mouvements de capitaux (« à la veille de la Première Guerre mondiale, la moitié environ de l'épargne anglaise se trouve investie outre-mer. À la même époque, la France exporte un quart de son épargne »).

L'OMC (2014a) identifie trois vagues de mondialisation, la première est celle du XIX^e siècle jusqu'à la crise de 1929 qui est dominée d'abord par la Grande-Bretagne puis par les États-Unis. C'est la période où s'engage la grande divergence analysée par Lant Pritchett (1997) qui est illustrée par les niveaux et la croissance des PIB par habitant (graphique 1.1). L'OMC précise : « Cette période est parfois qualifiée de "premier âge de la mondialisation", mais en réalité seuls quelques pays européens et leurs anciennes colonies ont alors connu un développement dynamique, tandis que la grande majorité de la population mondiale, notamment en Asie, en Amérique latine et en Afrique, ne progressait que lentement, voire pas du tout. Cette divergence croissante des niveaux de vie et de richesse entre le "centre" de l'économie mondiale qui s'industrialisait rapidement et la "périphérie" préindustrielle a été un trait marquant du paysage économique mondial pendant une grande partie des deux siècles suivants » (OMC, 2014a, pp. 45-46).

La deuxième vague, qui commence après la Seconde Guerre mondiale, prolonge cette tendance à la divergence entre pays industrialisés et pays pauvres avec une exception : le rattrapage rapide du Japon qui sera suivi par la République de Corée puis par les autres « tigres d'Asie » (Taïpei chinois, Hong Kong et Singapour).

La dernière vague s’amorce dans les années 1980 et c’est le moment où la mondialisation bascule dans ce que l’OMC appelle la « grande convergence » avec l’essor en particulier de la Chine et de l’Inde. C’est l’ère des multinationales qui gèrent les chaînes de valeur mondiales. La CNUCED évalue leur nombre à 7 000 en 1969, 24 000 en 1990 et plus de 110 000 aujourd’hui. Toutefois, l’entrée dans ce processus de convergence est très inégal selon les régions du monde.



Graphique 1.1

PIB par habitant, 1840-2012 (dollars internationaux Geary-Khamis de 1990)

Source : OMC, 2014a, p. 45.

Thomas Friedman, dans un livre très médiatisé, distingue aussi trois étapes dans la mondialisation : la première de 1492 à 1800 correspond à la première mondialisation, celle organisée par les États qui ouvrent le commerce avec le nouveau monde ; la deuxième est beaucoup plus étendue, car elle va de 1800 à 2000 et se caractérise par le rôle croissant des multinationales qui structurent l’économie mondiale ; dans la troisième étape, « ce ne sont plus ni les pays, ni les entreprises qui guident le processus, mais les individus » (Friedman, 2006, p. 16). Cette troisième étape s’imposerait au début du *xxi*^e siècle avec l’essor du réseau internet qui permet aux individus de collaborer à l’échelle mondiale. Edward E. Leamer (2007) s’est intéressé à cette analyse du journaliste du *New York Times* pour démontrer que la métaphore d’un monde plat possède un fort pouvoir de suggestion, mais est inadaptée pour rendre compte des transformations que nous observons.

Cette image d’un monde plat fait écho à la question de la prise en compte des frontières par l’analyse économique. Comme le précise Jérôme Sgard : « Dans sa représentation

économique habituelle, le marché est d'abord un principe de coordination ou d'intégration. Il lui est donc difficile de rendre compte de sa propre limite externe. C'est pourquoi il est toujours plus facile pour les économistes de rendre compte des effets de différenciation graduelle dans une cartographie continue à l'intérieur de laquelle les agents peuvent ajuster à la marge plutôt que de formaliser les frontières abruptes ou les non-linéarités. Celles-ci auront donc tendance à être renvoyées à de l'*ad hoc* : le plus souvent, l'État, la politique, la souveraineté – autant de notions avec lesquelles le discours économique entretient un rapport à la fois nécessaire et oblique »³. Pendant longtemps, les théories du commerce international ont identifié les frontières avec les tarifs douaniers. Avec la globalisation, c'est l'intégration des territoires qui est en jeu. Les négociations ne se limitent plus aux droits de douane quand les marchandises franchissent les frontières, elles portent sur les barrières non tarifaires qui relèvent des normes techniques, économiques et sociales, du droit de la concurrence, de la propriété intellectuelle. C'est l'ensemble des régulations internes qui fait l'objet des négociations, avec une extension des sphères de la concurrence : au-delà des marchés, on s'intéresse à l'attractivité des territoires et donc aux institutions qui sont le produit de l'histoire de ces territoires.

Les travaux des économistes, depuis une trentaine d'années, illustrent cette prise de conscience d'une économie mondiale qui développe de nouvelles formes d'intégration. Par exemple Richard Baldwin (2006) identifie une nouvelle phase de la mondialisation qui est apparue progressivement depuis les années 1990 avec l'émergence de la fragmentation des processus productifs au sein des entreprises. Il en déduit que le paradigme traditionnel du commerce international focalisé sur les types de concurrence à l'œuvre sur les marchés est dépassé par un nouveau paradigme centré sur la concurrence entre les activités au sein de l'entreprise. L'entreprise construit une stratégie qui a pour objectif l'optimisation des étapes de la chaîne de valeur dans l'espace. Richard Baldwin (2011) insiste aussi sur une différence fondamentale entre la mondialisation de la révolution industrielle et la mondialisation actuelle. D'un côté, il y a eu un « premier dégroupage » au XIX^e siècle avec la baisse des coûts de transport qui a permis la séparation géographique des usines et des consommateurs. Ce fut une composante essentielle de la révolution industrielle qui reposait sur des investissements importants dans des unités de production qui étaient reliées aux différents marchés par de nouvelles infrastructures de transport (canaux, chemins de fer, routes). Ce processus a conduit au développement de circuits de plus en plus longs d'abord au niveau national, puis continental et enfin mondial (avec le transport maritime et aérien). Dans cette logique de « premier dégroupage », les économies du Sud qui étaient généralement intégrées dans des empires se sont positionnées dans un commerce Sud-Nord. Avec le processus de la décolonisation, les nouveaux États des pays « en développement » se sont lancés dans des stratégies de modernisation fondées sur l'essor d'industries où l'objectif était de maîtriser les différentes étapes d'une filière.

D'un autre côté, il y a un « deuxième dégroupage » qui marque une nouvelle étape dans l'organisation de la production et des échanges. C'est le moment où l'on peut réaliser les différentes opérations de fabrication d'un bien dans des lieux éclatés (phase qui commence dans les années 1980). On entre alors dans ce que l'on a appelé

3 Sgard J. (2011), « Qu'est-ce qu'une frontière économique dans une économie globalisée ? », CERISCOPE Frontières.

le commerce de tâches qui peut être une opportunité pour les pays émergents, car ils peuvent se spécialiser dans des activités précises qui ne nécessitent pas les investissements lourds pour une maîtrise complète de filière. Mais en même temps, ce choix augmente la vulnérabilité des économies, car d'autres pays peuvent aussi assez facilement venir les concurrencer.

Gene Grossman et Esteban Rossi-Hansberg (2006) ont proposé une analyse de ce nouveau commerce qui n'est plus centré sur l'échange de biens, mais sur le commerce d'activités (*trading tasks*). Pour ces auteurs, le commerce d'activité génère d'importantes réductions de coûts de production et des gains de productivité liés à l'externalisation des tâches qui engendrent des avantages pour l'ensemble des facteurs de production domestique, contrairement à la spécialisation dans le commerce de produits qui débouchait dans le modèle néoclassique traditionnel sur des effets de répartition source de tensions. Encore plus radicale est l'analyse d'Alan Blinder (2006) qui voit dans la période actuelle l'émergence d'une troisième révolution industrielle⁴ marquée par les délocalisations (*offshoring*) qui vont de plus en plus toucher les services. Comme la première révolution industrielle, qui s'est accompagnée d'une diminution de la part de l'agriculture dans les activités économiques, et comme la seconde révolution industrielle, qui a été marquée par un grand redéploiement vers de nouveaux secteurs (chimie, électricité...), cette troisième révolution industrielle va s'accompagner d'une profonde modification de la structure des emplois dans les pays riches qui représente un défi pour les sociétés dans les prochaines décennies. Daniel Cohen évoque une « mondialisation immatérielle » en précisant : « si la mondialisation ne diffuse pas spontanément la prospérité matérielle à l'ensemble des pays pauvres, elle en diffuse pourtant bel et bien les images. Il existe en effet une différence fondamentale entre la mondialisation présente et celles qui ont précédé : chacun peut devenir spectateur d'un monde auquel, bien souvent, il ne peut participer comme acteur » (Cohen D., 2007, p. 133). En fait, ce qui est pointé par Daniel Cohen, c'est le décalage entre une mondialisation virtuelle et des mutations réelles qui laissent les pays pauvres en marge des grandes transformations économiques mondiales. Toutefois, cette mondialisation virtuelle a un impact sur les comportements des populations des pays qui sont marginalisés économiquement, comme le montre le phénomène général de la transition démographique actuelle, y compris là où les populations ne bénéficient pas de réels changements dans leurs conditions matérielles d'existence.

Le risque dans l'analyse que nous venons d'évoquer est d'identifier deux phénomènes qui sont profondément différents : la mondialisation virtuelle, qui est le produit d'une communication à l'échelle de la planète, et la mondialisation immatérielle qui, elle, est bien réelle car à l'origine d'une nouvelle dynamique de croissance des économies. Le rapport de la commission sur l'économie de l'immatériel commence par cette phrase : « Avec la fin du modèle économique qui a marqué les Trente Glorieuses, certains ont cru voir s'accomplir, dans le chaos pronostiqué de la mondialisation, la mort des espoirs de croissance et des perspectives de créations de richesses... Stop : l'avenir n'est pas mort.

4 Cette notion de troisième révolution industrielle a été très utilisée, c'est par exemple le titre d'un livre de Jeremy Rifkin, publié en 2012, où l'auteur développe une thèse sur le passage de la mondialisation à la continentalisation.

Il est désormais ailleurs : dans l'immatériel, les idées, la connaissance, le savoir. Bien réelle, l'économie de l'immatériel est une chance pour notre pays : une chance de croissance, une chance de retrouver dynamisme et optimisme, une chance de créer de nouveaux emplois et d'offrir un avenir à notre jeunesse » (Lévy M. et Jouyet J.P., 2006, p. 7).

Avant de se lancer dans une analyse plus précise de cette nouvelle étape de la mondialisation actuelle, il est nécessaire de comparer les grandes périodes de mondialisation depuis le XIX^e siècle. Plutôt que « des » mondialisations, il est souhaitable de parler de vagues de mondialisation, c'est-à-dire des périodes marquées par une accélération des flux internationaux de marchandises, de capitaux et par des mouvements migratoires importants. Ces vagues de mondialisation se produisent dans des contextes particuliers où surviennent des changements techniques et institutionnels qui entraînent une accélération de la croissance économique globale avec des zones particulièrement dynamiques, des mutations sectorielles importantes, des modifications à la fois dans l'organisation de la production et dans les modes de consommation. Par leurs ampleurs, ce sont les deux dernières vagues qui retiennent le plus souvent l'attention, par exemple dans les travaux du CEPR (2002) qui comparent l'épisode 1870-1913 avec celui qui commence dans les années 1970, c'est-à-dire avec l'accélération de l'ouverture des économies en réaction aux chocs pétroliers (des expressions comme « contrainte extérieure » ou « désinflation compétitive » vont alors dominer les débats de politique économique).

1.2 L'AMPLEUR DES DEUX DERNIÈRES VAGUES DE MONDIALISATION

Par leurs intensités, les deux vagues de mondialisation sont comparables, celle qui précède la Première Guerre mondiale et celle qui se dessine à partir de la fin des années 1970. Toutefois, la comparaison est biaisée par le choix des indicateurs généralement retenus, c'est-à-dire des évaluations de flux internationaux de marchandises, des flux migratoires et des flux de capitaux. En effet, ces flux concernent des échanges sur des marchés qui vont connaître des processus partiels d'intégration comme nous allons le voir dans un premier temps. La réorganisation des structures de production qui accompagne ces mondialisations avec les changements de division internationale du travail qui en résultent sont de nature différente ; ce sera l'objet de notre analyse dans un deuxième temps.

1.2.1 *L'intégration des marchés de biens*

Comme on peut le voir dans le tableau 1.1, c'est au XIX^e siècle que la croissance des échanges de marchandises entre les continents connaît une accélération sans précédent. Le volume du commerce mondial, en augmentant à un rythme de 3,5 % par an, va être multiplié par plus de 25 sur un siècle. Plus précisément, on assiste à une accélération décisive des échanges internationaux à partir des années 1850. Si on prend l'exemple de la Grande-Bretagne ou de la France, on constate que ces économies vers 1840 ont encore une importance relative du commerce extérieur par rapport au produit national qui est comparable à celle des années 1760.

Tableau 1.1
La croissance du commerce intercontinental (en %)

Période	Taux de croissance annuel moyen des échanges*
1500-1599	1,26
1600-1699	0,66
1700-1799	1,26
1800-1899	3,53
1900-1992	2,44

* Diverses sources, diverses variables, diverses unités en valeur et en volume

Source : O'Rourke & Williamson, 2001.

La croissance mondiale des exportations de marchandises sur la période 1870-1913 est à un rythme annuel de 3,4 % (tableau 1.2), alors que le PIB pour le monde sur la même période augmente à un rythme annuel de 2,11 % (Maddison A., 2001, p. 134). Sur l'ensemble du XIX^e siècle, on peut dire que le commerce international augmente deux fois plus vite que la production.

Cette dynamique d'intégration commerciale passe par un sommet à la veille de la Première Guerre mondiale (tableaux 1.2 et 1.3) avec des niveaux comparables à ceux que l'on retrouvera dans les années 1970, et encore, pas pour toutes les régions du monde (voir les situations de l'Afrique et de l'Amérique latine).

Il faut toutefois mentionner un biais quand on présente les évolutions historiques sur longue période du ratio exportations sur PIB. Ce biais tient à la composition du PIB quand on distingue les biens et les services échangeables (produits manufacturés, matières premières...) et les produits et services non échangeables à l'échelle internationale (cela concerne une partie importante des services), ces derniers occupant une part croissante de la production nationale en particulier pour les économies des pays qui ont été les principaux acteurs de la vague de mondialisation du XIX^e siècle. Par exemple, on peut estimer actuellement, pour la France, que le ratio commerce international sur production échangeable est trois fois plus élevé que le ratio commerce international sur PIB. Donc ramenée à la production échangeable, l'ouverture commerciale de l'économie mondiale est aujourd'hui nettement supérieure à celle qui était atteinte à la veille de la Première Guerre mondiale.

Tableau 1.2

Croissance des exportations de marchandises en volume, principales régions, 1870-1998
(Taux de croissance annuel moyen – exportations en volume mesurées en dollars US 1990)

	1870-1913	1913-1950	1950-1973	1973-1998
Europe de l'Ouest	3,24	– 0,14	8,38	4,79
Pays d'immigration européenne	4,71	2,27	6,26	5,92
Europe de l'Est et ex-URSS	3,37	1,43	9,81	2,52
Amérique latine	3,29	2,29	4,28	6,03
Asie	2,79	1,64	9,97	5,95
Afrique	4,37	1,90	5,34	1,87
Monde	3,40	0,90	7,88	5,07

Source : Maddison A., 2001, p. 135.

