

CONFÉRENCE DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT

**CNUCED**



# RAPPORT SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT 2017

AU-DELÀ DE L'AUSTÉRITÉ — VERS UNE  
NOUVELLE DONNE MONDIALE



# RAPPORT SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT, 2017

AU-DELÀ DE L'AUSTÉRITÉ – VERS UNE  
NOUVELLE DONNE MONDIALE

Rapport du secrétariat de la CNUCED



## Note

Les cotes des documents de l'Organisation des Nations Unies se composent de lettres majuscules et de chiffres. La simple mention d'une cote dans un texte signifie qu'il s'agit d'un document de l'Organisation.

---

Les appellations employées dans la présente publication et la présentation des données qui y figurent n'impliquent, de la part du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies, aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites.

---

Le texte de la présente publication peut être cité ou reproduit sans autorisation, sous réserve qu'il soit fait mention de la source du document et de sa cote et qu'un exemplaire de l'ouvrage où sera reproduit l'extrait cité soit envoyé au secrétariat de la CNUCED ; courriel : [tdr@unctad.org](mailto:tdr@unctad.org).

---

UNCTAD/TDR/2017

---

PUBLICATION DES NATIONS UNIES

eISBN 978-92-1-362246-9  
ISSN 0256-0887

## Avant-propos

Dans un contraste frappant avec ce qu'ambitionne le Programme de développement durable à l'horizon 2030, l'économie mondiale reste déséquilibrée et est une source non seulement d'exclusion, mais aussi de déstabilisation et de danger pour la santé politique, sociale et environnementale de la planète. Même là où la croissance économique a été possible, sous l'effet soit d'une hausse de la consommation intérieure, soit d'une flambée de l'immobilier, soit d'un essor des exportations, c'est une minorité de privilégiés qui en a le plus profité. Parallèlement, la conjugaison d'un fort endettement et d'une faible demande au niveau mondial a eu pour effet d'empêcher une expansion soutenue de l'économie mondiale.

Les mesures d'austérité adoptées au lendemain de la crise financière mondiale il y a près de dix ans sont venues aggraver cet état de choses. Ces mesures ont durement frappé certaines communautés parmi les plus pauvres et se sont traduites par l'intensification des clivages et l'anxiété grandissante de la population au sujet de ce que l'avenir pourrait réserver. Certaines élites politiques ont affirmé de manière catégorique qu'il n'y avait pas d'alternative, ce qui a fait le lit économique d'une rhétorique xénophobe, d'une politique de repli et du chacun pour soi. D'autres ont voulu voir dans la technologie ou le commerce les coupables des effets d'exclusion de l'hypermondialisation, mais c'est aussi une façon de faire oublier un point évident : si des mesures notables, durables et coordonnées ne sont pas prises pour raviver la demande mondiale en augmentant les salaires et les dépenses publiques, l'économie mondiale sera condamnée à enregistrer, au mieux, une croissance anémique.

Le *Rapport sur le commerce et le développement 2017* soutient que l'on ne peut rêver meilleur moment pour attirer l'investissement privé à l'aide de mesures budgétaires concertées, d'une nouvelle donne mondiale visant à relancer la machine tout en contribuant à rééquilibrer l'économie et la société, après trois décennies d'hypermondialisation qui les ont sérieusement dérégées. Toutefois, dans le monde actuel caractérisé par la mobilité financière et la mise en œuvre de politiques d'ouverture économique, aucun pays ne peut le faire à lui tout seul sans prendre le risque d'une fuite des capitaux, d'un effondrement de la monnaie et d'une dangereuse spirale déflationniste. La solution consiste donc à poursuivre une stratégie d'expansion qui soit coordonnée au niveau mondial et qui repose sur une hausse des dépenses publiques, tous les pays se voyant offrir la possibilité de tirer parti d'une stimulation simultanée de leurs marchés intérieur et extérieur.

Les objectifs de développement durable (ODD) que tous les États Membres de l'Organisation des Nations Unies (ONU) ont adoptés, il y a deux ans, donnent une impulsion politique à ce changement si nécessaire en faveur d'une coordination des politiques macroéconomiques à l'échelle mondiale. Le *Rapport sur le commerce et le développement 2017* est un appel en faveur de l'adoption de politiques plus exigeantes et plus globales, qui remédient aux asymétries mondiales et nationales dans les domaines de la mobilisation des ressources, du savoir-faire technologique, du pouvoir de marché et de l'influence politique, asymétries qui sont dues à l'hypermondialisation, laquelle a créé de l'exclusion et la perpétuera probablement si rien n'est fait pour l'en empêcher.

Ce rapport soutient qu'en alliant judicieusement les ressources, les politiques et les réformes, la communauté internationale dispose des outils nécessaires pour mobiliser les investissements devant lui permettre d'atteindre pleinement les ODD et d'obtenir des résultats durables et inclusifs au niveau mondial et national.



Mukhisa Kituyi

Le Secrétaire général de la CNUCED

## Remerciements

*Le Rapport sur le commerce et le développement 2017* a été rédigé par une équipe dirigée par M. Richard Kozul-Wright, chef de la Division de la mondialisation et des stratégies de développement. L'équipe comprenait les personnes suivantes : Diana Barrowclough, Stephanie Blankenburg, David Bicchetti, Rachid Bouhia, Elissa Braunstein, C. P. Chandrasekhar, Shaun Ferguson, Padmashree Gehl Sampath, Jayati Ghosh, Ricardo Gottschalk, Alex Izurieta, Pierre Kohler, Jörg Mayer, Nicolas Maystre, Stephanie Seguino et Edgardo Torija Zane.

Les services de soutien à la recherche ont été assurés par Andrew Cornford, Francis Cripps, Ian Orton, Walter Park et Guy Standing. Le rapport a été révisé, entre autres, par Gary Dymski, Xiaolan Fu, David Kucera, Richard McGahey, Irmgard Nübler et Steven Toms.

Les services de soutien statistique ont été assurés par Lyubov Chumakova et Juan Pizarro avec l'assistance du Service de statistiques et d'information sur le développement, dirigé par Steve MacFeely.

Le manuscrit a été édité par Praveen Bhalla et Sue Littleford, avec le concours de Vania Robelo. L'agencement et l'impression ont été organisés par Petra Hoffmann. La conception graphique de la couverture a été assurée par Sylvie Sahuc et Mariana Alt.

## Table des matières

<i>Avant-propos</i> .....	<i>iii</i>
<i>Remerciements</i> .....	<i>iv</i>
<i>Notes explicatives</i> .....	<i>xi</i>
<i>Sigles et abréviations</i> .....	<i>xiii</i>
<b>APERÇU GÉNÉRAL</b> .....	<b>I-XVI</b>

---

### Chapitre I

<b>TENDANCES ET ENJEUX ACTUELS DE L'ÉCONOMIE MONDIALE</b> .....	<b>1</b>
<b>A. L'économie mondiale : résultats et perspectives</b> .....	<b>1</b>
1. Dix ans après .....	1
2. D'où viendra la demande mondiale ? .....	5
3. Conséquences pour le commerce mondial .....	7
4. Tendances des prix des produits de base .....	9
5. Flux de capitaux.....	11
<b>B. Tendances de la croissance par région</b> .....	<b>12</b>
1. Pays développés.....	12
2. Pays en transition.....	17
3. Pays en développement .....	17
<b>C. La voie à suivre</b> .....	<b>21</b>
<b>Notes</b> .....	<b>22</b>
<b>Références</b> .....	<b>22</b>

### Chapitre II

<b>LA CROISSANCE INCLUSIVE : LES ENJEUX</b> .....	<b>23</b>
<b>A. Une époque marquée par l'anxiété</b> .....	<b>23</b>
<b>B. Un débat plus mesuré ou comment évaluer l'évolution des inégalités et de l'exclusion</b> ....	<b>26</b>
<b>C. Plusieurs explications des inégalités et de l'exclusion : le commerce, la technologie et l'emploi</b> .....	<b>27</b>
<b>D. Par-delà le débat opposant le commerce à la technologie : pouvoir et politique</b> .....	<b>30</b>
<b>E. Marchés et inclusion</b> .....	<b>31</b>
<b>F. Rentes et rentiers</b> .....	<b>32</b>
<b>G. De la mondialisation (l'hypermondialisation) inclusive à une nouvelle donne mondiale</b> .....	<b>34</b>
<b>Notes</b> .....	<b>36</b>
<b>Références</b> .....	<b>37</b>

### Chapitre III

<b>ROBOTS, INDUSTRIALISATION ET CROISSANCE INCLUSIVE</b> .....	41
<b>A. Introduction</b> .....	41
<b>B. Les effets distributifs du changement technologique</b> .....	44
1. Automatisation et tâches routinières.....	44
2. Robots et structure sectorielle.....	45
<b>C. L'industrialisation et la division internationale du travail</b> .....	47
1. Principales caractéristiques de quelques exemples récents d'industrialisation .....	47
2. Répartition des robots entre les pays et les secteurs .....	51
3. Robots et relocalisation .....	56
<b>D. La productivité et la croissance inclusive au niveau national</b> .....	58
<b>E. Conclusions</b> .....	64
<b>Notes</b> .....	67
<b>Références</b> .....	71

### Chapitre IV

<b>LA DYNAMIQUE HOMMES-FEMMES DE L'INCLUSION ET DE L'EXCLUSION : UNE PERSPECTIVE MACROÉCONOMIQUE DE L'EMPLOI</b> .....	75
<b>A. Introduction</b> .....	75
<b>B. La causalité réciproque entre l'égalité des sexes et la croissance économique</b> .....	76
<b>C. Le rôle de l'emploi dans le développement inclusif</b> .....	78
Cadre théorique de l'analyse de l'exclusion et des disparités de genre sur le marché du travail .....	80
<b>D. L'inclusion et l'exclusion sur le marché de l'emploi : des tendances différenciées entre hommes et femmes</b> .....	82
1. Inclusion des femmes ou exclusion des hommes ? .....	82
2. L'industrie et les « bons » emplois .....	84
3. L'exclusion des femmes des « bons » emplois .....	85
<b>E. Une évaluation de l'exclusion des femmes dans le contexte du changement structurel, de la mondialisation et de la croissance</b> .....	88
1. Le modèle économétrique .....	89
2. Les principales conclusions du modèle .....	91
<b>F. L'exclusion des femmes et la part du travail dans le revenu</b> .....	96
<b>G. Conclusions</b> .....	99
<b>Notes</b> .....	100
<b>Références</b> .....	102
<b>Appendice statistique</b> .....	105

### Chapitre V

<b>LES INÉGALITÉS ET L'INSTABILITÉ FINANCIÈRE : LES LIMITES STRUCTURELLES DE LA CROISSANCE INCLUSIVE</b> .....	107
<b>A. Introduction</b> .....	107
<b>B. La connexion finance-inégalités</b> .....	107

1. Un nouveau regard sur l'interaction de la financiarisation, des inégalités et de l'instabilité .....	108
2. La financiarisation dans la pratique .....	111
3. Une situation largement facilitée par une réglementation insuffisante.....	113
<b>C. Une analyse plus en profondeur de la connexion inégalités-instabilité.....</b>	<b>115</b>
1. Une analyse des inégalités avant les crises.....	117
2. Une analyse des inégalités après les crises .....	120
<b>D. Conclusion : contrôler l'activité financière.....</b>	<b>125</b>
<b>Notes.....</b>	<b>128</b>
<b>Références .....</b>	<b>131</b>

## Chapitre VI

<b>POUVOIR DE MARCHÉ ET INÉGALITÉS : LA REVANCHE DES RENTIERS.....</b>	<b>135</b>
<b>A. Introduction.....</b>	<b>135</b>
<b>B. Un nouveau regard sur le capitalisme de rente.....</b>	<b>136</b>
1. Du propriétaire foncier au raider : origines et incidences des rentes.....	136
2. La taille est importante : le capitalisme de rente des entreprises non financières est-il très répandu ?.....	140
<b>C. « Le gagnant rafe la mise » : progression de la concentration des marchés .....</b>	<b>142</b>
1. Les tendances générales dans les secteurs non financiers .....	142
2. Les moteurs du pouvoir de marché des entreprises et de la concentration des marchés.....	145
<b>D. Les stratégies de rente des entreprises non financières.....</b>	<b>150</b>
1. La rareté organisée des connaissances ou l'usage stratégique des droits conférés par les brevets .....	150
2. Le pillage du secteur public et la manipulation des marchés, du vol organisé .....	154
<b>E. Conclusions.....</b>	<b>158</b>
<b>Notes.....</b>	<b>159</b>
<b>Références .....</b>	<b>162</b>

## Chapitre VII

<b>VERS UNE NOUVELLE DONNE MONDIALE.....</b>	<b>167</b>
<b>A. Introduction.....</b>	<b>167</b>
<b>B. Un retour vers le futur ? Quelques enseignements d'un passé pas si lointain.....</b>	<b>169</b>
1. Rapidité, ampleur et générosité .....	170
2. Représentation et contre-pouvoirs .....	170
3. Coopération et coordination .....	171
<b>C. Quelques éléments d'une nouvelle donne mondiale .....</b>	<b>172</b>
1. Les stratégies de relance : de la nécessité de mettre fin à l'austérité et d'augmenter la dépense publique .....	173
2. L'élargissement de la marge d'action budgétaire .....	177
3. La réglementation du capitalisme de rente .....	179
4. Le défi de la redistribution et la politique sociale transformatrice .....	182
<b>D. Conclusions.....</b>	<b>185</b>
<b>Notes.....</b>	<b>187</b>
<b>Références .....</b>	<b>188</b>

## Liste des graphiques

### Graphique

1.1	Balance des opérations courantes mondiales et régionales, 2008-2017.....	5
1.2	Balance des opérations courantes de quelques groupes de pays, 2008-2017.....	6
1.3	Balance des opérations courantes de quelques grands pays, 2008-2016.....	6
1.4	Commerce mondial en volume, janvier 2010-mai 2017 .....	7
1.5	Indices des prix mensuels des produits de base, par groupe de produits, janvier 2002-juin 2017 .....	11
1.6	Flux nets de capitaux privés par région, 2007-2017.....	11
2.1	Reprise du PIB aux États-Unis après trois crises : 1929, 1980 et 2008-2009 .....	25
2.2	Évolution des inégalités mondiales, 1998-2008.....	27
3.1	Relation directe entre la viabilité technique et la viabilité économique de l'automatisation des tâches routinières, par secteur de l'industrie manufacturière.....	46
3.2	Robots industriels : nombre d'installations annuelles dans le monde et croissance annuelle des stocks mondiaux estimés, 1993-2015 .....	51
3.3	Robots industriels : nombre d'installations annuelles dans le monde, par secteur manufacturier, 2010-2015 .....	51
3.4	Robots industriels dans l'industrie automobile : nombre d'installations annuelles dans le monde et dans quelques pays, 2010-2015.....	55
3.5	Estimations de la densité robotique dans l'industrie manufacturière, 2014.....	55
3.6	Une approximation du rapport entre la faisabilité technique et la viabilité économique de l'automatisation des tâches routinières et stock estimatif de robots industriels, par secteur manufacturier .....	56
3.7	Une approximation de l'exposition actuelle à la robotisation de l'industrie manufacturière de quelques pays.....	57
3.8	Robotisation et productivité du travail dans l'industrie manufacturière de quelques pays ; évolution entre 2005 et 2014 .....	59
3.9	Robotisation et part de l'industrie manufacturière dans la production dans quelques pays : évolution entre 2005 et 2014 .....	59
3.10	Robotisation et part de l'emploi manufacturier dans quelques pays : variations entre 2005 et 2014 .....	60
3.11	Robotisation de l'emploi manufacturier : variations entre 2005 et 2014 .....	61
3.12	Robotisation et salaires dans l'industrie manufacturière de quelques pays : variations entre 2005 et 2014 .....	61
4.1	Distribution des pays en développement en matière d'égalité hommes-femmes dans l'éducation et l'emploi, 1991 et 2010 .....	79
4.2	Variations des taux d'emploi chez les femmes et chez les hommes, 1991-2014 .....	83
4.3	Évolution de l'emploi industriel en pourcentage de l'emploi total, 1990-2014.....	86
4.4	Distribution des pays en développement selon le ratio taux d'emploi des femmes dans l'économie/taux d'emploi des hommes dans l'économie et le ratio part des femmes dans l'emploi industriel/part des hommes dans l'emploi industriel, 2013.....	86
4.5	Concentration relative des femmes dans l'emploi industriel dans les pays en développement, 1991 et 2013.....	87

## Graphique

4.6	Variations de la concentration relative des femmes dans l'emploi industriel et dans l'emploi total dans les pays en développement, 1991-2013.....	87
4.7	Variations en points de pourcentage de la concentration relative des femmes et de la concentration absolue des hommes dans l'emploi industriel dans quelques pays, 1991-2013 .....	88
5.1	Degré de financiarisation de quelques pays de l'OCDE, 1975-2015 .....	112
5.2	Degré de financiarisation de quelques pays en développement et de quelques pays en transition, 1990-2015.....	113
5.3	Les inégalités avant et après les crises financières, 1970-2015.....	117
5.4	Décomposition des écarts croissants entre les revenus mensuels pendant les périodes qui ont précédé les crises financières dans quelques pays, 1970-2015 .....	118
5.5	La dette privée et les inégalités dans la période précédant les crises financières, 1970-2015 .....	119
5.6	Décomposition des écarts croissants entre les revenus mensuels pendant les périodes qui ont suivi les crises financières, 1970-2015.....	120
5.7	Écart du PIB après les crises financières dans quelques pays, 1970-2015.....	121
5.8	L'écart des dépenses publiques et les inégalités au lendemain des crises, 1970-2015.....	123
5.9	Les écarts de l'emploi dans les pays développés après les crises financières, 1970-2015 .....	124
5.10	Dette privée et inégalité au lendemain des crises financières, 1970-2015 .....	125
6.1	Part des profits excédentaires dans le total des profits, 1995-2015 .....	142
6.2	Ratios de la capitalisation boursière des 100 premières entreprises non financières, 1995-2015.....	144
6.3	Indices de concentration des marchés selon les revenus, les actifs corporels, les autres actifs et l'emploi pour les 100 premières entreprises non financières, 1995-2015 .....	145
6.4	Productivité moyenne du travail dans les 100 premières entreprises par rapport à toutes les autres entreprises, 1995-2015 .....	146
6.5	Fusions et acquisitions, total des actifs nets, 1995-2015 .....	147

## Graphique d'encadré

1.B2.1	Contribution du patrimoine net des ménages et des organisations sans but lucratif à la croissance aux États-Unis entre le deuxième trimestre de 1990 et le premier trimestre de 2017 .....	14
1.B2.2	Encours total et composition de la dette des ménages .....	15
1.B2.3	Composition et augmentation du stock de la dette des ménages .....	15
6.B2.1	Indices de concentration des marchés du secteur des logiciels et des technologies de l'information d'après la capitalisation boursière, les revenus, les actifs corporels et les autres actifs et l'emploi, pour les 30 premières entreprises du secteur, 1995-2015.....	148
6.B2.2	Nombre de fusions et d'acquisitions dans le secteur des logiciels et des technologies de l'information, 2007-2016.....	149
6.B4.1	Réforme des brevets et croissance des ventes des filiales étrangères de multinationales des États-Unis et des entreprises locales cotées, 1996-2016.....	153

## Liste des tableaux

### Tableau

1.1	Croissance de la production mondiale : variation annuelle en pourcentage 1991-2017 .....	2
1.2	Volume des exportations et des importations de marchandises de quelques régions et pays, 2013-2016.....	8
1.3	Prix mondiaux des produits de base, 2008-2017.....	10
3.1	Part de la valeur ajoutée manufacturière dans quelques pays et groupes de pays en 2005 et 2014 et variations entre 1995 et 2014.....	48
3.2	Part du secteur manufacturier dans l'emploi total pour quelques groupes de pays et quelques pays (2005 et 2014 et variations entre 1995 et 2014).....	50
3.3	Robots industriels : estimations du nombre d'installations annuelles de robots industriels et des stocks de robots dans quelques pays et groupes de pays, 2010-2015 .....	54
3.4	Allemagne et Mexique : utilisation de robots par secteur et évolution de la production, de l'emploi, des salaires et du commerce pour certaines périodes.....	63
4.1	Ratio productivité du travail dans le secteur des services/productivité du travail dans le secteur industriel, 1991-2015 .....	85
4.2	Ratio taux d'emploi des femmes/taux d'emploi des hommes et concentration relative des femmes dans l'emploi industriel, par région en développement, 1991 et 2010.....	87
4.3	Déterminants de l'accès relatif des femmes aux « bons » emplois dans les pays en développement et dans les pays développés.....	92
4.4	Moyennes et écarts types d'échantillonnage, pays en développement et pays développés .....	93
4.5	Les déterminants de la part du travail dans le revenu .....	97

## Liste des encadrés

### Encadré

1.1	L'austérité : la nouvelle normalité .....	4
1.2	Dette et reprise : le cas des États-Unis .....	14
3.1	La répartition des avantages découlant de la production de robots.....	52
3.1	La répartition des avantages découlant de la production de robots ( <i>suite</i> ).....	53
3.2	Stratégies nationales de robotisation : le cas de la Chine.....	62
6.1	Un aperçu historique du capitalisme de rente.....	138
6.2	Les moteurs de la concentration des marchés dans les services relatifs aux logiciels et aux technologies de l'information .....	148
6.3	Évolution des normes de brevetabilité et essor des brevets protégeant les méthodes financières et commerciales.....	151
6.4	Réformes des brevets et ventes par travailleur dans les filiales de multinationales des États Unis et dans les entreprises locales cotées en bourse, dans les secteurs des produits chimiques et pharmaceutiques au Brésil, en Chine et en Inde.....	153
7.1	Le financement d'une nouvelle donne mondiale.....	178
7.2	Éléments de base du revenu de base.....	184

## Notes explicatives

### Définition des catégories de pays et de produits

Dans le présent *Rapport*, les pays ont été regroupés en différentes catégories uniquement à des fins d'analyse ou de présentation des statistiques et ce classement n'implique aucun jugement en ce qui concerne le degré de développement de tel ou tel pays ou territoire.

