

L'émergence de l'Asie en développement menace-t-elle l'emploi en France ?

Catherine Mathieu, Henri Sterdyniak

▶ **To cite this version:**

Catherine Mathieu, Henri Sterdyniak. L'émergence de l'Asie en développement menace-t-elle l'emploi en France ?. Revue de l'OFCE, 1994, 48, pp.55 - 106. 10.3406/ofce.1994.1354 . hal-03471463

HAL Id: hal-03471463

https://sciencespo.hal.science/hal-03471463

Submitted on 8 Dec 2021

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

L'émergence de l'Asie en développement menace-t-elle l'emploi en France ? *

Catherine Mathieu et Henri Sterdyniak

Département d'économétrie de l'OFCE

Les pays de l'Asie du Sud-Est ont connu dans les deux dernières décennies un fort dynamisme économique et des taux de croissance de l'ordre de 7 %, qui contrastent avec la généralisation du chômage de masse et la faible croissance en Europe. Aussi certains ont accusé la politique commerciale agressive des pays d'Asie en développement d'être responsable des difficultés européennes, tandis que d'autres mettaient l'accent sur les facteurs internes de dynamisme de ces pays et voyaient dans leur émergence une chance à saisir pour l'Europe.

Si les échanges de l'Asie en développement avec la CE ont crû rapidement, ils restent modestes et ne représentent en 1992 que 1,4 point du PIB communautaire pour les importations, 1 point du PIB pour les exportations. Toutefois, comme les importations sont réalisées à bas prix, elles évincent une part plus importante de la production européenne. En sens inverse, elles induisent des baisses de prix et des gains de pouvoir d'achat en Europe. Les pays d'Asie en développement, pris dans leur ensemble, ont un solde commercial globalement équilibré, mais sont excédentaires vis-à-vis de l'Europe et des Etats-Unis, et déficitaires vis-à-vis du Japon. Les investissements directs des firmes européennes dans cette région sont d'ampleur négligeable : les délocalisations passent surtout par des accords de sous-traitance. La sous-évaluation des monnaies des pays d'Asie en développement par rapport aux taux de change de PPA correspond à la fois à leur niveau de développement et à une stratégie visant à limiter les importations aux biens d'équipement indispensables et à inciter leurs producteurs à se tourner vers l'exportation. Cette stratégie s'est avérée gagnante. Mais elle permet à leurs partenaires de bénéficier d'importations à bas prix et d'exporter des biens d'équipement.

Cependant l'émergence de cette zone a entraîné de fortes destructions d'emplois dans certains secteurs de l'industrie française. En tenant compte de leurs exportations, de leurs achats en France, de leur concurrence sur les marchés tiers, une évaluation macroé-

* Nous remercions Colette Herzog et Gérard Lafay qui nous ont permis de bénéficier du travail important de collecte et de mise en forme de données internationales qu'ils ont effectué au CEPII pour la base CHELEM.

conomique, réalisée avec le modèle Mosaïque, chiffre les pertes d'emplois en France à 190 000 ou 230 000, selon les hypothèses retenues.

Les importations en provenance des pays à bas salaires évincent de leurs emplois les travailleurs non qualifiés et augmentent les inégalités sociales et le chômage dans les pays riches si aucune mesure de redistribution n'est prise. Aussi, une politique active de subvention aux secteurs et aux travailleurs directement concurrencés est-elle nécessaire. Par contre, la proposition consistant à remplacer des cotisations employeurs par une « TVA sociale » est illusoire.

Il est erroné d'accuser ces pays de dumping monétaire, salarial, ou social. Une taxation spécifique des produits en provenance des pays à bas salaires serait foncièrement égoïste et injustifiable. L'Europe doit savoir accueillir les nouveaux pays industrialisés, permettre aux pays de l'Est et du Sud de suivre leur exemple, en même temps qu'elle doit retrouver elle-même une croissance plus satisfaisante. Cela nécessite une politique économique plus active (baisse des taux d'intérêt, relance économique) ; une réforme fiscale pour rapprocher le coût social du coût privé du travail (en particulier pour le travail non-qualifié) ; des mesures pour redistribuer aux travailleurs directement touchés par la concurrence des pays à bas salaires les gains que procure le commerce avec ceux-ci.

La décennie 1980-1990 a été marquée par de fortes distorsions dans les taux de croissance des différentes régions du monde : la plupart des pays développés ont connu un taux de croissance compris entre 2,5 et 3 % l'an, à l'exception notable du Japon dont le taux de croissance a atteint 4,2 %. Les pays d'Afrique ont connu une croissance de 2 % l'an, inférieure à l'augmentation de leur population. Par contre, la croissance des pays d'Asie a été de plus de 7 % l'an, s'étant progressivement diffusée des nouveaux pays industriels (NPI) de la première génération (Corée du Sud, Hong-Kong, Singapour, Taiwan) à ceux de la deuxième génération (Thaïlande, Malaisie, Philippines) puis aux autres pays (Chine, Inde, Indonésie). La vigueur du développement asiatique contraste vivement avec la faible croissance en Europe et la généralisation du chômage de masse ; aussi certains observateurs ont accusé celle-ci d'être plus ou moins responsable de celles-là. Selon les tenants de ce discours, le Japon a une stratégie prédatrice basée sur la fermeture de son marché intérieur (qui permet à ses entreprises d'y faire des profits importants) et une politique de bas prix à l'étranger (financée par les profits réalisés sur le marché intérieur) ce qui lui permet de s'assurer des positions dominantes dans les secteurs porteurs. Les autres pays d'Asie profitent de leurs bas salaires et de leurs taux de change sous-évalués pour s'emparer des branches à fort contenu en emplois. Les industries européennes, prises en tenaille, n'ont le choix qu'entre mécaniser, délocaliser ou périr : trois solutions néfastes à l'emploi. Le poids de ce discours est régulièrement renforcé par quelques exemples frappants de délocalisations, c'est-

à-dire d'entreprises françaises qui ont choisi de produire pour les marchés français ou européens, dans des pays à bas salaires, en fermant des entreprises situées en France (voir le rapport Arthuis (1993)). Ainsi, le développement des échanges avec les NPI d'Asie entraînerait la destruction de pans entiers de l'industrie des pays développés. Se généraliseraient les exemples des industries du textile, de la chaussure, de l'électronique grand public et du jouet. Pour d'autres, au contraire, le développement économique des pays d'Asie s'expliquerait avant tout par des facteurs internes à ces pays (forts taux d'épargne, hauts niveaux d'éducation, bonne organisation industrielle). Leur croissance serait une chance pour l'Europe : les importations en provenance de ces pays nous permettraient d'obtenir des produits à bas prix, donc d'augmenter notre niveau de vie, tandis que le développement de leur demande intérieure ouvrirait des débouchés pour nos exportations de produits à forte valeur ajoutée (voir le rapport Devedjian (1993)).

Prendre position dans ce débat n'est pas aisé dans la mesure où, au niveau macroéconomique, les échanges commerciaux avec les pays d'Asie en développement semblent d'ampleur modeste — que ce soit pour leur part dans les échanges ou dans les soldes commerciaux — tandis qu'à un niveau sectoriel, les phénomènes de délocalisation apparaissent importants. Du point de vue adopté, découlent des conséquences cruciales en matière de politique économique : doit-on favoriser le libre-échange à l'échelle mondiale ? Ou doit-on, au contraire, mettre en place des politiques protectionnistes pour protéger certains secteurs menacés et préserver l'emploi en Europe ?

Nous nous intéresserons principalement dans cet article à l'ensemble des pays d'Asie en développement, dans la mesure où ce sont eux dont les exportations vers les pays de la CE sont les plus dynamiques (encadré 1), en évoquant les pays de l'Est et certains pays africains, candidats à une évolution similaire. Après avoir décrit les principales caractéristiques des échanges entre l'Europe et ces pays et présenté les conditions de la croissance de ces pays, nous essaierons de mesurer l'impact de la croissance de ces échanges sur l'emploi en France. Nous discuterons des fondements théoriques des modèles qui prônent le libre-échange en essayant de les confronter à la réalité vécue dans l'industrie européenne actuellement. Enfin, nous discuterons des politiques économiques à adopter pour préserver l'emploi en Europe sans nuire aux possibilités de croissance des pays en voie d'industrialisation.

1. Qui sont les nouveaux pays industriels ?

Nous avons porté notre attention sur les pays en développement qui, dans la période récente, ont fortement accru leurs exportations de produits manufacturés vers les pays de l'OCDE. On peut les classer en plusieurs catégories : les NPI asiatiques de la première génération, nommés parfois « les dragons » (Taiwan qui a exporté pour 43 milliards de dollars vers l'OCDE en 1991 ; Corée du Sud 41 milliards ; Hong-Kong :

1. Croissance, production manufacturière, exportations et importations

Taux de croissance annuels moyens, en volume

	PIB		Production manufacturière		Exportations de marchandises		Importations de marchandises	
	1970/80	1980/91	1970/80	1980/91	1970/80	1980/91	1970/80	1980/91
Corée du Sud	9,6	9,6	17,0	12,4	23,5	12,2	11,6	11,1
Hong-Kong	9,2	6,9	n.d	n.d	9,7	4,4	7,8	11,3
Singapour	8,3	6,6	9,7	7,0	4,2	8,9	5,0	7,2
Taiwan	9,9**	7,9**	14,4**	6,1**	15,6	11,0	12,2	10,1
Chine	5,2	9,4	9,5	11,1	8,7	11,5	11,3	9,5
Inde	3,4	5,4	4,6	6,7	4,3	7,4	3,0	4,2
Thaïlande	7,1	7,9	10,5	9,4	10,3	14,4	5,0	11,1
Maroc	5,6	4,2	nd	4,2	3,9	5,9	6,6	3,8
Tunisie	6,3	3,7	10,3	6,2	7,5	5,6	12,5	1,5
Economies à revenu faible/ intermédiaire	5,3	3,3	n.d	n.d	3,9	4,1	6,0	1,5
Asie de l'Est et Pacifique	6,6	7,7	10,5	10,6	9,5	10,2	7,6	8,4
Moyen-Orient et Afrique du nord	5,2	2,1	n.d	3,5	3,9	-0,5	15,6	-3,2
Amérique Latine et Caraïbes	5,5	1,7	8,0	1,3	-0,1	2,9	3,6	-1,1
Afrique subsaharienne	4,0	2,1	3,5	3,4*	0,2	2,7	5,2	-4,0
Economies à revenu élevé de l'OCDE	3,1	2,9	3,3	3,3*	5,6	4,1	2,0	5,1
Toutes économies	3,5	3,0	3,9	3,7*	5,0	4,1	3,1	4,3

Notes : *: 1980 89.

Sources : Banque Mondiale, *Rapports sur le développement dans le monde*, sauf pour ** : calculs des auteurs à partir de source nationale : *Council for economic planning and development.*

24,8, et Singapour : 20) ; les NPI asiatiques de la deuxième génération, nommés parfois « les tigres » (Thaïlande : 12,9 milliards ; Malaisie : 12,9 ; Philippines : 5,6) ; enfin les autres pays d'Asie en développement (Chine : 46 milliards ; Inde : 9 ; Indonésie : 7,3 ; Pakistan : 3,2 ; Sri-Lanka : 1,3) ; les pays africains exportateurs de produits manufacturés (Maroc : 2,3, Tunisie : 2,1, Ile Maurice : 0,8) ; les pays d'Amérique Latine (Mexique : 26,5, Brésil : 10,3, République Dominicaine : 1,8). On peut y ajouter la Turquie qui exporte pour 6,8 milliards de dollars. Les exportations de l'ensemble des pays à bas salaires représentent 15,8 % des importations de produits manufacturés de la zone OCDE (soit un montant de 291 milliards de dollars sur 1837 en 1991).

Les pays d'Asie sont ceux qui exportent le plus vers l'OCDE. Les 4 dragons sont les pays qui ont connu les plus fortes croissances économiques au cours des vingt dernières années, à des taux avoisinant 9 % l'an, taux que les NPI de la deuxième génération ont atteint à la fin des années quatre-vingt, tandis que la plupart des pays des autres zones (Amérique Latine et Afrique) connaissaient de forts ralentissements (tableau 1). La croissance des pays en développement d'Asie a été bien supérieure à celle de la zone OCDE (3 %).

Les NPI d'Asie ont choisi un développement axé sur les exportations, contrairement à d'autres zones, dont l'archétype était l'Amérique Latine, où la croissance devait permettre de substituer la production nationale aux importations. Sans doute les facteurs humains et capitalistiques étaient-ils réunis en Asie, mais ces pays ont aussi fermé leurs marchés intérieurs pendant que les marchés du Nord leur étaient ouverts. Ainsi, leur développement s'est effectué à l'abri de barrières tarifaires élevées et de taux de change très bas. A l'heure actuelle, c'est la stratégie que suivent les pays d'Asie de la troisième génération. Prenons le cas d'un secteur sensible, comme celui du textile-habillement : les fibres synthétiques sont soumises à des droits de douane de 9 % dans la CE, de 3 à 8 % au Japon, de 11 à 15 % aux Etats-Unis, de 11 % en Corée du Sud, mais de 30 % aux Philippines, en Indonésie, en Malaisie, de 85 à 170 % en Inde. Pour les robes, les droits de douanes sont de 14 % pour la CE, de 8 à 17 % au Japon et aux Etats-Unis, de 13 % en Corée du Sud, mais de 60 % en Indonésie, Thaïlande, 150 % au Pakistan et l'importation est interdite en Inde. Dans la plupart de ces pays, les gouvernements ont mis en place des politiques commerciales fondées sur le modèle du MITI japonais pour développer des exportations essentiellement industrielles. L'expansion de la Corée se fait principalement par de grands groupes fortement intégrés (le modèle japonais) tandis que l'Asie du Sud-est suit plutôt un modèle chinois, basé sur un grand nombre d'entreprises moyennes tournées vers la sous-traitance des entreprises des pays du Nord (voir Fouquin (1991)).

Les NPI d'Asie ont assis leur croissance sur une forte épargne intérieure (tableau 2). Mais la stabilité politique et économique, facteur d'attractivité pour les investisseurs et les acheteurs étrangers, explique sans doute aussi le développement plus ou moins rapide des différents pays d'Asie, et l'émergence de certains pays au cours du temps (Chine, Vietnam, Philippines...).

Aucun des pays de la région ne se situe parmi les pays gravement endettés au sens de la Banque Mondiale. Taiwan et Hongkong connaissent des excédents courants depuis 20 ans. La Corée du Sud, qui avait un déficit courant jusqu'en 1985, est en excédent depuis, aussi, sa dette extérieure nette est forte en diminution et ne représente plus que 9,7 % de son PIB en 1992. La Chine ne s'est jamais fortement écartée de

2. Evolution de la part de l'épargne brute dans le PIB

En % du PIB

	1970	1991
Corée du Sud	15	36
Hong-Kong	25	32
Singapour	18	47
Taiwan	26**	29**
Chine	29	39
Inde	16	19
Philippines	22	19
Thaïlande	21	32
Maroc	15	17
Tunisie	17	18
Economies à revenu faible / intermédiaire	21	27*
Asie de l'Est et Pacifique	25	36
Moyen-Orient et Afrique du nord	25	—
Amérique Latine et Caraïbes	20	24*
Afrique subsaharienne	16	14
Economies à revenu élevé de l'OCDE	24	22
Toutes économies	24	23

Notes : *: 1980/89.
Sources : Banque Mondiale, *Rapports sur le développement dans le monde*, sauf pour **: calculs des auteurs à partir de source nationale : *Council for economic planning and development.*

l'équilibre courant et sa dette extérieure nette ne serait que de 1,8 % de son PIB à la fin 1992. Les autres pays de la région ont enregistré des déficits commerciaux et accumulé une dette extérieure qui atteint 20 % du PIB pour la Thaïlande et la Malaisie ; 55 % pour l'Indonésie ; 62 % pour les Philippines.

Les échanges entre les pays européens et les pays d'Asie en développement

Le faible poids des échanges commerciaux

Avec le développement des échanges internationaux, la part des productions consacrées à l'exportation, comme la part de la demande intérieure satisfaite par les importations, s'est accrue dans l'ensemble des économies. Mais la croissance des échanges de la CE avec les pays d'Asie en développement est particulièrement importante depuis 20 ans. Toutefois, le poids de ces derniers demeure encore relativement faible aujourd'hui, représentant 1,4 point du PIB communautaire pour les importations en provenance de cette zone, et 1 point pour les exportations vers cette zone. Ces chiffres sont un peu plus faibles pour la France,

respectivement 1,04 et 0,83 point (tableaux 1a et 1b). En 1992, 6 % des importations de la CE proviennent des pays d'Asie en développement ; près de 5 % des exportations de la CE sont adressées à ces pays, les échanges portant essentiellement sur des produits industriels, à l'importation comme à l'exportation.

1a. Evolution de la structure géographique des échanges de la CE depuis 20 ans

En % du PIB de la CE

	1970		1980		1992	
	Importations	Exportations	Importations	Exportations	Importations	Exportations
Monde entier	18,3	17,1	25,0	22,2	22,1	21,1
OCDE	14,2	13,9	17,8	16,7	18,0	17,2
CE	9,2	9,1	11,8	11,9	12,9	13,0
Monde hors OCDE	4,1	3,3	7,2	5,4	4,0	3,8
Asie en développement	0,47	0,53	0,92	0,70	1,38	1,03
Taiwan	0,02	0,02	0,10	0,04	0,21	0,12
Corée du Sud	0,01	0,02	0,09	0,04	0,14	0,12
Singapour	0,02	0,05	0,08	0,08	0,11	0,12
Hong-Kong	0,09	0,08	0,17	0,10	0,16	0,16
Malaisie	0,06	0,04	0,08	0,05	0,10	0,06
Thaïlande	0,02	0,04	0,06	0,03	0,10	0,07
Philippines	0,02	0,03	0,04	0,03	0,03	0,03
Indonésie	0,04	0,03	0,06	0,06	0,08	0,07
Chine	0,05	0,07	0,09	0,08	0,28	0,13
Inde	0,07	0,07	0,08	0,11	0,09	0,10
Pakistan	0,03	0,05	0,02	0,04	0,03	0,03

Sources : OCDE, Eurostat, calculs OFCE.

1b. Evolution de la structure géographique des échanges de la France depuis 20 ans

En % du PIB français

	1973		1980		1992	
	Importations	Exportations	Importations	Exportations	Importations	Exportations
Monde entier	16,7	16,0	20,3	16,7	18,1	17,6
OCDE	12,6	12,2	13,5	11,7	14,5	13,9
CE	9,2	8,9	9,4	8,7	10,8	11,0
Monde hors OCDE	4,1	3,8	6,6	5,0	3,2	3,6
Asie en développement	0,38	0,32	0,58	0,40	1,04	0,83

Source : OCDE, calculs OFCE.