Tableau 1.3

Exportations de marchandises en % du PIB au prix de 1990, principales régions 1870-1998

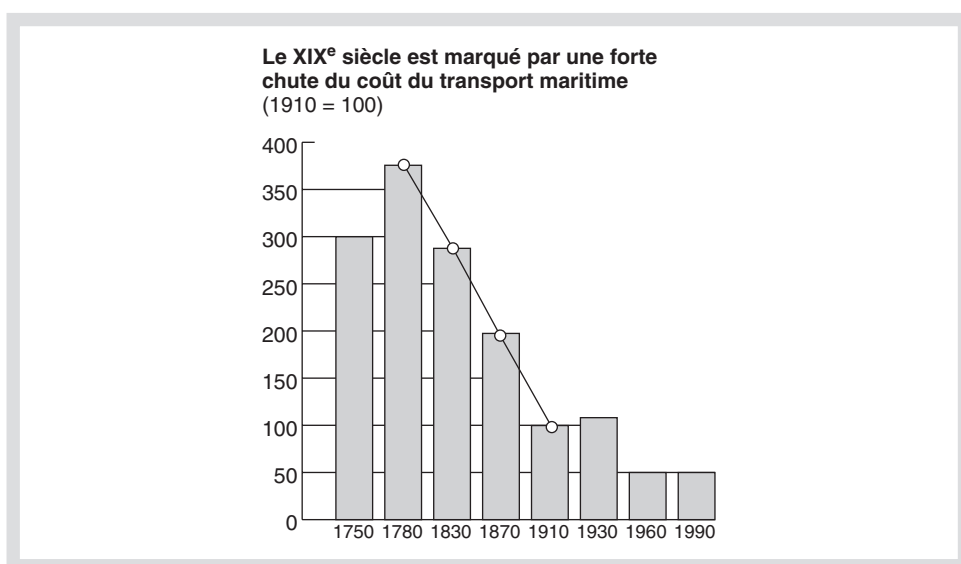
	1870	1913	1950	1973	1998
Europe de l'Ouest	8,8	14,1	8,7	18,7	35,8
Pays d'immigration européenne	3,3	4,7	3,8	6,3	12,7
Europe de l'Est et ex-URSS	1,6	2,5	2,1	6,2	13,2
Amérique latine	9,7	9,0	6,0	4,7	9,7
Asie	1,7	3,4	4,2	9,6	12,6
Afrique	5,8	20,0	15,1	18,4	14,8
Monde	4,6	7,9	5,5	10,5	17,2

Source : Maddison A., 2001, p. 135.

Un premier facteur va jouer un rôle déterminant dans la croissance du commerce international qui caractérise le XIX^e siècle et le début du XX^e siècle, c'est la baisse des coûts de transport. On remarque sur le graphique 1.2 que cette baisse pour le transport maritime est bien plus importante au XIX^e siècle que sur tout le XX^e siècle. Rappelons que le premier navire à vapeur est mis en service au Royaume-Uni en 1812 et à partir des années 1860, presque tous les navires qui font des traversées intercontinentales utilisent le charbon. Sur la même période, on assiste à l'essor des navires en fer avec des moteurs de plus en plus puissants qui sont de plus en plus rapides et de plus en plus grands. Dans les années 1880, les premières lignes transatlantiques régulières sont créées qui permettent

de relier Liverpool à New York en dix jours. Les coûts des transports furent encore considérablement diminués avec la mise en service du canal de Suez inauguré le 17 novembre 1869, qui réduisit de 41 % la distance entre Londres et Bombay.

Si on combine la réduction des coûts de transport avec la baisse relative des barrières tarifaires à partir de la seconde moitié du XIX^e siècle (tableau 1.4), on comprend l'affirmation de Kevin Rourke : « Contrary to popular belief, the most impressive episode of international economic integration which the world has seen to date was not the second half of the 20th century, but the years between 1870 and the Great War. The 19th century, and in particular the late 19th century, was the period that saw the largest decline ever in inter-continental barriers to trade and factor mobility » (Rourke K., 2002b).



Graphique 1.2
Coût du transport maritime

Source : Kevin H. O'Rourke, 2002a.

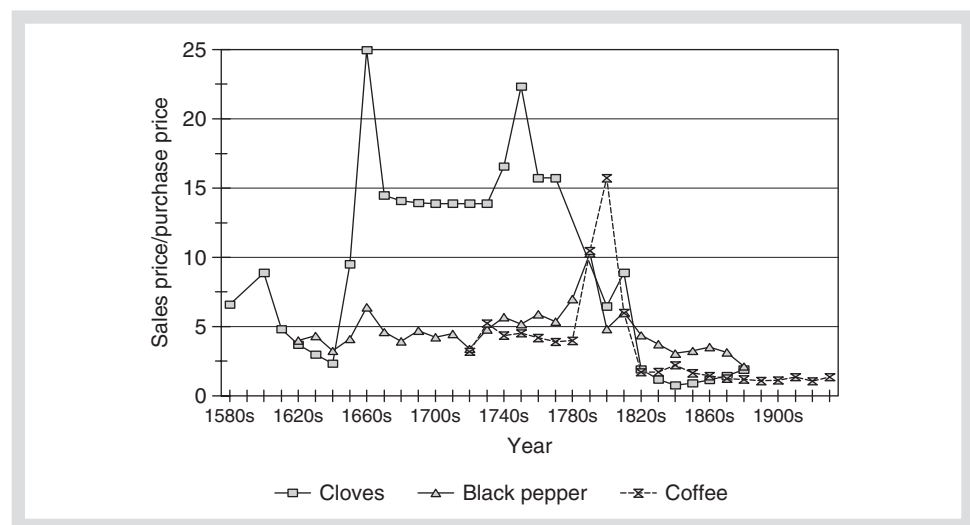
Tableau 1.4
Droits de douane sur les produits manufacturés (1820-1990, moyenne pondérée en % de la valeur)

	1820	1875	1913	1925	1931	1950	1980	1990
Allemagne	(8-12)	(4-6)	13	20	21	26	8,3	5,9
Autriche		(15-20)	18	16	24	18	14,6	12,7
Belgique	(6-8)	(9-10)	9	15	14	11	8,3	5,9
Danemark	(25-35)	(15-20)	14	10		3	8,3	5,9
Espagne		(15-20)	41	41	63		8,3	5,9

	1820	1875	1913	1925	1931	1950	1980	1990
France		(12-15)	20	21	30	18	8,3	5,9
Italie		(8-10)	18	22	46	25	8,3	5,9
Pays-Bas	(6-8)	(3-5)	4	6		11	8,3	5,9
Royaume-Uni	(45-55)	0	0	5		23	8,3	5,9
Russie		(15-20)	84					
Suède		(3-5)	20	16	21	9	6,2	4,4
Suisse	(8-12)	(4-6)	9	14	19		3,3	2,6
États-Unis	(35-40)	(40-50)	44	37	48	14	7	4,8
Japon		5	30				9,9	5,3

Source : Bairoch P., 1997, tome II, p. 294.

La baisse des coûts de transport couplée à la diminution des tarifs douaniers va permettre une convergence des prix sur les marchés, comme on peut le voir sur le graphique 1.3 avec les exemples des clous de girofle, du poivre et du café, c'est-à-dire des produits qui sont échangés depuis plusieurs siècles. Pour ces produits, l'écart de prix entre la zone de production et celle de commercialisation baisse rapidement à partir des années 1820. C'est le signe de la constitution d'un marché mondial pour ces produits qui vont être de plus en plus échangés.



Graphique 1.3

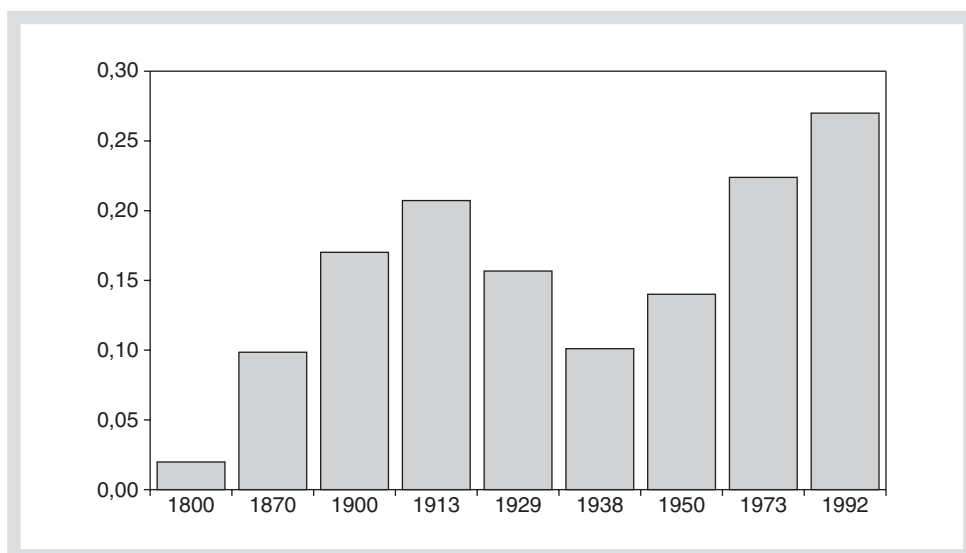
Écarts pour les épices et le café entre le prix d'achat en Asie et le prix de vente à Amsterdam (1580-1939)

Source : Rourke K., Williamson J., 2001.

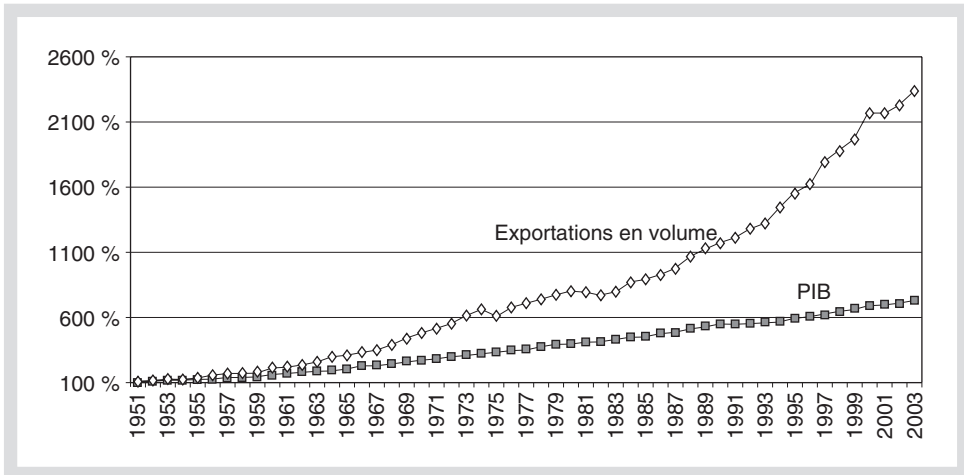
Avec la baisse des coûts des transactions, les échanges de biens sont facilités et la concurrence entre les différents marchés est confrontée à de plus faibles distorsions.

Les échanges de biens et services peuvent alors prendre une part croissante dans l'économie mondiale. On remarque, à partir du graphique 1.4, que la même tendance caractérise le ratio commerce mondial sur PIB mondial qui augmente dans les deux vagues de mondialisation, alors qu'il baisse dans la période de l'entre-deux-guerres marquée par un retrait de l'intégration internationale des économies. Cette tendance prend même une ampleur inédite, comme on peut le voir sur le graphique 1.5, alors que depuis 1995, le PIB mondial augmente en moyenne de 3,7 % par an, le commerce mondial de biens et services progresse sur la même période de 6,5 % en rythme annuel. La tendance s'accroît avec une accélération sur 2000-2005, le commerce international progressant au rythme de 10 % par an.

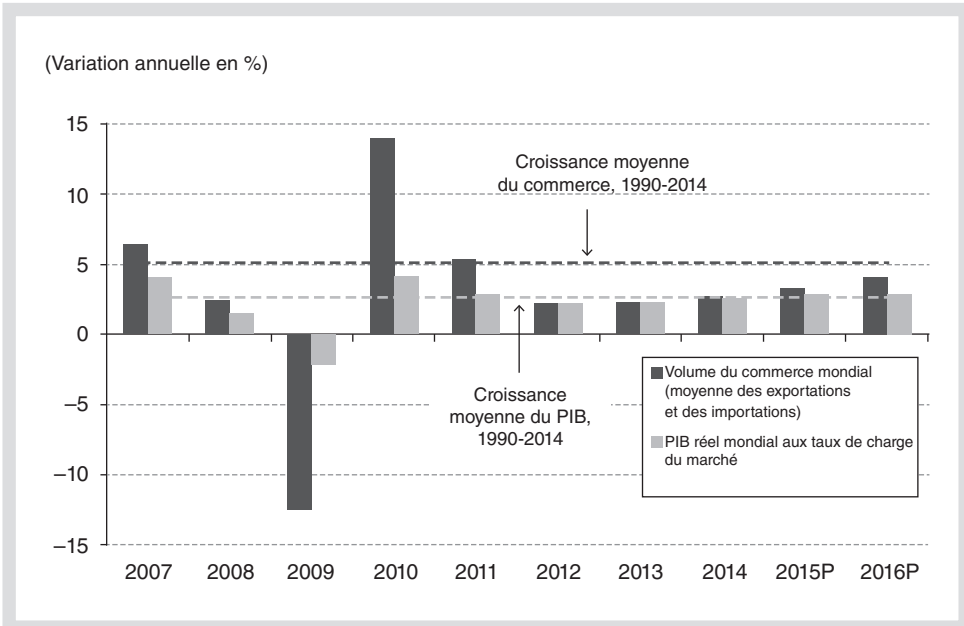
Mais cette tendance va s'interrompre brutalement avec la crise, comme on peut le voir sur le graphique 1.6. La croissance du commerce mondial depuis 2012 est autour de 3 %, au même niveau que la croissance du PIB mondial. Faut-il y voir la fin d'un rapport d'environ 2 pour 1 observé pendant de nombreuses années entre la croissance du commerce mondial et la croissance du PIB mondial ? L'élasticité du volume du commerce mondial des marchandises par rapport au PIB mondial calculé par l'OMC est passé de 2,2 au début des années 2000 à 1,4 en 2014, c'est-à-dire un chiffre qui correspond à celui du début des années 1980 (les élasticités sont calculées au moyen d'une régression du logarithme du volume du commerce mondial des marchandises sur le logarithme du PIB mondial aux taux du marché sur dix ans).



Graphique 1.4
Le commerce mondial en % du PIB mondial (1800-1992)

**Graphique 1.5***Croissance en volume des exportations mondiales et du PIB mondial*

Source : Rapport, 2007, « Mondialisation – changeons de posture », MINEFI, p. 34.

**Graphique 1.6***Croissance du commerce mondial des marchandises en volume et PIB réel de 2007 à 2016 (prévisions pour 2015 et 2016)*

Source : Communiqué de presse de l'OMC du 14 avril 2015.

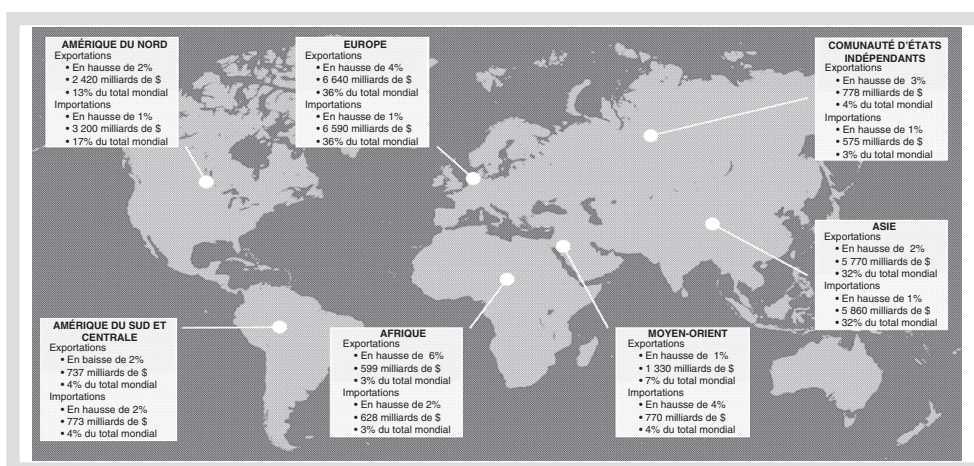
Concernant le **poids des différentes régions dans le commerce mondial**, le retour de l'Asie dans le commerce international est la principale modification entre les deux vagues de mondialisation (tableau 1.5). Ce changement permet de comprendre que parfois les analystes ramènent la mondialisation actuelle à une dynamique de l'Asie avec, en particulier, l'émergence internationale de la Chine et de l'Inde.