Il n'existe pas de règle établie pour définir les pays ou zones « en développement », « en transition » et « développés » dans le système des Nations Unies. Le présent *Rapport* reprend la classification établie dans le *Manuel de statistiques de la CNUCED 2016* (Publication des Nations Unies, numéro de vente B.16.II.D.6) pour ces trois grands groupes de pays (voir [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdstat41\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdstat41_en.pdf)).

Sauf indication contraire, à des fins statistiques, les groupements régionaux et les catégories de produits employés dans le présent *Rapport* sont ceux employés dans le *Manuel de statistiques de la CNUCED 2016*. Les données pour la Chine ne comprennent pas les données pour la Région administrative spéciale de Hong Kong, la Région administrative spéciale de Macao et la province chinoise de Taïwan.

Les mots « pays »/« économie » s'entendent également, le cas échéant, de territoires ou de zones.

Sauf indication contraire, dans le texte ou les tableaux, la région « Amérique latine » englobe les Caraïbes.

Sauf indication contraire, dans le texte ou les tableaux, la région « Afrique subsaharienne » englobe l'Afrique du Sud.

Les abréviations des noms de pays sont fondées sur les codes de pays ISO Alpha-3 (<https://www.iso.org/iso-3166-country-codes.html>).

### Autres notes

Dans le texte, les références au *TDR* correspondent au *Rapport sur le commerce et le développement* (d'une année déterminée). Par exemple, le *TDR 2016* correspond au *Rapport sur le commerce et le développement 2016* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.16.II.D.5).

Dans le texte, les références aux États-Unis s'entendent des États-Unis d'Amérique et les références au Royaume-Uni s'entendent du Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord.

Sauf indication contraire, le « dollar » s'entend du dollar des États-Unis.

Le terme « milliard » signifie 1 000 millions.

Le terme « tonne » désigne la tonne métrique.

Les taux annuels de croissance et de variation sont des taux composés.

Sauf indication contraire, les exportations sont indiquées en valeur f.o.b. et les importations en valeur c.a.f.

Les périodes indiquées par deux années séparées par un tiret (-), par exemple 1988-1990, sont les périodes allant du début de la première année mentionnée à la fin de la seconde.

Une période indiquée par deux années séparées par une barre oblique (/), par exemple 2000/01, désigne un exercice budgétaire ou une campagne agricole.

Un point (.) dans un tableau signifie sans objet.

Deux points (..) dans un tableau indiquent que les données ne sont pas disponibles ou ne sont pas communiquées séparément.

Un tiret (-) ou un zéro (0) dans un tableau indiquent que le montant est nul ou négligeable.

Les chiffres étant arrondis, leur total ne représente pas toujours la somme exacte des éléments.



## Sigles et abréviations

ADPIC	Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (Accord de l'OMC)
APD	Aide publique au développement
BEA	Bureau of Economic Analysis (Département du commerce des États-Unis d'Amérique)
BEPS	base erosion and profit shifting (érosion de la base d'imposition et transferts des bénéfices)
BIT	Bureau international du travail
BRI	Banque des règlements internationaux
CBCR	country-by-country reporting (déclaration par pays)
CBSB	Comité de Bâle sur la supervision bancaire
CCG	Conseil de coopération du Golfe
CEI	Communauté d'États indépendants
CFS	consolidated financial statement (base de données de la CNUCED)
CVM	chaîne de valeur mondiale
DAES	Département des affaires économique et sociales (de l'ONU)
FMI	Fonds monétaire internationale
FSF	Forum de stabilité financière
GCIP	Global Consumption and Income Project
G7	Groupe des Sept
G20	Groupe des Vingt
IED	investissement étranger direct
IFP	initiative de financement privé
IFR	International Federation of Robotics (Fédération internationale de robotique)
INEGI	Instituto Nacional de Estadística y Geografía, México (Institut international de statistique et de géographie, Mexique)
IPC	indice des prix à la consommation
NPI	nouveau pays industriel
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
ODD	Objectifs de développement durable
OIT	Organisation internationale du travail
OMC	Organisation mondiale du commerce
ONUDI	Organisation des Nations Unies pour le développement industriel
OPEP	Organisation des pays exportateurs de pétrole
PDG	président-directeur général
PIAAC	Programme for the International Assessment of Adult Competencies
PIB	produit intérieur brut
PPA	parité de pouvoir d'achat
R-D	recherche-développement
TIC	technologie de l'information et des communications
TRE	Thomas Reuters Eikon (base de données)
UE	Union européenne



## APERÇU GÉNÉRAL

*Il y a cinquante ans, à l'église Riverside de New York, Martin Luther King prononçait un vibrant plaidoyer en faveur d'un monde plus équitable, plus juste, plus pacifique et plus digne. Prônant une « révolution radicale des valeurs », il concluait son intervention par ces mots : « Nous devons rapidement commencer à passer d'une société axée sur les choses à une société axée sur la personne. Quand les machines et les ordinateurs, la recherche de profits et les droits de propriété sont considérés comme plus importants que les individus, les triplés géants que sont le racisme, le matérialisme et le militarisme sont impossibles à battre. ».*

*Cet appel à agir contre l'exclusion résonne encore aujourd'hui. Les « triplés géants » contre lesquels Martin Luther King mettait en garde refont leur apparition, tandis que l'on se retranche dans une rancœur nationaliste et que l'on cède à la facilité de la xénophobie. Il est presque certain que les écarts entre les riches, les membres de la classe moyenne et les pauvres se sont creusés depuis ce discours. Dans bien des régions du monde, le mouvement vers le plein emploi et une protection sociale solide a été inversé il y a plusieurs décennies, avec le passage d'un État « prestataire » à un État « facilitateur ».*

*Dix ans après que la tempête financière destructrice qui s'était levée à Wall Street a balayé le cœur de l'Amérique et le reste du monde, la croissance économique mondiale ne parvient toujours pas à redémarrer et reste anémique, tandis que les inégalités sociales et économiques révélées par la crise ne montrent guère de signes d'atténuation. Les pouvoirs publics ont remédié aux failles les plus flagrantes et ont liquidé les actifs les plus toxiques mis au jour par la crise, mais en réalité, malgré toutes leurs bonnes intentions, rares sont ceux qui ont eu à répondre de leurs actes parmi les responsables de la catastrophe et peu de mesures ont été prises pour s'attaquer aux causes profondes de celle-ci.*

*Dès que l'« hypermondialisation », soutenue par la main très visible de l'État, a recouvré ses forces, tout est retourné à la normale. L'« allègement » de la réglementation est de nouveau d'actualité et l'adoption de mesures d'austérité est devenue la manière la plus courante de réagir aux niveaux « excessivement » élevés de la dette publique. Dans le même temps, les robots, la recherche de rentes et les droits de propriété intellectuelle l'emportent sur les conditions de vie et les aspirations des individus. Il semble que l'histoire ait une curieuse tendance à se répéter.*

*En lieu et place de la concurrence pure qu'elle était supposée instaurer au niveau mondial, l'hypermondialisation a abouti à une forte concentration du pouvoir économique et des richesses entre un tout petit nombre de personnes. La croissance ne s'en trouve pas forcément compromise. Cependant, l'histoire nous enseigne qu'une telle situation est souvent à l'origine de tensions politiques qui s'opposent aux intérêts publics et sociaux plus généraux. De fait, depuis Adam Smith, des défenseurs du marché plus lucides ont mis en garde contre les dangers politiques que la concentration de la richesse économique pouvait entraîner. Il n'est donc guère surprenant que la population rejette un système qu'elle considère comme favorisant indûment une poignée de grandes entreprises, d'institutions financières et de gens fortunés.*

*Aujourd'hui, ce sont la confiance, la cohésion et le sens de la justice, indispensables au bon fonctionnement des marchés, qui sont en péril. Aucun ordre social ou économique n'est à l'abri du danger s'il ne garantit pas une juste distribution des profits en temps de prospérité et des pertes en temps de crise.*

*Les responsables politiques doivent cesser de marteler qu'« il n'y pas d'alternative ». Partout dans le monde, les gens forment plus ou moins les mêmes vœux : avoir un emploi décent et un logement convenable, vivre en sécurité, assurer un meilleur avenir à leurs enfants et avoir un gouvernement qui les écoute et répond à leurs préoccupations. Autrement dit, ils veulent autre chose que ce que leur apporte l'hypermondialisation. Le Programme de développement durable à l'horizon 2030, structuré en différents objectifs, cibles et indicateurs, tend à répondre à cette attente. Il reste à définir des moyens d'action et à faire preuve d'une volonté politique audacieuse. À en juger par des signes encourageants, certaines des stratégies et des solutions qui, avant d'être abandonnées, avaient contribué à la reconstruction de l'économie mondiale au lendemain de la Deuxième Guerre mondiale font actuellement l'objet d'une refonte salutaire pour être adaptées à la réalité du XXI<sup>e</sup> siècle et suscitent l'intérêt d'une nouvelle génération décidée à bâtir un monde meilleur.*

*Cette fois-ci, la nouvelle donne devra « renflouer tous les bateaux », à la fois dans les pays développés et dans les pays en développement, et être à la hauteur de l'enjeu car bon nombre des déséquilibres qui empêchent une croissance durable et inclusive sont de nature mondiale. La prospérité pour tous ne peut pas être apportée par des responsables politiques adeptes de l'austérité, des entreprises à la recherche de rentes et des banquiers spéculateurs. Ce dont nous avons urgemment besoin aujourd'hui, c'est d'une nouvelle donne mondiale.*

## L'économie mondiale, dix ans plus tard

Il y a dix ans, l'économie mondiale a découvert les dangers de l'hypermondialisation. L'interruption soudaine des prêts interbancaires, en août 2007, conjuguée à une augmentation du risque de contrepartie, a causé de violentes secousses sur les marchés financiers, a entraîné plusieurs institutions financières dans une spirale d'insolvabilité et a lancé le compte à rebours d'une grande récession. La plupart des pays qui ont été touchés n'ont toujours pas retrouvé le chemin d'une croissance durable.

Bien que les États-Unis aient agi rapidement pour enrayer la débâcle financière survenue un an plus tard, la reprise de l'activité économique a été historiquement faible et inégalement partagée entre la classe moyenne et les riches, entre le monde des affaires et les gens ordinaires, et entre les métropoles urbaines et les petites villes et communautés rurales. En Europe, la crise a été plus grave et plus persistante, notamment dans certains pays de la périphérie, où la tourmente économique qui en a résulté a eu des conséquences sociales désastreuses. La hausse du chômage, en particulier, a été difficile à endiguer ou à inverser. Cela s'explique notamment par le fait que la plupart des pays développés ont abandonné plus ou moins prématurément la politique budgétaire expansionniste initialement décidée pour faire face à la crise, s'en remettant ainsi à la politique monétaire. Ce choix a aidé les banques et les institutions financières à recouvrer la stabilité et à renouer avec le profit, mais il a moins bien réussi à relancer la consommation et l'investissement. En réaction, les décideurs ont fait descendre les taux directeurs en dessous de zéro, dans une tentative sans précédent pour inciter les banques à accorder des crédits. Mais la solide reprise escomptée n'a pas été au rendez-vous.

Malgré le dynamisme des marchés financiers et des signes de redressement cyclique en Europe occidentale et au Japon à la fin de l'année, la croissance économique mondiale a été bien inférieure en 2016 aux niveaux enregistrés avant la crise. Aux États-Unis, les signes de ralentissement observés à la fin de 2016 ont perduré en 2017, le taux de croissance du produit intérieur brut (PIB) s'établissant à 1,4 % au premier trimestre, et les salaires réels ont stagné en dépit de la baisse du chômage, comme en témoignait la diminution sensible des dépenses des ménages. À l'intérieur de la zone euro, la croissance a été très variable. Elle a été plus forte dans certains des pays les plus petits et les plus pauvres au premier semestre 2017, mais est restée modeste dans les pays centraux de la zone. La bonne nouvelle est que le chômage a généralement été ramené à un

taux à un chiffre (à quelques exceptions notables, comme en Grèce et en Espagne), même si la qualité des nouveaux emplois est un sujet de préoccupation.

Contre toute attente, l'économie du Royaume-Uni est demeurée prospère au second semestre 2016, après le vote en faveur du Brexit, en raison d'une dépréciation de la livre sterling, qui a stimulé les exportations et les dépenses des ménages, portées par la hausse des crédits à la consommation et des prix de l'immobilier. Toutefois, le ralentissement de l'activité survenu par la suite (avec un taux de croissance du PIB ramené à 0,2 % au premier trimestre 2017) pourrait persister en raison des nouvelles incertitudes politiques suscitées par l'absence de majorité parlementaire, alors que le Gouvernement négocie les conditions de sa sortie de l'Union européenne. Au Japon, la récente reprise économique marque, en réalité, la fin d'une longue période de faible croissance et repose en grande partie sur les exportations, à la suite de la dévaluation de la monnaie nationale, qui était depuis longtemps surévaluée.

L'absence de croissance robuste dans les pays développés et la plus grande instabilité des flux mondiaux de capitaux ont freiné la croissance économique dans les pays en développement, quoique de manière très variable selon les pays et les régions. En général, la reprise qui avait rapidement suivi le choc financier initial, survenu en 2008, a laissé la place à un ralentissement persistant de l'activité économique depuis 2011. Dans les deux pays du monde les plus peuplés, la Chine et l'Inde, la croissance reste relativement dynamique, mais est plus lente qu'avant la crise et est exposée à de sérieux risques de dégradation. Dans les premiers mois de 2017, d'autres grands pays émergents sont sortis de la récession, mais sans guère de chances de retrouver les taux de croissance qu'ils affichaient pendant la première décennie du nouveau millénaire.

Deux facteurs influent considérablement sur la croissance. Premièrement, les prix du pétrole et des produits de base, bien qu'ils repartent depuis peu à la hausse, sont toujours loin d'atteindre les pics observés par le passé – d'où une reprise modérée dans les pays exportateurs de produits primaires. Deuxièmement, les pays développés ayant refusé d'endosser la responsabilité d'une politique expansionniste coordonnée, la politique de rigueur est devenue la solution macroéconomique par défaut dans de nombreux pays émergents en situation de déséquilibre budgétaire et d'endettement croissant. La situation pourrait s'aggraver si une fuite de capitaux étrangers obligeait à réduire les importations pour résorber les déficits commerciaux et courants, qui deviennent plus difficiles à financer. Il n'est guère surprenant que, dans les pays du Sud, des décideurs inquiets, de plus en plus conscients que certains des éléments déterminants de leur avenir économique échappent largement à leur contrôle, suivent de près la politique de taux d'intérêt de la Réserve fédérale des États-Unis, les mouvements des négociants de produits de base et les pratiques prédatrices des fonds d'investissements spéculatifs.

Après deux années de contraction de l'activité, marquées par une baisse du PIB de 0,3 % en 2015 et de 0,8 % en 2016, la région de l'Amérique latine et des Caraïbes devrait enregistrer une croissance tout juste positive cette année. Selon les projections, le taux de croissance moyen sera de 0,6 % dans les pays d'Amérique du Sud, mais de 2,6 % dans les pays des Caraïbes. Les prix des produits de base et la situation politique en Argentine et au Brésil, pays qui représentent à eux deux plus de la moitié de la production de la région, pèseront sérieusement sur les perspectives de croissance régionale. Au Mexique, la croissance est faible, mais stable. Cette année, cependant, elle risque de pâtir des tensions inflationnistes, de l'assainissement des finances publiques et de l'incertitude relative aux mesures du gouvernement Trump.

Dans la région de l'Asie et du Pacifique, la croissance reste vigoureuse, bien qu'elle soit inférieure aux taux enregistrés récemment. De 4,9 % en 2016 elle devrait passer à 5 % en 2017. Son évolution dépendra beaucoup des résultats des deux plus grandes puissances économiques de la région. La manière dont la Chine fait face à l'explosion de sa dette intérieure depuis 2009 sera déterminante. Le ratio dette/PIB de la Chine est estimé à 249 %, contre 248 % pour les États-Unis et 279 % pour la zone euro. Le Gouvernement chinois mettant en place des mesures pour maîtriser son endettement, il se peut que la demande intérieure se contracte et qu'il s'ensuive des conséquences défavorables pour le reste de la région. La croissance de l'Inde est fortement tributaire de la réforme du secteur bancaire, accablé sous de grandes quantités d'actifs en difficulté et non productifs, et les signes d'un ralentissement de la création de crédit sont déjà visibles. Comme la consommation et l'investissement privé financés par l'emprunt ont beaucoup contribué à la croissance indienne, il est probable que le fléchissement du crédit freine la progression du PIB. De plus, le

secteur informel, qui continue de représenter au moins un tiers du PIB du pays et plus de quatre cinquièmes des emplois, a été durement affecté par la « démonétisation » engagée par le Gouvernement en novembre 2016, et pourrait en outre être pénalisé par la mise en application de la taxe sur les biens et les services, à partir de juillet 2017. Autrement dit, même si les taux de croissance actuellement observés en Chine et en Inde se maintiennent, il est peu probable que ces deux pays servent de pôles de croissance à l'économie mondiale dans un futur proche.