En 1992, la CE a un déficit commercial sensible vis-à-vis des Etats-Unis (0,25 point du PIB communautaire), et du Japon (0,65 point de PIB). Le déficit avec les autres pays d'Asie atteint 0,35 point de PIB, alors que les échanges commerciaux avec cette zone étaient quasiment équilibrés au début des années soixante-dix. Pour la France ce déficit est d'environ 0,2 point de PIB [1].

2. Les pays à bas salaires et la France

En 1992, les importations industrielles de la France en provenance des pays à bas salaires représentaient 100 milliards de francs (soit 6,5 % de la production industrielle française) ; par contre, la France y exportait 174 milliards de produits industriels. Deux catégories de pays se distinguent nettement : ceux avec lesquels le commerce reste de type « colonial », la France exportant surtout des produits industriels contre des matières premières (Afrique subsaharienne, Amérique Latine), et étant généralement excédentaire ; les pays d'Asie en développement d'où la France importe massivement des biens industriels de consommation courante et des biens d'électronique grand public et exporte surtout des biens d'équipement professionnel (et des biens de consommation de luxe) avec, au total, un déficit industriel de 13 milliards de francs en 1992 (tableau 1) : ces pays représentent 61 % de nos importations industrielles, en provenance des pays à bas salaires, mais seulement 27 % de nos exportations vers ces mêmes zones. Si l'on examine la situation pays par pays (tableau 2), la vitalité industrielle de l'Asie du sud-est saute aux yeux. Le déficit de la France envers cette zone est concentré en Chine et à Taiwan.

1. Le commerce industriel de la France avec les zones à bas salaires

En milliards de Francs, en 1992

	Importations	Exportations
Total du commerce	856,1	853,2
dont pays à bas salaires	99,9	174,4
Turquie	3,5	5,7
Europe Continentale et Orientale	12,2	20,3
Amérique du Sud	6,1	21,4
Afrique	16,0	56,0
Moyen-Orient	1,1	23,2
Asie en développement	61,0	47,8

Source : DREE (1993).

(1) Les statistiques douanières d'échanges par zones n'incluent pas les échanges de matériels militaires. La prise en compte de ceux-ci réduirait sans doute ce déficit, certains des NPI ayant signé récemment d'importants contrats d'armement (comme Taiwan avec la France).

2. Les principaux pays à bas salaires exportateurs en France en 1992

En milliards de francs

	Exportations industrielles en France	Solde industriel bilatéral *	Solde global bilatéral*
Turquie	3,5	3,5	2,4
Hongrie	1,4	0,2	- 0,3
Pologne	2,1	1,5	- 1,0
Roumanie	1,2	0,9	1,7
Tchécoslovaquie	1,6	1,3	0,9
ex-URSS	1,6	3,9	- 7,0
ex-Yougoslavie	4,0	- 0,5	- 0,6
Brésil	2,2	0,6	5,1
Mexique	2,2	3,7	3,2
Maroc	7,5	1,9	1,2
Ile Maurice	1,4	- 0,6	- 0,4
Tunisie	4,9	3,1	3,4
Chine	15,2	- 9,3	- 10,4
Corée du Sud	6,6	1,2	- 0,3
Hong-Kong	3,8	2,5	3,7
Inde	2,9	- 0,1	- 0,1
Indonésie	3,2	2,9	2,5
Malaisie	4,1	- 2,7	- 2,7
Pakistan	1,5	0,1	0,4
Philippines	1,2	0,0	0,2
Singapour	6,3	- 0,7	0,2
Taiwan	10,6	- 5,4	- 4,5
Thaïlande	3,8	0,1	- 0,6

* Un chiffre positif signifie un excédent de la France.
Source : DREE (1993).

Le tableau 2 présente une décomposition des échanges par zones de la CE, des USA et du Japon. Le degré d'ouverture des pays de la CE : 9,2 % (si on enlève les échanges intra-communautaires) est proche de celui des Etats-Unis (8,8 %) et nettement supérieur à celui du Japon (4 %). En points de PIB, la structure géographique des échanges de chacune des zones est assez semblable : prédominance des échanges avec les pays de l'OCDE et échanges privilégiés avec des partenaires, proches géographiquement, tels le Canada et le Mexique pour les Etats-Unis, l'AELE pour la CE, ou l'Asie pour le Japon. Pour les trois zones considérées, le poids des échanges avec l'Asie en développement représente 1 à 2 points de PIB : soit une très faible partie des échanges extérieurs de la CE (environ 5 %), mais le tiers des échanges commerciaux japonais.

En se limitant au secteur manufacturé, la part des exportations de l'Asie en développement dans le total des exportations mondiales est passée de 3,6 en 1970 à 12,9 % en 1991 tandis que la part de la CE passait de 46,6 à 44,3 %. La part de l'Asie en développement, dans le total des importations, atteint 34,3 % au Japon (contre 22 % pour la CE) ;

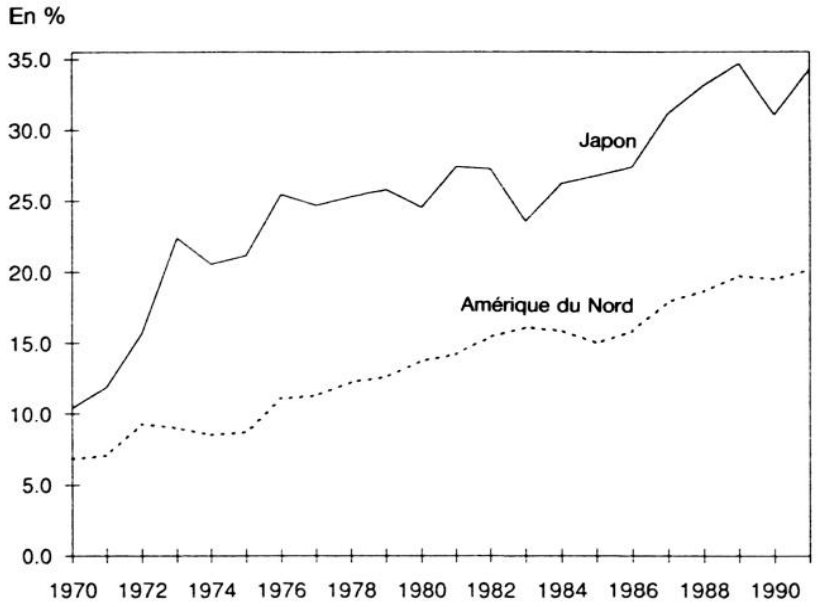
2. Comparaison de la structure géographique des échanges commerciaux de la France, de la CE, des Etats-Unis et du Japon en 1992

En % de PIB de chacune des zones

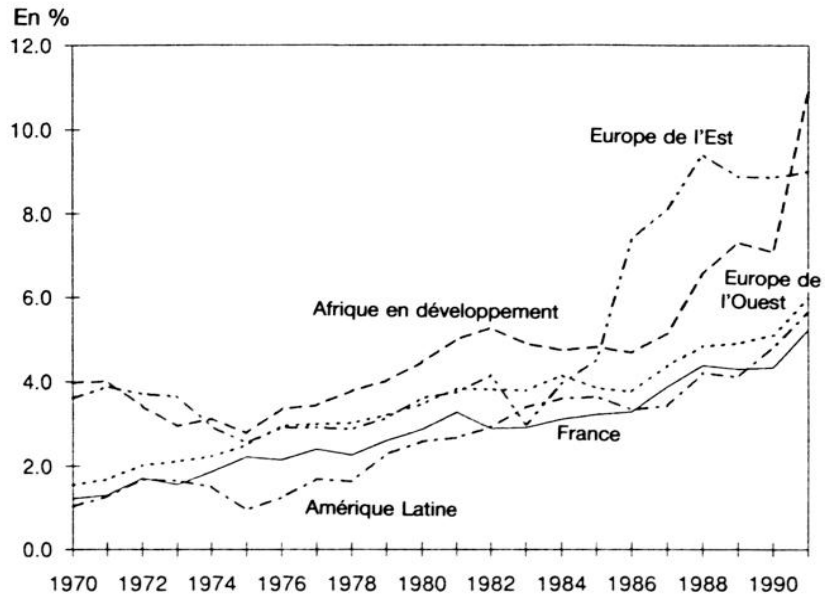
	France		CE		Etats-unis		Japon	
	Importations	Exportations	Importations	Exportations	Importations	Exportations	Importations	Exportations
Monde entier	18,1	17,6	22,1	21,1	8,8	7,4	4,0	5,8
OCDE	14,5	13,9	18,0	17,2	5,1	4,4	1,9	3,2
CE	10,8	11,0	12,9	13,0	1,6	1,7	0,5	1,1
Etats-Unis	1,5	1,1	1,6	1,4	—	—	0,9	1,7
Japon	0,7	0,3	1,0	0,4	1,6	0,8	—	—
AELE	1,2	1,1	2,1	2,0	0,3	0,2	0,11	0,15
Canada					1,6	1,5		
Monde hors OCDE	3,2	3,6	4,0	3,8	3,7	3,0	2,1	2,7
PECO	0,7	0,7	0,7	0,9	0,03	0,10	0,05	0,03
Afrique	0,9	1,2	0,8	0,7	0,24	0,16	0,06	0,11
Amérique Latine	0,3	0,3	0,5	0,4	1,1	1,2	0,14	0,24
Mexique					0,6	0,7		
Moyen-Orient	0,43	0,47	0,4	0,7	0,3	0,3	0,5	0,24
Asie en développement	1,04	0,83	1,4	1,0	2,0	1,2	1,3	2,0
Taiwan	0,16	0,09	0,21	0,12	0,41	0,25	0,16	0,36
Corée du Sud	0,10	0,09	0,14	0,12	0,28	0,24	0,20	0,30
Singapour	0,10	0,10	0,11	0,12	0,19	0,16	0,05	0,22
Hong-Kong	0,06	0,12	0,16	0,16	0,16	0,15	0,03	0,35
Malaisie	0,07	0,03	0,10	0,06	0,14	0,07	0,11	0,14
Thaïlande	0,08	0,06	0,10	0,07	0,12	0,07	0,10	0,18
Philippines	0,02	0,02	0,03	0,03	0,07	0,05	0,04	0,06
Indonésie	0,06	0,09	0,08	0,07	0,07	0,05	0,21	0,10
Chine	0,27	0,11	0,28	0,13	0,43	0,12	0,29	0,20
Inde	0,05	0,05	0,09	0,10	0,06	0,03	0,03	0,03
Pakistan	0,02	0,03	0,03	0,03	0,01	0,01	0,01	0,02

Source : OCDE, calculs OFCE.

20,2 % en Amérique du Nord (contre 17,2 % pour la CE) ; 5,6 % en Amérique Latine (contre 22,2 % pour la CE) ; 7,1 % en Afrique (contre 58,3 % pour la CE) ; 8,9 % en Europe de l'Est (contre 33,9 % pour la CE). Les pays d'Asie en développement ont ainsi conquis des parts de marchés importantes dans toutes les zones (graphiques 1a et 1b). Ils sont particulièrement bien implantés dans les zones les plus riches (Japon et Amérique du Nord). Au contraire, les parts de marchés de la CE se sont réduites en Amérique du Nord et dans les pays d'Asie en développement (graphiques 2a et 2b).



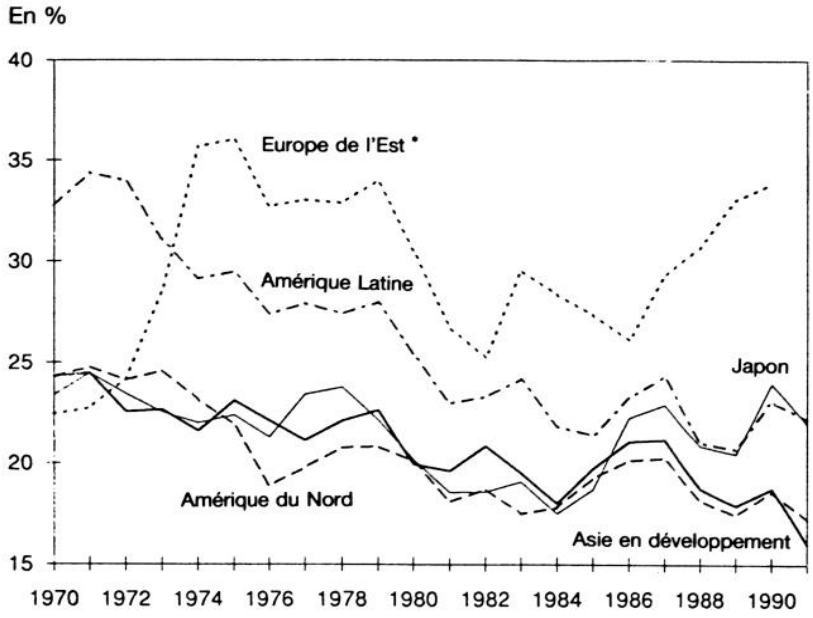
1a. Evolution de la part des exportateurs de l'Asie en développement dans les importations de produits manufacturés de plusieurs zones



1b. Evolution de la part des exportateurs de l'Asie en développement dans les importations de produits manufacturés de plusieurs zones

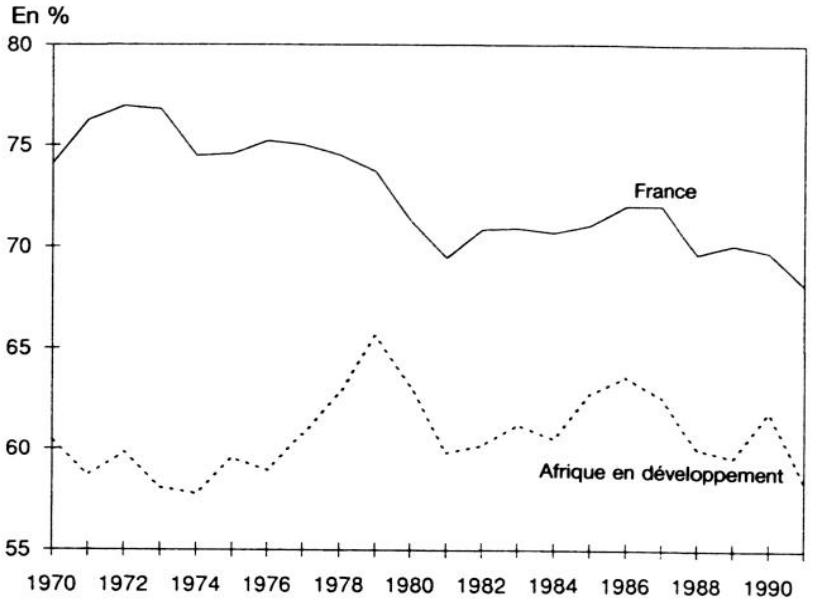
Source : CEPII, base CHELEM.

2a. Evolution de la part des exportateurs de la CE dans les importations de produits manufacturés de plusieurs zones



* La série, qui comprend l'ex-RDA, est interrompue fin 1990.

2b. Evolution de la part des exportateurs de la CE dans les importations de produits manufacturés de plusieurs zones



Source : CEPII, base CHELEM.

Les échanges commerciaux de l'ensemble des pays d'Asie en développement sont à peu près équilibrés en 1991 [2] (tableau 3a). En fait, cette zone présente un déficit de 36 milliards de dollars vis-à-vis du

(2) Il existe une certaine incertitude dans l'évaluation des flux et des soldes des échanges commerciaux entre les pays. En effet, les flux commerciaux entre deux pays sont souvent très différents selon que l'on considère les statistiques douanières de l'un ou l'autre des partenaires. C'est ainsi, par exemple, qu'en 1991, les Etats-Unis déclaraient importer pour 20,3 milliards de dollars de la Chine alors que la Chine déclarait exporter pour 6,2 milliards de dollars vers les Etats-Unis. Certains organismes internationaux reprennent directement les déclarations nationales et publient donc des chiffres incompatibles ; d'autres effectuent des traitements des données pour retrouver une cohérence comptable, en considérant que certains pays sont meilleurs déclarants que d'autres. C'est en particulier ce qui est fait dans la base de données Chelem du CEPII qui fournit une matrice cohérente des échanges entre pays. En particulier les réexportations importantes de Hong-Kong et Singapour sont réaffectées au pays d'origine. Ces différences de méthodes expliquent les divergences que l'on peut rencontrer entre les diverses sources de données.

Japon et des excédents de 15 milliards avec la CE, et de 31 milliards de dollars avec les Etats-Unis. Ces chiffres indiquent la particularité de l'insertion de ces pays dans le commerce international : ils exportent des biens de consommation courante en Europe et aux Etats-Unis pour financer des importations de biens d'équipement et de biens intermédiaires en provenance du Japon (tableau 3b). On peut donc à la fois considérer qu'ils n'ont pas de rôle dépressif dans l'économie mondiale, puisqu'ils présentent un solde équilibré ou estimer qu'ils contribuent à l'excédent japonais de 135 milliards de dollars.

3a. Soldes commerciaux des pays d'Asie en développement en 1991

En milliards de $

	CE	Etats-Unis	Japon	Autres pays	dont Asie en développement	Monde
Taiwan	6,4	9,9	−9,4	12,7	11,8	19,6
Corée du Sud	1,2	2,9	−8,5	2,9	3,7	−1,5
Singapour	−0,4	0,6	−8,7	−5,5	−0,8	−14,1
Hong-Kong	−1,0	2,3	−8,7	−18,6	−16,4	−26,0
Malaisie	1,6	1,7	−1,7	4,1	4,5	5,7
Thaïlande	0,9	1,7	−4,6	−4,2	−4,0	−6,2
Philippines	0,2	0,8	−0,6	−3,4	−1,8	−2,9
Indonésie	0,0	0,9	6,1	1,0	2,2	8,1
Chine	7,8	9,0	0,2	2,2	0,7	19,3
Inde	−1,1	0,9	0,4	−0,9	−0,1	−0,7
Pakistan	−0,5	−0,4	−0,8	−1,1	−0,1	−2,7
Asie en développement	15,3	31,0	−35,7	−11,0	0,0	−0,3

Sources : CEPII - base Chelem, calculs OFCE.