Tableau 1.5*Part des régions dans les exportations mondiales 1870-1998 (en %, prix constants 1990)*

	1870	1913	1950	1973	1998
Europe de l'Ouest	64,4	60,2	41,1	45,8	42,8
Pays d'immigration européenne	7,5	12,9	21,3	15,0	18,4
Europe de l'Est et ex-URSS	4,2	4,1	5,0	7,5	4,1
Amérique latine	5,4	5,1	8,5	3,9	4,9
Asie	13,9	10,8	14,1	22,0	27,1
Afrique	4,6	6,9	10,0	5,8	2,7
Monde	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : Maddison A., 2001, p. 135.

Cette progression de l'Asie est encore plus flagrante quand on regarde les données sur le graphique 1.7. En 2013, l'Europe représente encore 36 % des exportations mondiales, mais en comptant les échanges intra-européens, l'Asie est déjà à 32 %. L'autre information importante est qu'il subsiste des déséquilibres commerciaux significatifs, en particulier du côté de l'Amérique du Nord qui a un déficit de 780 milliards de dollars.

**Graphique 1.7***Exportations et importations de marchandises par région, en \$ courants, 2013*

Source : Secrétariat de l'OMC.

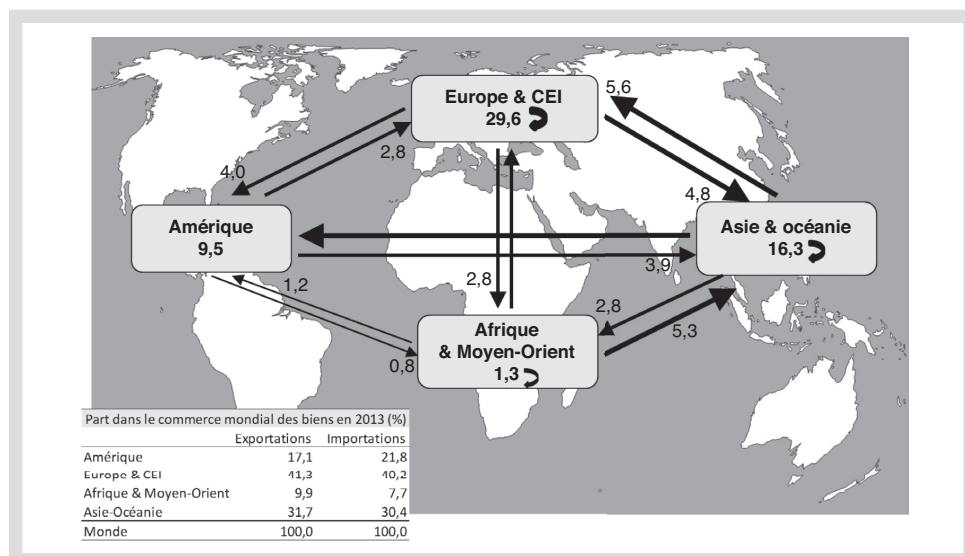
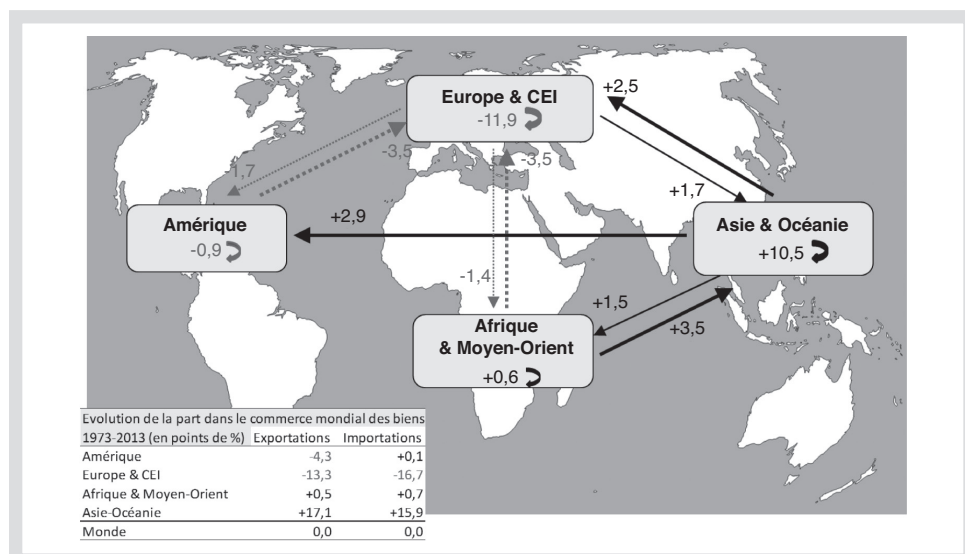
Il est intéressant de préciser **les évolutions par pays** (tableau 1.6). On constate que la plupart des pays ont augmenté leur taux d'ouverture. Toutefois les rythmes sont très différents et pour certains pays comme l'Argentine et le Brésil, les taux actuels sont encore inférieurs à ceux du XIX^e siècle. Ce tableau fait aussi apparaître les situations singulières d'économie comme le Royaume-Uni au XIX^e siècle qui a un taux d'ouverture qui est le double de celui de la France et qui est bien supérieur à celui de l'Allemagne et même des Pays-Bas qui avaient une tradition de négoce international. De même, sur les 60 dernières années, la Corée occupe une place exceptionnelle qui révèle une insertion rapide et durable dans la mondialisation actuelle.

Tableau 1.6
Exportations de marchandises en % du PIB

Pays	1820	1890	1913	1929	1950	1973	1992	1998
France	1,3	14,2	15,5	8,6	7,6	15,2	22,9	28,7
Allemagne	Nd	15,9	19,9	12,8	6,2	23,8	32,6	38,9
Pays-Bas	Nd	17,4	17,3	17,2	12,2	40,7	55,3	61,2
UK	3,1	27,3	29,8	13,3	11,3	14,0	21,4	25,0
USA	2,0	5,6	6,1	3,6	3,0	4,9	8,2	10,1
Argentine	Nd	9,4	6,8	6,1	2,4	2,1	4,3	7,0
Brésil	Nd	12,2	9,8	6,9	3,9	2,5	4,7	5,4
Mexico	Nd	3,9	9,1	12,5	3,0	1,9	6,4	10,7
Chine	Nd	0,7	1,7	1,8	2,6	1,5	2,3	4,9
Inde	Nd	2,6	4,6	3,7	2,9	2,0	1,7	2,4
Japon	Nd	0,2	2,4	3,5	2,2	7,7	12,4	13,4
Corée	0,0	0,0	1,2	4,5	0,7	8,2	17,8	36,3
Thaïlande	Nd	2,2	6,8	6,6	7,0	4,1	11,4	13,1
Monde	1,0	4,6	7,9	9,0	5,5	10,5	13,5	17,2

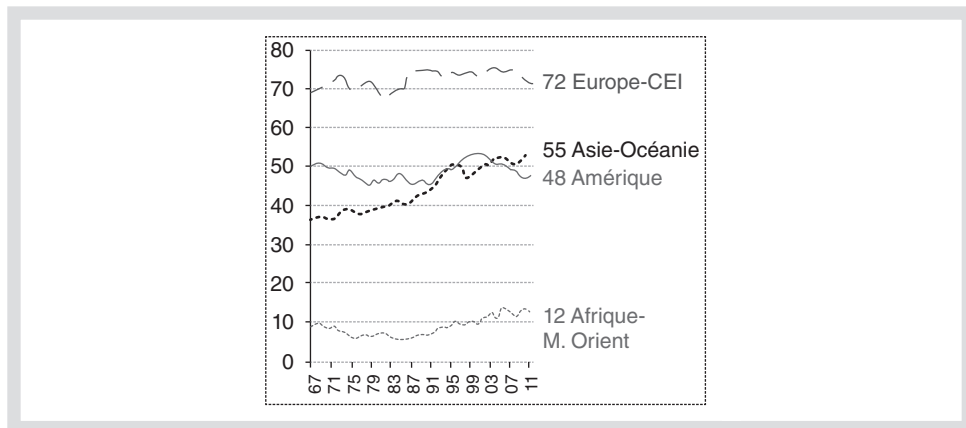
Source : Findlay R. et Rourke K., 2003.

La progression de la part des pays en développement dans le commerce international s'est accompagnée d'une réorientation géographique des flux. Aujourd'hui, plus de la moitié des exportations des pays en développement vont vers les pays en développement. Cette dynamique actuelle du commerce Sud-Sud marque une différence fondamentale avec le commerce du XIX^e siècle, où les économies du Sud étaient dans une relation commerciale presque exclusive avec les métropoles du Nord. On constate que le commerce intrazone a progressé rapidement en Asie et Océanie (graphique 1.8-b) et s'est doublé d'une accélération des flux d'échanges avec l'Afrique et le Moyen-Orient.

**1.8-a***Part dans le commerce mondial en 2013 (%)***1.8-b***Évolution 1973-2013 (en point de %)***Graphique 1.8***Commerce régional et commerce mondial de biens*

Les flux commerciaux intra-européens dominent le commerce mondial (graphique 1.8-a), avec pratiquement 30 % du commerce mondial de biens, même si ce chiffre est en recul (graphique 1.8-b). Il faut toutefois nuancer le poids de ce commerce intrazone, car pour l'Amérique les flux entre les États des États-Unis ne sont pas comptabilisés et du côté asiatique, il n'y a pas une union régionale comparable à l'Union européenne. D'un autre côté, on peut faire apparaître une puissance commerciale européenne encore plus affirmée si on cumule les flux intra-européens avec les flux d'exportation vers l'Amérique et l'Asie : on atteint presque 40 % du commerce. Le graphique 1.8-a montre aussi le caractère régional du commerce international contemporain : le commerce à l'intérieur des blocs (Europe, Amérique, Asie) représente presque 60 % du commerce mondial.

L'importance du commerce intrarégional n'est pas nouvelle comme on peut l'observer sur le graphique 1.9, mais son intensité en Europe est particulière (viennent se cumuler les relations historiques entre ces économies, les effets du marché commun, puis du marché unique et de la monnaie unique, l'ouverture aux échanges des pays de l'ex-Union soviétique). Il apparaît aussi que les pays d'Asie et, dans une moindre mesure, d'Afrique et du Moyen-Orient commercent de plus en plus à l'intérieur de leur région. Mondialisation et régionalisation des échanges sont deux dimensions de l'internationalisation actuelle des économies.



Graphique 1.9

Part des échanges intrazone dans les échanges de biens des grandes régions (%) – 1967-2011

Source : CEPII, base de données CHELEM-Commerce International.

Il faut préciser que la puissance commerciale de l'Union européenne n'est pas seulement quantitative. Le tableau 1.7 fait clairement apparaître la force du positionnement de l'industrie européenne dans les produits haut de gamme. L'UE à 28 détient plus de 30 % des échanges sur ces biens et c'est une position qui résiste assez bien, tandis que pour les autres pays à haut revenu, et en particulier pour les États-Unis, il y a une nette érosion de leurs positions au profit presque exclusivement de la Chine. Seule nuance que l'on peut apporter, ce positionnement favorable de l'UE est plus affirmé pour les biens de consommation que pour les biens d'équipement.

Tableau 1.7*Exportations manufacturières par gammes de valeurs unitaires (en % du commerce mondial de la gamme)*

	Bas de gamme		Gamme moyenne		Haut de gamme		Toutes gammes	
	2003	2013	2003	2013	2003	2013	2003	2013
UE-28 hors intra-zone	12,3	10,8	19,1	16,0	31,6	30,9	18,8	17,9
États-Unis	10,9	7,4	13,4	9,7	19,5	14,7	14,3	10,9
Japon	7,4	4,6	12,6	8,6	11,2	9,7	11,2	7,3
Autres pays à haut revenu	19,3	13,2	21,1	15,4	18,7	16,4	22,1	19,1
Grands émergents	38,0	50,8	22,1	37,7	9,9	17,6	22,2	33,0
Brésil	1,9	1,4	2,5	2,7	0,5	1,0	1,4	1,5
Chine	24,9	38,3	10,2	23,0	3,8	11,3	12,8	22,5
Indonésie	1,7	1,3	2,0	2,0	0,7	0,8	1,3	1,2
Inde	1,4	2,4	1,3	2,1	0,8	1,2	1,3	2,1
Mexique	4,9	4,1	3,1	4,4	2,8	1,7	3,3	3,2
Russie	1,7	1,2	1,5	1,8	0,3	0,6	1,1	1,1
Turquie	1,5	2,1	1,5	1,7	1,0	1,1	1,1	1,5
Reste du monde	12,1	13,1	11,8	12,6	9,1	10,7	11,4	11,9
Monde	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(Deniz Ünal)

Il faut préciser que la spécialisation des pays en développement se modifie rapidement. Si on observe l'évolution des avantages comparatifs révélés⁵ calculés par le CEPII (tableau 1.8), on peut identifier trois phases. Pendant les années 1970-début des années 1980, ces pays améliorent leurs positions dans les exportations de produits énergétiques et de minerais. Puis, jusqu'au début des années 2000, ils s'imposent dans les exportations de textiles et les activités d'assemblage (voir l'importance des composants industriels dans les désavantages comparatifs). Enfin, depuis une quinzaine d'années, c'est le matériel informatique et de télécommunication qui progresse le plus rapidement dans les avantages comparatifs.

5 <http://www.cepii.fr/%5C/francgraph/bdd/chelem/indicateurs/indicateurs.pdf>

Tableau 1.8

Spécialisation des pays en développement : les avantages comparatifs révélés par le commerce international des biens (indicateur de contribution au solde, en millièmes du PIB)

Catégorie CHELEM	Les 10 premiers avantages comparatifs					
	1973	1983	1993	2003	2013	1973-2013
Pétrole brut	36,5	44,1	46,4	35,4	27,1	– 9,4
Gaz naturel	2,1	8,1	9,5	9,7	6,8	+4,7
Matériel informatique	– 1,5	– 1,5	0,2	3,1	5,0	+6,5
Matériel de télécommunication	– 4,1	– 4,7	– 5,6	– 2,7	3,7	+7,8
Vêtements de bonneterie	– 0,1	0,5	2,8	4,4	3,2	+3,3
Vêtements de confection	– 0,2	0,4	2,7	3,8	2,7	+2,9
Cuirs	0,1	0,1	2,4	3,6	2,3	+2,2
Électronique grand public	– 0,3	– 0,5	0,6	1,8	1,3	+1,7
Meubles	– 0,4	– 0,8	0,1	1,7	1,1	+1,5
Articles manufacturés nda	– 0,9	– 1,1	– 0,0	1,5	0,9	+1,9
	Les 10 premiers désavantages comparatifs					
	1973	1983	1993	2003	2013	1973-2013
Automobiles particulières	– 2,0	– 2,0	– 3,7	– 2,8	– 4,8	– 2,8
Moteurs	– 4,5	– 6,2	– 6,3	– 5,2	– 3,7	+0,8
Articles en plastique	– 2,8	– 3,5	– 4,1	– 5,6	– 3,6	– 0,8
Machines spécialisées	– 2,4	– 3,4	– 4,6	– 5,6	– 3,3	– 0,9
Composants électroniques	– 0,1	– 0,2	– 2,0	– 4,5	– 2,9	– 2,7
Produits pharmaceutiques	– 4,5	– 5,3	– 4,1	– 3,2	– 2,4	+2,1
Éléments de véhicules auto.	– 2,4	– 2,3	– 2,6	– 2,7	– 2,3	+0,1
Minerais de fer	1,7	2,5	0,8	– 0,8	– 2,3	– 4,0
Matériel BTP	– 1,9	– 3,1	– 3,1	– 3,1	– 2,0	– 0,1
Aéronautique et espace	– 1,5	– 1,4	– 2,7	– 2,7	– 1,9	– 0,4

Source : CHELEM, base de données CHELEM-Commerce international et PIB (Deniz Ünal).