Parallèlement, la baisse des prix du pétrole et la fin de l'envolée des prix des produits de base ont eu, surtout depuis 2014, des répercussions négatives en Afrique (en partie touchée par la sécheresse), dont le taux de croissance a été ramené de 3 % en 2015 à 1,5 % en 2016. Seule l'Afrique de l'Est semble avoir échappé à cette tendance générale, sa croissance moyenne étant restée supérieure à 5 % en 2016. Cependant, les taux de croissance pour l'année 2016 varient sensiblement selon les pays de la région, dépassant 7 % en Côte d'Ivoire et en Éthiopie, mais s'établissant à 1,1 % au Maroc et à 0,3 % en Afrique du Sud. De fait, l'Afrique du Sud est tombée en « récession technique », le PIB ayant reculé pendant deux trimestres consécutifs, de 0,3 % au quatrième trimestre 2016 et de 0,7 % au premier trimestre 2017. Cette situation s'expliquait par les mauvais résultats du secteur manufacturier et du commerce, en dépit d'améliorations notables dans les secteurs de l'agriculture et des activités extractives. La baisse du PIB a été de 1,5 % au Nigéria, et de 7 % environ en Guinée équatoriale. Les récentes difficultés de bon nombre de ces pays sont dues à leur incapacité persistante à diversifier leur économie pour asseoir leur croissance, la plupart d'entre eux restant fortement tributaires d'un nombre très limité de produits de base, voire d'un seul de ces produits.

### D'où viendra la demande mondiale ?

Dans un contexte caractérisé par le manque de fiabilité des politiques et l'inconstance des attentes, il est probable que l'alternance de périodes d'expansion et de récession continuera de constituer le modèle de croissance par défaut pour de nombreux pays. Il se peut que, à de brefs moments, la situation invite à plus d'optimisme, mais l'économie mondiale ne pourra pas prendre le chemin d'une croissance équitable tant que la communauté internationale ne s'emploiera pas à adopter une politique expansionniste coordonnée.

Il est très difficile d'établir avec certitude d'où pourrait venir l'élément déclencheur d'une reprise plus vigoureuse. Par le passé, l'économie des États-Unis a été le principal moteur de la demande mondiale, à travers l'importation de produits venus du monde entier et l'enregistrement de déficits courants élevés. Le dollar des États-Unis servant de monnaie de réserve mondiale, les entrées de capitaux étaient suffisantes pour financer non seulement ces déficits, mais aussi les importantes sorties de capitaux du pays. Ce faisant, une relation mutuellement avantageuse s'était instaurée entre les États-Unis et le reste du monde.

Un changement radical s'est produit après la crise financière mondiale. À la suite d'une diminution du déficit des États-Unis après 2008, l'effet net de relance s'est stabilisé à un degré bien inférieur à celui d'avant la crise. Depuis 2013, d'autres pays développés ne cessent d'accroître leur excédent courant, si bien que, collectivement, ils ne stimulent plus la demande de manière à relancer l'économie mondiale. Dans le même temps, dans les pays en développement et les pays en transition, les soldes courants ont été excédentaires jusqu'en 2014, avant de devenir déficitaires. Ces déficits ont toutefois été bien moins importants en valeur absolue et loin d'être suffisants pour contrebalancer les effets du recul de la demande nette des pays développés.

L'excédent courant de la Chine, qui était le plus important au monde jusqu'en 2010, continue de diminuer, mais à un rythme irrégulier. L'Allemagne est devenue le pays avec les excédents les plus élevés, ceux-ci ayant même augmenté récemment. Cependant, contrairement à l'accroissement des excédents chinois qui, en temps de prospérité, a favorisé la croissance dans divers autres pays en développement en les faisant participer à des chaînes de valeur orientées vers l'exportation de produits dans les pays les plus avancés, l'accroissement des excédents allemands n'a pas eu de retombées positives comparables dans la plupart des pays en développement. Les effets dommageables qui en ont résulté pour l'économie mondiale ont été

aggravés par une tendance généralisée dans la zone euro, où les plans d'austérité ont tiré vers le haut les excédents courants de la région, exportant la déflation et le chômage dans le reste de monde.

Il est extrêmement important que la communauté économique internationale trouve des moyens rapides et efficaces de recycler et de réduire ces excédents, ce qui se révélera difficile tant que l'adoption de politiques de rigueur restera le choix macroéconomique le plus courant dans un monde hypermondialisé. Depuis 2010, la majorité des pays avancés ont opté pour une rigueur d'un degré « modéré » à « élevé », et même les pays bénéficiant d'une marge d'action budgétaire confortable ne se sont pas laissés aller à une politique expansionniste. Encore récemment, quelques grandes économies de marché émergentes faisaient exception à cette règle, mais des éléments indiquent qu'elles aussi réduisent maintenant leurs dépenses en vue d'assainir leurs finances publiques.

L'un des moyens de relancer la demande mondiale serait de faire d'importants investissements à long terme qui contribuent à la croissance des pays à faible revenu. L'annonce récemment faite par l'Allemagne de son intention de lancer un plan Marshall pour l'Afrique est donc encourageante. Ce plan ne semble toutefois pas égalier, ni par sa portée ni par ses objectifs, le modèle dont il s'inspire, qui a aidé à la reconstruction de l'Europe d'après-guerre. En comparaison, l'initiative de la Chine, intitulée « Une ceinture et une route » (One Belt, One Road), apparaît plus ambitieuse. Si elle est mise en œuvre selon les modalités prévues, elle drainera d'énormes investissements, estimés à 900 milliards de dollars. Pour l'heure, cependant, le projet n'existe en grande partie que sur le papier et son rythme d'exécution ainsi que ses répercussions dépendront de la manière dont la Chine gère ses propres déséquilibres et du mode de financement des investissements proposés dans les pays participants.

## Des temps difficiles pour les flux commerciaux et les mouvements de capitaux

Depuis que la Réserve fédérale des États-Unis a laissé entendre qu'elle pourrait restreindre ses mesures d'assouplissement quantitatif, les mouvements de capitaux sont devenus instables. Depuis le deuxième trimestre 2014, les flux nets de capitaux vers les pays en développement et les pays en transition sont négatifs. Les conséquences pourraient être très fâcheuses, comme l'indiquait la livraison du *Rapport sur le commerce et le développement* de l'année dernière. Jusqu'à présent, la Réserve fédérale a fait preuve d'une prudence extrême lorsqu'elle a relevé ses taux (seulement 50 points de base au premier trimestre 2017). Pourtant, les fuites de capitaux menacent jusqu'aux économies émergentes les plus solides. En Chine, par exemple, des sorties massives et soudaines de capitaux ont fait chuter les réserves de change de 4 100 milliards de dollars en juin 2014 à 3 300 milliards de dollars en juin 2016, et à 3 100 milliards de dollars à la fin d'octobre 2016. Pour endiguer ces sorties massives, le Gouvernement a imposé certaines mesures de contrôle des mouvements de capitaux en novembre 2016, ce qui a eu un effet stabilisateur. Le fait qu'un pays qui avait été la destination préférée des capitaux du monde entier depuis des décennies et qui détenait encore les réserves en devises les plus importantes au monde puisse se trouver dans cette situation indiquait qu'aucun pays n'était à l'abri des effets potentiellement déstabilisateurs de flux de capitaux mouvants.

Après une progression très faible en 2016, le commerce mondial devrait croître plus rapidement cette année, mais il n'est pas certain que la poussée des exportations des pays émergents, qui explique ce rebond, perdure. Au vu de la faible demande mondiale, il est peu probable que le commerce mondial se révèle un moteur de croissance, si ce n'est pour certains pays bénéficiant de circonstances particulières. De plus, l'espoir que les négociations commerciales multilatérales progressent prochainement et soient fortement axées sur le développement s'amenuise.

La hausse des prix des produits de base, en 2016 et au début de 2017, a quelque peu dopé l'économie des pays en développement exportateurs de produits primaires. Cependant, elle s'essouffle déjà et les prix restent bien inférieurs à leur niveau moyen pendant la première décennie du millénaire. Depuis le début de l'année 2017, les prix du pétrole brut ont été très instables, mais généralement orientés à la baisse, et demeurent bien en deçà du seuil de 50 dollars le baril, malgré des tensions en Asie occidentale. On observe également

les signes d'une augmentation des stocks de pétrole aux États-Unis, l'huile de schiste suscitant un regain d'intérêt (compte tenu des hausses de prix antérieures et de la diminution des coûts rendue possible par la technologie), ce qui pèsera sur les prix du pétrole à moyen terme. De même, les prix des métaux ont récemment subi des baisses, en raison de l'affaiblissement de la demande aux États-Unis.

\* \* \* \*

Compte tenu des difficultés et de l'imprévisibilité qui caractérisent l'environnement mondial actuel, il importe de redoubler d'efforts pour rendre l'économie et la société inclusives. Il convient avant tout d'abandonner les politiques de rigueur et de mettre la finance au service de la société, et non l'inverse. En vue d'atteindre les objectifs de développement durable, il est aussi essentiel de redynamiser le système commercial multilatéral, en lui donnant un nouveau souffle et une plus grande pertinence, pour en faire un bien public mondial. Toutefois, tant que les affairistes rencontreront peu de résistance dans plusieurs secteurs clefs, la concentration des marchés se poursuivra au même rythme et la recherche de rentes deviendra de plus en plus la norme. Les inégalités apparues sous l'effet de l'hypermondialisation ces trois dernières décennies se creuseront et le progrès technologique, s'il empêche la création d'emplois, risque d'aggraver la situation et d'alimenter un sentiment croissant d'inquiétude. À mesure qu'ils se font plus rares, les bons emplois sont plus strictement rationnés, ce qui renforce les tendances en matière de discrimination sociale, notamment à l'égard des femmes, mais aussi à l'égard d'autres groupes défavorisés. Pour corriger ces déséquilibres, une action systématique et concertée doit être engagée aux niveaux national et international. Sans aucun doute, une nouvelle donne mondiale s'impose.

## Où va l'argent ? Les origines financières de l'inégalité et de l'instabilité

L'économie mondiale a changé brusquement de cap après le début des années 1980, sous l'effet d'une déréglementation généralisée des marchés (en particulier des marchés financiers et des marchés de devises), aussi bien dans les pays riches que dans les pays pauvres, et d'un rétrécissement constant de la sphère publique. Un autre facteur de changement a été la propagation du culte du profit, non seulement dans l'ensemble de la vie économique, mais aussi dans les domaines social, culturel et politique. Par voie de conséquence, les États ont délaissé la surveillance et la gestion de l'économie, restreignant ou même supprimant des mesures qu'ils avaient adoptées pour réussir leur intégration dans l'économie mondiale. Aux quatre coins du paysage économique mondial, on s'empressait d'afficher « ouvert ».

L'hypermondialisation était soutenue par des technocrates enthousiastes, qui vantaient les vertus créatrices et stabilisatrices des marchés concurrentiels et de la maximisation des bénéfices recherchée par les agents économiques. Mais sur le terrain, c'étaient les intérêts financiers qui menaient le jeu. À l'heure de l'hypermondialisation, la finance a pu plier l'économie réelle à ses projets spéculatifs, mais elle est aussi devenue de plus en plus absorbée par l'interaction avec elle-même. De ce fait, les banques sont devenues plus grandes et plus diversifiées et, aux côtés de diverses autres institutions financières, elles ont inventé une myriade d'actifs financiers qui se prêtent à la spéculation. Conjuguées à l'augmentation de l'endettement, ces innovations ont créé en 2007 une situation toxique qui devait aboutir, un an plus tard, à la panique et à la débâcle.

Depuis 2009, des efforts ont été accomplis pour tempérer les excès du secteur financier : création de diverses commissions gouvernementales, adoption de mesures législatives visant à imposer une certaine discipline aux banques, renforcement de la surveillance, appels à la modération et, de temps à autre, imposition d'une amende en cas de comportement frauduleux particulièrement flagrant. Dans l'ensemble, les structures macrofinancières sous-jacentes sont cependant restées intactes. Bien que les banques centrales aient injecté des milliers de milliards de dollars dans le secteur, la promesse d'une reprise généralisée est restée lettre morte dans la plupart des pays. Surtout, presque rien n'a été fait pour s'attaquer aux liens entre inégalité et instabilité qui ont marqué l'essor de la finance déréglementée.

Si la financiarisation a commencé au début des années 1980 dans beaucoup de pays développés, divers indicateurs montrent qu'elle s'est fortement accélérée dans tous les pays à partir du début des années 1990. Dans la plupart des pays développés, les actifs totaux du secteur bancaire ont ensuite plus que doublé, équivalant aujourd'hui à plus de 200 % du PIB dans de nombreux pays européens et aux États-Unis, et à plus de 400 % du PIB au Japon. Autrement dit, le secteur bancaire représente *grosso modo* 100 000 milliards de dollars. À un degré différent, cette même évolution a touché les pays en développement et les pays en transition, les actifs du secteur bancaire correspondant à plus de 200 % du PIB dans des pays tels que l'Afrique du Sud, le Chili et la Chine.

L'ouverture financière de plus en plus grande a donné lieu à un renforcement rapide de la présence internationale de ces acteurs financiers, dont la taille ne cessait de croître. Cela a exposé les pays à des forces échappant au contrôle de leurs décideurs, aggravant ainsi leur vulnérabilité financière et augmentant les risques systémiques. Au moment de la crise financière de 2008, le poids total des actifs et des passifs extérieurs des banques correspondait à 100 % du PIB au Brésil, en Chine et en Turquie, et à plus de 250 % du PIB au Chili et en Afrique du Sud. Dans la plupart des pays développés, cet indicateur était compris entre 300 % et 600 % du PIB. Cette situation résultait de l'essor des flux de capitaux internationaux et des opérations sur devises, qui excédaient largement les besoins du commerce des biens et des services. Elle a également favorisé la concentration bancaire, les actifs totaux des cinq premières banques représentant jusqu'à quatre fois le PIB dans certains pays développés et jusqu'à 130 % du PIB dans certains grands pays en développement.

La financiarisation a aussi été facilitée par le renforcement de l'emprise réglementaire et stratégique, en particulier dans les principaux centres financiers. La foi dans l'efficacité du marché a contribué à créer une dynamique politique propice à un alignement plus strict des dépenses publiques et des services publics sur les intérêts des investisseurs privés. Cela a ouvert la voie à la privatisation de la santé, de l'enseignement supérieur et des régimes de retraite, augmentant au passage l'endettement des ménages dans de nombreux pays. Tandis que leur position sociale s'améliorait et que leur poids politique allait croissant, les financiers affirmaient la légitimité de leurs privilèges, passant de la justification à l'éloge des rémunérations extravagantes et de l'obtention de rentes.

Comme l'a compris Keynes à la lumière de son expérience de la période qui a précédé la Grande Dépression du début des années 1930, le creusement des écarts de revenus qui résulte du libre jeu des forces du marché et la plus grande propension à épargner des classes aisées aboutissent à une demande globale insuffisante (sous-consommation) et à une spéculation financière excessive qui privilégie les opérations à court terme et la recherche de rentes, plutôt que les investissements productifs à long terme. En outre, ainsi que Minsky l'a envisagé par la suite, ces conditions peuvent certes conduire à des périodes de prospérité et de stabilité (apparente), mais l'accélération de l'innovation financière favorise les décisions d'investissement encore plus imprudentes. Les clivages et la fragilité du système économique mondial deviennent alors de plus en plus marqués, la stabilité alimentant l'instabilité et l'instabilité conduisant à la vulnérabilité et aux chocs.

Ce développement incontrôlé des marchés financiers a encouragé l'octroi de crédits aux ménages pauvres, compensant ainsi temporairement la stagnation et le déclin (relatif) des revenus du travail qui accompagnaient les pressions concurrentielles suscitées par l'hypermondialisation. Par conséquent, la consommation s'est stabilisée ou même accrue dans de nombreux pays, mais uniquement parce qu'elle était alimentée par la hausse de l'endettement des ménages. Dans le même temps, les grands conglomérats financiers et industriels utilisaient leurs profits de plus en plus importants (tirés, en partie, de l'exploitation des écarts salariaux et fiscaux entre pays) pour emprunter et spéculer. Certains pays enregistraient une croissance insoutenable fondée sur l'endettement, tandis que d'autres obtenaient de bons résultats grâce à leurs exportations, d'où des déséquilibres mondiaux de plus en plus marqués, qui ajoutaient de nouveaux facteurs de vulnérabilité et de risque à un système intrinsèquement caractérisé par les clivages et l'instabilité. Les crises financières sont donc devenues plus fréquentes et plus étendues. Bon nombre de pays émergents en ont été victimes, mais ce n'étaient là que les prémices de la grande épreuve à venir.

Deux des principales tendances socioéconomiques des dernières décennies ont été l'explosion de la dette publique et privée et l'essor des super-élites, que l'on peut définir sommairement comme le centile le plus riche de la population. Ces tendances sont associées à la financiarisation de l'économie et à la répartition de plus en plus déséquilibrée des actifs financiers, particulièrement des instruments financiers à court terme. Dans ces conditions, les inégalités sont indissociables du fonctionnement de l'hypermondialisation. Depuis la fin des années 1970, l'écart entre les 10 % de la population au revenu le plus élevé et les 40 % au revenu le plus faible s'est creusé avant quatre des cinq crises financières observées, mais également dans deux pays sur trois après la crise. Si la période qui conduit à la crise résulte de la « grande fuite » des revenus les plus élevés, particulièrement favorisés par l'évolution de la situation financière, la période suivant la crise est souvent marquée par la stagnation ou la baisse des revenus les plus faibles. En cas de crise, les bouleversements macroéconomiques et le recours exclusif aux mesures de sauvetage du secteur financier et à la politique monétaire, qui affaiblit durablement la demande globale et l'emploi, ont généralement pour effet de détériorer la répartition du revenu et d'amplifier les tendances à l'instabilité.

Qui plus est, il a été observé après des crises majeures comme la crise asiatique de 1997-1998 et la crise financière mondiale de 2008-2009 qu'en l'absence de coordination internationale, la plupart des pays mènent des politiques d'austérité, pour tenter, souvent en vain, d'inciter les investisseurs à revenir à leur mode opératoire d'avant la crise. Par conséquent, alors que les périodes d'expansion profitent aux personnes aux revenus les plus élevés, les conséquences des crises qui surviennent ensuite sont presque toujours supportées par le secteur public et répercutées sur l'économie nationale ; les secteurs particulièrement vulnérables sont les plus touchés, tandis que les grands conglomérats financiers et industriels sont souvent les premiers à être sauvés du naufrage.

## La revanche des rentiers

Depuis le début de l'ère de l'hypermondialisation, le secteur financier tend à produire d'énormes gains privés, qui surpassent démesurément ses bienfaits pour la société. Moins d'attention a été accordée à la manière dont les sociétés non financières sont elles aussi devenues expertes à manier les stratégies de recherche de rentes pour augmenter leurs bénéfices, devenant ainsi une source d'inégalité omniprésente.

D'une manière générale, les rentes se définissent comme les revenus qui sont tirés uniquement de la propriété et du contrôle d'actifs ou d'une position dominante sur un marché, plutôt que d'une activité entrepreneuriale novatrice ou de l'utilisation productive d'une ressource rare. Elles sont captées par de grandes entreprises grâce à divers mécanismes non financiers, tels que l'utilisation systématique des droits de propriété intellectuelle dans l'objectif de décourager la concurrence. Elles peuvent aussi résulter du pillage du secteur public, notamment sous la forme de privatisations à grande échelle – qui transfèrent purement et simplement des ressources des contribuables aux directeurs de société et aux actionnaires – et de subventions octroyées aux grandes entreprises, souvent sans effet concret sur l'efficacité économique et la création de revenus. D'autres proviennent de pratiques quasi frauduleuses comme l'évasion fiscale et de vastes opérations de manipulation des marchés réalisées par des directeurs de grandes entreprises pour s'enrichir.

Étant donné qu'il existe de nombreuses stratégies de recherche de rentes et que les prescriptions relatives à la publication d'informations sont laxistes dans l'ensemble, il est difficile de mesurer les rentes des entreprises. Un moyen d'en obtenir une approximation consiste à estimer, pour chaque secteur, les superbénéfices ou les profits « excédentaires », qui s'écartent de bénéfices « ordinaires ». On constate ainsi que les profits excédentaires ont nettement augmenté ces deux dernières décennies, étant passés de 4 % des bénéfices totaux pendant la période 1995-2000 à 23 % pendant la période 2009-2015. Dans le cas des 100 premières entreprises, cette proportion est passée de 16 % à 40 %.