3b. Soldes des échanges de produits manufacturés des pays d'Asie en développement en 1991

En milliards de $

	CE	Etats-Unis	Japon	Autres pays	dont Asie en développement	Monde
Taiwan	7,0	12,7	−11,1	20,0	14,2	28,5
Corée du Sud	1,8	6,0	−9,9	18,0	8,1	15,9
Singapour	−0,3	1,1	−9,9	−2,9	−3,7	−12,0
Hong-Kong	0,6	3,4	−8,2	−10,0	−10,3	−14,2
Malaisie	0,5	1,5	−6,0	0,2	0,6	−3,7
Thaïlande	−0,4	0,5	−7,1	−2,0	−2,0	−8,9
Philippines	0,0	0,9	−1,9	−1,6	−1,2	−2,6
Indonésie	−1,0	0,2	−3,6	−0,6	−0,3	−5,0
Chine	6,5	8,9	−5,4	1,4	−3,4	11,5
Inde	−0,4	0,0	−1,1	1,1	0,0	−0,4
Pakistan	−0,5	−0,1	−0,9	0,1	−0,1	−1,4
Asie en développement	13,7	36,1	−67,3	20,1	0,0	2,6

Sources : CEPII - base Chelem, calculs OFCE.

Du rapport entre valeurs, quantités et... volumes

Les importations en provenance des pays à bas salaires représentent plus en termes de quantités que ne le laissent penser les chiffres d'échanges en valeur (encadré 3). En effet, il s'agit en principe d'importations de biens à bas prix : un milliard de francs d'importations en provenance de ces pays représente donc une plus grande quantité physique de biens qu'un milliard de francs de production ou d'exportations nationales. Un exemple sectoriel, celui de la chaussure, illustre bien ce point : l'écart de prix est de 1 à 2 entre les productions européennes et les importations asiatiques sur le marché européen (encadré 3). La mesure de cet écart pour l'ensemble des produits échangés n'est malheureusement pas possible, faute de données en quantités physiques. En théorie, les comptes Nationaux distinguent les valeurs des volumes. Ces derniers ne représentent cependant pas des quantités physiques, mais des valeurs en francs constants. La comparaison des évolutions des achats de chaussures effectués par les ménages français, selon qu'ils sont évalués en quantités ou en volume, montre la difficulté de l'exercice (encadré 3) : en millions de paires, les achats ont augmenté de 35 % entre 1975 et 1992, mais d'à peine 13 % en volume, soit un écart de 22 % ! Il faut donc multiplier par un certain facteur, que nous appellerons « facteur alpha », les importations en provenance des pays à bas salaires pour les comparer, en volume, aux productions des pays développés. En sens inverse, puisque ces importations sont effectuées à bas prix, elles induisent des baisses des prix et des gains de pouvoir d'achat dans les pays riches.

3. Une question de Comptabilité nationale

On considère un produit donné, disons « les chemises ». Les producteurs français produisent des chemises à 2 F. Le prix des chemises importées des PVD, supposées totalement identiques, est de 0,5 F. En 1980, le marché français est fourni par 950 chemises françaises et 50 chemises importées ; en 1990, par 500 chemises françaises et 500 chemises importées. On suppose, pour simplifier, que les prix des producteurs nationaux et étrangers restent inchangés entre 1980 et 1990. La TVA et les marges commerciales sont les mêmes sur les importations et sur la production nationale. Comment ce cas est-il traité en Comptabilité nationale ?

L'équilibre **en valeur** s'écrit :

	Consommation	Production	Importation
1980	1 925	1 900	25
1990	1 250	1 000	250

L'équilibre en **quantité physique** s'écrit :

	Consommation	Production	Importation
1980	1 000	950	50
1990	1 000	500	500

Pratiquement, les prix à la consommation ont donc diminué de 35 %. Toutefois, la Comptabilité nationale ne raisonne pas en quantités physiques, mais en francs 1980 et elle considère que deux chemises de provenance différente ne sont pas le même produit [1]. Aussi, écrit-elle l'équilibre en F80 :

	Consommation	Production	Importation
1980	1 925	1 900	25
1990	1 250	1 000	250

Elle considère donc qu'il y a eu une stabilité des prix à la consommation et une baisse de 35 % du volume de la consommation. La Comptabilité nationale surestime de ce fait l'évolution des prix et sous-estime celle du volume de la consommation. Quelle est l'importance de cet effet ? Nous en avons calculé un majorant en supposant que toutes les importations des pays d'Asie en développement allaient à la consommation et que le prix des produits importés des NPI était de 25 % du prix des produits similaires fabriqués en France. Dans ces conditions, la surestimation des prix (et la sous-estimation de la hausse de la consommation) sur la période 1980-1992 ne serait que de 2,1 %, soit de 0,17 % par an. Toutefois, l'effet peut être beaucoup plus important au niveau sectoriel.

Eléments sur le secteur de la chaussure en France

Le secteur de la chaussure a été particulièrement frappé par les importations en provenance des pays à bas salaires. En millions de paires, la production française représente maintenant 49 % des achats sur le marché intérieur, contre 95 % en 1975 (tableau 1). A structure de

1. Marché de la chaussure

En millions de paires

	1975	1980	1985	1990	1992
Production totale	229	206	199	177	160
Exportations	61	58	60	54	61
Importations	74	128	157	213	227
Consommation intérieure	*242*	*276*	*296*	*336*	*326*

Source : Fédération nationale de l'industrie de la chaussure.

(1) Ceci nous a été aimablement précisé par J. Liénardht et P. Pauriche de l'INSEE.

commerce extérieur inchangée, la production française serait supérieure de 93 % à ce qu'elle est effectivement.

Les produits en provenance des PVD ont un coût d'achat de l'ordre de 50 % du prix des produits en provenance des pays développés. Le prix à l'exportation (prix moyen au passage en douanes) d'une paire de chaussures, « dessus cuir », fabriquée en France chez notre principal client, l'Allemagne est de 135 F en 1992. Le prix à l'importation (prix moyen en douanes) d'une paire de chaussures « dessus cuir », en provenance de notre principal fournisseur, l'Italie, est de 107 F. Ce prix est de 53 F pour la Chine, qui est troisième importateur en terme de chiffre d'affaires, mais premier en nombre de paires vendues.

Le tableau 2 permet de comparer les achats de chaussures comptabilisés en paires à ceux mesurés en francs 80 par la Comptabilité nationale. De 1975 à 1992, le nombre de paires achetées a augmenté de 34,7 % et les achats en francs 80 de 12,6 % (la consommation totale des ménages ayant augmenté de 56 %). Il est donc permis de penser que la Comptabilité nationale surestimes l'évolution du prix des chaussures et sous-estime la croissance de leur achats. L'écart serait de l'ordre de 19,6 % sur la période, soit de 1,1 % par an.

2. Evolution de la consommation de chaussures en France

En niveau

	1975	1980	1985	1990	1992
Consommation intérieure, en milllions de paires	242	276	296	336	326
Consommation, en millions de F, aux prix de 1980	21446	22711	23274	24485	24144
Indice de prix, base 100 1980	57,7	100	153,5	183,3	194,7
Consommation, en milllions de F	12372	22711	35731	44887	47002

Sources : INSEE, Fédération nationale de l'industrie de la chaussure.

Des investissements directs peu importants

Si les flux d'échanges commerciaux entre les pays de la CE et les pays en développement d'Asie restent d'ampleur modeste, les flux d'investissements directs des entreprises françaises, et plus généralement de la CE, le sont aussi. Les flux d'investissements directs français vers cette zone sont très réduits (2 milliards en 1992 sur un total de 100 milliards, tableau 4). Dans les années récentes, la forte hausse des investissements directs des entreprises françaises à l'étranger s'est faite en direction des pays développés. Les flux par zones ne sont cependant pas tout à fait comparables. En effet, le coût d'un investissement effectué dans un pays à bas salaires est plus faible que dans un pays développé, puisque le terrain et les bâtiments y sont comparativement peu coûteux et les types d'établissements peu capitalistiques. Mais, à la lumière de

ces chiffres, une fuite des capitaux vers les pays d'Asie ne peut pas être évoquée comme cause majeure de difficultés pour l'économie française.

4. Les flux d'investissements directs de la France à l'étranger en 1992

	En milliards de francs
Monde entier	**99,6**
OCDE	*92,4*
CE	80,0
Hors OCDE	*7,2*
PECO	1,8
Amérique Latine	1,5
Maghreb	0,4
Zone Franc	0,6
Asie en développement	1,9
Chine	0,30
Inde	0,02
Thaïlande	0,40
Malaisie	0,05
Singapour	0,75
Indonésie	0,01
République de Corée	0,26
Taiwan	0,12
Hong-Kong	– 0,01

Source : Balance des paiements, Banque de France.

Une étude récente de la DREE (voir Bricout (1993)), fournit une évaluation des effectifs des filiales des entreprises françaises à l'étranger. Sur un total de 2,3 millions, les effectifs des entreprises françaises à l'étranger sont en grande partie dans la zone OCDE (pour 1,6 million). Les entreprises françaises restent présentes en Afrique (employant 300 000 personnes). Par contre, les effectifs des entreprises françaises dans les pays d'Asie ne sont que de 79 000 personnes.

Les chiffres d'investissements directs, comme ceux des effectifs à l'étranger, sont toutefois peu significatifs des phénomènes de délocalisation : d'une part, certaines entreprises françaises s'implantent à l'étranger pour y satisfaire le marché intérieur (en particulier dans les services et la distribution) ; d'autre part, la plupart des entreprises occidentales qui importent des marchandises de ces pays font appel à des sous-traitants locaux, pour une plus ou moins grande part de la fabrication des produits qu'elles vendent. Il peut alors n'y avoir ni investissements directs, ni effectifs à l'étranger. Le cas extrême est celui de Nike, entreprise américaine de chaussures de sport, qui concentre ses activités sur la conception des modèles et leur promotion commerciale, pour sous-traiter la totalité de sa fabrication dans des pays à bas salaires, en imposant uniquement des normes aux entreprises locales, sans posséder aucun lieu de production sur place (voir Louis-Dreyfus *in* Borotra et Chavannes (1993)).

Coût du travail et taux de change : des armes pour les NPI d'Asie ?

Des coûts du travail beaucoup plus faibles que dans les pays industriels ?

Une comparaison rigoureuse des coûts du travail entre des pays concurrents exige de disposer de données sur les niveaux de salaires, de taux de change et de productivité. Ces éléments sont facilement disponibles au sein des pays de la zone OCDE, mais le sont beaucoup moins si l'on élargit le champ de l'étude aux pays en voie de développement. On dispose alors de trois types de statistiques. Des études ponctuelles portant sur le niveau des salaires dans les pays concernés, pour différents niveaux de qualification (comme l'étude de la DREE présentée dans le rapport Arthuis) permettent de comparer le niveau des coûts salariaux, sous fournir d'indication quant à la productivité des salariés. Des études portant sur les coûts de fabrication dans des usines d'une même entreprise situés dans des pays différents (voir l'étude portant sur les coûts de fabrication du fil cardé, effectuée par une société suisse, citée dans Rexecode (1994)) fournissent des éléments de comparaison de niveaux de coûts, pour un produit précis, à une date donnée. Des évaluations de coûts sont aussi faites par des organismes internationaux : l'OCDE publie des indices de coûts unitaires de la main-d'œuvre dans le secteur manufacturier élaborés à partir de données établies par le *Bureau of Labor Statistics* américain. Ces chiffres tiennent compte de la productivité du travail et permettent de comparer l'évolution des coûts relatifs entre pays, mais sans donner d'indications sur leurs niveaux respectifs.

Les études portant sur les coûts du travail en niveau font apparaître de gros écarts entre l'Europe et les pays d'Asie en développement. Ainsi, les évaluations présentées dans le rapport Arthuis pour plusieurs pays à bas coûts de main-d'œuvre indiquent que, dans celui où le salaire minimum est le plus élevé, il est encore plus de trois fois inférieur au salaire minimum français (l'écart serait de l'ordre de 2 pour les salariés les plus qualifiés). Ainsi, si l'on fixe le SMIC à 100, le salaire minimum serait de 29 à Taiwan — pays de l'échantillon où les salaires sont les plus élevés —, et seulement de 1 au Vietnam ou aux Philippines. La hiérarchie entre les pays à bas salaires de l'étude est sensiblement la même en termes de coûts horaires moyens par niveaux de qualification (voir tableau 5). Selon ces chiffres, la concurrence par les coûts de NPI d'Asie de la première génération n'est pas la plus inquiétante, les coûts horaires de pays africains ou, plus encore, de pays plus récemment parvenus sur la scène de la concurrence internationale — Inde, Vietnam et certains PECO — apparaissant absolument dérisoires au regard des coûts français. Ces chiffres montrent que plus un pays s'insère dans les échanges internationaux, plus ses coûts s'élèvent. Le phénomène de délocalisation semble ainsi peu inquiétant à long terme dans la mesure où l'on assiste à un rattrapage progressif en termes de coûts des derniers pays entrés dans la concurrence, mais fort inquiétant à court terme si l'on considère les potentiels de développement de nombreux pays à travers le monde. Deux précautions doivent être prises pour

interpréter ces chiffres : d'une part, ils ne représentent pas des rapports de niveaux de vie : dans les pays à très bas salaires, le coût des produits locaux est également très faible (voir, *infra,* la discussion sur la notion de dumping monétaire) ; d'autre part, ils ne représentent pas des différences de coûts salariaux unitaires, encore moins de coûts de production. Les pays à très bas salaires ont souvent des productivités du travail médiocres (main-d'œuvre sans qualification, ni tradition industrielle) ; les frais de transport s'ajoutent, avec une importance variable selon le type de produits, aux coûts de production. Dans le cas du textile, par exemple, le salaire en Tunisie ne représenterait que 14 % du salaire en France, mais le coût de production en Tunisie atteindrait 40 % du coût de production en France, compte tenu des différences de productivité et de coût de transport (selon l'Union des industries textiles). De nombreux pays ont certes des coûts salariaux dérisoires, mais ne peuvent offrir ni les infrastructures, ni l'encadrement local, ou la stabilité politique, sociale et économique nécessaires aux implantations ou aux achats étrangers. La stratégie d'industrialisation par les exportations industrielles demande une forte mobilisation sociale et n'est pas facilement accessible à tous les pays. Toutefois, les NPI constituent aujourd'hui un exemple à suivre dans le monde en développement, d'autant plus que les autres stratégies (substitution à l'importation, économie planifiée) ont échoué.

5. Coûts horaires d'un ouvrier qualifié dans les zones à bas salaires en 1993

Coûts horaires toutes charges incluses, en FF

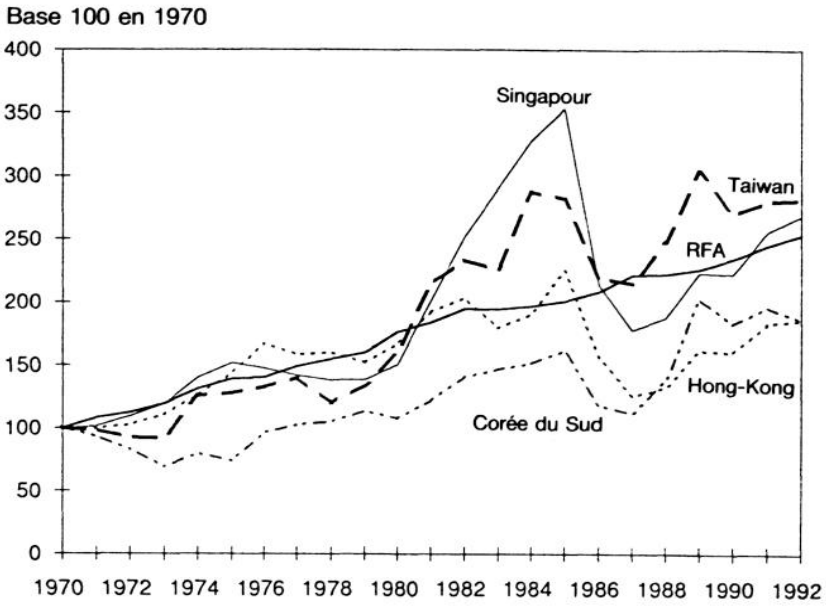
Taiwan	23
Chine	9
Thailande	5,5
Inde	2,6
Vietnam	1,5
Maroc	10
Tunisie	15
Madagascar	1,2
Maurice	5,8
Hongrie	11
Pologne	5
Roumanie	2,5
France	*81**

Sources : Postes d'expansion économique - Calculs DREE, cité dans Arthuis (1993) ; * estimations des auteurs à partir de chiffres INSEE.

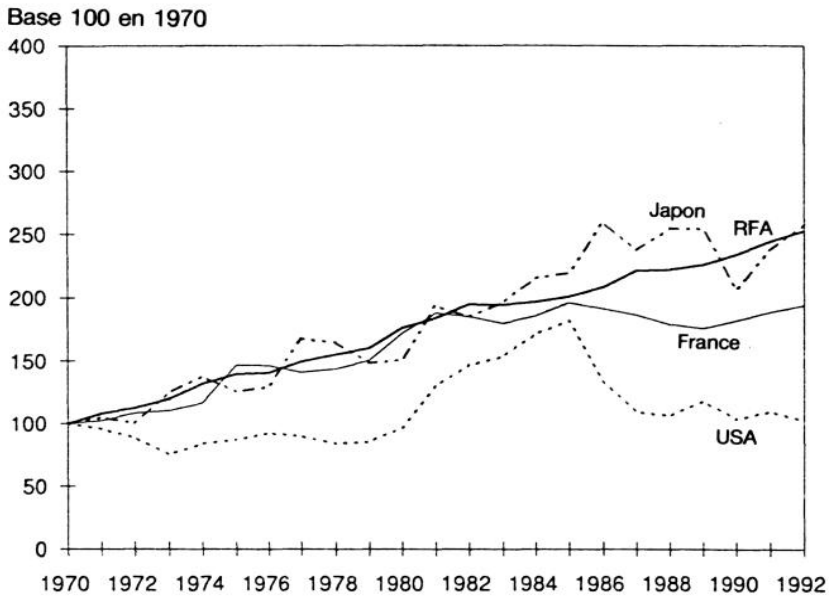
En ce qui concerne l'évolution des coûts unitaires de main-d'œuvre dans l'industrie, les données disponibles permettent de comparer l'évolution des coûts des quatre « dragons » avec ceux de leurs concurrents de l'OCDE. Exprimés en monnaie nationale, les coûts unitaires des dragons progressent nettement plus vite, surtout dans les années quatre-vingt, que ceux des pays industriels pris en référence. Mais, corrigés des évolutions des taux de change, les coûts unitaires des dragons n'ont pratiquement pas rattrapé ceux des pays industriels (graphiques 3a et

3b). Exprimée en mark, l'évolution des coûts unitaires des dragons est, en tendance, un peu moindre que celles des coûts ouest-allemands et japonais, pour Hong-Kong et la Corée du sud, un peu plus forte pour Singapour et Taiwan. La comparaison est cependant nettement plus favorable à la France et aux USA qui ont connu des progressions de coûts plus faibles que leurs concurrents allemands et japonais.