Note : L'agrégat « pays en développement » (PVD) regroupe ici tous les pays hors États-Unis, Canada, UE-28, Japon, Corée du Sud, Taïwan, Singapour, Hong Kong, Australie et Nouvelle-Zélande. Les pays sont triés selon la valeur de l'indicateur en 2013. La dernière colonne indique l'évolution 1973-2003 en points de millièmes du PIB des PVD.

Comment est mesuré l'avantage comparatif révélé ?

La spécialisation internationale des économies est mesurée à l'aide de l'indicateur de contribution au solde mis au point par le CEPII. Cet indicateur calcule pour chaque pays ses avantages comparatifs révélés (ACR) par le commerce international. Il appréhende les points forts et faibles du pays en considérant à la fois ses exportations et ses importations, indépendamment de l'impact de la situation macroéconomique du pays sur son solde commercial.

$$ACR_i^k = \frac{1\,000}{X_i^{totales} + M_i^{totales}} \times \left[(X_i^k - M_i^k) - (X_i^{totales} - M_i^{totales}) \times \left(\frac{X_i^k + M_i^k}{X_i^{totales} + M_i^{totales}} \right) \right]$$

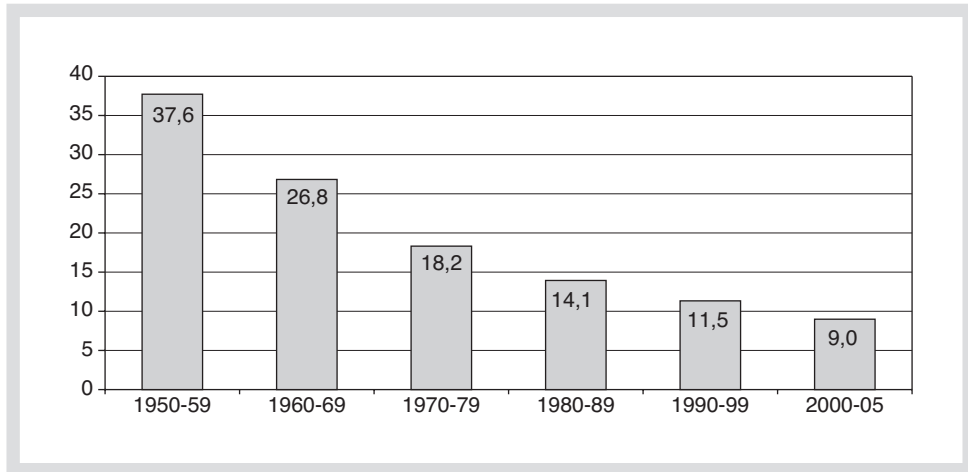
Avec

i pays
 k produit (bien ou service)
 X exportations en valeur
 M importations en valeur

Le solde commercial réalisé sur un produit k est comparé à un « solde théorique », résultat de la distribution du solde global observé entre les différents produits au prorata de la part de chacun dans les échanges totaux du pays. Ce solde théorique est, par construction, neutre de tout avantage ou désavantage du pays sur les différents produits. L'écart entre solde réalisé et solde théorique sur chacun des produits révèle ainsi les points forts ou faibles du pays. L'indicateur est additif et la somme sur l'ensemble des produits est égale à zéro. Pour faciliter les comparaisons entre pays, l'indicateur est exprimé en millièmes du commerce total du pays.

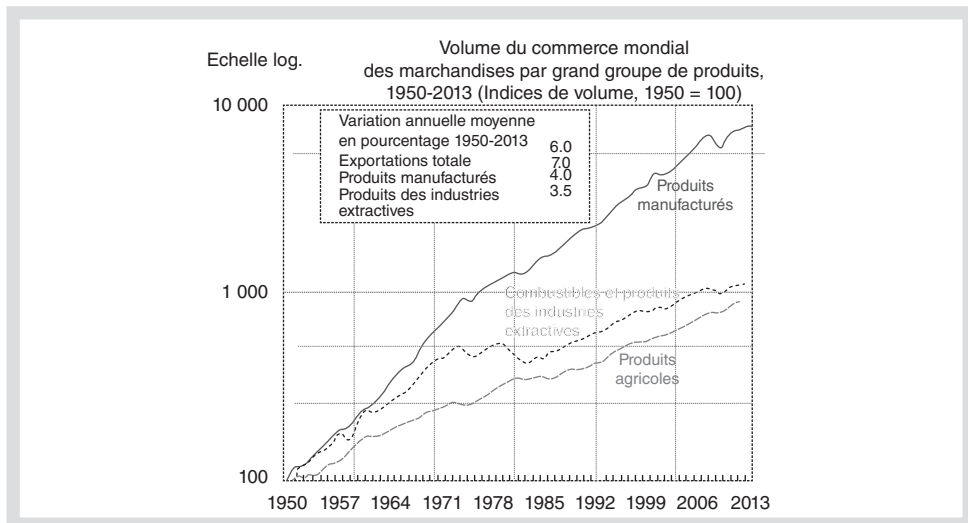
Si on regarde **la structure par produits du commerce international**, on note une baisse constante de la part relative des produits agricoles (graphique 1.10) qui résulte à la fois d'une demande moins dynamique que pour les autres produits et d'une évolution des prix défavorable aux producteurs de produits agricoles. En 2013, les exportations mondiales de produits agricoles ont représenté 1 745 milliards de dollars. L'Union européenne demeure le premier exportateur mondial avec 661 milliards de dollars devant l'Amérique du Nord avec 208 milliards de dollars. Comme pour les produits manufacturés, on assiste à un développement des analyses concernant les chaînes de valeurs des produits agricoles. La FAO, par exemple, produit une nouvelle série d'études sur les chaînes de valeur alimentaires durables (FAO, 2015).

Sur longue période, le commerce de produits manufacturés progresse beaucoup plus rapidement que les échanges de produits agricoles (graphique 1.11). C'est le résultat des gains de productivité réalisés dans ce secteur qui a permis de réduire les coûts de production et donc les prix relatifs de produits industriels qui ont été de plus en plus demandés. La production a été stimulée par cette demande qui a incité à augmenter la variété des biens offerts et a ouvert des opportunités pour de nouveaux producteurs dans les économies émergentes.

**Graphique 1.10**

Part des produits agricoles dans les exportations mondiales de marchandises, 1950-2005 en % des exportations mondiales de marchandises

Source : Rapport OMC, 2006a, p. 8.

**Graphique 1.11**

Commerce mondial des marchandises par grands groupes de produits, 1950-2013

Source : OMC, 2014c.

En 2013, si on prend les chiffres en valeur du tableau 1.9, les produits manufacturés représentent presque les deux tiers du commerce de marchandises. Si on introduit les services en sachant que dans les statistiques du commerce international on se limite à trois

catégories : transport, loisir et commerce (les services financiers sont exclus), on constate qu'ils représentent 20 % des échanges internationaux. Il faut toutefois préciser que les statistiques commerciales mesurent des flux commerciaux bruts et non la valeur ajoutée aux différents stades de la production. Il en résulte une sous-estimation de la contribution des services au commerce international, car ces derniers représentent une part croissante de la valeur ajoutée dans la production des biens.

Tableau 1.9

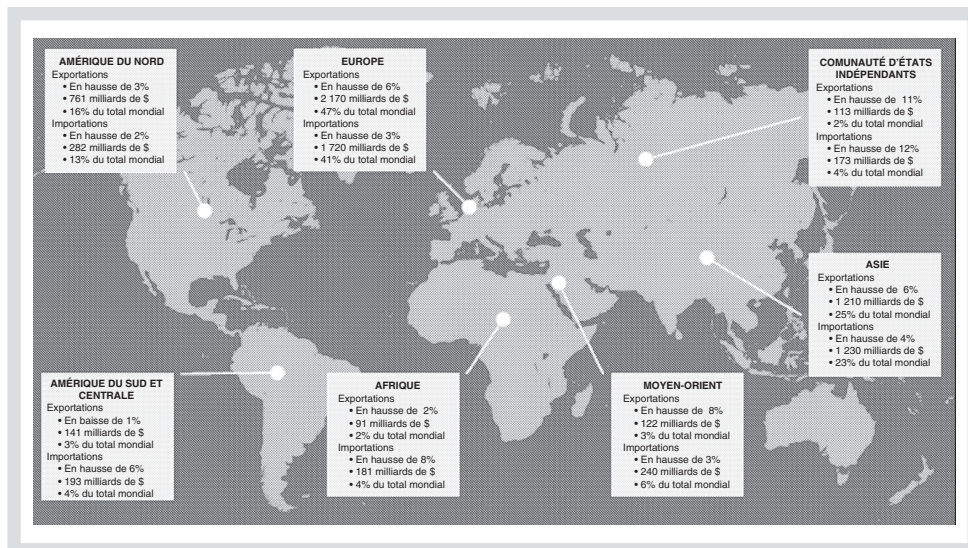
Exportations mondiales de marchandises, par grand groupe de produits et de services commerciaux 2013
(en milliards de dollars et en %)

	Valeur	Part	Variation annuelle en pourcentage								
	2013	dans les exportations mondiales de marchandises	1980-85	1985-90	1990-95	1995-00	2000-05	2005-13	2011	2012	2013
Produits agricoles	1745	9,5	-2	9	7	-1	9	9	22	-1	6
Combustibles et produits des industries extractives	3997	21,8	-5	3	2	10	16	10	34	2	-3
Combustibles	3258	17,8	-5	0	1	12	17	11	37	5	-3
Produits manufacturés	11848	64,7	2	15	9	5	9	6	15	0	3
Fer et acier	454	2,5	-2	9	8	-2	17	5	25	-8	-6
Produits chimiques	2001	10,9	1	14	10	4	14	8	17	-2	2
Équipement de bureau et de télécommunication	1750	9,6	9	18	15	10	6	4	4	0	4
Produits de l'industrie automobile	1348	7,4	5	14	8	5	10	5	17	1	4
Textiles	306	1,7	-1	15	8	0	6	5	17	-3	8
Vêtements	460	2,5	4	18	8	5	7	6	18	1	9

	Valeur		Part			
	2013	2000	2005	2011	2012	2013
Explorations						
Total des services commerciaux	4645	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Services de transport	905	23.2	22.6	20.5	20.2	19.5
Voyages	1185	32.0	24.9	24.8	25.1	25.5
Autres services commerciaux	2250	44.8	49.3	54.5	54.5	54.9

Source : OMC, 2014b, pp. 61 et 121.

Le positionnement des régions du monde dans le commerce international de services commerciaux est différent de celui des biens (graphique 1.12). Cette fois, l'Amérique du Nord est nettement excédentaire, c'est aussi le cas de l'Europe et ces deux régions du monde représentent pratiquement le tiers des exportations de services commerciaux. L'Asie est encore dominée dans ce secteur qui joue un rôle stratégique dans le contrôle des chaînes de valeur mondiales.



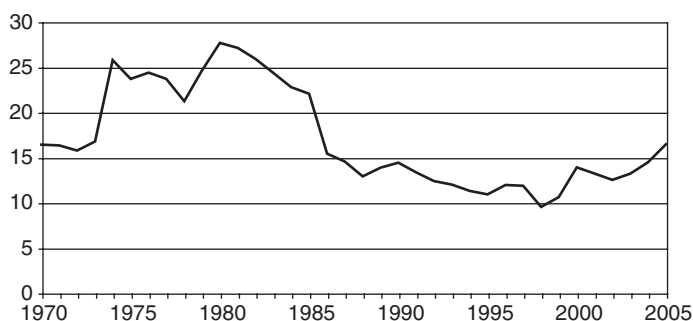
Graphique 1.12

Exportations et importations de services commerciaux par région, en \$ courants, 2013

Source : Secrétariat de l'OMC.

Enfin, on peut ajouter un aspect important dans les flux commerciaux internationaux, c'est l'évolution de la part des exportations de pétrole et de produits miniers qui dépend des fluctuations de prix sur les marchés internationaux. On constate sur le graphique 1.13 que cette part, après les deux chocs pétroliers, atteint 28 % du commerce de marchandises, pour ensuite retomber à moins de 10 % en 1998. Depuis cette date, la tendance concernant les prix des ressources naturelles et des produits agricoles a été à la hausse entre 2000 et 2008 (l'indice du prix réel de l'énergie a plus que doublé entre ces deux dates), ensuite avec la crise financière, ils ont fléchi en 2008-2009 pour repartir à la hausse à partir de 2010.

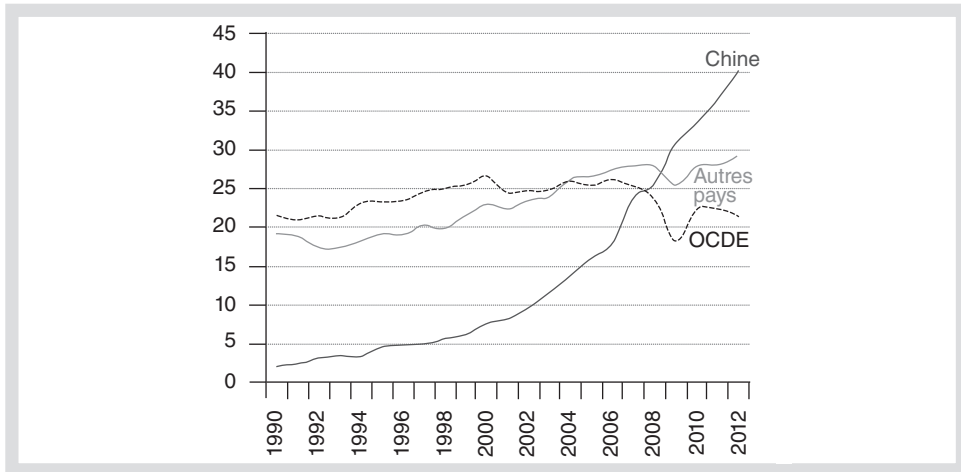
Ces mouvements de prix peuvent s'interpréter soit comme le signe de la volatilité des prix des ressources naturelles qui connaissent de fortes fluctuations de la demande, soit comme l'expression d'un « super-cycle » comme ceux que l'on a connu au XIX^e siècle et après 1945 dans les périodes d'accélération de l'industrialisation. Nous serions alors dans un troisième « super-cycle » où les économies émergentes qui connaissent une croissance industrielle rapide entraîneraient une demande en ressources naturelles très dynamique. C'est, par exemple, le cas de la Chine avec la consommation de métaux (graphique 1.14).



Graphique 1.13

Part des combustibles et des autres produits miniers dans les exportations mondiales de marchandises, 1970-2005

Source : Rapport OMC, 2006a, p. 5.

**Graphique 1.14***Consommation de métaux, 1990-2012 (millions de tonnes)*

Source : World Bureau of Metal Statistics.

Cette demande croissante de ressources naturelles et de produits agricoles qui entraîne les prix à la hausse est aussi une incitation aux investissements dans ces secteurs, c'est ce que l'on observe par exemple avec les investissements directs étrangers en Afrique.