Les données indiquent que le renforcement de l'emprise sur les marchés est un facteur majeur de la recherche de rentes. On constate avec une préoccupation croissante qu'une tendance à la concentration est à l'œuvre, en particulier sur les marchés des pays développés. De plus, le phénomène se propage. D'après différents indicateurs – la capitalisation boursière, les recettes et les actifs (physiques et autres) des entreprises – la

concentration est de plus en plus forte dans l'ensemble de l'économie mondiale, mais en particulier pour ce qui est des 100 premières entreprises. La concentration du marché et l'obtention de rentes peuvent s'alimenter mutuellement, d'où la forme de concurrence dans laquelle « le gagnant rafle la mise » que l'on observe aujourd'hui dans le secteur privé, du moins dans certains pays développés. Les différences entre les entreprises qui en résultent contribuent à creuser les inégalités. Il est stupéfiant qu'en 2015, la capitalisation boursière moyenne des 100 premières entreprises ait été 7 000 fois supérieure à celle des 2 000 dernières du classement, alors qu'elle n'était que 31 fois plus élevée en 1995.

Fait notable, la part des 100 premières entreprises dans l'emploi ne progressait pas proportionnellement à leur emprise sur le marché, qui ne cessait de croître. Mesurée à l'aune de la capitalisation boursière, cette dernière a quadruplé, alors qu'elle n'a même pas doublé du point de vue de l'emploi. Cela corrobore l'idée que l'hypermondialisation favorise le « profit sans prospérité », et que l'asymétrie du pouvoir sur les marchés contribue grandement à la hausse des inégalités de revenus.

Les fortes pressions exercées par les acteurs du monde des brevets, ainsi que l'emprise réglementaire des grandes entreprises, ont joué un rôle important dans le renforcement du pouvoir de ces entreprises sur les marchés. Ces pressions ont par exemple abouti à un accroissement considérable de la portée et de la durée des brevets, dont la protection a été étendue à de nouvelles activités qui n'étaient pas considérées comme des domaines de l'innovation technologique, comme les méthodes financières et commerciales. Des brevets sont accordés à des « innovations » qui concernent les méthodes utilisées dans les domaines de la finance, du commerce électronique et du marketing et qui ne portent pas sur un produit ou un processus technologique particulier, mais sur le traitement purement électronique des données et de l'information. En plus de favoriser la concentration, cela restreint l'accès aux données et aux connaissances. Cette utilisation stratégique – plutôt que productive – des droits de propriété intellectuelle, par laquelle les entreprises augmentent leurs bénéfices excédentaires en tenant leurs concurrents à distance, est devenue l'une des principales stratégies de recherche de rentes.

En recourant de façon excessive aux brevets à des fins défensives, les entreprises multinationales nuisent aussi directement à l'innovation dans les grands pays émergents comme le Brésil, la Chine et l'Inde. Les fortes augmentations des ventes de produits à intensité technologique relativement élevée (technologies de l'information et de la communication, produits chimiques et produits pharmaceutiques, par exemple) enregistrées par des filiales d'entreprises américaines dans ces trois pays au cours des deux dernières décennies étaient généralement étroitement liées à un renforcement marqué de la protection par brevet.

En outre, de plus en plus d'éléments donnent à penser que d'autres stratégies non financières destinées à produire des rentes – comme la fraude et l'évasion fiscales, l'accaparement des ressources du secteur public (acquisition d'actifs et obtention de subventions) et les manipulations fréquentes des marchés visant à augmenter la rémunération des cadres supérieurs – sont adoptées par des entreprises non seulement dans les pays les plus avancés, mais aussi, dans une mesure croissante, dans les pays en développement.

Pour endiguer le développement pandémique de l'économie de rente et les inégalités qui en découlent, il faut remédier aux déséquilibres des rapports de force qui l'alimentent. Cela sera difficile, mais indispensable pour parvenir à une croissance réellement partagée et durable. Un bon point de départ serait de reconnaître que la connaissance aussi bien que la concurrence sont avant tout des biens publics mondiaux et que leur manipulation à des fins lucratives devrait être réglementée.

## Les robots de la colère

L'hypermondialisation a profité de plusieurs vagues de progrès technologique qui ont eu pour effet de comprimer le temps et la distance. Ces avancées ont fait paraître inévitables des modes de croissance et de répartition qui résultaient avant tout de décisions politiques et stratégiques, et ont influé sur les mesures prises face aux inquiétudes de plus en plus fortes au sujet des « laissés-pour-compte », l'accent étant mis en particulier sur le renforcement de l'éducation et de la formation.

En réalité, la montée et la diffusion de nouvelles technologies et le bouleversement des modes de vie qui y est associé ont régulièrement donné lieu à des débats et à l'élaboration de politiques, au moins depuis la révolution industrielle. Pour autant que l'histoire puisse nous éclairer à ce sujet, les avantages des nouvelles technologies finissent souvent par l'emporter sur leurs inconvénients. Les percées technologiques comme le moteur à vapeur, l'électricité, l'automobile et la chaîne de montage ont été perturbatrices et ont causé de nombreuses pertes d'emploi et une baisse des revenus dans certains secteurs économiques et groupes sociaux, mais seulement à court terme. Ces effets négatifs ont été plus que compensés à long terme, une fois que les avantages de l'innovation se sont propagés d'un secteur à l'autre, et ont fini par bénéficier à l'ensemble de l'économie lorsque les travailleurs ont pu se réorienter vers des emplois nouveaux et mieux rémunérés.

Cela étant, la révolution numérique (en particulier la progression rapide des technologies de la robotique) suscite plus d'anxiété. Selon certains, les robots risquent de bouleverser le monde du travail, compte tenu du rythme de plus en plus rapide de leurs améliorations sur le plan de l'intelligence, de l'agilité et du coût. Comme le nombre de personnes hautement qualifiées nécessaires à leur fonctionnement ne cesse de diminuer, ces observateurs estiment que la suppression d'emplois et la réduction des salaires affaiblissent déjà la classe moyenne dans les pays avancés et qu'elles entravent son développement dans les pays émergents. Ils craignent que les technologies compromettent l'engagement pris en faveur d'une économie équitable dans le Programme 2030 avant même que sa mise en œuvre ne décolle vraiment.

Ces inquiétudes ne sont peut-être pas sans fondement, mais d'un point de vue strictement économique, les changements technologiques en question ne peuvent pas expliquer les problèmes actuels du marché du travail. Il ne s'agit pas de nier les effets potentiellement néfastes que les technologies numériques pourraient avoir sur l'emploi, mais de souligner que leur véritable nouveauté réside moins dans la multiplication de leurs applications ou dans l'accroissement de leur vitesse ou de leur agilité que dans le fait qu'elles apparaissent à un moment où la conjoncture macroéconomique est faible dans les pays avancés et où la transformation structurelle est en panne dans de nombreux pays en développement. Par conséquent, les investissements sont généralement restés insuffisants pour permettre la bonne absorption des nouvelles technologies et la création de nouveaux secteurs susceptibles de donner de meilleures possibilités d'emploi aux travailleurs qui ont perdu leur activité.

Les robots industriels peuvent influencer sur l'emploi et la répartition des revenus de différentes manières, mais leur diffusion suppose que, d'une façon ou d'une autre, les entreprises comparent les économies de main-d'œuvre qu'elles pourraient faire avec le coût des investissements d'équipement. D'un point de vue économique, il s'ensuit que le remplacement de travailleurs par des robots est plus facilement réalisable dans les activités manufacturières à forte intensité de compétences et à rémunération élevée, que dans les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre et à faible rémunération. De nombreuses études ont surestimé les effets négatifs que les robots risquent d'avoir sur l'emploi et les revenus, car elles ont négligé le fait que les choses possibles techniquement ne sont pas toujours rentables économiquement. En effet, les pays les plus exposés à la robotisation industrielle sont ceux où l'industrie manufacturière est importante et comporte principalement des activités relativement bien rémunérées, par exemple dans les secteurs de l'automobile et de l'électronique. Jusqu'à présent, la robotisation a eu assez peu d'effets directs dans la plupart des pays en développement, et il est peu probable que cela change dans un avenir proche, compte tenu de l'insuffisance de leur diversification économique et de leur degré de modernisation technologique.

Malgré tout le battage qui est fait autour du potentiel de la robotisation, les robots industriels restent peu utilisés, leur nombre ne s'élevant qu'à 1,6 million en 2015. Leur utilisation progresse toutefois rapidement depuis 2010, et on estime qu'il y en aura plus de 2,5 millions d'ici à 2019. La grande majorité des robots industriels en fonctionnement se trouvent dans les pays développés ; l'Allemagne, les États-Unis et le Japon comptent pour 43 % dans le nombre total. La densité robotique (le nombre de robots industriels par employé dans le secteur manufacturier) est la plus élevée dans les pays développés et les anciens pays en développement qui sont parvenus à un stade avancé de leur industrialisation, comme la République de Corée. Ces dernières années, c'est dans les pays en développement que le nombre de robots utilisés a augmenté le plus rapidement, mais cela est essentiellement dû à la Chine, qui possède un important secteur manufacturier.

Les effets distributifs de la robotique seront sans doute hétérogènes et dépendront de différents facteurs propres à chaque pays, notamment son stade de transformation structurelle, sa place dans la division internationale du travail, son évolution démographique et ses politiques économiques et sociales. Mais certains éléments indiquent déjà que les robots industriels accentuent la tendance à la concentration des activités manufacturières dans un petit nombre de pays. Cette concentration tend à nuire à l'équité au niveau international et, étant donné l'atonie de la demande mondiale, pose des problèmes considérables aux pays en développement, s'agissant d'opérer une transformation structurelle pour créer des emplois bien rémunérés dans le secteur manufacturier. En ce sens, la robotique pourrait compliquer la tâche des pays qui s'efforcent de développer leur économie grâce à des stratégies d'industrialisation classiques et d'atteindre les objectifs du Programme de développement durable à l'horizon 2030.

Certains des effets négatifs de la robotisation sur l'emploi et les revenus pourraient bien toucher les pays qui n'utilisent pas de robots. Cela s'explique par le fait que la robotisation peut améliorer la compétitivité-coûts des entreprises au niveau international, de façon à stimuler les exportations de leurs pays d'origine aux dépens des autres, qui seront contraints de supporter au moins une partie des effets distributifs négatifs de la robotisation du fait de la baisse de la production et de la réduction des emplois. En outre, les emplois et les revenus pourraient diminuer dans les secteurs concernés des pays en développement à cause de la relocalisation d'activités et d'emplois manufacturiers dans les pays développés. Jusqu'à présent, relativement peu d'éléments attestent une telle relocalisation, et les cas observés n'ont pas eu les effets positifs escomptés sur l'emploi dans les pays développés. Dans la plupart des cas, les relocalisations en question se sont accompagnées d'investissements d'équipement, notamment l'acquisition de robots, et les rares emplois créés concernaient surtout des activités hautement qualifiées. Les emplois qui seront « relocalisés » ne seront donc pas les mêmes que ceux qui avaient été délocalisés initialement.

Certains ont estimé qu'en ralentissant l'automatisation au moyen d'une taxe sur les robots, on laisserait plus de temps à l'économie pour s'adapter, tout en créant des recettes fiscales qui permettraient de financer l'adaptation. Mais cette taxe risquerait de faire obstacle à l'utilisation des robots lorsqu'elle est la plus bénéfique, c'est-à-dire lorsqu'elle permet la complémentarité des travailleurs et des robots et lorsqu'elle est susceptible de créer de nouveaux produits et emplois fondés sur l'économie numérique. D'autres ont proposé de répartir plus également les avantages tirés de l'utilisation des robots, craignant que ceux-ci assument des tâches plus productives et mieux rémunérées par rapport à celles que les travailleurs continueront généralement d'effectuer. Si rien n'est fait, les effets distributifs de la robotisation accroîtraient la part du revenu revenant aux propriétaires des robots et aux détenteurs des droits de propriété intellectuelle qui y sont associés, ce qui aggraverait les inégalités existantes.

La numérisation de l'économie pourrait également ouvrir de nouvelles possibilités de développement. Le développement des robots collaboratifs pourrait s'avérer particulièrement utile aux petites entreprises, car ces appareils sont faciles à mettre en place sans l'aide d'un intégrateur de système spécialisé et s'adaptent rapidement aux nouveaux processus et aux nouveaux besoins liés au cycle de production. L'utilisation de robots associée à l'impression tridimensionnelle pourrait offrir aux petites entreprises manufacturières de nouveaux moyens de surmonter les contraintes liées à leur taille et de mener leurs activités à une échelle bien plus grande ; si la demande locale augmente dans le même temps, la participation aux chaînes de valeur mondiales pourrait relever moins de la nécessité et davantage du choix stratégique. Cela étant, la numérisation pourrait aboutir à une fragmentation de la fourniture mondiale et du commerce international des services, et on est loin de savoir avec certitude si les services numériques produiront plus ou moins d'emplois, de revenus et de gains de productivité que les activités manufacturières traditionnelles.

Dans l'optique du développement, la question essentielle est la suivante : le recours accru aux robots fera-t-il de l'industrialisation une stratégie de développement moins efficace ? Pour pouvoir y répondre, il faudrait savoir qui possédera et contrôlera les technologies robotiques, quels seront les éventuels avantages des pionniers et quels seront les secteurs manufacturiers où les incidences se feront le plus sentir. Pour chacun de ces facteurs, il sera crucial de veiller à la bonne élaboration et à l'application effective de politiques industrielles numériques, et de faire en sorte que les pays disposent de la marge d'action nécessaire à leur mise en œuvre.

Pour atteindre les objectifs du Programme 2030, il faut incontestablement tirer parti de la révolution numérique de façon à accélérer l'accroissement de la productivité et à favoriser une croissance économique mondiale plus équitable et plus durable. Quelles que soient les incidences actuelles de la révolution numérique, sa contribution à l'emploi et à une économie inclusive sera déterminée, à terme, par les choix politiques, les normes sociales et la capacité de réglementer avec clairvoyance.

## Femmes et hommes dans la course aux « mauvais emplois »

Pour la plupart d'entre nous, trouver un « bon emploi » est le moyen de vivre mieux et l'accès à ce type d'emploi est essentiel pour rendre l'économie inclusive. Les bons emplois sont associés au travail décent et se trouvent généralement dans le secteur formel, où les rémunérations sont plus élevées, les promotions possibles et les conditions de travail mieux réglementées. Dans l'optique du développement, ces emplois sont davantage susceptibles de se trouver dans le secteur industriel que dans l'agriculture ou les services.

Pour la moitié de la population mondiale, l'accès à un bon emploi est entravé par la discrimination fondée sur le sexe. L'appel en faveur d'une hypermondialisation plus inclusive s'est donc, à juste titre, fortement féminisé. Mais la difficulté va bien au-delà de la nécessité d'accroître la participation des femmes aux marchés et aux conseils d'administration. Même l'intégration d'une perspective de genre dans le secteur financier, dans l'entreprenariat ou dans la facilitation du commerce contribue, au mieux, de manière limitée à rendre l'économie inclusive. Le marché du travail a tendance à reproduire les institutions et les normes sociales à l'origine de l'inégalité entre les sexes. Sur le lieu de travail, la plupart des femmes souffrent de discrimination et de cloisonnement – pratiques qui ne sauraient être séparées des contraintes plus générales de l'hypermondialisation.

En particulier, le cadre directif mondial dominant, conjugué aux forces de la technologie et du changement structurel, a eu pour effet de réduire l'offre d'emplois, surtout de « bons emplois », par rapport à la population active. Et la rareté de ces derniers a fait que les emplois ont été plus strictement rationnés en fonction du sexe et que davantage de femmes ont été exclues des meilleurs emplois, même si la part de la main-d'œuvre féminine a augmenté alors que celle de la main-d'œuvre masculine a globalement décliné.

Dans le contexte des cycles d'expansion-récession, de l'austérité et de la mobilité du capital, une plus grande égalité des sexes risque de devenir source de conflits entre les femmes et les hommes, le taux d'emploi des premières augmentant (comme c'est le cas dans la plupart des pays du monde) alors que celui des seconds diminue. Il s'agit d'un phénomène quasi invisible qui n'est pas largement débattu et qui, bien que se manifestant de manière plus flagrante dans les pays avancés, est devenu une caractéristique préoccupante des marchés du travail partout dans le monde, sauf dans quelques grands pays comme la Chine et l'Inde où la main-d'œuvre féminine décline.

L'érosion des emplois industriels traditionnels et de la main-d'œuvre manufacturière est devenue un signe très visible de la montée des inégalités dans les pays développés et frappe particulièrement les ouvriers d'âge mûr. Mais les emplois industriels sont aussi moins nombreux dans beaucoup de pays en développement qui connaissent une désindustrialisation précoce ou une industrialisation en panne, dont les effets sont bien plus néfastes sur l'emploi industriel des femmes que sur celui des hommes. Entre 1991 et 2014, les pays en développement ont enregistré une diminution de la part de l'emploi industriel dans l'emploi total de 7,5 % en moyenne dans le cas des hommes, mais de 39 % en moyenne dans celui des femmes. En outre, la production industrielle devenant de plus en plus capitaliste, ce sont les femmes qui perdent généralement leur emploi dans ce secteur, même après avoir pris en compte le niveau d'instruction, remettant ainsi en cause l'argument selon lequel elles perdent leur emploi en raison de leurs moindres compétences. Compte tenu de l'intensité capitaliste et de l'automatisation croissantes, il est peu probable qu'une révolution technologique dans les pays du Sud contribue à l'égalité des sexes.

En fin de compte, la création d'emplois industriels devrait intégrer une perspective de genre, mais à condition que la demande de biens industriels augmente durablement. Dans les pays en développement, plus les exportations nettes d'articles manufacturés sont élevées, plus les femmes ont de chances d'obtenir

un emploi industriel, pour autant que les politiques publiques garantissent un certain degré de protection à l'égard des importations ; il s'ensuit qu'une moindre libéralisation du commerce semble profiter aux femmes qui travaillent. Les politiques budgétaires expansionnistes contribuent aussi à l'inclusion en augmentant la demande de main-d'œuvre selon des modalités qui atténuent la concurrence entre les femmes et les hommes sur le marché du travail (grâce à une progression de l'emploi industriel féminin qui n'entrave pas l'accès des hommes) ; l'austérité peut donc avoir des conséquences particulièrement préjudiciables pour les femmes.

Il ne suffit pas que la croissance économique soit plus élevée et d'espérer un effet de ruissellement sur l'égalité des sexes ; la proportion des bons emplois occupés par des femmes n'a guère augmenté. Sur le plan de l'égalité des sexes, il est encore plus préoccupant de constater qu'accroître la part des femmes dans la population active, sans mettre en place des structures et des politiques d'accompagnement axées sur la demande pour absorber de manière productive les nouvelles personnes arrivées sur le marché du travail, aggrave la ségrégation et favorise l'afflux des femmes dans les activités informelles de services à faible valeur ajoutée.

La ségrégation sexuelle sur le marché du travail (ou surreprésentation de l'un ou l'autre sexe dans certaines professions) a-t-elle des effets néfastes sur la main-d'œuvre, comme l'illustre la part du salaire dans les revenus ? En général, la dynamique des classes et la condition des femmes sont positivement corrélées dans le sens où ce qui est bon pour les travailleuses est bon pour la main-d'œuvre en général, y compris pour les hommes. Si l'on prend en compte d'autres facteurs, on constate que dans les pays en développement, depuis le début des années 1990, la diminution de la part des femmes dans l'emploi industriel est allée de pair avec celle de la part du travail dans les revenus. Cela étant, lorsque les bons emplois sont rares, la proportion accrue des femmes dans la population active freine la hausse des salaires, ce qui peut enclencher un processus de croissance à bas salaires caractérisé par une précarité économique de plus en plus grande et des conflits entre les femmes et les hommes, la participation des premières au marché du travail semblant se faire au détriment de celle des seconds.