3a. Coûts unitaires de main-d'œuvre dans l'industrie manufacturière, en DM



3b. Coûts unitaires de main-d'œuvre dans l'industrie manufacturière, en DM

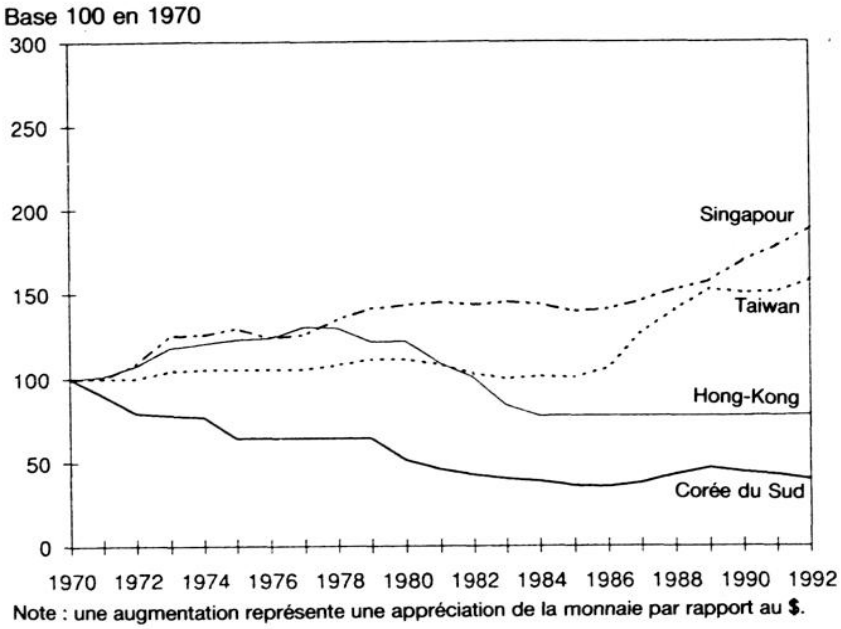


Source : OCDE, calculs OFCE.

Les taux de change : durablement sous-évalués ?

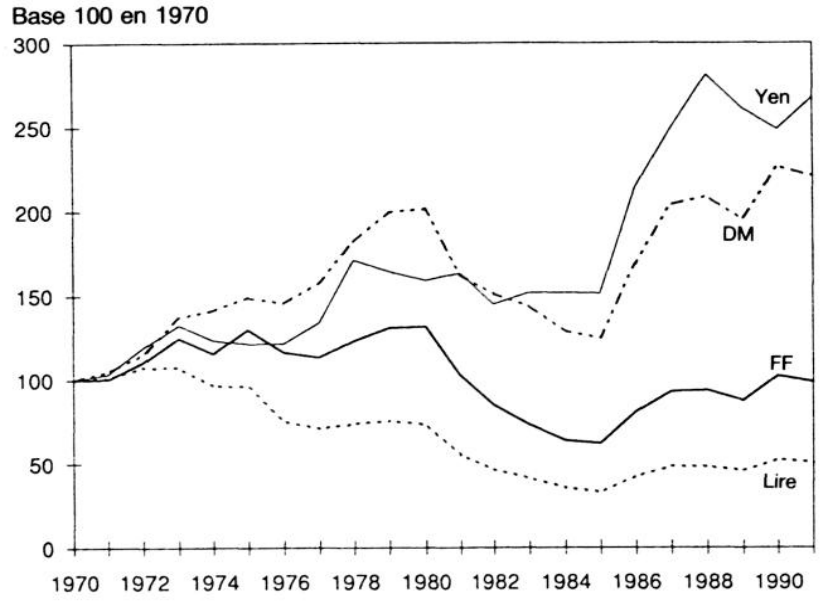
On affirme souvent que les NPI d'Asie pratiquent des politiques de taux de change sous-évalués préjudiciables aux grands pays industriels. Certains, tel G.Lafay (1993), parlent de dumping monétaire. En termes nominaux, les taux de change ont connu des évolutions différentes selon

les NPI considérés. Ainsi, depuis le début des années soixante-dix, parmi les monnaies des quatre dragons, le won coréen s'est durablement déprécié par rapport au dollar américain, de près de 60 % en vingt ans, les dollars de Singapour et de Taiwan s'étant eux appréciés dans le même temps de respectivement 90 et 50 % (graphique 4a) Cela étant, les monnaies des pays industriels ont elle même fortement divergé par rapport au dollar (graphique 4b) : forte appréciation du Yen (185 %) et du mark (135 %), stabilité globale du franc depuis le début des années soixante-dix et forte baisse de la lire italienne (de 50 %).



Note : une augmentation représente une appréciation de la monnaie par rapport au $.

4a. Taux de change contre dollar américain



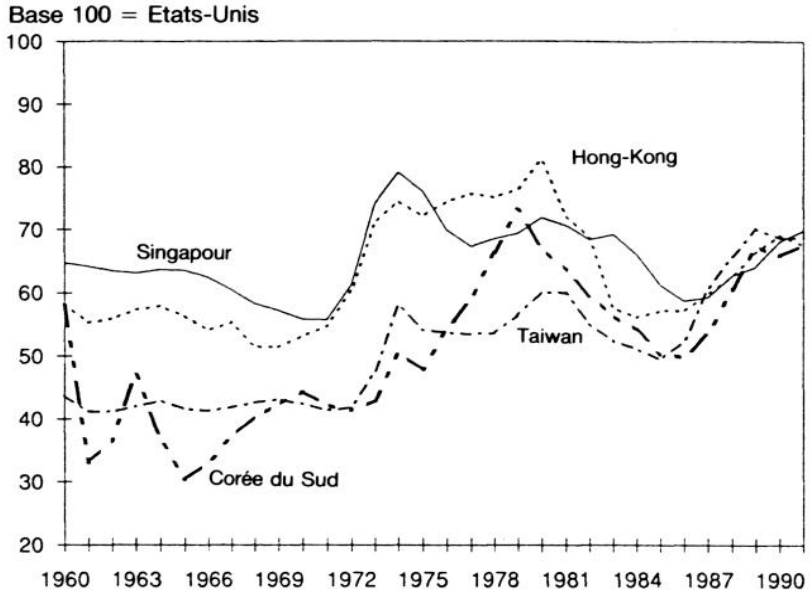
Source : OCDE.

4b. Taux de change contre dollar américain

Les organismes internationaux calculent pour chaque monnaie un taux de change de PPA (parité de pouvoir d'achat), c'est-à-dire le taux de change qui assurerait que cette monnaie ait dans son pays d'origine le même pouvoir d'achat que le dollar aux Etats-Unis (ce pays étant pris

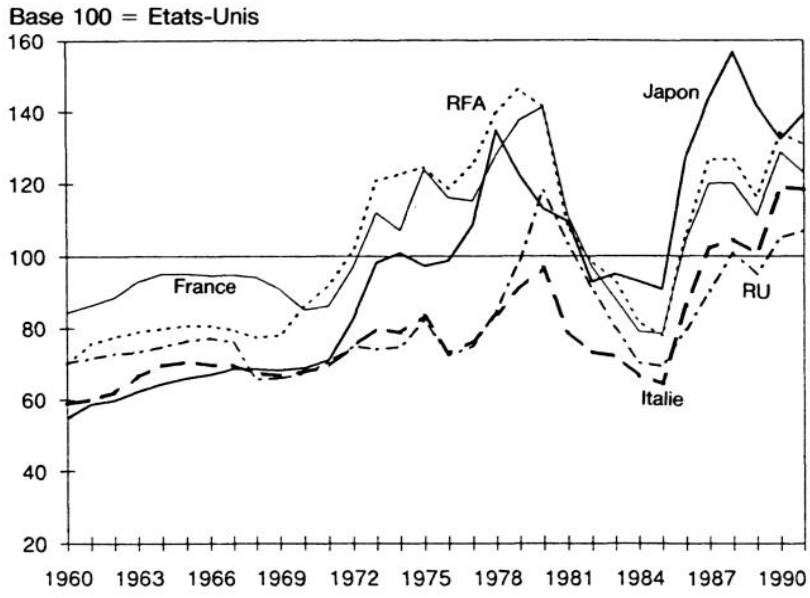
comme référence). La comparaison du taux de change courant et du taux de change de PPA permet d'évaluer la sur ou la sous-évaluation de chaque monnaie par rapport à cette référence tandis que l'évolution de ce rapport permet d'étudier l'évolution du taux de change réel du pays considéré. Au fur et à mesure qu'un pays se développe, son taux de change réel devrait augmenter et le rapport entre son taux de change courant et son taux de change de PPA se rapprocher de 1. En fait, on ne constate pas de forte hausse des taux de change réels des NPI relativement au dollar sur les 20 dernières années, alors même que les monnaies européennes et plus encore le Yen tendent à se réévaluer vis-à-vis du dollar en termes réels (graphiques 5a et 5b). Le taux de change réel des NPI d'Asie de la troisième génération a même plutôt diminué sur la période récente (graphique 5c). L'évolution normale selon laquelle les taux de change réels des NPI augmenteraient avec le développement de leurs économies reste donc encore à venir.

5a. Taux de change rapportés au taux de change PPA

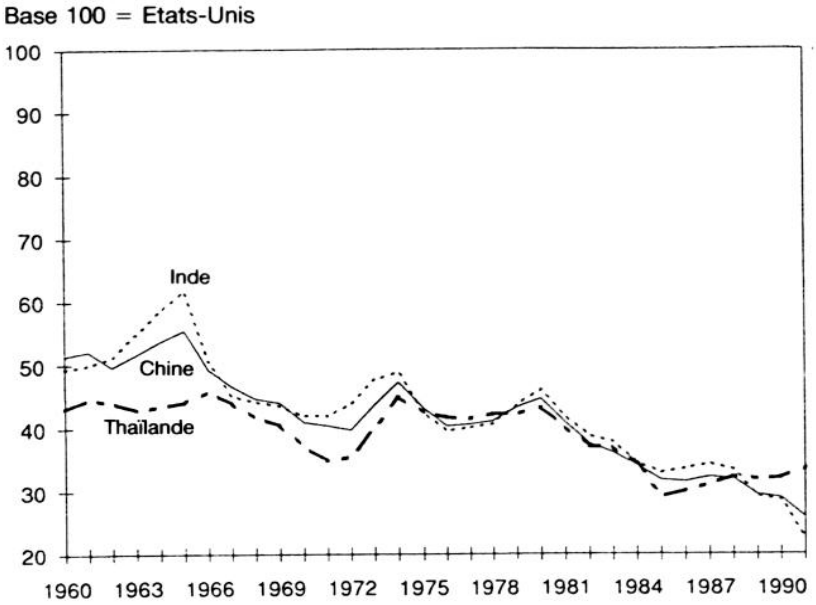


Note : une augmentation représente une appréciation de la monnaie par rapport au $.

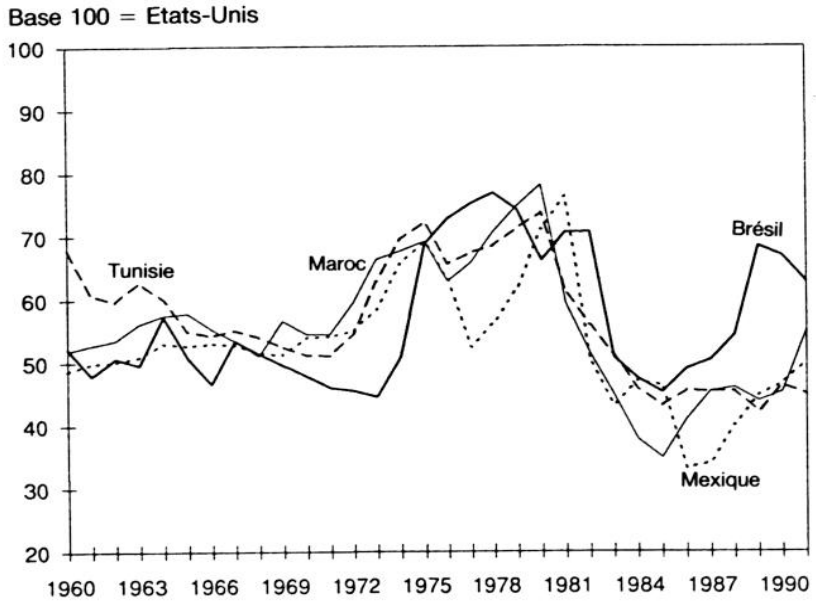
5b. Taux de change rapportés au taux de change PPA



Source : CEPII, base CHELEM.



5c. Taux de change rapportés au taux de change PPA



5d. Taux de change rapportés au taux de change PPA

Source : CEPII, base CHELEM.

En niveau, l'écart des taux de change à la PPA (tableau 6) indique une sous-évaluation importante des taux de change des pays d'Asie en développement par rapport aux pays les plus industrialisés. Parmi les NPI de la première génération, Taiwan est celui dont l'écart s'est le plus réduit (43,6 en 1960, 68,7 en 1991). Par contre, les monnaies des NPI d'Asie de la troisième génération (Chine, Inde) restent fortement sous-évaluées. L'examen des PIB par tête, exprimés en dollars puis corrigés des écarts de taux de change à la PPA, indique que certains NPI d'Asie, Hong-Kong, Singapour, atteignent déjà des niveaux équivalents à ceux de certains pays européens (Allemagne de l'Ouest), bien supérieurs à ceux de l'Europe du Sud. Taiwan serait au niveau de l'Espagne ou de l'Irlande. La Corée du Sud dépasserait le Portugal. Les NPI d'Asie de la troisième

génération restent à des niveaux bien inférieurs. De façon générale, les taux de change des pays d'Asie apparaissent nettement sous-évalués par rapport aux pays d'Europe et d'Afrique, à PIB par tête équivalent : la sous-évaluation est de l'ordre de 50 % pour Hong-Kong et Singapour relativement à l'Europe du Nord, de 30 % pour Taiwan (relativement à l'Espagne), de 15 % pour la Corée du Sud (relativement au Portugal et à la Grèce), de 30 % pour la Malaisie (relativement au Mexique), de 50 % pour la Thaïlande (relativement au Brésil), de l'ordre de 50 % pour l'Indonésie, les Philippines, la Chine et l'Inde relativement aux pays africains similaires (qui souffrent sans doute eux d'une surévaluation compte tenu de leur niveau de développement). Ce bas niveau des taux de change réels reflète, nous le verrons, le choix d'une stratégie tournée vers la croissance. Cette stratégie s'est avérée gagnante. Reste à se demander si ce gain n'a pas été obtenu au détriment des pays du Nord.

6. Taux de change et PIB par tête corrigés de la PPA, en 1991 (par rapport au dollar)

	Taux de change/ Taux de change PPA	PIB PPA par tête
Etats-Unis	100	22 278
Japon	139	19 461
Allemagne de l'ouest	131	19 024
France	123	17 213
Italie	118	16 862
Grande-Bretagne	107	16 396
Espagne	102	13 246
Irlande	98	12 564
Portugal	76	8 694
Grèce	83	8 464
Hong-Kong	67	18 552
Singapour	70	18 567
Taiwan	69	12 440
Corée du sud	68	9 375
Mexique	50	6 236
Brésil	63	4 479
Maurice	65	3 760
Tunisie	45	3 544
Maroc	55	1 993
Cameroun	79	1 324
Sénégal	67	1 164
Malaisie	38	6 635
Thaïlande	34	4 823
Indonésie	24	2 671
Philippines	32	2 209
Chine	26	2 346
Inde	22	1 267

Source : CEPII, base CHELEM.

Quel impact sur l'emploi en France ?

Le débat sur le coût en emplois en Europe ou en France de l'émergence de l'industrie dans les pays à bas salaires s'est souvent polarisé sur le cas des délocalisations explicites, c'est-à-dire des entreprises européennes qui ferment un établissement en Europe pour en ouvrir un autre dans un pays à bas salaires. On ne dispose guère de statistiques précises sur ce type de comportement. Mais, il est évident que c'est l'ensemble des importations en provenance de cette zone qui concurrence l'emploi en Europe, que ce soit d'ailleurs sur le marché européen ou sur les marché Tiers.

Les importations en provenance des pays à bas salaires peuvent prendre plusieurs formes. Dans le cas le plus simple, il s'agit d'importations traditionnelles organisées par une entreprise exportatrice originaire d'un pays en question : ce cas est relativement marginal du moins au début du processus de développement. Parfois, les importations sont organisées par un négociant international à la recherche de produits qu'il pourra revendre dans les pays plus riches. La délocalisation, au sens strict, désigne un processus d'investissement sur place : une entreprise d'un pays développé choisit d'investir dans cette zone (quitte à désinvestir dans son pays d'origine) et d'y organiser la totalité ou une partie du processus de production, production destinée pour l'essentiel aux marchés des pays développés. Dans ce cas, la perte pour le pays d'origine est double puisque des sorties de capitaux précèdent le déficit commercial. Toutefois, une partie du potentiel productif reste dans le pays originaire, généralement les activités nobles de conception, de recherche et de commercialisation. Cette forme de délocalisation est peu développée parmi les entreprises françaises. Elle l'est beaucoup plus pour les entreprises japonaises, le Japon n'ayant pas de problèmes de déficit extérieur et ayant connu, jusqu'il y a peu, une situation de suremploi, qu'il a préféré gérer par des délocalisations plutôt que par l'immigration de travailleurs. Quatrième possibilité, une entreprise organise une partie de sa production dans un pays à bas salaires, mais elle passe par un sous-traitant : c'est le cas le plus fréquent pour les entreprises européennes et américaines. Dans ce cas, il n'y a pas de sortie de capitaux. Par contre, le sous-traitant acquiert une certaine compétence et peut être tenté de s'émanciper de l'entreprise du pays riche. Dernier cas, l'initiative est prise par un distributeur du pays riche : par exemple, le centre d'achat d'une chaîne de grands magasins fait fabriquer par une entreprise d'un pays à bas salaires un produit qu'il achetait jusqu'alors à un producteur national, allant même dans certains cas jusqu'à lui fournir le produit à copier. Dans les troisième et quatrième cas, la délocalisation apparaît ouvertement en ce sens qu'une firme licencie en Europe et que s'ouvre une usine dans un pays à bas salaires. Mais le cinquième cas n'est guère différent et est même plus coûteux en terme d'emplois. En tout état de cause, les formes les plus répandues de délocalisations (les quatrième et cinquième cas) n'impliquent pas de sorties de capitaux.