1.2.2 L'intégration des marchés du travail

Les analyses standard de la mondialisation qui se focalisent sur les flux commerciaux et financiers réservent généralement un rôle secondaire aux migrations internationales. Cela peut se comprendre si on se réfère à la théorie de l'échange international néo-classique qui présente le commerce international comme un substitut aux échanges de facteurs (Mundell, 1957) : c'est parce que l'on n'a pas les mêmes dotations en facteurs de production que l'on se spécialise. L'échange de marchandises remplace l'échange de facteurs. Pourtant, la réalité est différente. On constate que la libération des échanges de biens et services et les migrations de travailleurs, loin d'être substituables, sont plutôt complémentaires (Mouhoud E.M., 2006). Il faut toutefois apporter une nuance à cette affirmation, car pour les pays du Sud les plus pauvres qui sont évincés de l'intégration commerciale et financière, leur seule participation visible à la mondialisation passe par le flux des migrations internationales vers les pays riches, en particulier pour les travailleurs qualifiés de ces pays pauvres (voir encadré 1.1).

ENCADRÉ 1.1

La fuite des cerveaux

La proportion de migrants hautement qualifiés dans les pays de l'OCDE est en forte augmentation. Le nombre de migrants ayant un niveau d'éducation élevé a affiché une hausse sans précédent au cours de la dernière décennie (+ 70 %), atteignant 27,3 millions en 2010-2011. Environ 4,7 millions, soit 15 % d'entre eux, sont arrivés au cours des cinq dernières années. Cette tendance s'explique principalement par la migration en provenance d'Asie. En effet, plus de 2 millions de migrants hautement qualifiés sont arrivés dans la zone OCDE au cours des cinq dernières années.

En 2010-2011, l'Inde (2 millions), la Chine (1,7 million) et les Philippines (1,4 million) comptent pour un cinquième des migrants ayant un niveau d'éducation élevé vivant dans la zone OCDE. Le nombre de migrants ayant un niveau d'éducation élevé provenant d'Afrique a aussi augmenté, atteignant 2,9 millions en 2010-2011. On dénombre plus d'Africains ayant un niveau d'éducation élevé arrivés dans la zone OCDE au cours des cinq dernières années (450 000) que de Chinois (375 000) ayant le même niveau d'études. Parmi les pays d'origine hors OCDE, la Roumanie (109 000), le Brésil (75 000) et la Colombie (71 000) ont affiché le plus fort contingent d'émigrés récents ayant un niveau d'éducation élevé. Parmi les pays de l'OCDE, on dénombre aussi des chiffres élevés pour l'Allemagne (169 000), le Royaume-Uni (165 000), la Pologne (165 000), la France (147 000) et les États-Unis (120 000)...

Parmi les diplômés de l'enseignement tertiaire nés en Afrique, un sur neuf vit dans la zone OCDE. Les chiffres correspondants pour la région Amérique latine et Caraïbes, l'Europe et l'Asie étaient respectivement de 1 sur 13, 1 sur 20 et 1 sur 30.

La question de la « fuite des cerveaux » est particulièrement sensible dans les pays peu peuplés et les États insulaires d'Afrique et d'Amérique latine et des Caraïbes. Près de 90 % des personnes hautement qualifiées nées au Guyana vivaient dans la zone OCDE en 2010. On comptait également plus de personnes avec un niveau d'éducation élevé originaires de la Barbade, d'Haïti ou de Trinité-et-Tobago vivant à l'étranger que dans leur pays de naissance. Des taux d'émigration élevés des hautement qualifiés étaient également enregistrés pour la Jamaïque (46 %), Tonga (44 %), le Zimbabwe (43 %), Maurice (41 %), le Congo (36 %), Belize (34 %) et Fidji (31 %). À l'inverse, de nombreux pays de l'OCDE, ainsi que des pays fortement peuplés tels que le Brésil, la Chine, la Fédération de Russie ou l'Inde affichaient de faibles taux d'émigration des personnes hautement qualifiées (moins de 3,5 %)...

Dans presque tous les pays d'origine, le taux d'émigration des personnes hautement qualifiées est supérieur au taux d'émigration total, ce qui reflète la sélectivité du phénomène migratoire par rapport au niveau d'éducation. Ce constat se vérifiait dans 137 des 145 pays pour lesquels on disposait de données (95 %). En 2010-2011, au Burundi, au Lesotho, au Malawi, aux Maldives, au Mozambique, en Namibie, au Niger, en Papouasie-Nouvelle-Guinée, dans la République-Unie de Tanzanie et en Zambie, les taux d'émigration des personnes hautement qualifiées représentaient plus de 20 fois le taux d'émigration total.

La « fuite des cerveaux » est plus marquée pour les femmes que pour les hommes. Dans de nombreux pays d'origine, la part des femmes diplômées de l'enseignement tertiaire vivant hors de leur pays de naissance était supérieure à celle des hommes. L'écart atteignait 10 points en 2010-2011 au Congo, dans les Maldives, en Sierra Leone et au Togo.

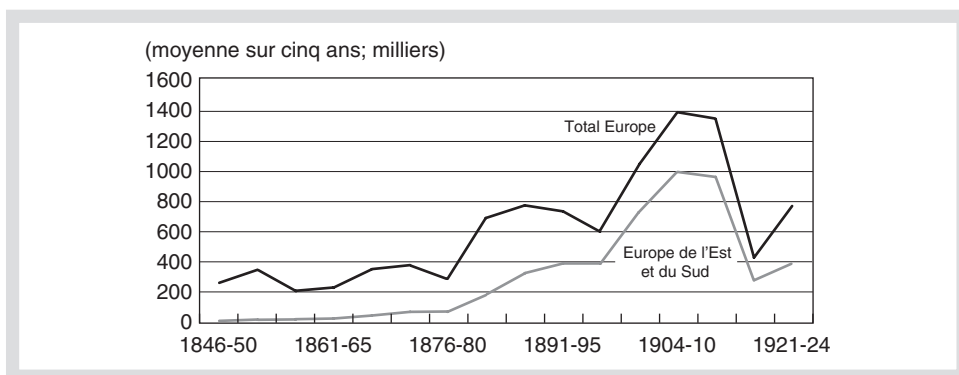
Source : Les migrations internationales en chiffres,
OCDE – Nations Unies/DAES,
octobre 2013.

Il faut ajouter, comme le fait remarquer Panagariya A. (2006), que la grande différence entre le commerce et les migrations, c'est que le premier concerne des échanges croisés entre les pays qui sont à la fois importateur et exportateur, alors que les migrations opèrent à sens unique. On est donc amené à distinguer clairement les pays d'origine et les pays d'accueil, d'où la différence entre les analyses du commerce international fondée sur l'idée des avantages mutuels et celles centrées sur les effets différenciés des migrations pour les pays d'origine et pour les pays d'accueil. Il faut aussi ajouter, concernant les migrations, les différences entre impact au niveau individuel des migrants et effet au niveau collectif pour les pays (voir les travaux dans Collins S. et Graham C., 2006).

Si les migrations internationales sont une dimension de la mondialisation que l'on ne peut négliger, il nous faut commencer par évaluer son importance à travers le temps.

Depuis la découverte des Amériques, on a assisté à un flux régulier de migrations internationales. Jeffrey Williamson et Timothy Hatton (2006) évaluent à 11,3 millions le nombre de migrants avant 1820, mais ce flux était essentiellement composé d'esclaves africains (8,7 millions), de domestiques sous contrat et de condamnés. Les travailleurs libres n'étaient donc qu'une infime minorité de ces flux migratoires, ce qui s'explique facilement par le coût élevé du voyage qui de plus était long et risqué.

Avec la vague de mondialisation du XIX^e siècle, le changement est à la fois dans le type de migration (la part des migrants libres passe de 20 % dans les années 1820 à 80 % dans les années 1840) et dans l'ampleur du flux. On constate (graphique 1.15) que des années 1840 aux années 1870, en moyenne, le nombre annuel d'émigrants européens a été de 300 000 ; il augmente rapidement à la fin du XIX^e siècle pour atteindre plus d'un million par an.



Graphique 1.15
Flux annuel d'émigrants européens

L'origine géographique des migrants évolue à travers le temps. Dans la première moitié du ^{xix}^e siècle, ce sont principalement les Britanniques et les Allemands qui émigrent. Ils seront rejoints dans la deuxième moitié du ^{xix}^e siècle par des migrants qui viennent d'Europe du Nord et du Sud. La destination principale de ces migrants est les États-Unis. À partir des années 1880, les flux augmentent vers l'Amérique du Sud (essentiellement Argentine et Brésil), le Canada, puis l'Australie, la Nouvelle-Zélande et l'Afrique du Sud. Les migrations ne se limitent pas à des mouvements intercontinentaux, il y a aussi des flux importants à l'intérieur de l'Europe avec l'émigration irlandaise vers la Grande-Bretagne, les Italiens vers la France et les peuples d'Europe centrale vers l'Allemagne.

Qui sont ces migrants ? Dans la première moitié du ^{xix}^e siècle, ce sont plutôt des familles qui quittent des zones rurales, puis progressivement le flux sera composé d'une part croissante d'hommes jeunes, célibataires, qui viennent de zones urbaines et qui sont peu qualifiés.

Au total, ces migrations de masse se sont traduites par des taux d'immigration et d'émigration supérieurs à 50 %. À la veille de la Première Guerre mondiale, les non-autochtones représentent pratiquement 15 % de la population des États-Unis et 30 % de la population de l'Argentine (voir le tableau 1.10), c'est-à-dire des proportions nettement plus élevées qu'aujourd'hui. Ce qui a changé aussi par rapport au ^{xix}^e siècle, c'est que les migrations actuelles sont bien moins concentrées, elles se répartissent sur toute l'Europe et le nouveau monde, avec un changement profond pour l'Europe qui, de zone d'émigration, est devenue une zone d'immigration.

Tableau 1.10*Part de la population non autochtone (part de la population née à l'étranger, en %)*

Contrairement à l'Amérique latine, l'Europe occidentale attire de plus en plus d'immigrants.

	1870-1871	1890-1891	1910-1911	2000-2001
Europe				
Allemagne	0,5	0,9	1,9	8,9
France	2,0	3,0	3,0	10,0
Royaume-Uni	0,5	0,7	0,9	4,3
Danemark	3,0	3,3	3,1	5,8
Norvège	1,6	2,4	2,3	6,3
Suède	0,3	0,5	0,91	1,3
Nouveau monde				
Australie	46,5	31,8	17,1	23,6
Nouvelle-Zélande	63,5	41,5	30,3	19,5
Canada	16,5	13,3	22,0	17,4
États-Unis	14,4	14,7	14,7	11,1
Argentine	12,1	25,5	29,9	5,0
Brésil	3,9	2,5	7,3 ¹	

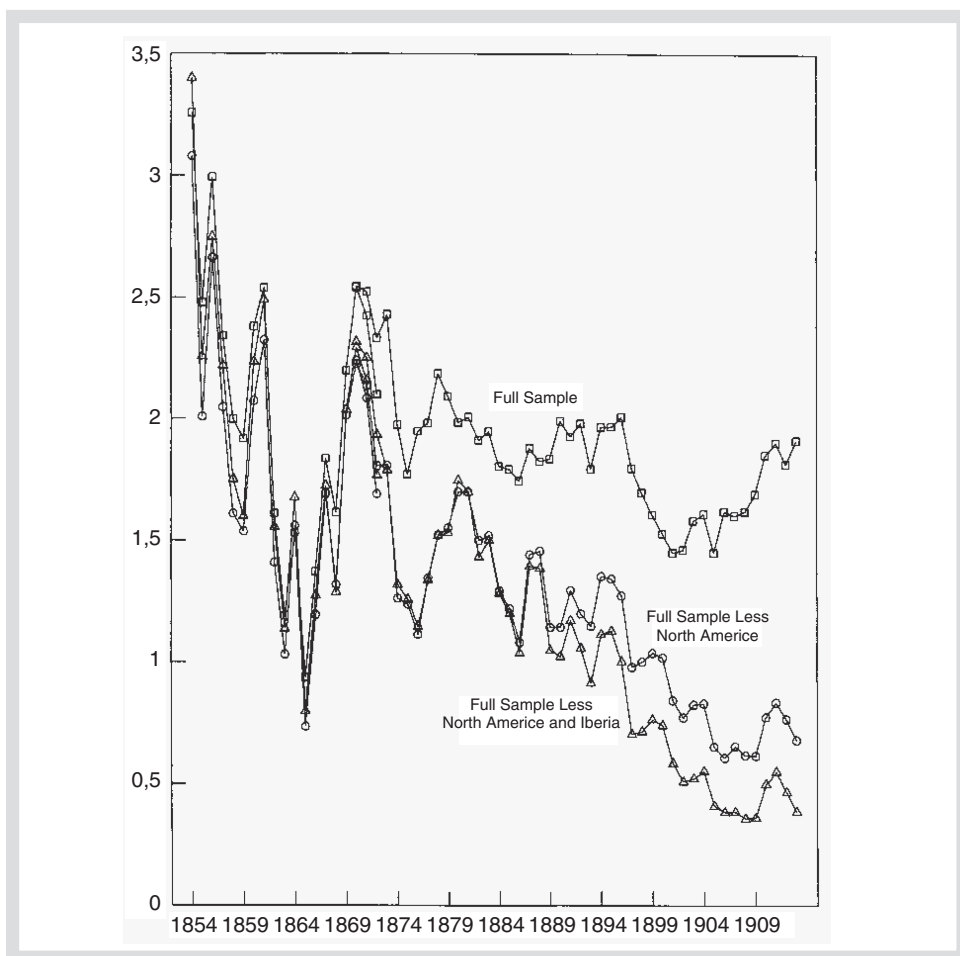
Source : Hatton et Williamson, 2005.

1. Nombre de ressortissants étrangers en 1900.

Quand on recherche les facteurs qui expliquent ces mouvements de migrations internationales, on constate que l'on trouve une combinaison d'explications qui tiennent d'un côté à l'offre d'émigrants (afflux de main-d'œuvre rurale dans les villes des pays d'émigration confrontée à l'insuffisance des emplois et la faiblesse des salaires, révolution démographique qui se traduit par une cohorte plus nombreuse de jeunes adultes mobiles, baisse du prix des transports) et d'un autre côté à la demande d'émigrants (besoin de main-d'œuvre dans les économies du nouveau monde avec des salaires attractifs, absence de réelles politiques restrictives jusqu'au début du xx^e siècle).

Cette forte mobilité internationale de la main-d'œuvre va se traduire par une tendance à la convergence des rémunérations réelles, ce qui est le signe d'une intégration des marchés du travail qui n'a pas été atteinte depuis. Comme on le voit sur le graphique 1.16 construit à partir des données sur 17 pays, la dispersion des salaires réels entre pays se referme entre 1854 et 1913. Cela signifie que la première vague de

mondialisation, qui fut marquée par un phénomène de migrations massives, s'est traduite par un recul de la pauvreté en Europe, zone d'émigration massive, et une convergence des niveaux de vie avec les zones d'immigration. Pour Jeffrey Williamson (1996), la convergence des niveaux de vie pendant cette première vague de mondialisation est davantage l'effet des migrations que le résultat de la croissance des échanges commerciaux et des flux de capitaux.



Graphique 1.16
Dispersion des salaires réels 1854-1913⁶

Source : Williamson J., 1996, p. 278.

6 Williamson a constitué une base de données qui concerne les salaires réels des travailleurs urbains non qualifiés dans 17 pays : Australie, Argentine, Belgique, Brésil, Canada, Danemark, France, Allemagne, Grande-Bretagne, Irlande, Italie, Hollande, Norvège, Portugal, Espagne, Suède et États-Unis.