Compte tenu des problèmes d'emploi liés aux changements structurels et technologiques et de la place prépondérante que les femmes occupent dans les activités rémunérées et non rémunérées de prestation de soins, la transformation de ces activités en travail décent devrait faire partie intégrante des stratégies visant à rendre l'économie plus inclusive.

## Vers une nouvelle donne mondiale comme solution

À l'heure actuelle, trop de personnes sur la planète sont intégrées dans une économie mondiale dont les effets bénéfiques sont inéquitablement et injustement répartis. Les crises économiques et financières comme celle de 2008-2009 ne sont que les manifestations les plus visibles d'une économie mondiale de plus en plus déséquilibrée qui est une source non seulement d'exclusion, mais aussi de déstabilisation et de danger pour la santé politique, sociale et environnementale de la planète. Même dans les pays où l'économie a pu croître, sous l'effet soit d'une hausse de la consommation intérieure, soit d'une flambée de l'immobilier, soit d'un essor des exportations, c'est une minorité de privilégiés qui en a le plus profité. Parallèlement, la conjuguaison d'un fort endettement et d'une faible demande au niveau mondial a eu pour effet de freiner la croissance. La politique d'austérité adoptée après la récession a durement frappé certaines communautés parmi les plus pauvres, se traduisant par l'intensification des clivages et l'anxiété grandissante de la population au sujet de ce que l'avenir pourrait réserver. Cela étant, les élites politiques ont affirmé de manière catégorique qu'il n'y avait pas d'alternative. Tous ces facteurs ont fait le lit économique d'une rhétorique xénophobe, d'une politique de repli et du chacun pour soi.

Transformer la technologie ou le commerce en boucs émissaires fait oublier un point évident : si des mesures notables, durables et coordonnées ne sont pas prises pour raviver la demande mondiale en augmentant les salaires et les dépenses publiques, l'économie mondiale sera condamnée à enregistrer, au mieux, une croissance anémique. On ne peut rêver meilleur moment pour attirer l'investissement privé à l'aide de

mesures budgétaires concertées visant à relancer la machine tout en contribuant à rééquilibrer l'économie et la société après trois décennies d'hypermondialisation qui les ont sérieusement dérégulées. Toutefois, dans le monde actuel caractérisé par la mobilité financière et l'ouverture des frontières économiques, aucun pays ne peut le faire à lui tout seul sans prendre le risque d'une fuite des capitaux, d'un effondrement de la monnaie et d'une dangereuse spirale déflationniste. La solution consiste donc à poursuivre une stratégie d'expansion qui soit coordonnée au niveau mondial et qui repose sur une hausse des dépenses publiques, tous les pays se voyant offrir la possibilité de tirer parti d'une stimulation simultanée de leurs marchés intérieur et extérieur.

Pour passer de l'hypermondialisation à une économie inclusive, on ne peut se contenter de faire en sorte que les marchés fonctionnent mieux, en renforçant le capital humain, en comblant le déficit d'information, en adoptant des mesures d'incitation plus judicieuses, en permettant aux pauvres d'avoir accès au crédit ou en protégeant mieux les consommateurs. Il faut plutôt poursuivre un programme plus exigeant et plus global qui remédie aux asymétries mondiales et nationales dans les domaines de la mobilisation des ressources, du savoir-faire technologique, de l'emprise sur le marché et de l'influence politique, qui sont dues à l'hypermondialisation et créent de l'exclusion et la perpétuent.

À de nombreux titres, la conjoncture actuelle est propice à la transformation. L'ordre établi est attaqué aux deux extrémités du spectre idéologique et sa légitimité est remise en cause par l'opinion publique. Les objectifs de développement durable que tous les États Membres de l'Organisation des Nations Unies (ONU) ont adoptés donnent une impulsion politique en faveur du changement. L'objectif devrait maintenant être de saisir ce moment de consensus pour faire en sorte que soient réunies de manière judicieuse les ressources, les politiques et les réformes propres à favoriser la hausse nécessaire des investissements et à promouvoir l'inclusion au niveau mondial et national.

Malgré tous les discours sur son manque croissant de pertinence et sur sa disparition imminente, l'État-nation reste un fondement de la légitimité et de l'autorité dans le monde interdépendant d'aujourd'hui ; c'est vers lui que les citoyens se tournent en dernier ressort pour garantir la sécurité économique, la justice sociale et la loyauté politique. Autant que par le passé, la prospérité pour tous devrait supposer que l'on fasse très attention aux partis pris, aux asymétries et aux lacunes de la gouvernance mondiale qui peuvent aller à l'encontre de l'inclusion et de la durabilité. Un internationalisme efficace continue de reposer sur un nationalisme responsable, et la recherche d'un bon équilibre demeure au cœur de toute action multilatérale digne de ce nom.

Compte tenu de ce qui précède, un large soutien doit s'exprimer en faveur d'une nouvelle donne mondiale. Le New Deal, lancé à l'origine aux États-Unis dans les années 1930 et transposé dans d'autres pays industrialisés, surtout après la fin de la Deuxième Guerre mondiale, a mis en place un nouveau modèle de développement qui s'appuie sur trois grands piliers stratégiques : le redressement, la réglementation et la redistribution. Même s'ils englobaient des objectifs adaptés à la situation économique et politique particulière de chaque pays, ces piliers faisaient de la création d'emplois, de l'élargissement de la marge d'action budgétaire et du contrôle de la finance des facteurs communs de succès dans le cadre du nouveau modèle.

Cette nouvelle donne pourrait reposer aujourd'hui sur les mêmes piliers ; et, comme auparavant, les États ont besoin d'une marge d'action pour concevoir des mesures budgétaires et d'autres politiques publiques dynamiques visant à stimuler l'investissement et à élever le niveau de vie, appuyées par des stratégies réglementaires et redistributives qui s'attaquent au triple enjeu des graves inégalités, des pressions démographiques et des problèmes environnementaux. Toutefois, les obstacles particuliers que sont l'inégalité et l'insécurité au XXI<sup>e</sup> siècle ne seront surmontés que si les pays, au lieu de tenter de s'isoler des forces économiques mondiales, élèvent, là où c'est nécessaire, certains éléments du New Deal de Roosevelt au rang mondial en tenant compte de l'interdépendance planétaire.

Les éléments à prendre en considération sont notamment les suivants :

- **Sortir de l'austérité** – Il s'agit d'une condition préalable fondamentale pour rendre l'économie durable et inclusive. Cet élément implique que la politique budgétaire serve à gérer la demande et que le plein emploi devienne un objectif central de la politique. L'expansion monétaire devrait également être utilisée de manière différente, de façon à financer les investissements qui contribuent à rendre l'économie plus inclusive et durable. Dans le cadre d'un accroissement général des dépenses publiques consacrées aux

infrastructures matérielles et sociales, l'État peut se comporter en « employeur de dernier ressort » ; certains dispositifs publics peuvent s'avérer très créateurs d'emplois, surtout dans les pays à faible revenu, où une grande partie de la main-d'œuvre est employée dans le secteur informel ou a le statut de travailleur indépendant. Les investissements publics dans les infrastructures et les dispositifs d'emploi jouent un rôle important dans l'atténuation des déséquilibres régionaux qui se sont produits dans les pays développés et les pays en développement.

- **Augmenter l'investissement public en accordant une grande attention à l'économie des soins** – De grands programmes de travaux publics seraient ainsi mis en œuvre pour atténuer les changements climatiques et s'adapter à leurs effets et pour promouvoir les possibilités technologiques offertes par l'Accord de Paris sur le climat, ainsi que pour régler les problèmes de pollution et de dégradation de l'environnement en général. Il faut également faire face aux changements démographiques et sociaux qui affaiblissent les communautés locales et les familles élargies en rendant nécessaire la prise en charge formelle des enfants et des personnes âgées par le secteur public. À ces deux égards, les investissements publics devraient être conçus pour catalyser et attirer l'investissement privé en plus grande quantité, y compris dans les PME et dans les formes de propriété plus participatives comme les coopératives.
- **Accroître les recettes publiques** – Il s'agit d'un élément clef pour financer une nouvelle donne mondiale. En accordant une plus grande place à l'impôt progressif, y compris sur les revenus immobiliers et les autres formes de rente, on pourrait contribuer à la lutte contre les inégalités de revenus. On devrait aussi envisager de revenir sur la réduction des impôts sur les sociétés, mais il pourrait être plus important de s'attaquer aux exemptions fiscales et aux possibilités d'évasion fiscale dans la législation ainsi qu'au recours excessif des entreprises aux subventions, notamment à celles qui visent à attirer ou à retenir l'investissement étranger.
- **Établir un nouveau registre financier mondial** – Pour éviter que des entreprises et des individus très fortunés aient recours aux paradis fiscaux, il faudra adopter des mesures législatives aux niveaux national et international. Dans un premier temps, on pourrait mettre en place un registre financier mondial où seraient consignés les propriétaires d'actifs financiers partout dans le monde.
- **Renforcer la voix des syndicats** – Les salaires doivent augmenter en lien avec la productivité. Le meilleur moyen d'y parvenir est d'avoir des syndicats forts. Parallèlement, l'insécurité de l'emploi doit aussi être corrigée par une action législative appropriée (notamment concernant les contrats de travail informel) et par des mesures énergiques relatives au marché du travail. On devrait envisager de mettre en place des mécanismes innovants de complément de revenu pour parvenir à une répartition plus équitable des revenus, par exemple en créant un fonds social qui pourrait être capitalisé sous la forme d'actions émises par les plus grandes entreprises et institutions financières.
- **Contrôler le capital financier** – Pour attirer l'investissement privé, il faut contrôler les activités des institutions financières afin de les mettre au service de l'intérêt général. Il est important non seulement de bien réglementer le secteur financier, mais aussi de s'attaquer aux monstrueuses banques d'affaires, notamment grâce à une supervision et une réglementation internationales, ainsi qu'au marché fortement concentré de la notation et aux relations accommodantes entre les agences de notation et les institutions bancaires parallèles qui ont permis la prolifération de produits financiers « toxiques ».
- **Étoffer de manière notable les ressources financières multilatérales** – Il faudrait notamment atteindre les objectifs fixés en matière d'APD, mais aussi faire en sorte que les banques de développement multilatérales et régionales soient mieux capitalisées. En outre, les lacunes institutionnelles en matière de restructuration de la dette souveraine doivent être comblées au niveau multilatéral.
- **Contenir les activités rentistes des entreprises** – Les mesures visant à lutter contre les pratiques commerciales restrictives doivent être considérablement renforcées si l'on veut contenir les activités rentistes des entreprises. L'initiative BEPS (érosion de la base d'imposition et transfert de bénéfices) que l'OCDE a lancée en 2013 est un début, mais un mécanisme international de réglementation des

pratiques commerciales restrictives à caractère plus inclusif sera nécessaire. Les tentatives de l'ONU remontant aux années 1980 constitueraient une bonne base de départ. Dans le même temps, il serait utile que les prescriptions nationales relatives à la publication d'informations par les grandes entreprises soient appliquées de manière plus stricte. Un observatoire mondial de la concurrence pourrait permettre de réunir de manière systématique des renseignements sur une grande variété de cadres réglementaires en vigueur – première étape de l'adoption de directives et de politiques internationales coordonnées correspondant aux meilleures pratiques – et de surveiller l'évolution de la concentration des marchés. De manière plus générale, la politique de concurrence devrait être conçue avec un objectif explicite de redistribution.

- **Respecter la marge d'action** – Il sera impossible de réformer véritablement les multiples mesures restrictives en matière d'investissement et de propriété intellectuelle prévues dans les milliers d'accords bilatéraux – et les accords régionaux en nombre croissant – ayant trait au commerce et à l'investissement sans une refonte fondamentale du régime de l'investissement international en vigueur. Il faudrait commencer par revoir l'objectif restreint de celui-ci, qui est actuellement de protéger les investisseurs étrangers, en faveur d'une approche plus équilibrée qui prenne en compte les intérêts de toutes les parties prenantes et reconnaisse le droit de réglementer au niveau national. Le mécanisme international de règlement et d'arbitrage des différends en matière d'investissement doit être corrigé et, si nécessaire, remplacé par un système plus centralisé qui soit doté de procédures d'appel adaptées et fondé sur le droit international. La création d'un centre consultatif sur le droit international de l'investissement pourrait aider les gouvernements des pays en développement à gérer les différends avec les entreprises multinationales sur un plus grand pied d'égalité.

En 1947, en s'inspirant des valeurs du New Deal originel, la communauté internationale a tenté de rééquilibrer une économie mondiale ruinée par la dépression et par la guerre : le Fonds monétaire international (FMI) a commencé à exercer ses activités, la Banque mondiale a accordé son premier prêt à la restructuration, le premier accord commercial multilatéral a été conclu dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), George Marshall a lancé le projet de coopération pour le développement le plus fructueux de l'histoire contemporaine, et l'ONU a ouvert son premier bureau régional et organisé sa première grande conférence (sur le commerce et le développement). Soixante-dix ans plus tard, un effort tout aussi ambitieux est nécessaire pour remédier à l'iniquité de l'hypermondialisation et rendre l'économie inclusive et durable. ■

# TENDANCES ET ENJEUX ACTUELS DE L'ÉCONOMIE MONDIALE

## A. L'économie mondiale : résultats et perspectives

Malgré un certain regain d'optimisme quant à la probabilité d'une reprise généralisée, le taux de croissance mondiale ne dépassera probablement pas de beaucoup les 2,5 % enregistrés entre 2011 et 2016 ; les prévisions pour 2017 situent la croissance de l'économie mondiale à 2,6 %, un taux à peine plus élevé que celui de 2016 (2,2 %) et égal à celui de 2015 (tableau 1.1). Cette amélioration peut être largement attribuée à la sortie de récession de certains grands pays en développement et au redressement de la situation de l'ensemble de ces pays (4,2 % en 2017 contre 3,6 % en 2016). Mais si le Japon, les États-Unis et les pays centraux de la zone euro, qui s'enlisent dans une faible croissance, et le Royaume-Uni, qui affiche des signes clairs de ralentissement, ne renoncent pas de manière significative et coordonnée à la prudence et à l'austérité budgétaires, l'environnement mondial continuera de bloquer toute perspective de croissance dans l'ensemble du monde en développement.

### 1. Dix ans après

Tout le monde sait plus ou moins quand et où la Grande Récession a commencé. En juillet 2007, alors que les prix de l'immobilier aux États-Unis étaient déjà en baisse, Bear Stearns, l'opérateur boursier devenu banque, a révélé que deux de ses fonds d'investissements spéculatifs étaient à sec. Sous l'effet conjugué de l'arrêt brutal des prêts interbancaires en août et des difficultés rencontrées par d'autres instruments à court terme du marché monétaire, les marchés financiers ont été pris de convulsions et plusieurs institutions financières exposées à des créances hypothécaires titrisées ont été victimes d'un arrêt cardiaque ; Bear Stearns et Northern Rock, banque britannique, devaient rapidement y succomber à leur tour.

Les effets de l'aggravation des tensions financières ont mis encore un an à se faire pleinement sentir et le plus grave est que les marchés et les décideurs

n'ont quasiment rien vu venir. Il est vrai que dans sa publication *World Economic Outlook* (IMF, 2007: xi), le Fonds monétaire international s'était déclaré préoccupé par les turbulences des marchés, jugeant toutefois qu'il s'agissait là d'une menace temporaire à des « paramètres fondamentaux solides » : les pressions inflationnistes dans les pays émergents et les mesures d'assainissement budgétaire en cours dans les pays avancés étaient censées rester les principaux enjeux, et bien qu'un ralentissement ait été attendu en 2008, il était prédit que la croissance mondiale allait « conserver un rythme soutenu ».

Cette prédiction s'est avérée extrêmement optimiste. Après l'effondrement de Lehmann Brothers, on a assisté à une débâcle financière et l'économie mondiale, à commencer par les régions les plus avancées, a sombré dans la récession en 2008 et 2009. Près de dix ans après, malgré le dynamisme des marchés financiers et des signes de redressement cyclique, la croissance économique mondiale reste bien inférieure aux niveaux enregistrés avant la crise et continue de dépendre dangereusement de niveaux d'endettement toujours plus élevés. La faiblesse de la demande, le manque de vigueur de l'investissement et le recul des gains de productivité dans de nombreux pays limitent plus que jamais le potentiel de croissance.

Bien que les États-Unis aient agi rapidement pour enrayer la débâcle financière en 2008, la reprise de l'activité économique a été historiquement faible et inégalement partagée entre la classe moyenne et les riches et entre la finance et l'industrie. En Europe, la crise a été plus grave et plus persistante. Le fait est que, devant la gravité de la crise, la plupart des pays développés, se sont vus obligés de renoncer à leur politique budgétaire expansionniste, s'en remettant plutôt à des instruments monétaires, à savoir les mesures d'assouplissement monétaire et le maintien de taux d'intérêt bas, voire de taux directeurs négatifs, comme on l'a vu ces dernières années. Le retrait