Il n'existe guère de façon de distinguer ces formes d'importations et donc de définir précisément les délocalisations. D'ailleurs souvent les industriels justifient leurs délocalisations par la concurrence que leur font les autres entreprises, locales ou étrangères, déjà installées dans les pays à bas salaires. Aussi, nous intéressons-nous ici à l'impact sur l'emploi de l'ensemble des importations industrielles, en provenance des pays à bas salaires et plus particulièrement des pays d'Asie en développement, puisque c'est la zone la plus importante et la plus dynamique.

On rencontre parfois l'idée que l'émergence des pays à bas salaires a contraint les entreprises du Nord à choisir des techniques plus capitalistiques, donc à utiliser moins de travail. Soit une entreprise qui a le choix entre deux techniques de production : la technique A, qui utilise beaucoup de travail non qualifié ; la technique B, qui utilise surtout du capital et du travail qualifié. L'argument consiste à dire que les entreprises du Sud sont plus compétitives que celles du Nord avec la technique A ; moins avec la technique B. Aussi, l'émergence des entreprises du Sud obligerait les entreprises du Nord à choisir la technique B (voir un exemple concret dans Didier (1994)). Mais ce raisonnement n'explique pas pourquoi l'entreprise du Nord n'aurait pas de toute façon choisi la technique B, moins coûteuse [(3)]. Evoquer la concurrence du Sud semble ici n'être qu'un alibi. Il faut toutefois retenir de cet argument que les activités délocalisées ou fortement concurrencées sont celles qui ont un fort contenu en emplois non qualifiés, de sorte que l'effet de substitution apparaît au niveau macroéconomique.

Une thèse similaire est que la concurrence des importations à bas prix oblige les entreprises de certains secteurs à recourir de façon importante à des travailleurs immigrés, souvent clandestins, non déclarés, sous-payés et acceptant une forte flexibilité du travail (une délocalisation interne, en quelque sorte). Ce phénomène serait particulièrement important pour le secteur textile-habillement. Notons là aussi que le phénomène touche également des secteurs non soumis à la concurrence étrangère (bâtiment, services aux ménages, cafés-restaurants,...).

Des études antérieures...

De nombreuses études ont déjà essayé de mesurer l'impact sur l'emploi dans les pays du Nord de l'émergence de l'industrie des pays à bas salaires (voir, par exemple, l'article de Wood (1991)). Les études diffèrent :

— par le champ : faut-il considérer l'ensemble du commerce Nord-Sud, le seul commerce industriel, le seul impact des nouveaux pays industrialisés ? De façon générale, les pays du Nord gagnent des emplois

(3) C'est bien ce qu'a fait la RATP en remplaçant les poinçonneurs par des appareils automatiques, sans que la concurrence du Sud puisse être évoquée en l'espèce.

industriels dans leur commerce avec les pays exportateurs de matières premières et d'énergie ; en perdent dans leur commerce avec les NPI ;

— par la prise en compte de la différence du contenu en emplois (ou du contenu en emplois qualifiés et emplois non qualifiés) des importations et des exportations avec les NPI ;

— sur la prise en compte du facteur alpha, c'est-à-dire du fait que les importations industrielles en provenance du Sud se font à bas prix, donc, à valeur donnée, se substituent à un volume important de production du Nord, tout en permettant, par ailleurs, des gains de pouvoir d'achat aux entreprises ou aux consommateurs du Nord ;

— sur la méthode : certaines études utilisent des matrices sectorielles de contenus en emplois (ou même en emplois qualifiés et non qualifiés) : elles peuvent analyser finement les contenus en emplois, mais ne permettent pas de bouclage macroéconomique ; d'autres utilisent des modèles macroéconomiques (avec les défauts et les qualités inverses).

En ce qui concerne plus précisément la France, les travaux de Peronnet et Rocherieux, figurant dans le rapport de Berthelot et De Bandt (1982), chiffrent les effets sur l'emploi des échanges industriels avec l'ensemble des pays en développement en utilisant le modèle DEFI, qui permet une analyse sectorielle de la dynamique de l'emploi. Ils aboutissent à la conclusion que ceux-ci ont permis de créer entre 140 000 et 250 000 emplois en France, de 1973 à 1980. Toutefois, ils ne tiennent pas compte du facteur alpha, puisqu'ils considèrent qu'un franc d'importation équivaut à un franc de production nationale. Surtout, ils analysent le commerce industriel avec l'ensemble des pays en développement, y compris les pays exportateurs de pétrole. L'effet positif obtenu correspond donc au fait que les pays exportateurs de pétrole ont dépensé leurs recettes en achetant des produits industriels.

L'étude récente de Claude Vimont (1993) fournit le contenu en emplois (directs ou indirects) des exportations et des importations de la France pour l'année 1991. La méthode consiste à évaluer, à l'aide d'un tableau d'échanges industriels et du contenu en emplois des produits de chaque branche, le nombre d'emplois (directs ou indirects) destinés aux produits exportés et le nombre d'emplois qui auraient été nécessaires en France pour produire des biens de même valeur que les biens importés dans chaque branche. Elle aboutit à la conclusion qu'en 1991, le commerce extérieur (produits industriels et services) a rapporté à la France 106 000 emplois, soit 40 000 postes de cadres et techniciens ; 63 000 postes d'ouvriers qualifiés et 3 000 postes d'ouvriers non qualifiés. Le bilan du commerce avec l'Asie en développement est quant à lui négatif de 104 000 (soit un coût de 264 000 emplois pour les importations et un gain de 160 000 pour les exportations), étant équilibré pour les cadres, déficitaire de 35 000 pour les ouvriers qualifiés et de 69 000 pour les ouvriers non qualifiés. Cette étude minutieuse possède, à notre avis, une qualité et deux défauts. Certes, elle distingue la structure en qualifications, dont en emplois par francs, des exportations et des importations. Mais la différence apparaît globalement minime : 1 milliard de francs d'exportations rapporterait 3 302 emplois ; 1 milliard de francs d'importations coûterait 3 369 emplois. La différence serait plus marquée pour le

commerce avec les pays d'Asie en développement : 1 milliard de francs d'exportations rapporterait 3 146 emplois ; 1 milliard d'importations coûterait 4 094 emplois. Par contre, l'auteur ne tient pas compte du facteur alpha, c'est-à-dire du fait qu'1 milliard de francs d'importations en provenance d'un pays à bas salaires représente, physiquement, beaucoup plus de biens qu'1 milliard de francs de production nationale, ne voulant pas faire d'hypothèses sur l'impact macroéconomique de la baisse des prix ou des économies réalisées par les ménages. Ensuite, l'étude est une analyse comptable *ex post,* qui ne prend pas en compte la façon dont on est parvenu à l'équilibre. Imaginons que les NPI évincent les exportations françaises sur les marchés tiers : la chute des exportations françaises provoquera une baisse de la production française, donc des importations. Il peut en résulter une situation où le commerce extérieur reste équilibré, mais à un niveau de production et d'emploi beaucoup plus faibles. Un tel choc n'est pas mis en évidence par la méthode sous revue. Soit deux pays : le premier, relativement petit, est plus ou moins obligé d'avoir une balance commerciale équilibrée et pour cela de pratiquer une politique économique fortement restrictive : la méthode en question aboutira à la conclusion que son commerce extérieur est neutre sur son emploi. L'autre, plus grand, se permet d'avoir une politique expansionniste et un fort déficit commercial : la méthode en question aboutira à la conclusion que le commerce extérieur lui coûte beaucoup en emplois. Dans la mesure où la France s'est toujours imposée d'avoir plus ou moins un équilibre commercial, il n'est guère étonnant que l'on arrive à la conclusion que le bilan en emplois du commerce extérieur est plus ou moins équilibré (mis à part l'effet de structure qui est pratiquement nul, d'après l'étude, du moins à l'échelle globale).

Une estimation macroéconomique

Nous nous proposons ici de fournir une estimation plus macroéconomique du coût en emplois de l'émergence de l'Asie en développement. Vu la complexité du phénomène, nous ne pouvons fournir qu'une évaluation relativement grossière, basée sur certaines hypothèses simplificatrices. Toutefois, nous prendrons en compte à la fois la concurrence que ces pays font sur le marché intérieur, celle qu'ils font sur les marchés tiers, et les achats qu'ils effectuent en France. Puis nous réaliserons un bouclage macroéconomique, en utilisant le modèle Mosaïque, modèle de l'économie française construit à l'OFCE. Nous essaierons donc de répondre à la question suivante : quel a été le coût pour l'économie française de l'émergence de l'Asie en développement ? Pour cela, nous comparerons la situation actuelle à une situation fictive, où l'Asie en développement aurait connu depuis 1973 une évolution semblable à celle des pays de l'OCDE.

En 1973, les importations industrielles de la France en provenance de l'Asie en développement représentaient, en valeur, 0,3 % de la production industrielle française ; en 1991, ils en représentaient 1,8 %. Nous supposons que ces importations sont parfaitement substituables à la produc-

tion nationale et aux importations des pays de l'OCDE. Toutefois, nous prenons en compte le facteur alpha en le fixant à 2 : 100 F d'importations en provenance de cette zone évincent 200 F de production nationale (ou d'importations en provenance de pays de l'OCDE). Aussi, la croissance de ces importations aurait provoqué une baisse de la production industrielle française (et des importations de la France en provenance de l'OCDE) de 2,2 %. Au total, en raison de l'émergence de l'Asie en développement, les importations industrielles de la France sont plus élevées de 2 %, en valeur (tableau 7).

7. Hypothèses faites sur le marché des produits manufacturés

100 = Production nationale

Variante sans effet prix	Situation effective	Situation de référence (1)	Impact (2)
Production nationale	100	102,2	−2,2 %
Importations en provenance de l'Asie en développement	1,8	0,3	—
Autres importations	33,3	34,1	−2,2 %
Total des importations	35,1	34,4	+2 %
Total de l'offre	135,1	136,6	—
Consommation des ménages en produits industriels		+1,5	−1,5

Variante avec effet prix	Situation effective en volume	Situation effective en valeur	Situation de référence (1)	Impact (2)
Production nationale	100	100	102,2	−2,2
Importations en provenance de l'Asie en développement	3,3	1,8	0,3	—
Autres importations	33,3	33,3	34,1	—
Total des importations	36,6	35,1	34,4	+ 6,3 * / + 2 **
Total de l'offre	136,6	135,1	136,6	—

(1) sans émergence de la part de l'Asie en développement.
(2) Impact de l'émergence de l'Asie en développement.
* en volume, ** en valeur.

Reste le point délicat du partage en effet volume et effet prix de ces importations supplémentaires à bas prix. Aussi, avons-nous envisagé deux cas de figure :

— dans la première variante (dite sans effet-prix), nous supposons que, conformément aux principes de la Comptabilité nationale, la modification de la structure des importations et des consommations vers des produits à plus bas prix est enregistrée à prix constants. Dans ce cas, le prix des importations n'est pas modifié ; le volume des importations est donc plus haut de 2 % ; de même, le prix à la consommation n'est pas modifié, mais le volume de la consommation des ménages est plus bas (ceci reflétant le fait qu'ils peuvent acheter des produits moins chers). Mais les ménages bénéficient d'une hausse de pouvoir d'achat, qu'ils dépensent conformément aux équations habituelles du modèle (tableau 7) ;

— dans la seconde variante (dite avec effet-prix), nous supposons que les importations en provenance des NPI d'Asie ont bien été enregistrées comme étant moins chères, aux Douanes comme dans l'indice des prix à la consommation. Aussi le volume des importations a-t-il augmenté de 6,3 %, tandis que leur valeur augmentait de 2 %, ce qui implique que leur prix a diminué de 4,3 % (tableau 7).

Les exportations de la France vers l'Asie en développement représentaient en 1973 0,5 % de la production industrielle de la France ; en 1991 elles en représentaient 1,6 %. Aussi, faisons-nous l'hypothèse que l'émergence de cette zone a permis une hausse de 1,1 % de notre production industrielle (soit 3,3 % de nos exportations).

Sur les marchés tiers, nous faisons le même type de raisonnement que sur le marché français. Les importations de l'Asie en développement évincent de façon similaire les importations des pays de l'OCDE et la production nationale, en tenant compte du facteur alpha posé à 2 par hypothèse. Compte tenu de la croissance des parts de marché des pays d'Asie en développement sur ces marchés et de la part des producteurs français, nous avons calculé que, si les parts des concurrents des pays d'Asie en développement étaient restées en 1991 au niveau de 1973 :

— les exportations de la France vers le Tiers-Monde (hors Asie) et les pays d'Europe Centrale et Orientale (y compris l'URSS) auraient été plus fortes de 6,4 % (soit, une hausse de 1 % de nos exportations industrielles) ;

— les exportations de la France vers les autres pays de l'OCDE auraient été plus fortes de 2,2 % (soit une hausse de 1,8 % de nos exportations industrielles).

Au total, en raison de l'émergence de l'Asie en développement, nos exportations industrielles sont plus hautes de 0,5 % puisque la hausse des exportations vers l'Asie en développement (3,3 % des exportations industrielles) est en partie compensée par les pertes sur les marchés tiers (1 % pour le Tiers-Monde et les PECO, 1,8 % pour les pays de l'OCDE). L'émergence de l'Asie en développement se traduit donc *ex ante* par une hausse de 2 % de nos importations industrielles, une hausse de 0,5 % de nos exportations industrielles et une baisse de 2,2 % de notre production industrielle. *Ex ante*, l'économie française aurait perdu 230 000 emplois en raison de la concurrence sur le marché national et 100 000 en raison de la concurrence sur les marchés tiers ; elle en aurait gagné 115 000 en raison des ventes aux pays d'Asie en développement et 130 000 du fait des gains de pouvoir d'achat des ménages.

Nous analysons ensuite l'impact de ce choc selon le modèle Mosaïque, en tenant compte du fait qu'il frappe simultanément l'ensemble des pays de l'OCDE. Aussi, les prix et la demande industrielle de nos partenaires sont touchés comme les nôtres. Le choc est introduit progressivement de 1974 à 1992.

Dans les deux variantes (tableau 8), le choc dépressif *ex ante* est amplifié par les effets multiplicateurs habituels d'autant plus qu'il frappe

tous les pays de l'OCDE. Selon la variante sans effet prix, le coût de l'émergence de l'Asie en développement, après bouclage macroéconomique, serait de l'ordre de 3 % de la production industrielle, soit une perte de 90 000 emplois dans l'industrie. *Ex post*, les exportations industrielles diminueraient de 1,9 %, en raison de la baisse de la demande interne des pays de l'OCDE et les importations industrielles n'augmenteraient que de 0,1 %, en raison de la baisse de la demande en France. Cette baisse de la production industrielle se propagerait à toute l'économie : le PIB serait plus bas de 1,3 %. La hausse du chômage se traduirait par un niveau des salaires plus bas de 5,1 % et un niveau des prix plus bas de 3,1 %. Mais n'oublions pas qu'il s'agit d'une variante sur 18 ans, de sorte que l'effet sur l'inflation annuelle n'est que de 0,2 %. Le déficit extérieur courant serait accru de 0,6 point de PIB ; le déficit public se creuserait de 0,8 point de PIB. Par contre, les profits des entreprises (en pouvoir d'achat) ne seraient guère affectés, celles-ci bénéficiant de la réduction des salaires. Au total, la baisse de l'emploi serait de 190 000 personnes et la hausse du taux de chômage de 0,5 point.

8. Impact sur l'économie française de l'émergence de l'Asie en développement

En % en 1992

	Variante A sans effet prix	Variante B avec effet prix
Production industrielle	– 3,0	– 4,5
Exportations industrielles	– 1,9	– 1,9
Importations industrielles	+ 0,1	+ 3,3**
Emplois industriels	– 2,5 (– 90 000)	– 3,8 (– 140 000)
PIB	– 1,3	– 1,6
Consommation	– 0,1	– 0,7
FBCF des entreprises	– 1,0	+ 1,7
Prix à la consommation,	– 3,1	– 6,5
Salaire horaire	– 5,1	– 8,9
Revenu des ménages(en pda)	– 1,1*	– 1,2
Epargne des entreprises (en pda)	– 0,3	+ 1,6
Solde courant(en point de PIB)	– 0,6	– 0,5
Solde public (en point de PIB)	– 0,8	– 0,8
Emplois marchands	– 1,1 (– 190 000)	– 1,4 (– 230 000)
Taux de chômage	0,5	– 0,6

* Au sens de la Comptabilité nationale, compte-tenu du moindre coût des produits importés des NPI, la perte de pouvoir d'achat serait de 0,1%.
**Au sens de la Comptabilité nationale, les importations diminueraient de 1,0%.
pda : pouvoir d'achat.
Source : modèle Mosaïque.

Dans la variante avec effet prix, la baisse de l'inflation est plus forte. Comme les salaires et les revenus des ménages sont selon le modèle parfaitement indexés aux prix à la consommation, le revenu des ménages est plus bas en pouvoir d'achat : les ménages ne bénéficient pas du bas prix des produits importés, qui profite uniquement aux entreprises. De plus, il n'y a pas, par hypothèse, d'effet de compétitivité, puisque les prix de nos concurrents évoluent comme les prix français. Aussi, l'effet dépressif est plus prononcé : la légère hausse de l'investissement ne

compense pas la baisse de la consommation des ménages. La diminution du PIB serait de 1,6 % ; les pertes d'emplois de 230 000 et la hausse du taux de chômage de 0,6 point.

Rappelons que notre évaluation présente deux défauts : elle néglige le fait que les secteurs industriels qui perdent des débouchés ne sont pas les mêmes que ceux dont la demande augmente, qu'il y a donc des problèmes d'ajustement des hommes et des machines ; elle ne tient pas compte des différences de contenus en emplois des importations et des exportations industrielles. Au total, l'émergence des pays d'Asie en développement serait responsable d'une certaine partie de la hausse du chômage en France. Mais l'effet serait faible, de l'ordre de 0,5 à 0,6 point de taux de chômage.

Quelques considérations théoriques

Le débat sur l'impact du commerce international sur l'emploi et le bien-être oppose deux certitudes contradictoires. Les théoriciens s'appuient sur la démonstration de Ricardo (1818) selon laquelle le libre-échange améliore globalement la productivité de l'économie mondiale et le bien-être de chacune des nations qui participent à l'échange international. Chaque pays a intérêt à se spécialiser dans les produits pour lesquels il a des avantages relatifs. Il peut alors importer des produits qui seraient plus coûteux à produire chez lui que les biens qu'il exporte en échange. Son gain en bien-être est alors d'autant plus grand que le prix de ses partenaires commerciaux est bas. Dans cette optique, des possibilités nouvelles d'échanges sont toujours avantageuses. *Ex post*, elles devraient permettre d'améliorer la position de chacun des agents, donc ne susciter aucun conflit interne.