La situation contemporaine est caractérisée par une relative stabilité de la part des migrants internationaux dans la population mondiale (2,9 % en 1990, 3,2 % en 2013), mais avec un flux qui a progressé de 10,8 millions entre 2010 et 2013. C'est l'Asie et l'Europe qui ont enregistré les croissances les plus importantes, accueillant chacune plus de 3 millions de migrants supplémentaires sur cette période. En 2013, le stock mondial de migrants atteignait les 232 millions (tableau 1.11). La poursuite des tendances observées sur les trois dernières décennies conduisent à des projections qui oscillent entre 410 et 510 millions de migrants à l'horizon 2050, c'est-à-dire entre 4,4 et 5,4 % de la population mondiale. On remarque sur le tableau 1.11 que l'essentiel des flux migratoires pour l'Afrique, l'Asie et l'Europe sont à l'intérieur de la même région, ce qui fait dire aux Nations-Unies que les migrations internationales sont « un phénomène d'ampleur mondiale à caractère régional ».

Tableau 1.11 Stock
mondial de migrants par régions d'origine et de destination, 2013

	Origine						Total	Intra-régional
	Afrique	Asie	Europe	Amérique latine et Caraïbe	Océanie	Amérique du Nord		
Destination	millions							%
Afrique	15,3	1,1	0,8	0,0	0,1	0,0	18,6	82
Amérique du Nord	2,0	15,7	7,9	25,9	1,2	0,3	53,1	2
Amérique latine et Caraïbes	0,0	0,3	1,2	5,4	1,3	0,0	8,5	64
Asie	4,6	53,8	7,6	0,7	0,6	0,1	70,8	76
Europe	8,9	18,6	37,8	4,5	0,9	0,3	72,4	52
Océanie	0,5	2,9	3,1	0,1	0,2	1,1	7,9	14
Total	31,3	92,5	58,4	36,7	4,3	1,9	231	5
Intrarégional (%)	49	58	65	15	28	58		

Note : La somme des totaux régionaux par origine n'est pas égale au total, car on ne disposait pas d'informations sur le pays d'origine de 6,4 millions de migrants internationaux.

Source : Nations unies, assemblée générale, A/69/207, juillet 2014.

1.2.3 L'intégration du marché du capital : IDE et multinationale

Il existe une définition officielle des IDE produite par le FMI en 1993 et adoptée par l'OCDE en 1996 (encadré 1.2), mais cette notion qui a beaucoup évolué à travers le temps (Robert Lipsey, 2001) renvoie à deux réalités et aussi à deux branches de l'analyse économique : la première est celle des flux de capitaux étudiés par la finance internationale, la seconde est celle des investissements internationaux étudiés par l'économie industrielle. C'est ce deuxième aspect que nous allons aborder maintenant à travers l'internationalisation du facteur capital productif.

ENCADRÉ 1.2

Définition de l'investissement direct étranger

L'investissement étranger est dit « direct » lorsque l'investisseur résidant dans une autre économie détient au moins 10 % des actions ordinaires ou des droits de vote d'une entreprise dans laquelle il effectue son investissement. Le seuil de 10 % signifie que l'investisseur direct est en mesure d'influer sur la gestion d'une entreprise et d'y participer, mais pas nécessairement d'en avoir le contrôle total.

L'investissement direct se mesure en termes de flux et de stocks. Les flux d'investissements directs dans l'économie déclarante ou à l'étranger comprennent : le capital social (créances, engagements), les bénéfices réinvestis (nets) et autres transactions (créances, engagements). Une entreprise d'investissement direct est une entité qui est directement ou indirectement détenue par l'investisseur direct. L'entreprise d'investissement direct peut être : a) une filiale (entreprise détenue à plus de 50 % par un investisseur non résident) ; b) une entreprise affiliée (entreprise dont un investisseur non résident détient entre 10 et 50 %) ; et c) une succursale ou une entreprise ne jouissant pas de la personnalité morale et appartenant entièrement ou conjointement à un investisseur non résident.

Source : *Mesurer la mondialisation*, OCDE, 2005.

Mira Wilkins (1970) présente l'ancêtre des investissements internationaux avec les marchands sumériens, 2 500 ans avant Jésus-Christ, qui créent les premiers comptoirs pour développer leur commerce international. Mais il faut attendre le milieu du XVII^e siècle pour voir une première multinationale se développer : l'East India Company (voir l'encadré 1.3 sur la notion de multinationale).

ENCADRÉ 1.3

La naissance des multinationales

L'expression firme ou société « multinationale » apparut pour la première fois en 1960 sous la plume de D. E. Lilienthal (1960) : « De telles sociétés, qui ont leur siège dans un pays, mais qui fonctionnent et vivent également soumises aux lois d'autres pays, j'aimerais les définir ici sous le nom de sociétés multinationales ». Le sujet allait ensuite susciter une riche floraison de travaux. L'intrusion des « multinationales » dans la science économique

correspondait au développement des activités des grandes entreprises américaines dans le monde au lendemain de la Seconde Guerre mondiale, ressenties souvent par les Européens ou les Latino-Américains comme une atteinte à leur indépendance économique nationale. Ce type d'entreprises n'avait pas auparavant attiré l'attention non seulement parce que son importance relative dans l'économie des pays d'origine et dans les économies des pays d'accueil était alors bien moindre que dans les années 1960, mais aussi parce qu'il ne semblait pas mériter une analyse spécifique qui fût différente de la théorie générale de la firme. Pourtant, des entreprises, qui exerçaient leurs activités dans plusieurs pays, existaient dès le milieu du XIX^e siècle, voire avant. Ces entreprises, appelées souvent « internationales », se multiplièrent à partir des années 1880, car nombre de grandes entreprises « modernes », nées à la fin du siècle, étendirent très vite leurs activités à plusieurs pays. Le phénomène n'était pas passé inaperçu des historiens, mais ils l'avaient abordé dans une approche macroéconomique avec l'étude des investissements directs dans le cadre de l'analyse des exportations de capitaux, sans mettre l'accent sur les agents, en l'occurrence les entreprises, qui étaient les vecteurs de ces flux. Depuis les années 1970, influencés par les travaux des économistes, ils mènent des recherches dont la problématique vient désormais de l'histoire des entreprises : origines, typologie, secteurs d'activité, raisons du développement des multinationales.

Premières entreprises industrielles internationales

Même si l'on adopte des critères moins exigeants (que ceux de R. Vernon) pour le XIX^e siècle, on sera tenté de ne voir dans les nombreuses entreprises qui produisaient dans deux pays seulement que des préfigurations de la structure multinationale. Nombre d'entreprises des États-Unis, par exemple, s'installèrent ainsi au Canada dès le début du siècle. En Europe, Samuel Colt fut, semble-t-il, le premier Américain à fonder une usine en 1852, à Londres, pour éviter que ses armes, qui avaient été montrées l'année précédente à l'Exposition universelle au Crystal Palace, fussent contrefaites dans un pays dans lequel son brevet ne le protégeait pas. Des précurseurs se rencontrent également en Grande-Bretagne ou en France dans la première moitié du XIX^e siècle. Les entreprises cotonnières alsaciennes avaient ainsi fondé des établissements de production en Suisse ou dans les pays allemands.

Les historiens ont eu tendance à limiter le phénomène multinational aux grandes entreprises industrielles modernes, au sens de Chandler, et donc à l'interpréter selon la même périodisation et avec la même approche, comme un développement hors des frontières des phénomènes d'intégration des processus productifs et d'extension du marché intérieur de consommation de masse. Le choix de l'implantation à l'étranger d'unités de production plutôt que de réseaux de distribution aurait résulté d'une logique d'internalisation des coûts de transactions qui aurait fait de l'entreprise multinationale une « organisation » plus efficace pour vendre dans plusieurs pays que l'entreprise produisant dans un seul d'entre eux et exportant à partir de cette base nationale. Notons que Mira Wilkins (1970) considère comme la première « vraie » multinationale américaine la société Singer. Il était nécessaire de produire sur place pour obtenir les commandes de gouvernements qui auraient répugné à acheter à l'étranger.

Avec la période 1875-1914, on assiste à un essor à grande échelle des IDE dans le secteur privé des entreprises. Essor qui est peut-être plus marqué que ne le font apparaître les données. Ainsi Peter Svedberg (1978) estime qu'entre 40 et 60 % des 19 milliards d'investissements accumulés dans les pays en développement en 1913 sont des investissements directs (la part des IDE dans le total des investissements est particulièrement élevée pour la Chine et l'Asie du Sud-Est).

Il est intéressant de comparer ces chiffres avec ceux que Robert Lipsey présente pour la vague actuelle de mondialisation (tableau 1.12). On constate que la part des flux d'IDE augmente dans le total des flux de capitaux. Cela est une caractéristique des phases d'accélération de la mondialisation.

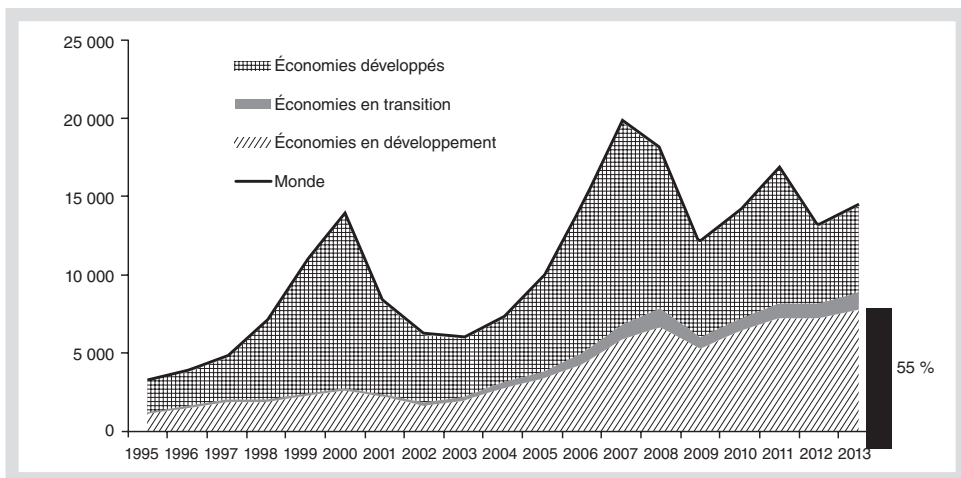
Tableau 1.12
Part des IDE en % du total des mouvements mondiaux de capitaux

Excluding Hong Kong and Taiwan	
1970-1974	5,8
1975-1979	18,0
1980-1984	11,6
1985-1989	20,7
1990-1994	25,4
Excluding Hong Kong but including Taiwan	
1990-1994 ^a	29,7
1995-1999	29,6
1995	34,0
1996	28,7
1997	29,6
1998	29,5
1999	28,6
Including Hong Kong and Taiwan ^b	
1998	29,6
1999	29,3

^a Revised data.

^b Total world capital flow does not include portfolio investment and other investment from Hong Kong.

Sur les années 1990, l'accroissement de la part des IDE est d'autant plus spectaculaire qu'il se produit dans une phase de croissance très rapide des investissements internationaux (ils sont multipliés par 6). Toutefois, il y a une différence importante entre les IDE de la fin du XIX^e siècle et ceux des années 1990, c'est la destination de ces flux ; ce ne sont plus les pays en développement qui sont les principaux receveurs des IDE mais l'Europe et les États-Unis. Depuis le début des années 2000, l'évolution est beaucoup plus heurtée (graphique 1.17), en particulier au niveau des pays développés qui, cette fois, représentent une part historiquement faible depuis 2009, inférieure à 40 % du total des IDE alors qu'ils étaient encore à 57 % des IDE en 2007. Derrière ce changement, il y a d'abord la montée des pays émergents et des pays en transition qui reçoivent 60 % des IDE en 2014 (malgré une diminution dans les économies en transition où les entrées d'IDE passent de 100 à 48 milliards de dollars entre 2013 et 2014), mais surtout qui représentent 39 % des sorties d'IDE contre 12 % au début des années 2000 (reflète l'essor rapide des investissements internationaux des multinationales de ces pays). Il y a ensuite depuis 2008, une tendance au ralentissement des investissements directs dans les économies occidentales qui reflète à la fois la fragilité de la reprise dans ces économies et la prudence des investisseurs qui préfèrent différer leurs décisions.

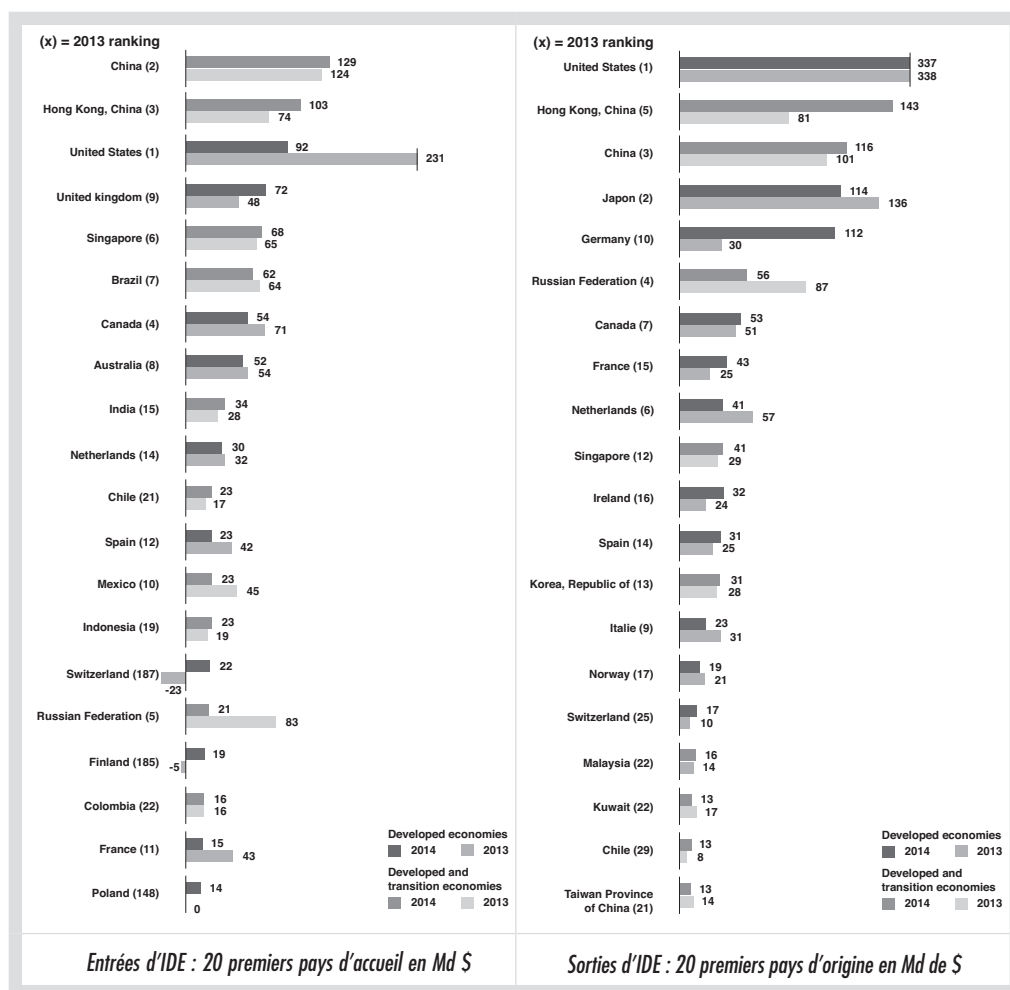


Graphique 1.17

Entrées d'IDE, à l'échelle mondiale et par catégorie de pays, 1995-2014 (en milliards de dollars)

Source : CNUCED, Base de données sur les investissements directs étrangers.