**TABLEAU 1.1 Croissance de la production mondiale : variation annuelle en pourcentage 1991-2017<sup>a</sup>**

Région/pays	1991–		2001–									
	2000	2008	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017 <sup>b</sup>
<b>Monde</b>	<b>2,9</b>	<b>3,2</b>	<b>1,5</b>	<b>-2,1</b>	<b>4,1</b>	<b>2,8</b>	<b>2,2</b>	<b>2,3</b>	<b>2,6</b>	<b>2,6</b>	<b>2,2</b>	<b>2,6</b>
<b>Pays développés</b>	<b>2,6</b>	<b>2,2</b>	<b>0,0</b>	<b>-3,7</b>	<b>2,6</b>	<b>1,5</b>	<b>1,1</b>	<b>1,2</b>	<b>1,8</b>	<b>2,2</b>	<b>1,7</b>	<b>1,9</b>
<i>dont :</i>												
Japon	1,3	1,2	-1,1	-5,4	4,2	-0,1	1,5	2,0	0,3	1,2	1,0	1,2
États-Unis	3,6	2,5	-0,3	-2,8	2,5	1,6	2,2	1,7	2,4	2,6	1,6	2,1
Union européenne (UE 28)	2,2	2,2	0,4	-4,4	2,2	1,7	-0,4	0,3	1,7	2,3	1,9	1,9
<i>dont :</i>												
Zone euro	2,1	1,9	0,4	-4,5	2,1	1,6	-0,9	-0,3	1,2	2,1	1,7	1,8
France	2,0	1,8	0,2	-2,9	2,0	2,1	0,2	0,6	0,6	1,3	1,2	1,4
Allemagne	1,7	1,3	1,1	-5,6	4,1	3,7	0,5	0,5	1,6	1,7	1,9	1,9
Italie	1,6	1,0	-1,1	-5,5	1,7	0,6	-2,8	-1,7	0,1	0,8	0,9	1,0
Royaume-Uni	2,6	2,5	-0,6	-4,3	1,9	1,5	1,3	1,9	3,1	2,2	1,8	1,5
États membres de l'UE après 2004	2,0	4,9	3,7	-3,4	2,0	3,1	0,5	1,2	2,9	3,6	2,9	3,2
<b>Pays en transition</b>	<b>-4,9</b>	<b>7,1</b>	<b>5,4</b>	<b>-6,6</b>	<b>4,7</b>	<b>4,7</b>	<b>3,3</b>	<b>2,0</b>	<b>0,9</b>	<b>-2,2</b>	<b>0,4</b>	<b>1,8</b>
<i>dont :</i>												
Fédération de Russie	-4,7	6,8	5,2	-7,8	4,5	4,3	3,5	1,3	0,7	-2,8	-0,2	1,5
<b>Pays en développement</b>	<b>4,8</b>	<b>6,2</b>	<b>5,3</b>	<b>2,4</b>	<b>7,8</b>	<b>5,9</b>	<b>4,9</b>	<b>4,8</b>	<b>4,4</b>	<b>3,8</b>	<b>3,6</b>	<b>4,2</b>
<i>Afrique</i>	<i>2,6</i>	<i>5,7</i>	<i>5,4</i>	<i>3,0</i>	<i>5,2</i>	<i>1,2</i>	<i>5,7</i>	<i>2,4</i>	<i>3,7</i>	<i>3,0</i>	<i>1,5</i>	<i>2,7</i>
Afrique du Nord (Soudan et Soudan du Sud exclus)	2,8	5,0	6,3	2,8	4,1	-6,6	10,2	-3,7	1,2	2,9	2,1	3,2
Afrique subsaharienne (Afrique du Sud exclue)	2,7	6,8	6,0	5,4	6,8	4,9	4,8	5,8	5,8	3,8	1,7	3,2
Afrique du Sud	2,1	4,4	3,2	-1,5	3,0	3,3	2,2	2,3	1,6	1,3	0,3	0,5
<i>Amérique latine et Caraïbes</i>	<i>3,1</i>	<i>3,9</i>	<i>3,9</i>	<i>-1,8</i>	<i>6,0</i>	<i>4,4</i>	<i>3,0</i>	<i>2,8</i>	<i>1,0</i>	<i>-0,3</i>	<i>-0,8</i>	<i>1,2</i>
Caraïbes	2,3	5,1	2,6	-0,9	3,1	2,2	2,2	2,9	2,8	3,9	1,7	2,6
Amérique centrale (Mexique exclu)	4,4	4,6	3,8	-0,7	3,7	5,4	4,8	3,6	3,8	4,3	3,7	4,0
Mexique	3,1	2,7	1,4	-4,7	5,2	3,9	4,0	1,4	2,2	2,6	2,3	1,9
Amérique du Sud	3,1	4,2	5,0	-0,8	6,6	4,7	2,6	3,3	0,2	-1,8	-2,5	0,6
<i>dont :</i>												
Brésil	2,8	3,7	5,1	-0,1	7,5	3,9	1,9	3,0	0,1	-3,8	-3,6	0,1
<i>Asie</i>	<i>6,2</i>	<i>7,3</i>	<i>5,8</i>	<i>3,9</i>	<i>8,8</i>	<i>7,1</i>	<i>5,5</i>	<i>5,8</i>	<i>5,6</i>	<i>5,2</i>	<i>5,1</i>	<i>5,2</i>
Asie de l'Est	8,2	8,4	7,0	6,1	9,7	7,8	6,2	6,4	6,2	5,5	5,5	5,6
<i>dont :</i>												
Chine	10,6	10,9	9,7	9,4	10,6	9,5	7,9	7,8	7,3	6,9	6,7	6,7
Asie du Sud	4,9	6,9	4,9	4,4	9,1	5,5	3,2	4,9	6,4	6,1	6,5	6,3
<i>dont :</i>												
Inde	6,0	7,6	6,2	5,0	11,0	6,1	4,9	6,3	7,0	7,2	7,0	6,7
Asie du Sud-Est	5,0	5,6	4,2	1,6	8,0	4,8	5,8	5,0	4,4	4,4	4,5	4,7
Asie de l'Ouest	4,0	5,8	4,1	-2,0	6,1	8,4	5,0	5,2	3,4	3,7	2,2	2,7
Océanie	2,6	2,7	0,7	1,3	5,6	1,9	1,9	3,2	4,7	4,4	2,0	2,6

**Source :** Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après Organisation des Nations Unies, Département des affaires économiques et sociales (ONU/DAES), base de données *National Accounts Main Aggregates*, et *World Economic Situation and Prospects: Update as of mid-2017*; CEPALC, 2017; *OECD. Stat*, disponible sur : <http://stats.oecd.org/> (consulté le 17 juillet 2017); *IMF*, 2017; Economist Intelligence Unit, base de données *EIU CountryData*; JP Morgan, *Global Data Watch*; et sources nationales.

**a** Les agrégats par pays sont calculés sur la base du PIB en dollars constants de 2005.

**b** Prévisions.

des mesures de relance budgétaires a eu des effets négatifs sur la croissance, mais bien que les politiques monétaires aient aidé les banques et les institutions financières à recouvrer la stabilité et à renouer avec le profit, elles n'ont pas tellement réussi à relancer la consommation et l'investissement.

Tant que la dette servait principalement à sauver le secteur financier, l'endettement massif de l'État n'a rencontré aucune objection, mais par la suite, l'hostilité traditionnelle de la finance à l'égard des déficits budgétaires et de la dette publique a refait surface, l'hypothèse (souvent non avouée) étant qu'il était impossible de taxer davantage les revenus et les bénéfices élevés pour financer une augmentation des

dépenses de l'État. Un autre argument avancé pour justifier le repli de la politique budgétaire volontariste a été qu'un ratio élevé dette publique/PIB conduirait à la stagflation.

Les injections massives de liquidités par les banques centrales n'ont pas déclenché la reprise escomptée des crédits aux entreprises et aux ménages. En réaction, les décideurs ont fait descendre les taux directeurs en dessous de zéro, dans une tentative sans précédent pour inciter les banques à accorder des crédits, plutôt que de détenir des comptes porteurs d'intérêts à la banque centrale<sup>1</sup>. Jusqu'à récemment, la difficulté était que les ménages et les entreprises semblaient réticents à s'endetter

d'avantage, car ils n'étaient pas certains que le pire soit passé. De leur côté, les banques étaient restées frileuses et peu enclines à accroître leur exposition à la dette des ménages. Ceci pourrait expliquer en partie l'engouement pour les obligations publiques, qui a fait tomber leur rendement en dessous de zéro également. Par ailleurs, dans les pays ayant opté pour des baisses des taux d'intérêt et des réductions des entrées de capitaux, les monnaies se sont sensiblement dépréciées par rapport au dollar des États-Unis, mais elles se sont peu dépréciées les unes par rapport aux autres, une situation qui a diminué les chances d'une forte expansion des exportations.

L'expansion budgétaire n'étant plus à l'ordre du jour et la politique monétaire n'ayant pas produit les résultats attendus, la croissance au ralenti est devenue la nouvelle normalité. En fait, l'austérité semble caractériser la situation budgétaire de la plupart des pays développés (encadré 1.1), puisque les dépenses publiques réelles sont inférieures à ce qu'elles auraient été si la tendance à la hausse observée avant la crise s'était maintenue.

Dès le début de 2017, le sentiment que la page allait bientôt être tournée a fait naître un optimisme prudent, attribuable soit à l'amélioration des chiffres de l'emploi soit à une tendance à la hausse des chiffres trimestriels de la croissance restés jusqu'alors instables, ou au deux. Le FMI (IMF, 2017) a porté à 3,5 % ses prévisions de croissance pour 2017<sup>2</sup> et l'Organisation mondiale du commerce (WTO, 2017) a prévu un retour à un environnement commercial international plus robuste ; les médias se sont empressés de relayer cet optimisme, offrant ainsi un antidote à la succession de mauvaises nouvelles des douze mois précédents. La reprise de la croissance et le recul constant du chômage, en particulier en Europe occidentale, ont été salués comme annonçant un nouveau départ pour la région et ailleurs. Au Japon, les signes d'une reprise au quatrième trimestre de 2016 se sont confirmés pendant le premier trimestre de 2017, mais à un faible niveau.

D'autres signaux économiques sont toutefois porteurs de messages plus mitigés. Les résultats de l'économie des États-Unis ont été plutôt médiocres pendant le premier trimestre de 2017, avec un taux de croissance annualisé de 1,4 % seulement, la croissance des salaires réels restant lente et l'inflation se situant largement en dessous de l'objectif de la Réserve fédérale, ce, malgré la baisse du chômage. Au Royaume-Uni, l'un des pays du G7<sup>3</sup> à avoir affiché une croissance économique très rapide ces dernières

années, le contrecoup du Brexit commence à se faire sentir, le taux de croissance ayant été de seulement 0,2 % pendant le premier trimestre de 2017.

La situation dans les pays en développement est peut-être encore plus difficile à évaluer et varie beaucoup selon les pays et les régions. La reprise qui avait rapidement suivi le choc financier initial, survenu en 2008, a laissé la place à un ralentissement persistant de l'activité économique. Dans ce groupe de pays, la croissance de la production n'a cessé de ralentir, passant de 7,8 % à 3,6 % entre 2010 et 2016 et, d'après les projections actuelles, elle devrait s'établir à 4,2 % en 2017. Dans les deux pays du monde les plus peuplés, la Chine et l'Inde, la croissance reste relativement dynamique, mais elle n'en est pas moins plus lente qu'avant la crise et est exposée à de sérieux risques de dégradation. Dans les premiers mois de 2017, d'autres grands pays émergents sont sortis d'une conjoncture de récession, mais sans guère de chances de retrouver les taux de croissance qu'ils affichaient pendant la première décennie du nouveau millénaire.

Deux facteurs jouent un rôle à cet égard. Premièrement, les prix du pétrole et des produits de base, bien qu'étant repartis à la hausse, sont toujours loin d'atteindre les pics observés par le passé – d'où une reprise modérée dans les pays exportateurs de produits primaires. Deuxièmement, le durcissement des politiques budgétaires et/ou le recours obligé à des mesures d'austérité continuent de freiner la demande intérieure et la croissance dans beaucoup de pays. En effet, les pays développés ayant refusé d'endosser la responsabilité d'une politique expansionniste coordonnée, la politique d'austérité est devenue la solution macroéconomique par défaut dans de nombreux pays émergents. C'est certainement le cas des pays en situation de déséquilibre budgétaire et d'endettement croissant, mais c'est aussi celui d'autres pays qui subissent la pression d'investisseurs étrangers, en particulier d'investisseurs financiers (voir l'encadré 1.1). La situation pourrait encore se détériorer si une fuite de capitaux étrangers obligeait à réduire les importations pour résorber les déficits commerciaux et courants de la balance des paiements. Il n'est guère surprenant que, dans les pays du Sud, des décideurs inquiets, de plus en plus conscients que certains des éléments déterminants de leur avenir économique échappent largement à leur contrôle, suivent de près les actions de la Réserve fédérale des États-Unis, les décisions des négociants de produits de base et les pratiques prédatrices des fonds d'investissements spéculatifs.

**ENCADRÉ 1.1 L'austérité : la nouvelle normalité**

Dans la recherche de signes annonçant le retour à une croissance comparable à celle d'avant la crise de 2008, on oublie souvent que les politiques budgétaires procycliques contribuent à la prolongation de la récession. Pendant une courte période immédiatement après la crise, presque tous les pays ont opté pour des mesures de relance budgétaire, qui leur ont permis de surmonter le pire de la crise, mais passée cette courte période, la plupart des gouvernements ont adopté une politique budgétaire conservatrice. L'austérité et son corollaire, une croissance faible, est devenue la nouvelle normalité. Une évaluation des tendances au sein d'un groupe de 19 pays géographiquement dispersés, économiquement divers et représentatifs porte à conclure que tous ces pays sauf cinq (Afrique du Sud, Allemagne, Brésil, Chine et Inde) ont limité la dépense publique pendant six ans, jusqu'à 2016.

L'exercice décrit ici a pour but de vérifier si un pays suit ou non une politique d'austérité. Dans un premier temps, des projections ont été établies pour déterminer à combien se seraient élevées les dépenses publiques annuelles globales (hors intérêts) après 2007 si la tendance d'avant la crise avait été maintenue ; puis, les prévisions ainsi obtenues ont été comparées aux montants effectivement dépensés. Les projections ont été obtenues par extrapolation de l'augmentation tendancielle des dépenses réelles (hors intérêts et ajustées pour l'inflation en utilisant l'indice des prix à la consommation) sur une période courant jusqu'au quatrième trimestre de 2007. Les périodes utilisées pour calculer l'augmentation tendancielle des dépenses réelles varient en fonction des données disponibles, la période la plus longue allant du premier trimestre de 1996 au dernier trimestre de 2007. Le degré d'austérité est déterminé en calculant la différence cumulée ou totale entre les dépenses prévues et les dépenses réelles sur les six années étudiées (2011-2016) et en établissant le ratio de cette différence et des dépenses réelles de 2016.

Dans les pays sans austérité, le ratio est égal à zéro lorsque les dépenses réelles correspondent exactement à la tendance ; il est négatif lorsque les dépenses réelles sont supérieures aux dépenses prévues (la différence entre les deux donnant alors un chiffre négatif). Pour les autres pays, le degré d'austérité est déterminé comme suit : en ce qui concerne les autres pays, un ratio positif mais inférieur à 0,5 (soit des dépenses cumulées en 2016 inférieures de 50 % à celles de 2011-2016) signifie que le degré d'austérité est limité ; un ratio se situant entre 0,5 et 1 indique un degré d'austérité modéré ; un ratio supérieur à 1 mais inférieur ou égal à 2 reflète un degré d'austérité élevé ; un ratio de plus de 2 traduit un degré d'austérité extrême. Dans deux des 19 pays sélectionnés (Grèce et Hongrie) le degré d'austérité est extrême, alors que pour l'Autriche, les États-Unis, la France et la Pologne, le degré d'austérité est limité. Huit des pays étudiés (Argentine, Bulgarie, Espagne, Italie, Pays-Bas, Portugal, République tchèque, Royaume-Uni) ont un degré d'austérité soit modéré soit élevé.

Aucune austérité (ratio $\leq 0$ )	Afrique du Sud, Allemagne, Brésil, Chine, Inde
Austérité limitée (ratio $> 0$ mais $\leq 0,5$ )	Autriche, États Unis, France, Pologne
Austérité modérée (ratio $> 0,5$ mais $\leq 1$ )	Argentine, Bulgarie, Pays Bas
Austérité élevée (ratio $> 1$ mais $\leq 2$ )	Espagne, Italie, Portugal, République tchèque, Royaume-Uni
Austérité extrême (ratio $> 2$ )	Grèce, Hongrie

Il ressort de cette analyse que beaucoup de pays de l'échantillon sont particulièrement attachés aux politiques d'austérité. Il est intéressant de constater que, parmi les pays sélectionnés, le groupe des pays « sans austérité » comprend surtout des économies de marché émergentes ; dans certains de ces pays (Brésil et Afrique du Sud, par exemple), le niveau élevé des dépenses publiques s'explique par l'envolée des prix des produits de base, qui a duré jusqu'à 2014, augmentant les revenus et les décaissements. Avec la fin de l'envolée des prix de ces produits, les pays ont choisi d'endiguer les dépenses publiques. Comme il existe un décalage dans le temps entre la fin de cette envolée et la réduction des dépenses, les pays en question ont affiché des niveaux de dépenses relativement élevés par rapport à l'augmentation tendancielle d'avant la crise. Mais, en 2016, les gouvernements semblent vouloir eux aussi réduire leurs dépenses publiques. Ailleurs, comme en Chine et en Inde, les gouvernements semblent avoir moins réduit les dépenses publiques par rapport à ce qu'elles étaient lors de la relance qui a suivi immédiatement la crise. La difficulté, cependant, est qu'en Chine, les dépenses ont été financées par un recours massif à l'emprunt, surtout dans le cas des gouvernements des provinces, si bien qu'il est plus difficile de les maintenir au même niveau. Enfin, s'agissant de l'Allemagne, malgré l'absence d'austérité budgétaire telle que définie ici, l'épargne est supérieure à l'investissement, ce qui signifie que le pays ne contribue pas suffisamment à la demande mondiale, même si sa croissance passe par l'exportation.

Tant que la communauté internationale ne s'emploiera pas à adopter une politique expansionniste coordonnée à l'échelle de l'économie mondiale, il est probable que l'alternance de périodes d'expansion et de périodes de récession restera le modèle de croissance dominant. Il se peut que, à de brefs moments, la situation invite à un optimisme prudent, mais la construction d'économies stables et inclusives restera hors de portée.

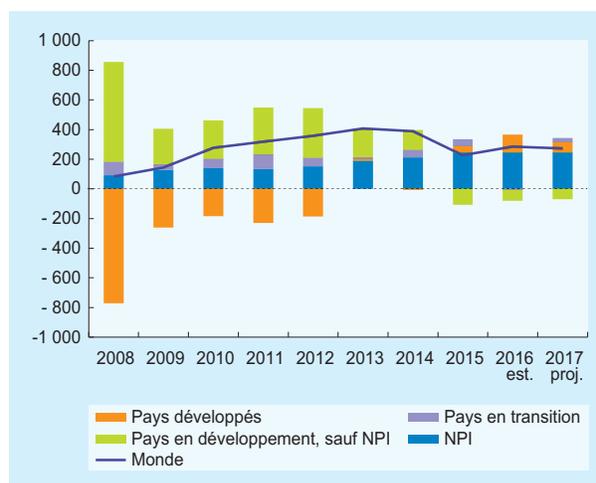
## 2. D'où viendra la demande mondiale ?

Il est très difficile d'établir avec certitude d'où pourrait venir l'élément déclencheur d'une reprise plus vigoureuse. Par le passé, l'économie des États-Unis a été le principal moteur de la demande mondiale, à travers l'importation de produits venus du monde entier et l'enregistrement de déficits courants élevés. Le dollar des États-Unis servant de monnaie de réserve mondiale, les entrées de capitaux étaient suffisantes pour financer non seulement ces déficits, mais aussi les importantes sorties de capitaux du pays. Ce faisant, une relation mutuellement avantageuse s'était instaurée entre les États-Unis et le reste du monde, rendant possible le « financement » de l'expansion de l'économie américaine en fournissant des flux de capitaux, qui ont déclenché des investissements privés financés par le crédit et fait exploser la consommation. Cette expansion a ensuite eu des effets positifs sur la croissance dans le reste de l'économie mondiale puisqu'elle s'est accompagnée d'une augmentation des importations aux États-Unis. Les principaux bénéficiaires de cette expansion ont été les grands pays exportateurs comme la Chine et l'Allemagne et, dans une moindre mesure, le Japon, mais ses effets se sont étendus également à d'autres pays et régions, il est vrai à des degrés divers.

Toutefois, ce mode de croissance mondiale ne pouvait perdurer, car il avait créé des déséquilibres macroéconomiques qui ne pouvaient manquer d'atteindre un jour leurs limites et même de dégénérer en crises, comme en 2001 et de nouveau et de manière plus grave en 2008-2009. La croissance mondiale devrait plutôt emprunter une voie permettant et facilitant une expansion intérieure de l'économie des différents pays. Pour cela, il faudrait une coordination internationale, mais celle-ci a fait défaut ces derniers temps. C'est malheureux, car depuis la crise financière mondiale, l'effet de relance net de l'économie des États-Unis sur le reste du monde est de plus en plus faible. Par conséquent, en l'absence d'autres

**GRAPHIQUE 1.1** Balance des opérations courantes mondiales et régionales, 2008-2017

(En milliards de dollars courants)



**Source :** Calculs du secrétariat de la CNUCED d'après IMF, 2017 ; et la base de données du FMI, *Balance of Payments Statistics*.

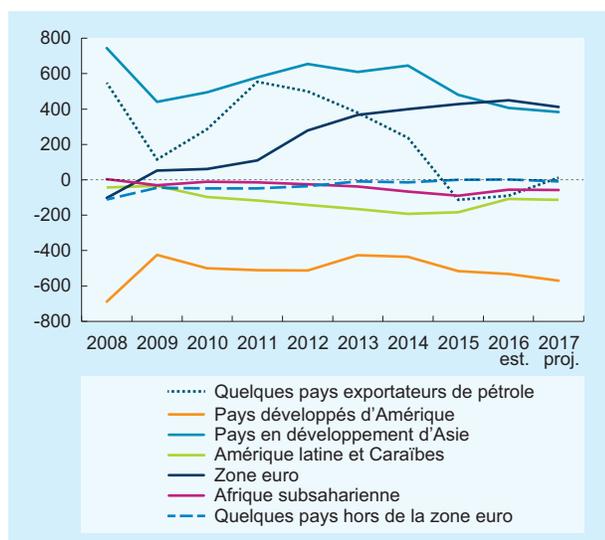
**Note :** NPI = Hong Kong (Chine), République de Corée, Singapour et province chinoise de Taiwan.

mécanismes de relance, l'économie mondiale ne peut échapper à sa « nouvelle normalité ».