Dans la réalité (on le constate tant avec l'émergence des pays à bas salaires et des pays de l'Est que durant les négociations du GATT), les importations à bas prix en provenance de l'étranger sont considérées comme une menace pour la production nationale et un facteur d'aggravation du chômage. Les secteurs directement concurrencés réclament des protections. La Nation doit choisir entre laisser des régions, des professions ou des secteurs entiers sombrer dans le chômage ou subventionner de façon coûteuse le maintien d'entreprises en difficulté. Comment réconcilier l'analyse théorique et la réalité vécue ?

La démonstration de Ricardo n'est valable que dans un monde de parfaite flexibilité des salaires et des prix, sans chômage, où les travailleurs privés d'emploi dans un secteur peuvent, sans coûts importants,

retrouver un emploi dans un autre secteur. Ce schéma ne représente guère la réalité, en Europe du moins. Sans mesures compensatoires, l'échange avec les pays à bas salaires peut conduire à une détérioration de la situation dans les pays du Nord. Ceci est illustré par la fable présentée dans l'encadré 4. Celle-ci présente certes un cas extrême, dans la mesure où le secteur concurrencé par les produits des pays à bas salaires y représente la moitié du PIB. On peut toutefois en retenir les leçons qualitatives. Dans le cas de parfaite flexibilité des salaires, l'arrivée des produits du Sud bénéficie aux travailleurs qualifiés des pays développés mais conduit à une baisse des rémunérations des travailleurs moins qualifiés et à une hausse des inégalités sociales. Si les bas salaires sont rigides (en pouvoir d'achat), le chômage des travailleurs non qualifiés augmente. Avec un système d'allocations chômage, les travailleurs qualifiés peuvent eux-mêmes se retrouver dans une situation moins favorable car ils doivent cotiser pour les allocations chômage des travailleurs licenciés. Enfin, pour que l'ouverture des frontières soit favorable à toutes les catégories de travailleurs, il faut soit, à salaires flexibles, que l'Etat verse une allocation compensatrice aux travailleurs non qualifiés, soit, à salaires rigides, que l'Etat subventionne la production, ou l'emploi, des secteurs concurrencés par les productions des pays à bas salaires.

4. Une petite fable : les A et les non-A

La situation initiale

On suppose que, sur l'île Europe, vivent deux catégories de travailleurs :

— les A, de qualification élevée, produisant un bien L, selon une fonction de production : un travailleur produit une unité de bien L par mois. Ils sont au nombre de 50 ;

— les non-A, sans qualification, produisent un bien S, selon une fonction de production : un travailleur produit une unité de bien S par mois. Ils sont au nombre de 100. On suppose au départ qu'ils n'ont aucune possibilité de changement d'activité.

Les deux catégories de travailleurs ont la même fonction d'utilité : $U = \sqrt{l\,s}$, l et s représentant les consommations de chacun des biens. L'équilibre est alors obtenu avec un rapport de prix tel que : 1 unité de biens L = 2 unités de biens S. Dans ce modèle sans capital, le salaire des A vaut deux fois le salaire des non-A (tableau 1).

1. Autarcie

	Biens L		Biens S		Utilité par tête
	Production	Consommation	Production	Consommation	
A	50	25		50	0,707
non-A		25	100	50	0,354
Prix	2		1		

Dans le continent voisin, les habitants, les X, ne savent pas produire de biens L. Aussi, sont-ils prêts à vendre du bien S, qu'ils savent produire, contre du bien L, sans limite, au taux de 1 unité de biens L contre 4 unités de biens S. Quelles sont les conséquences de ce commerce international pour l'île Europe ?

Flexibilité parfaite des salaires

Le rapport des prix des biens S et L dans l'île s'égalise alors au niveau international. Le niveau des prix à la consommation diminue de 25 % dans l'île. Supposons qu'il y a flexibilité parfaite des salaires en Europe. Le salaire des non-A est alors divisé par 2 : ceux-ci subissent donc une forte perte d'utilité. Par contre, le pouvoir d'achat des A augmente fortement (tableau 2). Au total, le commerce international creuse les inégalités sociales. Le passage de la situation 1 à la situation 2 n'est pas Pareto-optimal puisque les non-A en souffrent : il est donc normal que les non-A cherchent à l'empêcher tandis que les A y sont favorables.

2. Flexibilité parfaite des salaires

	Bien L		Bien S		Utilité par tête
	Production	Consommation	Production	Consommation	
A	50	25		100	1
non-A		12,5	100	50	0,25
X		12,5	50		
Prix	2		0,5		

Rigidité des salaires

La situation est encore aggravée si les salaires réels sont rigides en Europe. Dans ce cas, les non-A se trouvent au chômage, privés de tout salaire. La situation est la meilleure pour les X, qui obtiennent un maximum de produits L. En quelque sorte, les A ont changé de « classe ouvrière ».

3. Rigidité des salaires

	Biens L		Biens S		Utilité par tête
	Production	Consommation	Production	Consommation	
A	50	25		100	1
non-A		0	0	0	0
X		25	100		
Prix	2		0,5		

Rigidité des salaires et allocations chômage

Supposons maintenant qu'il existe des allocations chômage en Europe. Pour fixer les idées, nous supposerons qu'elles sont de 0,5 par chômeur. Elles sont obligatoirement prélevées sur les A : le taux de cotisations-chômage est de 50 %. L'équilibre obtenu est moins bon que

la situation d'autarcie, pour les A comme pour les non-A. Le commerce international a nui aux deux couches sociales. Les A croient qu'il est rentable pour eux d'acheter des produits étrangers sans voir que cela les oblige en fait à payer des allocations-chômage.

4. Rigidité des salaires et allocations chômage

	Biens L		Biens S		Utilité par tête
	Production	Consommation	Production	Consommation	
A	50	12,5		50	0,5
non-A		12,5	0	50	0,25
X		25	100		
Prix	2		0,5		

Rigidité des salaires et subvention à la production nationale

Pour atteindre une situation Pareto-préférable à la situation d'autarcie, il faut à la fois :

— respecter, dans le pays A, les prix relatifs des produits S et L, tels qu'ils apparaissent sur le marché mondial ;

— garantir aux travailleurs non-A un pouvoir d'achat au moins équivalent à celui de la situation 1 ;

— assurer que les non-A travaillent.

D'où la solution de la subvention à la production nationale : l'Etat verse aux producteurs non-A une subvention égale à la différence entre un certain prix de référence q et le prix du marché 0,5. L'opération est payée par un impôt prélevé sur les A. Pour que le bilan soit favorable pour les deux couches sociales, q doit être compris entre 0,707 et 0,792. Nous avons retenu ici la valeur de 0,75 (ce qui assure la stabilité des inégalités de revenu par rapport à la situation initiale). On obtient une situation Pareto-optimale par rapport à l'équilibre 1 : les 2 couches de la population gagnent au commerce international (mais les A y gagnent moins que dans une situation de parfaite flexibilité des salaires ou dans une situation de rigidité des salaires, sans allocation chômage). Bien sûr, cet équilibre pourrait également être obtenu si l'Etat versait aux non-A une allocation de 0,25 par tête prélevée sur les A.

5. Subvention à la production nationale

	Biens L		Biens S		Utilité par tête
	Production	Consommation	Production	Consommation	
A	50	18,75		75	0,75
non-A		18,75	100	75	0,375
X		12,5	50		
Prix	2		0,5		

Cette solution diffère de la proposition de M. Lauré (qui aboutirait à empêcher le commerce international en fixant à 1 le prix du produit S) et aussi de la Politique Agricole Commune (où les prix intérieurs diffèrent des prix mondiaux). C'est la seule qui permette à tous d'améliorer leur

situation, mais elle pose des problèmes délicats de mise en œuvre : les non-A ne sont pas incités à changer d'activité (mais le peuvent-ils de toute façon ?). Les non-A sont dans une situation plus favorable qu'en autarcie, mais celle-ci est fragile puisque leur revenu dépend de transferts sociaux et non plus seulement de leur activité. Par contre, il est dans l'intérêt des A de préconiser le libre-échange, la flexibilité des salaires, la fin des subventions, la baisse des prélèvements obligatoires, etc.

On remarquera enfin qu'une baisse des prix des produits importés du continent aggrave la situation des travailleurs non-A dans le cas de figure 2 (flexibilité des salaires), mais l'améliore dans les cas de figure 4 et 5. Selon l'organisation institutionnelle de l'île Europe, elle a intérêt ou non à profiter des produits à faibles prix du continent.

Et si la mobilité est possible ?

Nous nous sommes placés jusqu'à présent dans une situation extrême où aucun changement d'activité des travailleurs non qualifiés n'était possible. Les résultats sont atténués si celle-ci est possible. Pour le voir, supposons qu'un travailleur non-A puisse produire x unité de bien L par mois (la valeur de x intégrant les coûts de reconversion). Il faut supposer que x est inférieur à 0,5 (sinon les non-A produiraient du bien L même en autarcie) et supérieur à 0,25 (sinon les non-A n'aurait jamais intérêt à produire du bien L). On peut alors distinguer 2 cas de figure :

— Si x est supérieur à 0,354, l'ouverture de l'ile amène les travailleurs non qualifiés à se reconvertir dans la production de biens L. Le commerce international permet d'aboutir alors à une situation meilleure que l'autarcie pour les deux catégories de travailleurs (tableau 6a), bien que le gain soit plus grand pour les travailleurs qualifiés.

— Si x est inférieur à 0,354, la problématique est similaire à celle du cas où la mobilité n'est pas possible. La flexibilité du salaire aboutit à une situation où les non-A se reconvertissent dans la production de bien L, mais sont dans une situation plus mauvaise qu'en autarcie. La rigidité du salaire réel aboutit au chômage des non-A. Pour obtenir une situation préférable à l'autarcie pour les deux catégories de travailleurs, il faut que les non-A se reconvertissent à la production de biens L et qu'ils reçoivent de plus une subvention. Ceci est illustré par le tableau 6b qui suppose que x = 0,3 et qu'une subvention de 0,2 est versée à chaque non-A. On y retrouve le résultat que le gain des travailleurs qualifiés est fortement réduit par la nécessité de verser une subvention aux travailleurs non qualifiés. Le point notable ici est que la subvention doit être une subvention aux non-A (s'ils acceptent une baisse de salaire) ou une subvention à l'emploi des non-A et pas une subvention à la production du bien S.

6a. Mobilité des travailleurs non qualifiés
x = 0,375 ; sans subvention

	Biens L		Biens S		Utilité par tête
	Production	Consommation	Production	Consommation	
A	50	25		100	1
non-A	37,5	18,75		75	0,375
X		43,75	175		
Prix	2		0,5		

6b. Mobilité des travailleurs non qualifiés
x = 0,3 ; avec subvention

	Biens L		Biens S		Utilité par tête
	Production	Consommation	Production	Consommation	
A	50	20		80	0,8
non-A	30	20		80	0,4
X		40	160		
Prix	2		0,5		

Nous nous sommes placés, dans notre fable, dans un monde à deux zones. La situation peut devenir encore plus délicate dans un modèle à plusieurs pays. Par exemple, l'ensemble des pays développés peut gagner à l'émergence des pays à bas salaires, mais on ne peut exclure que, sans transferts compensateurs, certains des pays développés y perdent, ceux qui comptent beaucoup de travailleurs non qualifiés, directement concurrencés par les pays du Sud. Dans ce cas, bien sûr, aucune autorité supranationale n'organisera les transferts compensateurs nécessaires.

Nous pourrions certes imaginer une fable similaire centrée sur les relations entre le travail et le capital. Si les pays à bas salaires offrent des possibilités de rentabilité plus forte aux capitalistes, ceux-ci ont intérêt à y effectuer leurs nouveaux investissements. Les travailleurs des pays riches ont alors le choix : soit ils réussissent au départ à maintenir l'évolution de leurs salaires réels, mais ils le payent par la croissance du chômage ; soit ils acceptent une baisse progressive de leurs salaires. Pour que l'ouverture des frontières profite aux travailleurs des pays riches, il faudrait que ceux-ci acceptent une certaine baisse de leurs salaires, mais qu'ils bénéficient d'une redistribution des gains obtenus par les capitalistes du Nord : les travailleurs des pays riches auraient droit à une part des profits dégagés dans les pays du Sud par le capital investi dans les pays à bas salaires. Cette solution est difficilement envisageable. En tout état de cause, cette fable n'aurait pas de lien avec la réalité, puisqu'en fait les investissements directs de capitaux du Nord dans les nouveaux pays industriels du Sud sont de montant limité.

On retrouve là une situation fréquente en économie. Imaginons que la société soit dans une situation A qui n'est pas Pareto-optimale en raison d'une certaine distorsion. La suppression de cette distorsion (ici, l'ouverture des frontières) permet de passer dans une situation B, qui est Pareto-optimale. Pour autant, elle n'est pas meilleure que la situation A pour tous les agents : certains y gagnent, d'autres y perdent. La seule chose que l'économiste puisse dire, c'est qu'il existe théoriquement une situation C, sans la distorsion en question, meilleure que A pour tous les agents, mais qui demande par rapport à B la mise en place d'un système de transferts, mise en place qui n'est pas automatique et qui peut provoquer elle-même de nouvelles distorsions. Faut-il alors préférer B à A ? En toute rigueur, l'économiste fidèle aux principes de Pareto n'a pas

le droit de le faire. En pratique, très fréquemment, il préconisera de choisir la situation B, à partir d'une vague intuition, sans fondement bien démontré, selon laquelle « Au total, le choix des solutions libérales dans tous les cas permet de tels gains d'efficacité que tous les agents se trouvent dans une meilleure situation, même si, dans tel ou tel cas particulier, un groupe donné d'individus est perdant » (c'est par exemple, la position de Krugman et Obstfeld (1992)). Le problème est similaire à celui posé par le progrès technique. La plupart des économistes considèrent qu'il doit être encouragé, même si un certain progrès technique peut un jour ou l'autre mettre en péril la situation d'une certaine profession, sans que pour autant la société ne la dédommage, que ce soit le maréchal-ferrant, le fabriquant de bougies, etc. Cette intuition est certes justifiée en situation de plein-emploi, quand tous les groupes sociaux voient, *grosso modo,* leur pouvoir d'achat s'accroître de façon parallèle et qu'un travailleur privé d'emploi dans un secteur donné peut retrouver sans difficulté un emploi relativement similaire dans un secteur voisin. Elle devient problématique en situation de chômage de masse, quand certains groupes deviennent irréversiblement des exclus. La plupart des économistes s'accordent à penser que la stratégie optimale consiste d'une part à favoriser le libre-échange, d'autre part à prendre les mesures nécessaires sur le plan interne pour maintenir le plein-emploi : il faut voir cependant que, dans ces conditions, le gain obtenu par le libre-échange est en grande partie utilisé à financer les mesures compensatrices : les français peuvent acheter des chaussures chinoises à bas prix, mais ils doivent payer une subvention pour le maintien en activité ou la reconversion des fabricants de chaussures français.

Evoquons, à ce propos, un problème similaire. Un travail récent de l'OCDE (voir OCDE, (1993)) fournit une évaluation du gain pour l'économie mondiale de la réussite de l'Uruguay Round. Celui-ci serait, en 2002, de 274 milliards de dollars, soit 1 % du PIB mondial ; la CE enregistrant elle un gain de 1,7 % de son PIB. Cette étude présente, de notre point de vue, trois particularités contestables : elle se situe dans un monde de plein-emploi (un agriculteur qui perd son emploi devient automatiquement un ouvrier mieux rémunéré), elle ne prend pas en compte les coûts et les délais d'ajustement et elle ne tient pas compte du creusement des inégalités dans les pays riches.

L'émergence des pays du Sud crée un conflit d'intérêts entre les couches sociales des pays riches : les catégories de la population non concernées par la concurrence des pays à bas salaires (salariés des secteurs performants à l'échelle mondiale, mais aussi salariés des secteurs abrités, rentiers, fonctionnaires) ont intérêt à prôner l'ouverture des frontières et à s'opposer aux mesures compensatoires. Au contraire, les salariés des secteurs menacés réclament des mesures de protection, plutôt d'ailleurs que des subventions qui les transforment en assistés et peuvent être remises en cause à tout moment. On peut certes les accuser de n'être qu'un groupe de pression qui cherche à maintenir une situation privilégiée, au détriment des consommateurs et des producteurs efficaces, mais cette accusation est souvent malvenue quand il s'agit de professions (tels les agriculteurs, le secteur automobile, etc.) qui ont fait des efforts importants de productivité. De toute façon, il ne serait ni

efficace, ni juste, que la Nation se désintéresse des secteurs les plus exposés à la concurrence internationale. Comment inciter les jeunes à se tourner vers les métiers de l'industrie si le risque est grand que, dans cinq, dix ou quinze ans, tel ou tel secteur industriel disparaisse, sans que les travailleurs concernés n'aient de facilités de reconversion ?

Le point délicat est que les travailleurs évincés ont en fait certaines possibilités de reclassement vers des emplois rentables, de sorte qu'il est difficile de bien calibrer, et de bien cibler, l'allocation qui doit compenser le coût pour eux de l'ouverture des frontières sans freiner les ajustements nécessaires. Ce dilemme doit être considéré à la fois dans le court et dans le long terme. Dans le court terme, le coût est très fort pour les branches touchées : le capital existant peut devenir totalement non rentable (que l'on pense aux usines sidérurgiques, aux bateaux de pêche ou à certains types de culture) ; les travailleurs peuvent avoir acquis un haut niveau de professionnalisme qui est en grande partie perdu (pêche, agriculture, certains métiers en usine) ou en sens inverse, peuvent être trop âgés pour pouvoir aisément se reconvertir. Dans ce cas, il est rentable de continuer à soutenir ces secteurs tant que la valeur ajoutée par travailleur est positive. Toutefois, ce soutien ne doit concerner que les travailleurs non-recyclables par la mobilité et la formation et ne doit pas impliquer de nouvelles embauches et de nouveaux investissements, ce qui est délicat. A plus long terme, on peut penser que le coût s'atténue dans la mesure où le travail et le capital s'orienteront directement soit vers des branches à plus haute valeur ajoutée, soit vers des branches protégées par nature. La logique de cette évolution est d'aboutir à une société à deux classes fondamentales [4] : soit, en schématisant, les ingénieurs, dont le haut niveau de revenu sera garanti par une compétence rare à l'échelle mondiale, et les serveurs, c'est-à-dire les travailleurs du secteur tertiaire dont les ingénieurs auront besoin. Le secteur industriel dans les pays riches serait limité, soit aux secteurs capitalistiques demandant un travail très qualifié, mais en quantité réduite ; soit à certains secteurs dont le produit ne peut, par nature, être délocalisé (chauffeurs-routiers, BTP). Reste à savoir si cela permettra d'occuper effectivement toute la population selon le type d'emplois qui lui convienne. Enfin, cette société pourra être plus ou moins inégalitaire, selon le degré de redistribution et le niveau de services publics que l'Etat assurera. La tentation sera grande pour les couches aisées de se couper du reste de la population en prônant l'accroissement des inégalités sociales [5], le moins d'Etat, les écoles privées, les caisses privées d'assurance maladie, etc. à l'image du modèle américain.