Ce changement de hiérarchie est illustré par le classement des pays destinataires et originaires des flux d'IDE (graphique 1.18). La Chine est devenue le premier pays de destination des IDE en 2014, alors qu'en 2013, comme dans les années précédentes, c'était les États-Unis avec 338 milliards de dollars d'entrée d'IDE qui attiraient le plus grand flux d'IDE. Une explication de circonstance est la méga-cession de Verizon Wireless aux États-Unis par le britannique Vodafone. Toutefois, ce phénomène de cessions est plus général, car il concerne la moitié des fusions-acquisitions réalisées en 2014 (tableau 1.12).

**Graphique 1.18***Entrées et sorties IDE, 2013 et 2014*Source : UNCTAD, FDI/MNE database (www.unctad.org/fdistatistics)

Le ralentissement du flux d'IDE ne doit pas être associé à un ralentissement de l'activité des firmes multinationales dans le monde. Comme le remarque la CNUCED : « la production internationale des multinationales a augmenté en 2014. Le chiffre d'affaires et les actifs des multinationales à l'étranger ont progressé plus rapidement que ceux de leurs concurrents nationaux, créant 7 900 milliards de dollars environ de valeur ajoutée. En outre, les filiales étrangères des multinationales employaient au total 75 millions de personnes, après avoir créé 4 millions d'emplois dans le monde l'année dernière » (même source que le tableau 1.13).

Tableau 1.13
Indicateurs de l'IDE et de la production internationale

Valeur aux prix courants (en milliards de dollars)					
Poste	1990	2005-2007*	2012	2013	2014
Entrées d'IDE	205	1 397	1 403	1 467	1 228
Sorties d'IDE	244	1 423	1 284	1 306	1 354
Stock intérieur d'IDE	2 198	13 894	22 073	26 035	26 039
Stock extérieur d'IDE	2 254	14 883	22 527	25 975	25 875
Revenu du stock intérieur d'IDE	82	1 024	1 467	1 517	1 575
Taux de rendement du stock intérieur d'IDE	4,4	7,6	7,0	6,1	6,4
Revenu du stock extérieur d'IDE	128	1 105	1 445	1 453	1 486
Taux de rendement du stock extérieur d'IDE	5,9	7,6	6,6	5,8	5,9
Fusions-acquisitions internationales	98	729	328	313	399
Chiffre d'affaires des filiales étrangères	4 723	21 469	31 687	33 775	36 356
Valeur ajoutée (produit) des filiales étrangères	881	4 878	7 105	7 562	7 882
Total des actifs des filiales étrangères	3 893	42 179	88 359	95 230	102 040
Exportations des filiales étrangères	1 444	4 976	7 469	7 688	7 803
Nombre d'emplois dans les filiales étrangères (en milliers)	20 625	53 306	69 359	71 297	75 075
Pour mémoire					
PIB	22 327	51 799	73 457	75 453	77 283
Formation brute de capital fixe	5 592	12 219	17 650	18 279	18 784
Redevances et droits de licence	31	172	277	298	310
Exportations de biens et de services	4 332	14 927	22 407	23 063	23 409

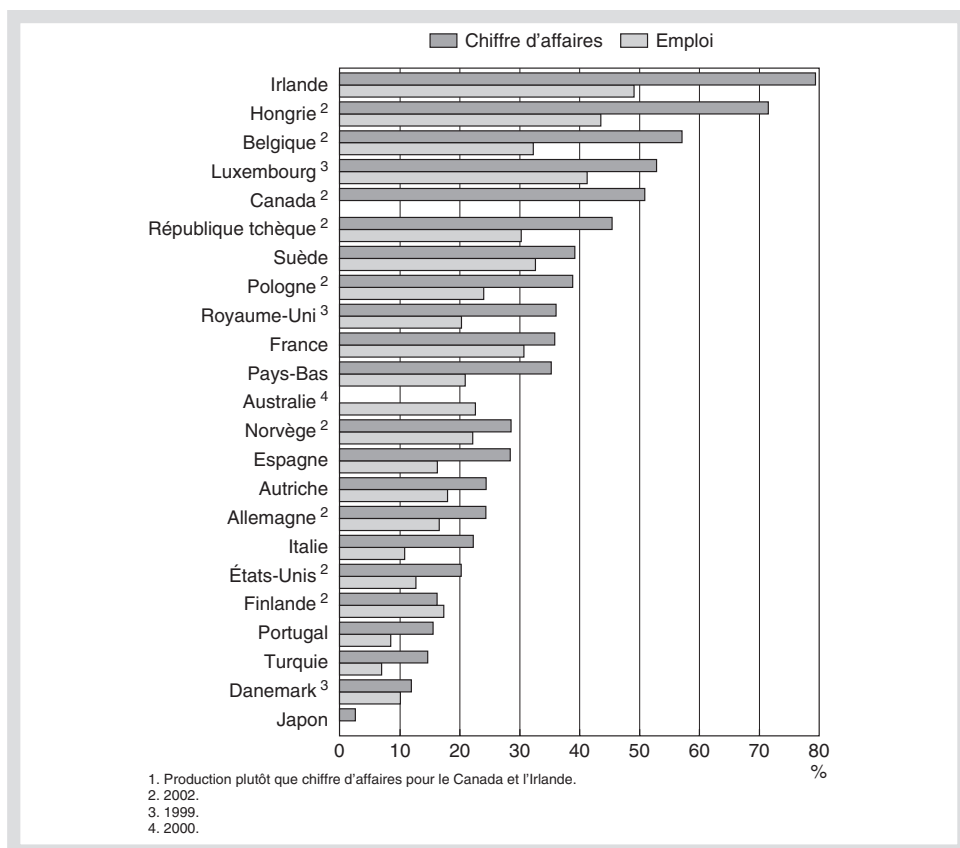
* Moyenne d'avant la crise

Source : <http://unctad.org/fr/Pages/PressRelease.aspx?OriginalVersionID=249>.

L'orientation sectorielle des IDE est aussi caractéristique. Aujourd'hui, si on prend le stock des IDE sortants ou entrants de la zone OCDE, on constate que plus des deux tiers sont réalisés dans les services et moins du quart dans le secteur manufacturier. Il faut dire que le secteur de l'industrie est largement internationalisé comme le montre le graphique 1.19. Déjà au début des années 2000, plusieurs pays européens réalisaient plus de

30 % du chiffre d'affaires et de l'emploi industriel dans le cadre de filiales sous contrôle étranger ; le record étant atteint par l'Irlande avec un chiffre de 80 % du CA manufacturier sous contrôle étranger. Évidemment, ce chiffre contraste avec les 3 % du Japon, pays où la part des entreprises sous contrôle étranger est très faible. Ces écarts considérables sont révélateurs d'un fait : la mondialisation des économies est compatible avec des stratégies nationales très différentes les unes des autres.

Si on s'intéresse à la croissance des emplois sous contrôle étranger, qu'il ne faut pas confondre avec des créations de nouveaux emplois, car l'essentiel est réalisé par des postes transférés par le biais d'acquisitions par des firmes étrangères, on constate une situation encore très hétérogène. L'emploi des filiales sous contrôle étranger en France, sur la période 1990-2001 (graphique 1.20), a augmenté de 281 000, presque autant qu'aux États-Unis, alors que sur la même période, ce chiffre était de moins 250 000 en Allemagne. Encore une fois, on constate que les situations sont différentes, même entre grands pays européens.



Graphique 1.19

Part des filiales sous contrôle étranger dans le chiffre d'affaires et l'emploi du secteur manufacturier 2001

TABLE DES MATIÈRES

Sommaire	5
Préface	9
Introduction	13
1. Des concepts en débat	14
1.1. <i>Le parallèle entre analyse de la croissance et analyse de la mondialisation</i>	14
1.2. <i>Quelle intégration des économies ?</i>	15
2. La mondialisation n'est pas un phénomène nouveau	17
3. La mondialisation actuelle.....	18
4. Présentation de l'ouvrage.....	23
CHAPITRE I	
La mondialisation : une tendance historique ancienne	25
1.1 Depuis quand ? Combien de mondialisations ?	26
1.1.1 <i>Depuis quand ?</i>	26
1.1.2 <i>Combien ?</i>	28
1.2 L'ampleur des deux dernières vagues de mondialisation.....	32
1.2.1 <i>L'intégration des marchés de biens</i>	32
1.2.2 <i>L'intégration des marchés du travail</i>	50
1.2.3 <i>L'intégration du marché du capital : IDE et multinationale</i>	57
1.3 Une croissance moderne très polarisée.....	66
1.4 Analyse des différences entre les deux mondialisations.....	69
1.5 Nouvelle mondialisation ou nouvelle croissance	76
1.6 Les enjeux pour demain	79

CHAPITRE 2**L'intégration financière internationale :**

une mise en perspective historique	83
2.1 Les faits	84
2.1.1 <i>Les principales tendances de l'intégration financière internationale : une perspective historique</i>	84
2.1.1.1 L'évolution de l'intégration financière internationale en longue période : les enseignements des mesures de l'intégration	84
2.1.1.2 Les mouvements internationaux de capitaux entre 1880 et 1914	87
2.1.2 <i>Les principales tendances de l'intégration financière internationale : une perspective historique</i>	92
2.1.2.1 Une analyse par les mouvements internationaux de capitaux...	92
2.1.2.2 Les marchés de l'intégration	98
2.1.2.3 Les acteurs de l'intégration	102
<i>Les banques</i>	102
<i>Les investisseurs institutionnels</i>	104
<i>L'émergence d'un système bancaire parallèle : le shadow banking system</i>	105
<i>Les fonds souverains</i>	107
2.2 Analyses	108
2.2.1 <i>Une mondialisation fondée sur la technologie et l'information</i>	108
2.2.2 <i>La libéralisation financière internationale</i>	111

CHAPITRE 3**Une nouvelle division internationale du travail**

source de tensions	123
3.1 La mondialisation au regard des théories de l'échange international	124
3.1.1 <i>Les avantages de l'ouverture à l'échange : l'analyse ricardienne</i>	125
3.1.1.1 Le modèle en autarcie	127
<i>De l'autarcie à l'économie ouverte</i>	129
<i>Les vérifications empiriques</i>	131
<i>Concernant les distorsions de taux de change</i>	132
<i>Concernant l'analyse de Ricardo dans un cadre dynamique</i>	138
<i>Portée pratique et théorique de l'avantage comparatif</i>	139
3.1.2 <i>Les multiples dimensions de l'avantage à l'échange international</i>	141
3.1.2.1 Les gains de spécialisation avec la réallocation des facteurs de production	145
3.1.2.2 Les résultats du modèle HO	149
3.1.2.3 Les théorèmes associés au modèle HO	150
<i>Les vérifications empiriques du modèle HO</i>	151
3.1.2.4 Le gain à l'ouverture est-il général ?	152

3.2	Nouveaux éclairages sur la dynamique de la mondialisation ..	156
3.2.1	<i>L'échange international en concurrence imparfaite</i>	156
3.2.1.1	L'écart technologique facteur d'échange international.....	157
3.2.1.2	Les rendements d'échelle croissants	157
3.2.1.3	L'échange de différences.....	160
3.2.2	<i>Niveaux d'analyse et nouveau paradigme</i>	162
3.2.2.1	De la nation à l'entreprise	162
3.2.2.2	Du bien final à la tâche : la mondialisation des chaînes de valeur	166
3.2.3	<i>Introduire les hétérogénéités</i>	176
3.2.3.1	Un espace hétérogène.....	177
3.2.3.2	Des firmes hétérogènes.....	180
3.2.3.3	Un facteur travail hétérogène	182
3.3	Repenser la notion de spécialisation et le rôle des institutions ..	183
3.3.1	<i>Le rôle des institutions</i>	184
3.3.2	<i>Contraintes d'adaptation et incertitudes</i>	186

CHAPITRE 4

	La difficile maîtrise de l'intégration financière internationale ...	189
4.1	Faits stylisés.....	191
4.1.1	<i>Les crises financières dans les pays avancés</i>	191
4.1.1.1	La crise obligataire de 1994	192
4.1.1.2	De la crise des <i>subprimes</i> à la crise financière mondiale.....	196
	<i>La Grande modération</i>	196
	<i>La montée des interdépendances entre marchés monétaires et marchés financiers</i>	206
	<i>La crise des subprimes et son internationalisation</i>	214
4.1.1.3	4.1.1.3 La transmission aux pays émergents	223
	<i>Canal financier</i>	223
	<i>Pays producteurs de matières premières et canal commercial..</i>	226
	<i>Canal monétaire</i>	227
4.1.1.4	La crise des dettes souveraines de la zone euro	231
	<i>Les principaux enchaînements de la crise</i>	231
	<i>Les principales conséquences de la crise des dettes souveraines</i>	235
	<i>La réponse des États et des institutions européennes</i>	238
	<i>Une crise aux racines plus profondes</i>	241
4.1.2	<i>Les crises de change et bancaire dans les marchés émergents</i>	242
4.1.2.1	Des flux internationaux de capitaux volatiles et pro-cycliques...	242
4.1.2.2	L'imbrication des crises de change et des crises bancaires : les crises jumelles.....	249
4.1.2.3	La contagion	252
	<i>Le commerce international</i>	255
	<i>La similarité macroéconomique</i>	255
	<i>Le choc extérieur commun</i>	256

	<i>Les liens financiers.....</i>	257
	<i>Le comportement des investisseurs internationaux.....</i>	258
4.2	Analyse.....	258
4.2.1	<i>La finance pro-cyclique.....</i>	258
4.2.2	<i>Information et crises financières.....</i>	265
4.2.2.1	Pourquoi les investisseurs ne tiennent-ils pas compte des informations ?.....	265
4.2.2.2	Pourquoi les investisseurs ne sont-ils pas incités à rechercher l'information ?.....	267
4.2.2.3	Pourquoi les agents sur-réagissent-ils à l'information ?.....	271
4.2.3	<i>Trois générations de crises de change.....</i>	274

CHAPITRE 5

	Les enjeux de la gouvernance internationale.....	283
5.1	Les institutions internationales et la globalisation : débats autour de la gouvernance mondiale.....	285
5.1.1	<i>La raison d'être des institutions internationales.....</i>	285
5.1.1.1	Définition des institutions internationales.....	285
5.1.1.2	La diversité des architectures institutionnelles.....	288
5.1.2	<i>Pourquoi la gouvernance mondiale pose-t-elle des questions particulières ?.....</i>	297
5.1.2.1	La mondialisation remet en cause le modèle des clubs.....	298
5.1.2.2	Les trois défis de la gouvernance mondiale : légitimité, responsabilité et démocratie.....	298
5.1.2.3	Vers la création d'un conseil de sécurité économique ?.....	300
5.2	La nouvelle architecture financière internationale.....	305
5.2.1	<i>Les principaux piliers de la nouvelle architecture.....</i>	305
5.2.1.1	La production d'informations et la recherche de transparence des marchés.....	306
5.2.1.2	Quels moyens financiers pour maîtriser la mondialisation financière ? Débats autour du prêteur international en dernier ressort.....	310
5.2.1.3	L'engagement du secteur privé dans la résolution des crises de liquidité.....	315
5.2.1.4	Les contrôles des mouvements internationaux de capitaux, pilier de la nouvelle architecture ?.....	322
5.2.1.5	Les nouvelles orientations de la régulation et de la supervision des établissements financiers.....	330
	<i>Vers une politique macroprudentielle.....</i>	331
	<i>Une réglementation moins déstabilisatrice.....</i>	333
	<i>La séparation banques de détail-banque d'investissement....</i>	334
5.2.2	<i>Le Fonds monétaire international à la recherche de sa légitimité et de son efficacité</i>	336
5.2.2.1	Légitimité contestée et efficacité limitée.....	337
5.2.2.2	Les voies de réformes.....	340
	<i>Les réformes politiques.....</i>	341
	<i>La réforme de la conditionnalité.....</i>	344