Comme le montre le graphique 1.1, en 2008, les pays développés ont enregistré collectivement un déficit courant énorme de plus de 700 milliards de dollars. Ce déficit a diminué de manière spectaculaire l'année d'après. Par la suite et surtout depuis 2013, beaucoup de pays développés n'ont cessé d'accroître leur excédent courant, si bien que, collectivement, ce groupe de pays ne stimule plus la demande de manière à relancer l'économie mondiale. Dans le même temps, dans les pays en développement en tant que groupe, les soldes courants ont été excédentaires jusqu'en 2014, avant de devenir déficitaires. Ces déficits ont toutefois été bien moins importants en valeur absolue et loin d'être suffisants pour contrebalancer les effets du recul de la demande nette des pays développés.

Le graphique 1.2 présente la répartition régionale des excédents de la balance des opérations courantes pour la même période et fait ressortir certaines de leurs principales caractéristiques : une augmentation suivie d'une baisse d'égale importance de l'excédent courant des pays exportateurs de pétrole, reflétant les fortes fluctuations des cours du pétrole ; une baisse, puis une hausse suivie d'une nouvelle baisse de l'excédent courant des pays émergents et des pays en développement d'Asie ; une diminution de l'excédent

**GRAPHIQUE 1.2 Balance des opérations courantes de quelques groupes de pays, 2008-2017**  
(En milliards de dollars courants)



Source : Voir le graphique 1.1.

**Note :** Les pays hors de la zone euro sont les États devenus membres de l'Union européenne après 2004 et les pays du sud-est de l'Europe. Les pays exportateurs de pétrole sont les pays en développement et les pays en transition répondant aux critères suivants : la part moyenne des exportations de combustibles du pays (Classification type pour le commerce international, CTIC 3) dans ses exportations totales (CTIC 0-9) pour 2013-2015 est supérieure à 50 % ; la part moyenne des exportations de combustibles du pays (CTIC 3) dans les exportations mondiales totales (CTIC 3) pour 2013-2015 est supérieure à 0,1 %. Les pays de ce groupe figurent également dans d'autres groupes.

courant en Amérique du Nord, suivi d'une hausse marginale après 2014 ; et, fait des plus frappants, une très forte augmentation de l'excédent courant de la zone euro.

S'il est vrai que ces agrégats régionaux sont instructifs, il est évident qu'ils sont déterminés par les chiffres de quelques grands pays. Le graphique 1.3 illustre la situation de trois d'entre eux : l'Allemagne, la Chine et les États-Unis. Le déficit des États-Unis a fortement diminué après 2008 et, depuis lors, l'effet de relance de l'économie américaine a stagné ou s'est affaibli. L'excédent courant de la Chine a été beaucoup plus variable et est nettement en baisse depuis 2015. L'exception est l'Allemagne, qui de tous les pays du monde, est celui qui, depuis 2010, affiche les excédents les plus élevés, ceux-ci ayant même augmenté récemment. Contrairement à l'accroissement des excédents chinois qui, en temps de prospérité, a le plus favorisé la croissance dans divers autres pays en développement en les faisant participer à des chaînes de valeur orientées vers l'exportation

**GRAPHIQUE 1.3 Balance des opérations courantes de quelques grands pays, 2008-2016**  
(En milliards de dollars courants)



Source : FMI, base de données *Balance of Payments Statistics*.

de produits à destination des pays les plus avancés, l'accroissement des excédents allemands n'a pas eu de retombées positives comparables dans la plupart des pays en développement. Qui plus est, les conséquences négatives de cette situation pour l'économie mondiale ont été aggravées par une tendance généralisée dans la zone euro : les plans d'austérité et le ralentissement de la croissance des salaires dans les pays de la périphérie sont venus augmenter les excédents courants de la région, l'objectif implicite étant d'exporter la déflation et le chômage de la zone euro dans le reste de monde.

Il est extrêmement important que la communauté économique internationale trouve des moyens rapides et efficaces de recycler et de réduire ces excédents. L'Allemagne, qui a actuellement l'excédent courant le plus élevé, tant en valeur absolue qu'en pourcentage du PIB, a annoncé récemment son intention de lancer un plan Marshall pour l'Afrique, mais ce plan ne semble toutefois pas avoir grand-chose en commun, ni par sa portée ni par ses objectifs, avec le modèle dont il s'inspire, qui a aidé à la reconstruction de l'Europe d'après-guerre. L'initiative de la Chine, intitulée « Une ceinture et une route » (One Belt, One Road), offre des perspectives beaucoup plus ambitieuses. Si elle est mise en œuvre selon les modalités prévues, elle drainera d'énormes investissements, estimés à 900 milliards de dollars<sup>4</sup>. Pour l'heure, cependant, le projet n'existe en grande partie que sur le papier et tant son ampleur que son rythme d'exécution dépendront de la manière dont la Chine gère ses propres déséquilibres intérieurs.

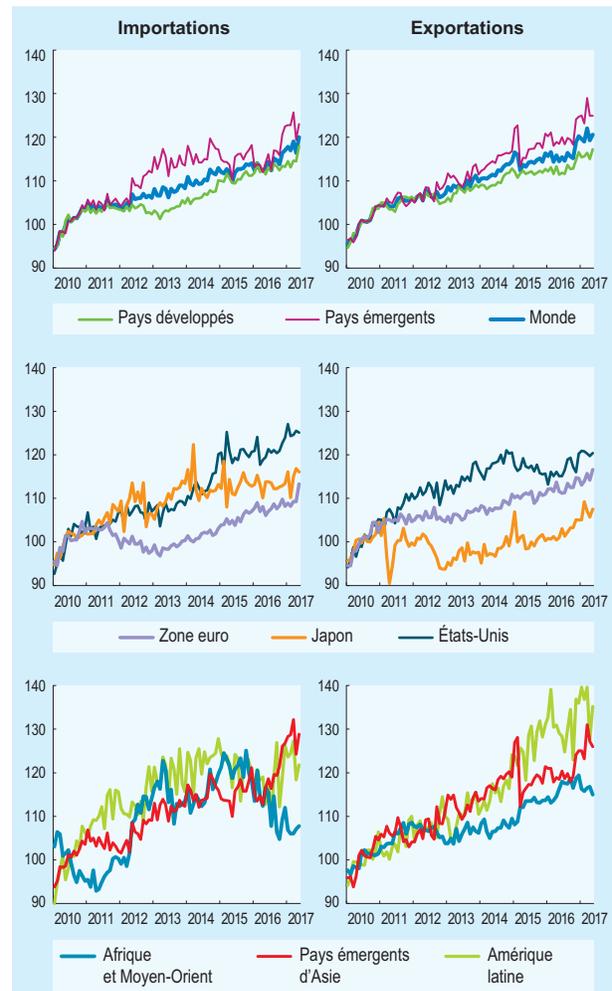
### 3. Conséquences pour le commerce mondial

Compte tenu de la faiblesse généralisée de la demande, il ne faut pas trop compter sur les échanges commerciaux mondiaux pour relancer la croissance de quelque groupe de pays que ce soit. Certes, après avoir fortement ralenti en 2015 et 2016, le commerce mondial a montré des signes de reprise au début de 2017, mais, pour l'heure, cette amélioration est modeste et on peut se demander si elle est robuste et combien de temps elle va durer. La reprise des échanges commerciaux s'explique principalement par le rebond des importations de marchandises des pays émergents d'Asie et par l'affaiblissement des importations des États-Unis et de l'Amérique latine à la fin de 2016 et au début de 2017. En Europe, bien que les échanges commerciaux (importations et exportations) aient marqué le pas vers la fin de 2015 et en 2016, ils ont repris et ont plus ou moins retrouvé les niveaux de croissance du début de 2013. Il en va tout autrement des importations en Afrique et en Asie occidentale, dont la baisse cumulée a été de plus de 20 % en termes réels depuis la fin de 2015. Si la reprise attendue se produit, le volume total du commerce de marchandises devrait dépasser 3 % en 2017 – une nette amélioration par rapport aux quatre années précédentes, même si le point de départ est bas.

Cette prévision suppose qu'aucune détérioration majeure ne se produira à court terme dans les relations commerciales. Pendant le premier semestre de 2017, il est apparu moins probable qu'une modification majeure des politiques économiques, en particulier aux États-Unis, vienne freiner la demande mondiale. Le Gouvernement américain a annoncé son intention de renégocier et d'actualiser l'Accord de libre-échange nord-américain plutôt que de s'en retirer complètement. Il a également adouci ses critiques à l'égard des politiques commerciales et de change de la Chine. Mais, plus récemment, l'annonce d'un éventuel renforcement des mesures de protection tarifaire en faveur de l'industrie sidérurgique aux États-Unis, mesures qui pourraient déclencher l'adoption de mesures de rétorsion par d'autres pays, a rendu la situation plus incertaine.

Le commerce mondial de marchandises s'est redressé après avoir atteint un creux à la fin de 2015 et au début de 2016, selon des données mensuelles disponibles en mai 2017 (graphique 1.4). Néanmoins, les perspectives ne sont pas trop brillantes pour 2017. Les volumes importés et exportés n'ont augmenté que de 1,9 % en moyenne en 2016 (tableau 1.2), c'est-à-dire

**GRAPHIQUE 1.4** Commerce mondial en volume, janvier 2010-mai 2017  
(Indice, 2010 = 100)



**Source :** Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après le Centraal Planbureau (CPB) Netherlands Bureau of Economic Policy Analysis, base de données *World Trade*.

**Note :** Les groupes de pays sont ceux utilisés dans la base de données *World Trade* du CPB Netherlands Bureau of Economic Policy Analysis.

beaucoup moins qu'avant la crise, entre 2003 et 2007, période durant laquelle ils avaient progressé de 7,2 % en moyenne. Comme l'avait prévu le *TDR 2016*, le commerce mondial a augmenté plus lentement que la production mondiale pour la troisième année consécutive, situation qui n'a été observée qu'en période de crise grave au cours des vingt dernières années. En outre, dans les pays développés, les volumes importés durant les cinq premiers mois de 2017 n'ont dépassé que de 6,3 % leur niveau de 2008.

En 2016, la croissance des exportations des pays développés a été faible, parfois même négative, à cause de l'atonie de la demande de certains pays en

**TABLEAU 1.2** Volume des exportations et des importations de marchandises de quelques régions et pays, 2013-2016  
(Variation annuelle en pourcentage)

Pays ou région	Volume des exportations				Volume des importations			
	2013	2014	2015	2016	2013	2014	2015	2016
<b>Monde</b>	<b>3,1</b>	<b>2,0</b>	<b>1,4</b>	<b>1,7</b>	<b>2,3</b>	<b>2,5</b>	<b>1,9</b>	<b>2,1</b>
<b>Pays développés</b>	<b>2,1</b>	<b>1,7</b>	<b>2,1</b>	<b>1,0</b>	<b>0,0</b>	<b>2,8</b>	<b>3,3</b>	<b>2,7</b>
<i>dont :</i>								
Japon	-1,5	0,6	-1,0	0,3	0,3	0,6	-2,8	-0,3
États-Unis	2,6	3,3	-1,1	-0,2	0,8	4,7	3,7	3,6
Union européenne	1,9	1,6	3,3	1,1	-1,0	3,2	4,1	2,8
<b>Pays en transition</b>	<b>2,0</b>	<b>0,5</b>	<b>1,0</b>	<b>-1,6</b>	<b>-0,4</b>	<b>-7,9</b>	<b>-19,9</b>	<b>7,3</b>
<b>Pays en développement</b>	<b>4,4</b>	<b>2,5</b>	<b>0,6</b>	<b>2,8</b>	<b>5,5</b>	<b>2,7</b>	<b>1,1</b>	<b>1,1</b>
<i>dont :</i>								
Afrique	-1,6	-2,0	0,6	2,9	6,8	3,6	0,7	-4,6
<i>dont :</i>								
Afrique subsaharienne	2,8	1,9	0,7	-0,3	7,5	4,3	-0,3	-6,6
Amérique latine et Caraïbes	2,4	2,3	3,2	2,3	3,8	0,0	-2,0	-4,2
Asie de l'Est	6,7	4,9	-0,6	0,6	7,0	3,4	-1,1	2,2
<i>dont :</i>								
Chine	8,5	5,6	-0,9	0,0	9,1	2,9	-1,8	3,1
Asie du Sud	0,0	1,1	-1,4	18,1	-0,4	4,7	7,4	8,9
<i>dont :</i>								
Inde	8,5	3,5	-2,1	6,7	-0,3	3,2	10,1	7,3
Asie du Sud-Est	5,0	3,7	3,7	3,9	4,2	2,4	5,7	4,4
Asie de l'Ouest	3,7	-3,2	-0,6	3,5	6,7	2,2	3,1	-2,4

Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après UNCTADstat.

développement déterminants. Les grands exportateurs de produits de base en Afrique, en Amérique latine et en Asie occidentale, touchés par la tendance à la baisse et le bas niveau des prix des produits de base depuis 2014, ont vu fortement diminuer leurs importations. Bien que la croissance des importations soit restée positive dans les autres pays en développement d'Asie, d'après certains indicateurs commerciaux intangibles publiés récemment, elle pourrait bientôt s'essouffler. Par exemple, la baisse récente des taux de fret laisse penser que le commerce entre l'Asie et les pays développés a atteint un pic<sup>5</sup>. Ces tendances portent à conclure que toute reprise durable du commerce de marchandises devra attendre que la demande mondiale redémarre.

Le commerce des services a manqué lui aussi de vigueur en 2016. Les exportations mondiales de services mesurées en dollars courants des États-Unis n'ont pas atteint 5 000 milliards de dollars, ce qui représente une croissance annuelle d'à peine 0,4 %<sup>6</sup>. En 2016, pour la deuxième année de suite, les pays en développement et les pays en transition ont vu reculer leurs exportations de services de 1,1 % et 0,9 % respectivement. Celles des pays les moins avancés ont diminué de 3,6 %, les recettes des services relatifs aux voyages et au tourisme (qui représentent près de la moitié du total des services) ayant diminué de

3,4 %. Dans les pays développés, les exportations de services progressaient au faible taux de 1 %, grâce surtout aux exportations de services du Japon qui ont affiché une croissance robuste de 6,9 %.

Cette expansion modérée au niveau mondial est l'aboutissement d'une évolution contrastée des principales catégories de services exportés. D'une part, les services de transport (qui représentent à peu près le cinquième du commerce total des services) ont reculé de 4,3 %, en raison notamment de la baisse des coûts de transport. Les exportations de services financiers (près de 9 % du commerce des services) ont diminué de 3,9 %, en partie parce qu'elles ont reculé pour la deuxième année consécutive dans leurs deux principaux exportateurs, l'Europe et les États-Unis. D'autre part, les exportations de services relatifs aux voyages et au tourisme (un quart environ du commerce mondial des services) ont progressé de 1,8 %, car elles n'ont cessé de progresser surtout au Japon et, dans une moindre mesure, en Amérique latine et dans les Caraïbes. Les exportations des services de télécommunication et des services informatiques et d'information – l'une des composantes les plus dynamiques du commerce des services depuis quelques années, représentant aujourd'hui un dixième environ des exportations totales de services – ont augmenté de 4,5 %.

Quand elles sont exprimées en volume – pour disposer de données quantitatives sans avoir à se soucier des difficultés d'évaluation – les deux principales composantes du commerce des services offrent un éclairage nouveau sur les tendances du commerce des services. Le volume du commerce maritime a augmenté de 2,6 % en 2016, contre 1,8 % en 2015. Bien que positif, ce taux de croissance reste inférieur à la moyenne historique de 3 % enregistrée au cours des quatre dernières décennies. En Chine, la demande à l'importation a été le moteur principal du commerce, les volumes importés ayant augmenté de 6,7 % en 2016. Toutefois, l'expansion de la demande à l'importation d'autres pays, surtout celle des pays en développement exportateurs de pétrole et de produits de base, ayant été modeste, la croissance de l'ensemble des échanges commerciaux a été limitée. Malgré cela, les pays en développement ont continué d'alimenter le commerce maritime international (importations et exportations) et ont compté pour 59 % dans les marchandises chargées et pour 64 % dans les marchandises déchargées (UNCTAD, 2017).

Les arrivées de touristes internationaux ont augmenté de 3,9 % en 2016, l'augmentation la plus faible depuis 2009. Les chiffres ont varié selon les régions et c'est l'Afrique qui a connu la plus forte augmentation (8,3 %) à la faveur d'un rebond important en Afrique subsaharienne (10,7 %), suivie de l'Asie en développement (7,4 %) et de la région d'Amérique latine et des Caraïbes (5,5 %). Parallèlement, les arrivées de touristes dans les pays développés se sont accrues de 4,9 %. Dans les pays en transition, les résultats ont été plutôt contrastés, mais ils ont été négatifs dans l'ensemble à cause d'une baisse de 8,6 % des arrivées dans la Fédération de Russie. Au cours des quatre premiers mois de 2017, la situation s'est améliorée avec une croissance de 6 % d'une année sur l'autre, ce qui pourrait indiquer une tendance à la hausse dans le secteur. Les destinations qui avaient affiché des résultats positifs robustes les années précédentes ont gardé tout leur dynamisme ; les arrivées ont augmenté dans les régions où elles avaient eu tendance à stagner (UNWTO, 2017).

#### 4. Tendances des prix des produits de base

Depuis quelques mois, il est beaucoup question sur les marchés mondiaux du renversement de la tendance à la baisse des prix des produits de base, tendance amorcée après la fin de la période prospère en 2011. Selon les projections, l'indice des prix de tous les produits de base devrait augmenter de 14,4 % en 2017, d'après une comparaison de la moyenne de

l'indice des prix entre janvier et juin 2017 et celle de janvier à décembre 2016 (tableau 1.3). Le rebond des prix des produits pétroliers y est pour beaucoup. Toutefois, il n'est pas du tout certain que ce rebond perdure. Les prix du brut ont certes augmenté, mais demeurent bien en deçà du seuil de 50 dollars le baril, malgré des tensions en Asie occidentale et les tentatives de l'OPEP (Organisation des pays exportateurs de pétrole) pour limiter l'offre. Il est également question d'une augmentation des stocks de pétrole aux États-Unis, l'huile de schiste suscitant un regain d'intérêt, compte tenu de la hausse graduelle des prix et de la diminution des coûts rendue possible par la technologie. Cette situation semble tirer les prix vers le bas de nouveau. Ainsi, le prix du panier de référence de l'OPEP est tombé à 45,21 dollars le baril en juin 2017, ce qui représente une baisse de plus de sept dollars par rapport au pic enregistré précédemment en janvier 2017. De même, les prix des métaux ont également baissé récemment, en raison du fléchissement de la demande en Chine et aux États-Unis, entre autres importateurs. Par conséquent, s'il est vrai que la plupart des produits de base ont regagné du terrain après la baisse qui a suivi la période d'envolée des prix, la reprise semble s'essouffler.

En valeurs réelles, les cours mondiaux des produits de base sont au même niveau qu'à la fin des années 1980, mais avec de fortes variations dans la dynamique des différents groupes de produits. En particulier, les prix des produits agricoles ont rarement été aussi bas depuis 2002. Seul un petit nombre de produits ont des prix plus élevés que pendant les années 1980 ; c'est le cas, entre autres, du pétrole et des métaux précieux, y compris l'or, l'argent et le platine.