Ces réflexions amènent à définir une stratégie optimale que l'on peut résumer ainsi : il faut accepter les prix mondiaux. Par contre, il est justifié de fournir des subventions transitoires aux secteurs en difficulté et des subventions permanentes à certains secteurs que la Nation ne souhaite pas voir disparaître pour des raisons extra-économiques (agriculture,

(4) Telle qu'elle est décrite avec brio par Reich (1993).

(5) C'est par exemple ce que propose D. Maillard (1993) : « Il sera nécessaire que la tolérance sociale aux inégalités immédiates soit augmentée ».

culture, par exemple). Enfin, il faut subventionner de façon permanente le travail non qualifié, si celui-ci apparaît durablement en excès d'offre. Il serait souhaitable d'élaborer des projections à long terme quant aux besoins et aux disponibilités en travail selon les qualifications, à la fois pour orienter la formation des jeunes et pour définir les secteurs économiques qui doivent être impérativement maintenus en France, et donc subventionnés si nécessaire.

Parité de pouvoir d'achat et dumping monétaire

Certains observateurs (voir en particulier les travaux de G. Lafay (1984) et (1993)) ont mis en cause les taux de change des NPI et des pays de l'Asie peuplée ; ceux-ci, qui sont de beaucoup inférieurs aux taux de change de PPA (voir tableau 6), multiplient l'effet des disparités salariales. Si le niveau de vie des ouvriers chinois ne représente que 20 % du niveau de vie des ouvriers occidentaux et que de plus le taux de change chinois est sous-évalué de 50 %, le rapport des salaires, exprimé en une monnaie commune, est de 1 à 10. Il est alors dérisoire de discuter de droits de douane de 5 ou de 10 %, quand les PVD peuvent sous-évaluer leurs monnaies de 50 %. Il faut donc, soit demander au FMI de surveiller la sous-évaluation de certaines monnaies, soit ouvrir un nouveau chantier au GATT pour lier ouverture des marchés et niveau correct de taux de change.

Par ailleurs, pour de nombreux analystes, l'Europe est une zone de monnaies surévaluées. Ceci transparaît à travers de nombreux indicateurs macroéconomiques. Le taux de chômage dans la CE devrait être d'environ 12 % en 1994, contre 6,5 aux Etats-Unis et 2,6 au Japon. Le taux de croissance de la CE de 1982 à 1992 a été de 2,7 % l'an, soit un chiffre équivalent à celui des Etats-Unis, tandis que le Japon croissait au rythme de 4 %, les NPI au rythme de 8,2 % et l'Asie peuplée au rythme de 5 % l'an. L'Europe connaît une faible croissance bien qu'elle soit une zone de déficit public élevé (6 points du PIB en 1993), et de basse inflation (3,3 % en 1993). De plus, l'Europe a un déficit courant sensible (de l'ordre de 1 point de PIB en 1992). Tout se passe comme si l'Europe était asphyxiée par un taux de change trop élevé. Cette surévaluation s'explique structurellement par le fonctionnement du SME (les pays européens ont été contraints d'adopter la stratégie allemande de surévaluation du taux de change alors qu'ils n'étaient pas dans des conditions macroéconomiques justifiant un tel choix) et plus conjoncturellement par le niveau des taux d'intérêt en Europe, maintenu trop élevé par la Bundesbank pour lutter contre l'inflation en Allemagne.

Ces analyses posent plusieurs problèmes relativement distincts : peut-on utiliser la PPA comme critère pour juger du caractère correct ou non des taux de change ? Comment évaluer la surévaluation ou la sous-évaluation des taux de change ? Un pays qui pratique des taux de change sous-évalués nuit-il à ses partenaires économiques ? Peut-on définir des règles de bonne conduite en matière de taux de change ?

En ce qui concerne le premier point, la réponse est clairement « non ». Les taux de change de PPA, tels que les calculent divers organismes internationaux, permettent de comparer les niveaux de vie des différents pays du monde. Aucun modèle théorique n'indique qu'ils aient vocation à servir de références pour les taux de change effectifs. D'une part, la démonstration bien connue de Balassa (voir encadré 5) montre que les pays moins développés ont obligatoirement un taux de change sous-évalué par rapport au taux de change de PPA : si le pouvoir d'achat d'un travailleur d'un PVD est beaucoup plus faible que celui d'un travailleur d'un pays développé pour les biens échangeables internationalement, il est beaucoup plus proche pour tous les services où la productivité n'évolue guère avec le degré de développement. C'est ainsi que C. Baulant (1988) obtient la relation suivante en coupe instantanée pour l'année 1985 :

$$TC_{PPA} = \underset{(11,9)}{0,361\,Y_{PPA}} + \underset{(7,0)}{30,67} \qquad R^2 = 0,865$$

où TC_{PPA} représente le rapport entre le taux de change et le taux de change de PPA et Y_{PPA} le PIB par tête en PPA. La sous-évaluation des monnaies des PVD est donc un phénomène normal [6].

5. L'effet Balassa [1]

Soit une économie ouverte constituée de deux secteurs : un secteur de biens échangeables et un secteur abrité. Le niveau des prix dans l'ensemble de l'économie, p, est une moyenne des prix dans le secteur abrité p_a et dans le secteur exposé p_e et s'écrit (toutes les variables étant exprimées en logarithme) :

(1) $p = \alpha p_a + (1 - \alpha)\, p_e$

Les prix dépendent des coûts salariaux unitaires, mesurés par le rapport du salaire nominal (w) à la productivité (π). Si le salaire nominal est identique dans les deux branches, les prix s'écrivent :

(2) $p_e = w - \pi_e$ et (3) $p_a = w - \pi_a$

(1) Voir Balassa (1964).

(6) D'ailleurs, G. Lafay ne met en cause que la sous-évaluation des monnaies des pays d'Asie en développement par rapport à un niveau correspondant à leur état de développement.

On peut donc réécrire l'équation de prix dans chaque pays sous la forme :

(4) $p = p_e + \alpha (\pi_e - \pi_a)$

En supposant pour simplifier que la productivité est similaire dans les secteurs abrités des deux pays (puisque la productivité des services ne progresse guère au cours du processus du développement), et que le niveau des prix des biens échangeables est le même dans les deux pays l'écart des prix à la consommation s'écrit :

(5) $p - p^* = \alpha (\pi_e - \pi_e^*)$

Le pays qui a la productivité la plus forte dans les biens échangeables a un niveau des prix à la consommation plus élevé que son partenaire moins développé. En sens inverse, imposer la PPA au pays le moins développé obligerait celui-ci à pratiquer des prix beaucoup trop forts pour ses biens échangeables.

Exemple numérique : Dans le pays développé, un travailleur peut produire 1 unité de bien E (échangeable) ou une unité de bien NE (non-échangeable). Il est payé 100 F l'heure. Dans le PVD, pour produire 1 unité de bien E, il faut 5 travailleurs ; pour produire 1 unité de bien NE, il faut 2 travailleurs. Dans ces conditions, le salaire qui assure la parité des prix pour le bien E est de 20 F et le prix du bien NE est de 40 F. En supposant que les biens échangeables représentent 20 % de la consommation dans le pays B, le niveau des prix dans le pays B est de 52 % de celui du pays A par rapport à la PPA. Le salaire des travailleurs du pays B est de 20 % de celui des travailleurs du pays A en valeur nominale, de 38 % en valeur réelle (voir tableau).

Taux de change et productivité relative dans les secteurs économiques

	Pays A	Pays B	Rapport Pays A/Pays B
Prix du bien E	100	100	1
Productivité dans la branche E	1	0,2	5
Salaire (1)	100	20	5
Productivité dans la branche NE	1	0,5	2
Prix du bien NE (2)	100	40	2,5
Prix à la consommation (3)	100	52	1,9
Pouvoir d'achat du salaire (4)	100	38	2,6

(1) Le salaire est le produit du prix par la productivité.
(2) Le prix est égal au salaire divisé par la productivité.
(3) Sous l'hypothèse que le bien E représente 20 % de la consommation dans le pays B.
(4) Evalué comme le rapport entre le salaire et le prix à la consommation.

D'autre part, la notion de PPA n'a rien à voir avec la théorie du commerce international. Même si les martiens vivent dans la boue et se nourrissent de limaces, il peut être très avantageux pour nous de leur exporter des limaces contre des minerais disponibles chez eux, dont ils n'ont que faire, sans que cet échange n'implique la moindre comparaison de pouvoir d'achat, impossible en l'espèce. D'ailleurs, les organismes internationaux retiennent un niveau de 190 yen pour un dollar comme taux de change de PPA pour le Japon en 1992 : personne n'a proposé

que le Japon adopte ce taux de change qui impliquerait une baisse du yen de 43 % par rapport à sa valeur actuelle. Rappelons aussi que les pays qui disposent d'une TVA ont de ce fait, et toutes choses égales par ailleurs, un taux de change surévalué (par rapport au taux de change de PPA) du montant du taux de TVA (voir Sterdyniak et *alii* (1991), pages 70-74).

Enfin, considérons un PVD qui souhaite se développer rapidement : il doit décourager les importations non indispensables (biens de consommations de luxe, par exemple) et accroître la rentabilité de son secteur exportateur ; sa stratégie optimale est donc de fixer un taux de change très bas et d'utiliser la totalité de ses recettes d'exportation à importer des biens d'équipement pour le secteur exportateur. Celui-ci ne souffre pas du coût élevé de ses importations en biens d'équipement puisque ses ventes se font également en devises fortes. De façon similaire, un pays développé, qui connaît un fort chômage, peut choisir de dévaluer fortement pour relancer son économie, sans dégrader sa balance extérieure. Dans un Système monétaire international caractérisé par l'anarchie généralisée, on peut difficilement reprocher à certains PVD de choisir un taux de change conforme à leur stratégie de croissance et ne pas remettre en cause les politiques monétaires des Etats-Unis ou de l'Allemagne, qui n'ont guère hésité à pratiquer, en certains épisodes récents, des politiques monétaires vigoureuses dictées par leurs seuls intérêts nationaux.

La sous ou la surévaluation d'une monnaie ne peut non plus être mesurée par les indicateurs de compétitivité habituels (rapport des coûts salariaux ou des prix de production industriels). Ceux-ci renseignent sur l'évolution de la compétitivité, mais guère sur son niveau. La comparaison des coûts salariaux pose d'ailleurs le problème délicat de la mesure des niveaux de productivité. Ces indicateurs méconnaissent la diversité des situations des différentes industries : à un niveau de taux de change donné entre la France et le Japon, il y a toujours des branches où les produits français sont moins chers ; des branches où ce sont les japonais ; des branches où les prix sont équivalents. Comment définir un taux de change qui assure globalement la compétitivité des produits français ? Aussi ne peut-on retenir que des critères macroéconomiques. Nous dirons, par exemple, que le taux de change d'un pays est surévalué quand il l'oblige à maintenir un niveau d'activité trop faible (par rapport à un niveau d'emploi satisfaisant) pour obtenir un niveau satisfaisant de sa balance courante [7]. Nous dirons que cette surévaluation est curable par une dévaluation si celle-ci permet d'améliorer durablement le niveau d'emploi compatible avec un équilibre satisfaisant de la balance courante, sans coût excessif en inflation. En effet, dans un pays où les prix s'ajustent rapidement et où les salaires sont parfaitement et rapidement indexés, une dévaluation se répercute immédiatement dans les prix et n'a guère d'effets durables. Dans ce cas, une surévaluation réelle ne peut

(7) Cette définition présente une certaine ambiguïté car les difficultés du pays considéré peuvent provenir d'une demande insuffisante de ses partenaires ; mais, dans la mesure où le pays n'a aucun moyen d'agir sur la politique économique de ses partenaires, la seule politique qui lui est ouverte est bien une dévaluation.

être guérie que par un processus lent et douloureux de réduction des salaires réels grâce à la persistance d'un taux de chômage supérieur au taux de chômage naturel. En sens inverse, une dévaluation n'est efficace que si elle s'accompagne d'un blocage des salaires ou si le fonctionnement du marché du travail assure que les salaires sont peu ou lentement indexés. Dans cette optique, il est clair que les monnaies de la plupart des pays européens sont surévaluées, que le franc CFA l'est aussi, que le yen a été fortement sous-évalué, mais que les pays en développement d'Asie, qui connaissent une croissance vigoureuse sans déséquilibres macroéconomiques importants, sans tensions inflationnistes excessives (sauf pour la Chine dans la période récente), sans excédents courants excessifs (sauf Taiwan) ont un taux de change satisfaisant, compte tenu de leur stratégie de croissance.

On peut penser *a priori* qu'une zone qui pratique une politique de bas taux de change réel, que ce soit par de bas salaires ou par un bas taux de change nominal, détourne une partie de la demande mondiale à son profit et nuit à la croissance de ses partenaires. Mais ceci est compensé par la relance des exportations de ses partenaires induite par la hausse de sa demande interne. Si une zone pratique une politique de bas taux de change réel destinée à lui permettre d'avoir un fort niveau de production à balance commerciale équilibrée, l'effet global est neutre sur la croissance de ses partenaires. Certes, cette stratégie déstabilise la structure productive de ses partenaires (puisque la zone concernée n'importe pas le même type de produits que ceux qu'elle exporte) ; elle présente, par contre, un effet favorable : le bas coût des importations en provenance de cette zone permet une baisse des coûts de production et une baisse du coût de la vie chez ses partenaires et est donc favorable à la rentabilité de leurs entreprises.

De façon générale, imaginons un monde où, dans chaque pays, les salaires présentent une forte rigidité nominale et où chaque pays vise à obtenir une balance courante équilibrée. Imaginons que chaque pays pratique une politique de contrôle de sa demande interne telle que celle-ci lui assure le maintien du plein-emploi (ou du moins d'un taux de chômage égal au taux de chômage naturel) et que, en même temps, il gère son niveau de taux de change de façon à équilibrer sa balance courante. Si un pays désire augmenter son niveau de production, il peut le faire en accompagnant sa politique expansionniste d'une dévaluation de sa monnaie : il réalise donc librement un certain arbitrage entre niveau de production et pouvoir d'achat. Ce choix ne nuit pas fondamentalement à ses partenaires, qui perdent certes en compétitivité, mais bénéficient d'une baisse du prix des produits qu'ils importent de ce pays et de l'effet favorable de cette politique expansionniste sur leurs exportations.

La montée en gamme des NPI de la première génération, ainsi que certaines délocalisations d'activités demandant une forte compétence (construction de logiciels informatiques, par exemple) ont fait naître en France le cauchemar d'une situation où les pays d'Asie en développement deviendraient plus compétitifs que les entreprises européennes pour toutes les activités et les évinceraient donc complètement. Ce cauchemar

n'est guère réaliste puisqu'il suppose un excédent massif des pays d'Asie et un fort déficit des pays développés. En fait, au fur et à mesure que les secteurs industriels de ces pays deviennent plus compétitifs, ils doivent soit accepter une hausse des salaires qu'ils versent (s'ils viennent à buter sur une contrainte de plein-emploi), soit redépenser leurs excédents commerciaux en achats de produits du Nord, soit accepter une hausse de leur taux de change. L'ajustement dans les pays du Nord doit s'effectuer par une concentration de leurs industries dans les secteurs à forte valeur ajoutée et par une modification du coût relatif du travail qualifié et du travail non qualifié. La combinaison de ces processus rééquilibrants doit théoriquement permettre à la loi des avantages comparatifs de jouer. Chaque zone doit se spécialiser alors dans les industries pour lesquelles elle dispose d'avantages relatifs, innés ou acquis. On remarquera toutefois que ces processus stabilisants peuvent être bloqués ou ne jouer que très lentement, en particulier si les salaires relatifs sont rigides dans les pays du Nord et que des mesures de redistribution ne sont pas mises en œuvre, ou si les pays du Nord réagissent aux gains que font les pays du Sud en cherchant à rétablir leur balance commerciale par des politiques de réduction de leur demande.

Certes, comme le fait remarquer G. Lafay (1993) : « on ne peut se satisfaire d'une situation d'équilibre commercial dans laquelle l'Asie croît à 8 ou 10 % l'an tandis que l'Europe s'enfonce dans la déflation ». Mais il serait disproportionné de prétendre que les pays d'Asie en développement imposent une contrainte sur les pays développés qui bride la croissance de ceux-ci. On peut penser, au contraire, qu'une croissance plus vigoureuse des pays de l'OCDE apporterait des recettes d'exportations accrues aux pays en développement d'Asie (et à l'ensemble des PVD), que ceux-ci n'accumuleraient pas, mais dépenseraient en biens d'équipement, ce qui pourrait, de plus, les inciter à relâcher leurs efforts en acceptant une hausse de leur taux de change réel. Si, au contraire, certains pays d'Asie accumulaient dans ces conditions un excédent excessif, les pays de l'OCDE seraient mieux placés alors pour leur demander de revoir leur politique de change.

Que faire ?

Imaginons donc que le mouvement de délocalisation se poursuive, s'étende à de nouveaux pays (Est de l'Europe, par exemple) et accentue la situation de chômage en France et en Europe. Quelles sont les stratégies dont disposent les gouvernements européens ?

Des droits compensateurs pour les importations en provenance des PVD

La proposition de M. Lauré (1993) consiste à frapper de droits compensateurs les importations en provenance des PVD selon un principe qu'il définit ainsi : « grever de droits compensateurs les seules importations de produits industriels originaires des pays en voie d'industrialisation dont le bas niveau des coûts salariaux ne serait pas justifié par un bas niveau de productivité ». Les sommes ainsi récoltées seraient restituées aux pays exportateurs pour y financer des investissements publics ou des prestations sociales. Cette proposition n'a malheureusement guère de sens. On voit mal les douaniers chercher à apprécier si le bas prix d'un produit provient du bas niveau des salaires ou de la bonne productivité des travailleurs qui l'ont confectionné. Imaginons que pour fabriquer une chemise, un travailleur français, payé 100 F l'heure, mette 2h, le coût de production est de 200 F ; un travailleur chinois, payé 5 F de l'heure, mette 4h : le coût de production est de 20 F. Une taxe compensant les différences de niveau de salaire supérieure aux différences de productivité revient en fait à compenser les différences de prix de revient : la taxe serait de 180 F et la chemise chinoise serait vendue 200 F sur le marché français. Dans ce cas, les importations seraient nulles de sorte que les PVD verraient leur croissance stoppée et ne bénéficieraient d'aucune restitution de droits de douane. La généralisation de ce principe — chaque pays taxe les produits étrangers jusqu'à ce que leurs prix soient équivalents à ceux des produits nationaux — aboutirait vite à supprimer le commerce international.