CHAPITRE 6**Les effets potentiellement positifs****de la mondialisation sont-ils en danger ?** 347

6.1 Retour sur la dynamique des inégalités..... 349

6.2 Mondialisation et développement 362

6.3 Mondialisation et emploi..... 378

6.4 Mondialisation et stratégies d'adaptation..... 382

6.4.1 *La France dans la mondialisation* 385

6.5 Pour conclure 388

Index 391**Bibliographie**..... 397

OUVERTURES ◀▶ ÉCONOMIQUES

- ALLEGRET J.-P., LE MERRER P., *Économie de la mondialisation. Vers une rupture durable ?* 2^e édition
- AMELON J.-L., CARDEBAT J.-M., *Les nouveaux défis de l'internationalisation. Quel développement international pour les entreprises après la crise ?*
- ANDERSON R. D., SWEENEY J. D., WILLIAMS A. TH., CAMM J.D., COCHRAN J.J., *Statistiques pour l'économie et la gestion*. 5^e édition. Traduction de la 7^e édition américaine par Cl. Borsenberger
- BÉNASSY-QUÉRÉ A., CŒURÉ B., JACQUET P., PISANI-FERRY J., *Politique économique*. 3^e édition
- BEREND IVAN T., *Histoire économique de l'Europe du XX^e siècle*
traduction de la 1^{re} édition anglaise par Amandine Nguyen
- BERGSTROM T., VARIAN H., *Exercices de microéconomie - 1. Premier cycle. Notions fondamentales*. 3^e édition
traduction de la 5^e édition américaine par A. Marciano
- BERGSTROM T., VARIAN H., *Exercices de microéconomie - 2. Premier cycle et spécialisation*. 2^e édition française
traduction de la 5^e édition américaine par J.-M. Baland, S. Labenne et Ph. Van Kerm
avec la collaboration scientifique d'A. Marciano.
- BESANKO, DRANOVE, SHANLEY, SCHAEFER, *Principes économiques de stratégie*
- BILEK A., HENRIOT A., *Analyse conjoncturelle pour l'entreprise. Observer, comprendre, prévoir*
- BISMANS F., *Mathématiques pour l'économie – Volume 1. Fonctions d'une variable réelle*
- BOUTHEVILLAIN C., DUFRÉNOT G., FROUTÉ PH., PAUL L., *Les politiques budgétaires dans la crise. Comprendre les enjeux actuels et les défis futurs*
- BOUTILLIER S., PEAUCELLE I., UZUNIDIS D., *L'économie russe depuis 1990*
- BURDA M., WYPLOSZ C., *Macroéconomie. À l'échelle européenne*. 6^e édition
traduction de la 6^e édition anglaise par Stanislas Standaert
- BRIEC W., PEYPOCH N., *Microéconomie de la production. La mesure de l'efficacité et de la productivité*
- CADORET I., BENJAMIN C., MARTIN F., HERRARD N., TANGUY S., *Économétrie appliquée*. 2^e édition
Méthodes, Applications, Corrigés
- CAHUC P., ZYLBERBERG A., *Le marché du travail*
- CAHUC P., ZYLBERBERG A., *Économie du travail. La formation des salaires et les déterminants du chômage*
- CARLTON D. W., PERLOFF J. M., *Économie industrielle*, traduction de la 2^e édition américaine par F. Mazerolle.
2^e édition
- CARTELIER J., *L'économie de Keynes*
- CAVES R.E., FRANKEL J. A., JONES R. W., *Commerce international et paiements*,
traduction de la 9^e édition américaine par M. Chiroleu-Assouline
- CAYATTE J.-L., *Introduction à l'économie de l'incertitude*
- COLLECTIF, *Économie sociale. Enjeux conceptuels, insertion par le travail et services de proximité*
- COMMISSARIAT GÉNÉRAL DU PLAN, *L'intégration régionale. Une nouvelle voie pour l'organisation de l'économie mondiale ?*
- CORNET B. et TULKENS H. (Éds), *Modélisation et décisions économiques*
- CORNUEL D., *Économie immobilière et des politiques du logement*
- CÔTÉ D., *Les holdings coopératifs. Évolution ou transformation définitive ?*
- CRÉPON B., JACQUEMET N., *Économétrie : méthode et applications*
- CUTHBERTSON K., *Économie financière quantitative. Actions, obligations et taux de change*,
traduction de la 1^{re} édition anglaise par C. Puibasset
- DARREAU Ph., *Croissance et politique économique*
- DE CROMBRUGGHE A., *Choix et décisions économiques. Introduction aux principes de l'économie*
- DE BANDT O., DRUMETZ FR., PFISTER CHR., *Stabilité financière*
- DEFFAINS B., LANGLAIS É., *Analyse économique du droit. Principes, méthodes, résultats*
- DEFOURNY J., *Démocratie coopérative et efficacité économique. La performance comparée des SCOP françaises*

DEFOURNY J., DEVELTERE P., FONTENEAU B. (Éds), *L'économie sociale au Nord et au Sud*
 DEFOURNY J., MONZON CAMPOS J.L. (Éds), *Économie sociale/The Third Sector. Entre économie capitaliste et économie publique/Cooperative Mutual and Non-profit Organizations*
 DEFRAIGNE J.-CHR., *Introduction à l'économie européenne*
 DE GRAUWE P., *Économie de l'intégration monétaire*, traduction de la 3^e édition anglaise par M. Donnay
 DE GRAUWE P., *La monnaie internationale. Théories et perspectives*, traduction de la 2^e édition anglaise par M.-A. Sénégas
 DEISS J., GUGLER PH., *Politique économique et sociale*
 DEFRAIGNE J. CHR., *Introduction à l'économie européenne*
 DE KERCHOVE A.-M., GEELS TH., VAN STEENBERGHE V., *Questions à choix multiple d'économie politique*. 3^e édition
 DE MELO J., GREYER J.-M., *Commerce international. Théories et applications*
 DEVELTERE P., *Économie sociale et développement. Les coopératives, mutuelles et associations dans les pays en voie de développement*
 DRÈZE J., *Pour l'emploi, la croissance et l'Europe*
 DRUMETZ F., PFISTER C., SAHUC J.-G., *Politique monétaire*. 2^e édition
 DUPRIEZ P., OST C., HAMAIDE C., VAN DROOGENBROECK N., *L'économie en mouvement. Outils d'analyse de la conjoncture*. 2^e édition
 ESCH L., *Mathématique pour économistes et gestionnaires*. 4^e édition
 ESSAMA-NSSAH B., *Inégalité, pauvreté et bien-être social. Fondements analytiques et normatifs*
 GAZON J., *Politique industrielle et industrie Volume 1. Controverses théoriques. Aspects légaux et méthodologie*
 GILLIS M. et al., *Économie du développement*, traduction de la 4^e édition américaine par B. Baron-Renault
 GODARD O., *Environnement et développement durable. Une approche méta-économique*
 GOMEZ P.-Y., KORINE HARRY, *L'entreprise dans la démocratie, Une théorie politique du gouvernement des entreprises*
 GUJARATI D. N., *Économétrie*, traduction de la 4^e édition américaine par B. Bernier
 HANSEN J.-P. – PERCEBOIS J., *Énergie. Économie et politiques*. 2^e édition
 HARRISON A., DALKIRAN E., ELSEY E., *Business international et mondialisation. Vers une nouvelle Europe*
 HEERTJE A., PIERETTI P., BARTHÉLEMY PH., *Principes Analyse conjoncturelle pour l'entreprise. Observer, comprendre, prévoir d'économie politique*. 4^e édition
 HINDRIKS J., *Gestion publique. Théorie et pratique*
 HIRSHLEIFER J., GLAZER A., HIRSHLEIFER D., *Microéconomie : théories et applications. Décision, marché, formation des prix et répartition des revenus*
 JACQUEMIN A., TULKENS H., MERCIER P., *Fondements d'économie politique*. 3^e édition
 JACQUEMIN A., PENCH L. R. (Éds), *Pour une compétitivité européenne. Rapports du Groupe Consultatif sur la Compétitivité*
 JALLADEAU J., *Introduction à la macroéconomie. Modélisations de base et redéploiements théoriques contemporains*. 2^e édition
 JALLADEAU J., DORBAIRE P., *Initiation pratique à la macroéconomie. Études de cas, exercices et QCM*. 2^e édition
 JASKOLD GABSEWICZ J., *Théorie microéconomique*. 2^e édition
 JAUMOTTE Ch., *Les mécanismes de l'économie*
 JONES Ch. I., *Théorie de la croissance endogène*, traduction de la 1^{re} édition américaine par F. Mazerolle
 JURION B., *Économie politique*. 4^e édition
 JURION B., LECLERCQ A., *Exercices d'économie politique*
 KOHLI U., *Analyse macroéconomique*
 KRUGMAN P. R. et OBSTFELD M., *Économie internationale*. 4^e édition traduction de la 6^e édition américaine par A. Hannequart et F. Leloup

KRUGMAN P., *L'économie auto-organisatrice*, traduction de la 1^{re} édition américaine par F. Leloup. 2^e édition

KRUGMAN P., WELLS R., *Macroéconomie*, traduction de la 2^e édition américaine par L. Baechler

KRUGMAN P., WELLS R., *Microéconomie*, traduction de la 2^e édition américaine par L. Baechler

LANDAIS B., *Leçons de politique budgétaire*

LANDAIS B., *Leçons de politique monétaire*

LECAILLON J.-D., LE PAGE J.-M., *Économie contemporaine. Analyses et diagnostics*. 4^e édition

LEHMANN P.-J., *Économie des marchés financiers*. 2^e édition

LEMOINE M., MADIÈS P., MADIÈS T., *Les grandes questions d'économie et finance internationales. Décoder l'actualité*. 2^e édition

LEROUX A., MARCIANO A., *Traité de philosophie économique*

LESUEUR J.-Y., SABATIER M., *Microéconomie de l'emploi. Théories et applications*

LÖWENTHAL P., *Une économie politique*

MANKIW G. N., *Macroéconomie*, traduction de la 8^e édition américaine par Jihad C. El Naboulsi. 6^e édition

MANKIW G. N., TAYLOR M. P., *Principes de l'économie*, traduction d'Élise Tosi. 4^e édition

MANSFIELD E., *Économie managériale. Théorie et applications*, traduction et adaptation de la 4^e édition américaine par B. Jérôme

MASSÉ G., THIBAUT Fr., *Intelligence économique. Un guide pour une économie de l'intelligence*

MARCIANO A., *Éthiques de l'économie. Introduction à l'étude des idées économiques*

MILGROM P., ROBERTS J., *Économie, organisation et management*

MONNIER L., THIRY B. (Éds), *Mutations structurelles et intérêt général. Vers quels nouveaux paradigmes pour l'économie publique, sociale et coopérative ?*

MUELLER C. D., FACCHINI F., FOUCAULT M., FRANÇOIS A., MAGNI-BERTON R., MELKI M., *Choix publics. Analyse économique des décisions publiques*

NORRO M., *Économies africaines. Analyse économique de l'Afrique subsaharienne*. 2^e édition

PERKINS D. H., RADELET S., LINDAUER D. L., *Économie du développement*. 3^e édition

PROMEURO, *L'Euro pour l'Europe. Des monnaies nationales à la monnaie européenne*. 2^e édition

RASMUSEN E., *Jeux et information. Introduction à la théorie des jeux*, traduction de la 3^e édition anglaise par F. Bismans

SALVATORE D. C., *Économie internationale*, traduction de la 9^e édition américaine par Fabienne Leloup et Achille Hannequart

SHAPIRO C., VARIAN H. R., *Économie de l'information. Guide stratégique de l'économie des réseaux*, traduction de la 1^{re} édition américaine par F. Mazerolle

SHILLER J. R., *Le nouvel ordre financier. La finance moderne au service des nouveaux risques économiques*, traduction de la 1^{re} édition américaine par Paul-Jacques Lehmann

SIMON C. P., BLUME L., *Mathématiques pour économistes*, traduction de la 1^{re} édition américaine par G. Dufrenot, O. Ferrier, M. Paul, A. Pirotte, B. Planes et M. Seris

SINN G., SINN H. W., *Démarrage à froid. Une analyse des aspects économiques de l'unification allemande*, traduction de la 3^e édition allemande par C. Laurent

STIGLITZ J. E., WALSH C. E., LAFAY J.-D., *Principes d'économie moderne*. 3^e édition, traduction de la 3^e édition américaine par F. Mayer

SZPIRO D., *Économie monétaire et financière*.

VARIAN H., *Introduction à la microéconomie*. 8^e édition, traduction de la 9^e édition américaine par B. Thiry

VARIAN H., *Analyse microéconomique*, traduction de la 3^e édition américaine par J.-M. Hommet. 2^e édition

VAN DER LINDEN B. (Éd.), *Chômage. Réduire la fracture*

WICKENS M., *Analyse macroéconomique approfondie. Une approche par l'équilibre général dynamique*

WOOLDRIDGE J., *Introduction à l'économétrie. Une approche moderne*

ZÉVI A., MONZÓN CAMPOS J.-L., *Coopératives, marchés, principes coopératifs*

Économie de la mondialisation

La **mondialisation** est l'objet d'un débat intense. Elle cristallise les oppositions entre partisans inconditionnels du libre marché et une partie de la société civile qui redoute ses effets dévastateurs. Une question importante est de préciser dans quelle mesure les **effets positifs ou négatifs de la mondialisation** sont fondés sur des **faits objectifs**.

Cet ouvrage apporte des réponses à cette question en recourant aux **analyses économiques de la mondialisation**. Il présente les **développements de la théorie économique les plus récents** afin de donner des clés de compréhension de ce phénomène majeur. Il mobilise de **nombreuses données empiriques** et rend également compte, d'un point de vue économique, des **principaux débats** engendrés par la mondialisation : évolution des inégalités, gouvernance mondiale et conséquences de la concurrence des pays émergents pour les pays industrialisés.

Cette **deuxième édition** accorde une place importante aux **débats sur la démondialisation**. En effet, nous sommes confrontés à des mutations qui donnent l'impression d'une grande incertitude dans le futur de la mondialisation. Notons par exemple la recomposition des chaînes de valeur, l'effritement des classes moyennes dans les pays occidentaux et les phénomènes migratoires... Une autre mondialisation se dessine, qu'il faut essayer de cerner. Cette édition propose aussi une **analyse de la crise des subprimes** au niveau de ses **implications sur la mondialisation**

financière. L'**analyse de la gouvernance mondiale** – quant à elle – souligne l'influence des BRICS et de la régulation bancaire macroprudentielle.

Destiné aux étudiants de Licence et Master d'économie-gestion, de sciences économiques et d'AES, de DUT, d'écoles de commerce, d'IEP et d'IUP, ce manuel intéressera également les candidats aux concours de la fonction publique et de l'enseignement (CAPES, CAPET, agrégation). Il sera utile aussi aux personnes voulant s'informer sur les effets économiques de la mondialisation.

Jean-Pierre Allegret

est professeur à l'Université Paris Ouest Nanterre La Défense, rattaché à l'UMR EconomiX. Ses travaux portent sur les régimes de change dans les marchés émergents, la libéralisation financière internationale, le rôle des institutions financières internationales et l'impact des chocs énergétiques sur l'économie mondiale.

Pascal Le Merrer

est PRAG en économie à l'ENS de Lyon et directeur des journées de l'économie, responsable des sites touteconomie.org et ses.ens-lyon.fr. Il est membre du bureau de l'Association française de science économique.



<http://noto.deboecksuperieur.com> :
la version numérique de votre ouvrage

- 24h/24, 7 jours/7
- Offline ou online, enregistrement synchronisé
- Sur PC et tablette
- Personnalisation et partage

ECMOND
ISBN 978-2-8041-9374-4
ISSN 2030-501X

www.deboecksuperieur.com



9 782804 193744