Le principe du commerce mondial est que les pays profitent de leurs avantages relatifs (en particulier, du bas niveau de leurs salaires s'ils n'en ont pas d'autres). Pour que les pays du Sud puissent se développer, ils doivent acheter des biens d'équipement en provenance des pays du Nord. Pour payer ces biens, ils peuvent certes exporter des matières premières s'ils en disposent ; sinon, ils doivent exporter des biens à fort contenu en travail non qualifié. Puis progressivement, ils pourront monter en gamme du coté des exportations ; la hausse de leur niveau de vie doit les amener à importer aussi certains biens de consommation que seuls tels ou tels pays du Nord savent fabriquer. Dans la phase transitoire, leur croissance peut certes être accélérée par des crédits extérieurs, qui leur permettent d'avoir temporairement un certain déficit commercial. Mais, on l'a vu dans la période récente, ce recours au crédit extérieur a des limites. Si les crédits obtenus dépassent certains seuils, les créanciers s'inquiètent, refusent d'accroître leurs concours et le pays doit commencer à rembourser, donc à consacrer une certaine part de son épargne intérieure à des transferts vers l'extérieur, ce qui implique qu'il réussisse à avoir un excédent commercial, donc qu'il exerce un effet dépressif sur l'activité mondiale. Par ailleurs, le crédit extérieur apparaît beaucoup moins efficace que l'épargne intérieure pour stimuler la croissance ; c'est plus facilement une source de gaspillage ; les crédits extérieurs financent souvent des fuites de capitaux, des dépenses improductives, des dépenses militaires. Les pays receveurs sont souvent peu soucieux de la rentabilité de projets financés par l'extérieur, dans la mesure où le pays

fournisseur leur propose de réaliser l'investissement et de le financer, le remboursement n'intervenant parfois qu'après une période de grâce de 5 ans, ce qui favorise l'irresponsabilité financière. Enfin, les projets financés par l'extérieur sont souvent de grands projets, qui se révèlent *ex post* peu rentables comparés aux projets de taille plus réduite qu'impulse l'épargne intérieure.

Certains accusent les pays à bas salaires de *dumping social* dans la mesure où le prix de leurs produits n'incorpore pas le financement d'un système important de Sécurité sociale, comme celui des pays du Nord. Mais cette accusation n'a guère de sens. D'une part, ce sont les pays du Sud qui pourraient se plaindre de devoir acheter cher des biens d'équipement, qui incorporent le poids des hauts salaires et de la protection sociale des pays du Nord. D'autre part, nul organisme ou pays extérieur ne peut s'immiscer dans les choix que fait chaque pays quant à l'organisation de sa protection sociale et au partage entre salaire direct et salaire indirect. D'ailleurs qui définirait la règle en la matière ? Voit-on la France refuser d'acheter des produits américains sous prétexte que ceux-ci n'ont pas de système d'allocations familiales ? Il est normal que la protection sociale soit d'autant mieux assurée que le pays jouit d'un niveau de vie élevé. C'est à chaque pays de prendre les dispositions institutionnelles nécessaires pour que le coût de la protection sociale n'augmente pas le coût du travail et n'affecte pas la compétitivité, en particulier en faisant financer les hausses de recettes nécessaires par l'impôt frappant les ménages ou les cotisations à la charge des personnes couvertes.

Une politique qui limiterait spécifiquement les possibilités d'exportation des pays en voie de développement serait foncièrement égoïste, totalement injustifiable, incohérente après que les organismes internationaux leur aient demandé de choisir des stratégies tournées vers l'exportation, et à terme nuisible aux pays du Nord (en raison, en particulier, des phénomènes d'immigration). L'exemple de la Corée du Sud est quand même plus porteur pour l'économie mondiale que ceux de l'Algérie ou du Nigeria. On ne peut à la fois refuser aux PVD de leur prêter davantage, leur demander de rembourser leurs dettes passées et refuser leurs exportations.

Diminuer les cotisations sociales employeurs

Dans les pays européens, à système de protection sociale développé et à fort chômage, le coût du travail payé par l'entreprise est bien supérieur au coût social. Pour qu'un employeur embauche ou conserve un salarié qu'il paie 100 en salaire brut, il faut, compte tenu des cotisations employeurs, que celui-ci produise au moins 141. Le salarié touche alors un salaire net de 83 (compte tenu des cotisations salariés). Si le salarié est licencié, il recevra une indemnité chômage moyenne de 36. Le surcroît de revenu du salarié, c'est-à-dire le coût réel du travail pour la collectivité, n'est donc que de 47. Le coût que l'entreprise attribue au facteur travail (141) est donc trois plus important que son coût réel pour

la Nation (47). Il y a là une distorsion excessive qui conduit l'entreprise à faire des choix socialement inefficaces, quand elle arbitre entre produire ou ne pas produire, ou quand elle choisit sa technique de production.

Ceci implique en particulier qu'il est rentable pour les administrations de subventionner jusqu'aux deux tiers d'un emploi menacé (soit jusqu'à 1,1 milliards de F par an pour 1000 emplois). De même, lorsque les administrations ont le choix entre un fournisseur français et un fournisseur étranger, il serait rentable pour elles (prises globalement) de choisir le fournisseur français tant que son surcoût n'est pas supérieur à 1,1 milliard de francs par millier d'emplois annuels supplémentaires en France (voir un exemple particulièrement frappant dans le cas d'un marché public de survêtements pour l'Armée, dans le Rapport Arthuis (1993), pages 130-131).

Mais les deux exemples que nous venons de donner sont de portée limitée. Ne peut-on modifier en profondeur notre système de financement de la protection sociale de façon à rapprocher le coût social et le coût privé du travail ? En toute logique, il faudrait diminuer fortement les cotisations employeurs, quitte à augmenter les taux de l'impôt sur les bénéfices de façon à réduire le coût marginal de l'embauche pour les entreprises. Soit actuellement une entreprise dont la masse salariale brute est de 100 ; elle paye 40 de cotisations sociales employeurs ; son chiffre d'affaire est de 200 ; son profit est donc de 60, sur lequel elle paye 33 %, soit 20 d'impôts sur les bénéfices ; son profit (après impôts) est de 40. Faisons passer le taux de cotisation à 20 % ; le taux de l'impôt sur les bénéfices à 50 %. L'entreprise paye 20 de cotisations employeurs ; 40 d'impôt sur les bénéfices ; son profit (après impôts) reste de 40 et l'Etat prélève toujours 60. Mais, maintenant, l'entreprise embauche un travailleur supplémentaire dès que sa production atteint 120 (au lieu de 140).

Le rapport Arthuis (1993), comme le rapport de l'Assemblée Nationale présenté par Borotra et Chavannes (1993), ont malheureusement repris la proposition consistant à remplacer quelques points de cotisations sociales des employeurs par de la TVA pour faire payer la protection sociale française soit par les consommateurs, soit (en partie) par les importateurs et les producteurs étrangers. Selon nous, cette proposition est illusoire [8]. Les deux taxes ont *grosso modo* la même assiette (la masse salariale) puisque la TVA est déductible de l'investissement, donc ne pèse pas sur le capital : une telle substitution ne favorise donc pas les techniques de production employant plus de travail. Une hausse de la TVA, pour remplacer quelques points de cotisations employeurs, aurait des effets inflationnistes puisque le prix des produits importés augmenterait, tandis que le prix des produits nationaux vendus sur le marché intérieur resterait théoriquement fixe [9] (et que celui des exportations,

(8) Voir : Sterdyniak H. et P. Villa (1984) : « Faut-il substituer de la TVA aux cotisations sociales employeurs ? », *Observations et diagnostics économiques*, janvier, et le chapitre 2 de *Vers une fiscalité européenne*, op. cité.

(9) On peut craindre de plus que la hausse de la TVA soit répercutée immédiatement (puisqu'elle s'ajoute automatiquement aux prix hors taxe) tandis que la baisse des cotisations employeurs ne le serait qu'avec lenteur.

exonérées de la TVA, diminuerait) : ce serait une dévaluation déguisée. Aussi, soit les travailleurs réussiraient à obtenir une hausse compensatoire de leurs salaires, ce qui ferait disparaître l'amélioration de compétitivité, soit les salaires nominaux seraient fixes, éventuellement grâce à un blocage des salaires au moment de l'opération, et l'amélioration de la compétitivité se ferait au détriment du pouvoir d'achat des travailleurs : l'opération serait alors équivalente à un transfert de cotisations employeurs en cotisations salariés, dont l'impact sur l'emploi est douteux (puisque l'effet dépressif de la baisse de la consommation des ménages peut compenser les gains en compétitivité). En aucun cas, il ne serait possible d'améliorer durablement notre compétitivité sans coût en pouvoir d'achat. A pouvoir d'achat donné des travailleurs, TVA et cotisations sociales employeurs ont le même impact macroéconomique. L'idée d'une « TVA sociale » est de plus dangereuse car elle peut laisser croire qu'il est possible d'augmenter les prestations sociales sans perte de compétitivité ou diminution des revenus directs.

Aussi, dans la situation actuelle de l'économie européenne, il nous semblerait plus pertinent de baisser fortement les cotisations sociales employeurs des travailleurs à bas salaires, surtout dans les secteurs particulièrement exposés à la concurrence internationale [10], ceci sans contrepartie immédiate. S'il arrivait que la reprise soit particulièrement vigoureuse en Europe de sorte que se manifestent effectivement des tensions inflationnistes, il serait toujours temps de prendre des mesures compensatoires, qui devraient porter sur la totalité des revenus des ménages (*via* la CSG en France, par exemple) ou sur les revenus du patrimoine.

Favoriser les PVD qui nous sont proches

Il est souvent suggéré que l'Europe soit relativement fermée pour les zones lointaines (Amérique du Sud et surtout Asie en développement) et relativement ouverte pour les zones proches (Est et Afrique) afin d'éviter les flux migratoires et pour développer des synergies industrielles. Des délocalisations industrielles vers nos proches voisins nous permettraient de lutter contre les importations à bas prix du Sud-Est asiatique, tout en conservant une part plus importante de la valeur ajoutée, puisque nous pourrions continuer à fournir les matières premières, la conception, etc.

Cependant cette stratégie pose de nombreux problèmes. L'Europe, zone fortement exportatrice, peut-elle se couper des zones en expansion (Asie du Sud-Est, certains pays d'Amérique Latine) pour se polariser vers des zones en stagnation (Afrique) ou d'avenir incertain (Est) ? Se priver des importations asiatiques présente un coût : soit technologique pour les biens d'équipement et les biens intermédiaires (composants électroni-

(10) C'est la politique dans laquelle la Belgique s'est engagée en juillet 1993 dans le cadre du plan Maribel qui réduit les cotisations employeurs des ouvriers de l'industrie.

ques,...) que l'Europe n'est pas capable de produire ; soit en termes de niveau de vie et d'inflation, s'il faut remplacer des produits importés à bas prix par des produits nationaux beaucoup plus chers. Par ailleurs, il est délicat, quand l'Europe connaît un fort chômage, de favoriser le transfert d'usines de main-d'œuvre en Europe de l'Est et en Afrique. Le Japon a pu suivre cette stratégie parce qu'il était lui-même en situation de suremploi. Enfin, plusieurs des régions concernées sont fragiles, politiquement ou socialement (Algérie, Russie, Ukraine, la plupart des pays d'Afrique Noire) et leurs infrastructures de transports et de télécommunications sont fortement déficientes. Aussi s'agit-il pour une entreprise d'un investissement risqué et coûteux. Une politique de délocalisations massives devrait s'appuyer sur un vaste programme public de financement d'investissements publics, de garantie des investissements privés par l'Etat destinataire et par l'Etat d'origine. Ceci demande une forte stabilité politique et une volonté de coopération politique et économique, qui n'existe pas actuellement, même si certains pays en prennent le chemin (Tunisie, Maroc, République Tchèque, Hongrie) [11].

Une politique commerciale européenne plus active

De plus en plus, les politiques douanière et industrielle des pays de l'Union Européenne sont décidées au niveau communautaire. Ceci pose problème dans la mesure où tous les pays n'ont pas les mêmes intérêts et les mêmes stratégies. C'est ainsi, par exemple, que la France est attachée à préserver son industrie automobile tandis que le Royaume-Uni cherche plutôt à attirer les investissements des constructeurs américains ou japonais. Tel pays va s'opposer aux importations à bas prix de matériel informatique en provenance de l'Asie en développement car il veut défendre ses constructeurs nationaux tandis que tel autre, où ce secteur a déjà disparu, sera réticent à devoir payer plus cher pour acheter du matériel communautaire. Enfin, un pays qui défend par des subventions directes un secteur menacé, est souvent accusé de fausser la concurrence (ce fut le cas pour l'aide de la France à son secteur textile). En ce qui concerne plus précisément les instruments de défense commerciale (lutte « anti-dumping » et « anti-subventions », mesures de protection contre les importations perturbant le marché européen), les procédures communautaires sont lourdes et lentes ; aucune procédure d'urgence n'est prévue ; la décision définitive doit être proposée par la Commission au Conseil, qui doit l'adopter à la majorité qualifiée (elle peut donc être bloquée par une minorité de pays) ; souvent, elle intervient si tard que les entreprises à protéger ont déjà disparu. Toutefois, une réforme a été décidée en décembre 1993, qui renverse la procédure : la majorité qualifiée sera requise pour s'opposer à une décision proposée par la Commission. L'Europe demeure loin cependant de l'efficacité et de la rapidité de l'administration américaine en la matière.

(11) Les implications macroéconomiques d'un tel « plan Marshall » ont été analysées dans le chapitre 6 de : *Economie mondiale 1990-2000 : l'impératif de croissance*, Rapport du CEPII (avec la collaboration de l'équipe MIMOSA de l'OFCE), Economica, 1992.

Dans une Union Européenne qui comptera sous peu 18 millions de chômeurs, il serait souhaitable que les pays s'entendent sur une stratégie commune de défense des secteurs en difficultés et de subventions aux emplois industriels et aux emplois peu qualifiés.

Conclusion

Un double défi est posé aux sociétés du Nord, et tout particulièrement à l'Europe : d'une part, savoir accueillir les nouveaux pays industrialisés, favoriser leur croissance en particulier pour les zones les plus proches ; d'autre part, retrouver elle-même une croissance satisfaisante et le plein-emploi, conditions indispensables pour que l'économie mondiale puisse être un champ de coopération fructueuse. Cela nécessite une politique économique plus active en Europe (baisse des taux d'intérêt, relance économique) ; une réforme de notre système fiscal et parafiscal pour rapprocher le coût social et le coût privé du travail, en particulier pour les bas salaires ; des mesures pour redistribuer aux salariés directement touchés par la concurrence des pays à bas salaires les gains que procure le commerce avec ceux-ci. Il n'est pas sûr que les sociétés des pays du Nord soient prêtes à consentir l'effort nécessaire de réforme et de redistribution. Mais ont-elles le droit de faire payer leur incapacité aux pays du Sud ?

Références bibliographiques

ARTHUIS J. (1993) : *Rapport d'information sur les délocalisations hors du territoire national des activités industrielles et de service,* rapport fait au nom de la Commission des Finances, du Contrôle budgétaire et des Comptes économiques de la Nation, Sénat.

BALASSA B. (1964) : « The purchasing power parity doctrine : a reappraisal », *Journal of Political Economy,* décembre.

BAULANT C. (1988) : *Taux de change réels, niveaux d'industrialisation et normes de change,* Thèse de Doctorat, Université de Paris X-Nanterre.

BERTHELOT Y. et J. DE BANDT (1982) : *Impact des relations avec le Tiers Monde sur l'économie française,* La Documentation Française.

BOROTRA F. et G. CHAVANNES (1993) : *Rapport de la commission d'enquête sur les délocalisations à l'étranger d'activités économiques,* Assemblée Nationale.

BRICOUT J.L. (1993) : « La présence des entreprises françaises dans le monde », *DREE-Résultats,* n° 11, avril.

DEVEDJIAN P. (1993) : Rapport sur le GATT, *Le Point,* 23 octobre.

DIDIER M. (1994) : « Technologie et concurrence internationale », *in* Rexecode (1994).

DREE (1991) : *Les implantations industrielles françaises dans les nouveaux pays industrialisés,* CFCE.

DREE (1993) : *Le commerce extérieur français : le retour à l'excédent,* La Documentation française.

DUFFAURE A. (1993), *Développement du Tiers-Monde et croissance française,* Rapport du Conseil Economique et Social, juin.

FOUQUIN M., DOURILLE-FEER E. et J. OLIVEIRA-MARTIN (1991) : *Pacifique : le recentrage asiatique,* Economica.

KRUGMAN P.R. et M. OBSTFELD M. (1992) : *Economie internationale,* De Bœck Université.

LAFAY G. (1984) : « Pour des taux de change de référence », *Economie prospective internationale,* n° 17.

LAFAY G. (1993) : « Les effets du dumping monétaire », *Le Figaro,* 17 Décembre.

LAURÉ M. (1993) : « Les délocalisations : enjeux et stratégies des pays développés », *Futuribles,* mai.

MAILLARD D. (1993) : « Délocalisation et emploi. La mondialisation du marché du travail », *Futuribles,* octobre.

OCDE (1993) : *Evaluer les effets du cycle d'Uruguay,* octobre.

PERONNET F. et F. ROCHERIEUX (1992) : « Les effets de la dynamique des échanges internationaux sur l'emploi en France – années 1973-1989 », annexe 8, *in* Berthelot et de Bandt (1982).

PISANI-FERRY J. (1993) : « Faut-il avoir peur du Sud ? », *Lettre du CEPII,* n° 117, octobre.

REICH R. (1993) : *L'économie mondialisée,* Dunod.

REXECODE (1994) : Points de vue sur le commerce international, *revue de Rexecode,* n° 42, janvier.

RICARDO D. (1818) : *Des principes de l'économie politique et de l'impôt,* chapitre 7. Traduction française, Flammarion, 1977.

STERDYNIAK H., M.-H. BLONDE, G. CORNILLEAU, J. LE CACHEUX et LE DEM J. (1991) : *Vers une fiscalité européenne,* Economica, 1991.

VIMONT C. (1993) : *Le commerce extérieur français : créateur ou destructeur d'emplois ?,* Economica.

WOOD A. (1991) : « How Much Does Trade with the South Affect Workers in the North ? », *The World Bank Research Observer,* January.