Ce qu'il faut noter (graphique 1.5), c'est que bien que les cycles des prix des produits de base aient été plus ou moins les mêmes pour les grands groupes de produits, après 2011, l'envolée étant terminée, ces prix n'ont pas évolué de la même manière pour tous les groupes de produits. Les prix de l'énergie ont été stables de 2011 à 2014, puis ont diminué, alors que les prix d'autres produits de base n'ont pas cessé de baisser après 2011. Dans le cas du mazout, si le prix a chuté si soudainement et si fortement après 2014, c'est parce que les tendances antérieures des prix avaient elles-mêmes agi sur l'offre, en rendant viables d'autres emplacements et d'autres technologies, si bien que des facteurs liés à l'offre sont venus s'ajouter aux fluctuations de la demande. Ce sont les minéraux, les minerais et les métaux qui ont été le plus longuement touchés par la baisse tendancielle des prix et ce sont aussi eux qui ont connu la plus forte remontée des prix.

**TABLEAU 1.3 Prix mondiaux des produits de base, 2008-2017**  
(Variation en pourcentage par rapport à l'année précédente, sauf indication contraire)

Groupes de produits	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017 <sup>a</sup>
<b>Tous les produits de base<sup>b</sup></b>	<b>33,4</b>	<b>-30,8</b>	<b>24,6</b>	<b>27,8</b>	<b>-3,5</b>	<b>-4,2</b>	<b>-8,0</b>	<b>-34,3</b>	<b>-8,7</b>	<b>14,4</b>
<b>Produits de base autres que les combustibles<sup>c</sup></b>	<b>21,7</b>	<b>-17,3</b>	<b>28,1</b>	<b>18,8</b>	<b>-12,7</b>	<b>-6,9</b>	<b>-8,0</b>	<b>-17,1</b>	<b>1,7</b>	<b>9,8</b>
<b>Produits de base autres que les combustibles (en DTS)<sup>c</sup></b>	<b>17,6</b>	<b>15,0</b>	<b>29,4</b>	<b>14,8</b>	<b>-10,1</b>	<b>-6,2</b>	<b>-8,0</b>	<b>-10,0</b>	<b>2,4</b>	<b>12,0</b>
<b>Tous les produits alimentaires</b>	<b>32,9</b>	<b>-8,8</b>	<b>10,9</b>	<b>23,1</b>	<b>-6,5</b>	<b>-9,6</b>	<b>-1,1</b>	<b>-13,8</b>	<b>2,5</b>	<b>1,0</b>
<b>Produits alimentaires et boissons tropicales</b>	<b>32,4</b>	<b>-1,2</b>	<b>10,3</b>	<b>22,8</b>	<b>-9,7</b>	<b>-9,2</b>	<b>2,4</b>	<b>-10,9</b>	<b>0,6</b>	<b>1,0</b>
<i>Boissons tropicales</i>	20,5	4,0	15,9	26,7	-20,4	-19,8	21,1	-5,1	-4,8	0,6
Café	15,4	-6,9	27,3	42,9	-25,7	-23,6	29,9	-19,7	2,1	3,3
Cacao	32,2	11,9	8,5	-4,9	-19,7	2,0	25,6	2,3	-7,7	-29,5
Thé	27,2	16,5	-1,0	11,4	0,8	-23,9	-10,4	43,1	-15,6	28,9
<i>Produits alimentaires</i>	36,7	-2,8	8,4	21,4	-5,6	-5,8	-2,8	-12,9	2,6	1,1
Sucre	26,9	41,8	17,3	22,2	-17,1	-17,9	-3,9	-21,0	34,4	-3,0
Viande bovine	2,6	-1,2	27,5	20,0	2,6	-2,3	22,1	-10,5	-11,1	7,6
Maïs	34,0	-24,4	13,2	50,1	2,6	-12,1	-22,2	-14,7	-4,1	-2,9
Blé	27,5	-31,4	3,3	35,1	-0,1	-1,9	-6,1	-23,1	-15,5	4,8
Riz	110,7	-15,8	-11,5	5,9	5,1	-10,6	-17,8	-10,9	2,2	0,0
Bananes	24,6	0,7	3,7	10,8	0,9	-5,9	0,6	2,9	4,8	5,1
<b>Graines oléagineuses et huiles végétales</b>	<b>34,0</b>	<b>-22,6</b>	<b>12,2</b>	<b>23,8</b>	<b>0,5</b>	<b>-10,3</b>	<b>-8,2</b>	<b>-20,4</b>	<b>7,3</b>	<b>1,1</b>
Soja	36,1	-16,6	3,1	20,2	9,4	-7,9	-9,7	-20,6	3,9	-0,8
<b>Matières brutes agricoles</b>	<b>8,7</b>	<b>-16,4</b>	<b>41,7</b>	<b>23,9</b>	<b>-20,3</b>	<b>-9,5</b>	<b>-12,7</b>	<b>-13,3</b>	<b>-0,7</b>	<b>10,0</b>
Cuir et peaux	-11,3	-30,0	60,5	14,0	1,4	13,9	16,5	-20,6	-18,8	3,6
Coton	12,8	-12,2	65,3	47,5	-41,8	1,5	-8,8	-14,7	5,4	15,6
Tabac	8,3	18,0	1,8	3,8	-3,9	6,3	9,1	-1,7	-2,3	0,5
Caoutchouc	16,9	-27,0	90,3	32,0	-30,5	-16,7	-30,0	-20,3	5,3	40,0
Bois tropicaux	39,3	-20,6	1,8	13,5	-7,1	2,6	0,4	-16,5	-0,3	-2,2
<b>Minéraux, minerais et métaux<sup>d</sup></b>	<b>16,3</b>	<b>-26,9</b>	<b>45,4</b>	<b>12,3</b>	<b>-16,2</b>	<b>-2,4</b>	<b>-14,1</b>	<b>-23,1</b>	<b>1,7</b>	<b>23,1</b>
Aluminium	-2,5	-35,3	30,5	10,4	-15,8	-8,6	1,1	-10,9	-4,2	18,0
Phosphate naturel	387,2	-64,8	1,1	50,3	0,5	-20,3	-25,6	6,5	-5,8	-13,1
Minerai de fer	26,8	-48,7	82,4	15,0	-23,4	5,3	-28,4	-42,4	4,6	27,7
Étain	27,3	-26,7	50,4	28,0	-19,2	5,7	-1,8	-26,6	9,4	13,7
Cuivre	-2,3	-26,3	47,0	17,1	-9,9	-7,8	-6,4	-19,8	-11,6	18,4
Nickel	-43,3	-30,6	48,9	5,0	-23,4	-14,3	12,3	-29,8	-18,9	1,7
Plomb	-19,0	-17,7	25,0	11,8	-14,2	3,9	-2,2	-14,8	4,7	18,9
Zinc	-42,2	-11,7	30,5	1,5	-11,2	-1,9	13,2	-10,6	8,2	28,7
<b>Métaux précieux</b>	<b>23,5</b>	<b>7,8</b>	<b>27,4</b>	<b>30,8</b>	<b>3,6</b>	<b>-15,8</b>	<b>-11,0</b>	<b>-9,8</b>	<b>7,2</b>	<b>-0,7</b>
Or	25,1	11,6	26,1	27,8	6,4	-15,4	-10,3	-8,4	7,6	-0,8
<b>Combustibles</b>	<b>38,7</b>	<b>-38,9</b>	<b>22,6</b>	<b>31,4</b>	<b>-0,9</b>	<b>-1,1</b>	<b>-7,5</b>	<b>-43,8</b>	<b>-17,7</b>	<b>22,0</b>
Pétrole brut <sup>e</sup>	36,4	-36,3	28,0	31,4	1,0	-0,9	-7,5	-47,2	-15,7	19,5
<b>Pour mémoire :</b>										
<b>Articles manufacturés<sup>f</sup></b>	<b>4,9</b>	<b>-5,6</b>	<b>3,0</b>	<b>8,9</b>	<b>-1,7</b>	<b>3,6</b>	<b>-1,5</b>	<b>-9,8</b>	<b>-1,9</b>	<b>..</b>

**Source :** Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après CNUCED, *Commodity Price Statistics Online* ; et Division de statistique de l'Organisation des Nations Unies (DSNU), *Bulletin mensuel de statistiques*, diverses livraisons.

**Note :** En dollars courants, sauf indication contraire.

**a** Variation en pourcentage entre la moyenne pour la période de janvier à juin 2017 et la moyenne pour 2016.

**b** Inclut les combustibles et les métaux précieux. Dans le calcul des agrégats, les moyennes sur 2013-2015 sont utilisées pour la pondération.

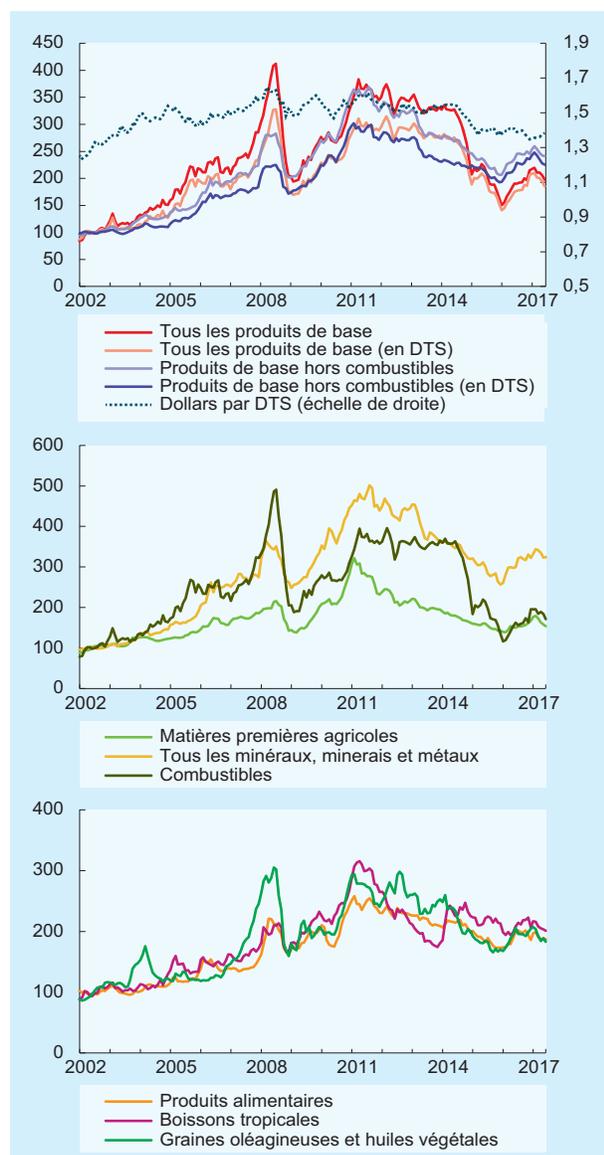
**c** Exclut les combustibles et les métaux précieux. DTS = droits de tirage spéciaux.

**d** Exclut les métaux précieux.

**e** Moyenne du Brent, du Dubai et du West Texas Intermediate en utilisant les mêmes coefficients de pondération.

**f** Valeur unitaire des exportations manufacturières des pays développés.

**GRAPHIQUE 1.5** Indices des prix mensuels des produits de base, par groupe de produits, janvier 2002-juin 2017  
(Indice, 2002 = 100)

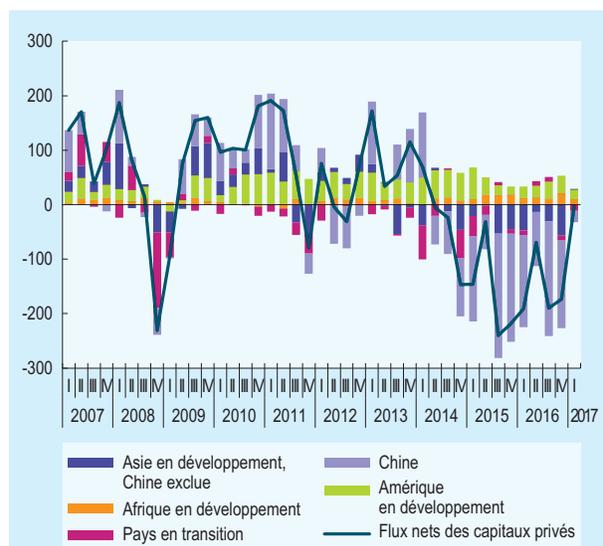


**Source :** Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après UNCTADstat.  
**Note :** Le prix du pétrole brut est la moyenne simple des prix Dubai/Brent/West Texas Intermediate. Les indices des prix sont basés sur les prix en dollars courants, sauf indication contraire.

## 5. Flux de capitaux

Le paysage mondial des flux de capitaux a beaucoup changé ces dernières années. Après les afflux des années d'aisance monétaire avant la crise (entre 2003 et 2007), les capitaux se sont retirés massivement des pays en développement, au plus fort de la crise ; les investisseurs internationaux ont encaissé leurs bénéfices dans les économies de marché émergentes et transféré des fonds dans leur pays afin d'y couvrir

**GRAPHIQUE 1.6** Flux nets de capitaux privés par région, 2007-2017  
(En milliards de dollars courants)



**Source :** CNUCED, d'après la base de données *Financial Statistics* basée sur FMI, base de données sur la balance des paiements ; et données des banques centrales.

leurs pertes. Cependant, puisque les gouvernements et les banques centrales du monde développé ont opté pour des injections massives de liquidités à des taux d'intérêt proches de zéro, les flux de capitaux vers de nombreux pays en développement ont repris et sont même montés en flèche pendant certaines périodes.

Toutefois, depuis que la Réserve fédérale des États-Unis a laissé entendre qu'elle pourrait restreindre ses mesures d'assouplissement quantitatif, les mouvements de capitaux sont redevenus instables, une instabilité qui a commencé avec l'extrême nervosité (« *taper tantrum* ») qui s'était emparée des marchés en 2013. Comme le montre le graphique 1.6, les flux de capitaux nets entrant dans les pays en développement et dans les pays en transition sont négatifs depuis le deuxième trimestre de 2014, avec les conséquences négatives analysées dans le *TDR 2016*.

Sur la plupart des marchés dits « émergents », les sorties de capitaux concernent largement les investissements de portefeuille sur les marchés des obligations et des actions. L'instabilité des flux d'investissements de portefeuille a également touché la Chine, où les entrées nettes de capitaux observées entre le milieu de 2011 et le dernier trimestre de 2014 ont été suivies de sorties nettes d'investissements de portefeuille, qui sont passées de 8,1 milliards de

dollars au premier trimestre de 2015 à 40,9 milliards de dollars au premier trimestre de 2016. À la suite de l'intervention du Gouvernement chinois sous la forme d'un contrôle limité des mouvements de capitaux, les entrées nettes de capitaux sont redevenues positives. Certains ont attribué, en partie, les sorties de capitaux de la Chine durant cette période à l'augmentation substantielle de l'investissement direct chinois à l'étranger, surtout pendant la deuxième moitié de 2015, mais il faut ajouter à cela les effets de la baisse prononcée de l'investissement étranger direct (IED) en Chine à partir de 2013.

Les hauts et les bas des flux nets de capitaux ont également affecté les autres régions en développement, à la seule exception de l'Afrique, où les flux positifs ont été relativement stables grâce surtout à l'IED. Dans l'ensemble, la tendance des flux nets de capitaux à devenir négatifs reste un problème majeur pour les pays en développement et les pays en transition, d'autant plus que l'on attend un retour des États-Unis à une politique monétaire et à une politique des taux d'intérêt « normales ». Bien que les sorties nettes de capitaux aient chuté brutalement à 3,8 milliards de dollars dans les pays en développement pris collectivement au cours du premier trimestre de 2017, il n'est pas dit que ces pays reçoivent des entrées nettes dans un avenir proche, car les politiques de change et le resserrement des contrôles des mouvements de capitaux en Chine ont été pour beaucoup dans cette amélioration des sorties nettes. D'autres régions (les pays en développement d'Amérique et d'Afrique) où les flux nets de capitaux ont été positifs ces dernières années, voient diminuer les entrées.

La dette extérieure reste un aspect important des flux de capitaux. Selon certaines estimations, le stock de la dette des pays en développement et des pays en transition totalisait 7 100 milliards de dollars en 2016, 80 % de plus qu'en 2009, ce qui représente une progression moyenne de 8,8 % par an durant cette période. Bien que le ratio dette extérieure/PIB reste relativement faible par rapport aux niveaux atteints récemment, passant de 21 % en 2009 à 26,3 % en 2016, le fardeau du service de la dette a très fortement augmenté en 2015 et 2016. Pour tous les pays en développement, ce ratio est passé de 9,1 % en 2009 à 13,1 % en 2015 et était de 12,3 % en 2016. Cette augmentation du fardeau du service de la dette a frappé tout particulièrement les pays en développement les plus vulnérables, y compris les pays exportateurs de produits de base, les pays confrontés à un afflux important de réfugiés et les petits pays insulaires en développement. Des signes inquiétants sont perceptibles à l'horizon, notamment la part croissante de la dette à court terme par rapport à la dette à long terme dans le total des stocks de la dette extérieure (27 % en 2016 contre 21 % en 2009) et le ralentissement sensible de la croissance des réserves internationales, qui n'ont augmenté que de 4 % entre 2009 et 2016, contre 24 % entre 2000 et 2008.

Dans les pays émergents, la dette globale (intérieure et extérieure), en particulier la dette non financière du secteur privé, inquiète beaucoup depuis quelques temps déjà. Elle représente plus de 140 % du PIB combiné de ces pays, les crédits accordés au secteur privé non financier en Chine étant passés de 114 % à 211 % entre les quatrièmes trimestres de 2008 et 2016.

## B. Tendances de la croissance par région

### 1. Pays développés

Dans un contexte général caractérisé par un affaiblissement de la demande, les résultats économiques et les facteurs qui les ont influencés n'ont pas nécessairement été les mêmes pour tous les pays. Le ralentissement récent aux États-Unis s'explique par un net recul de la dépense des ménages, à un moment où le retour à une politique fiscale conservatrice limite les dépenses publiques. La croissance des dépenses de consommation des particuliers pendant le premier trimestre de 2017 n'a jamais été aussi faible depuis 2009, avec un taux annuel de 1,1 %,

c'est-à-dire bien en deçà des 3,5 % du trimestre précédent et des taux respectifs de 1,6 % et de 2,3 % enregistrés pendant les trimestres correspondants de 2016 et 2015. En général, la persistance de la Grande Récession a été en partie attribuée à la diminution des dépenses financées par le crédit de ménages déjà lourdement endettés et dont les biens immobiliers et autres actifs avaient beaucoup perdu de leur valeur. Ceci signifie que les effets sur les bilans pourraient continuer à freiner la croissance (voir l'encadré 1.2).

La croissance semble vouloir se maintenir à un bas niveau pendant encore longtemps aux États-Unis, d'autant plus qu'il semble de moins en moins

probable que le nouveau Gouvernement américain délaisse sa politique de relance monétaire en faveur d'une politique de relance budgétaire. Bien que le gouvernement Trump ait promis de réduire les impôts pour stimuler l'économie, il n'existe aucun plan concret pour faire en sorte que cette mesure n'aggrave pas trop le déficit budgétaire, ce qui signifie que la mesure sera vraisemblablement difficile à mettre en œuvre. Par ailleurs, rien ne permet de penser que les dépenses d'infrastructure ont beaucoup augmenté ; encore une mesure qui se heurtera probablement à des limitations budgétaires.

Comme le montre clairement le tableau 1.1, dans la zone euro, la reprise est arrivée plusieurs années plus tard qu'aux États-Unis et la croissance y est restée bien en dessous du pic atteint immédiatement après la crise. C'est largement dû au durcissement de la politique budgétaire dans les pays du centre de la zone euro et à l'adoption de mesures d'austérité extrêmes dans les pays de la périphérie, avec la persistance de fortes tensions économiques et sociales. Le chômage n'a diminué que modérément (de 12 % en 2013 à 10 % en 2016) et est encore nettement plus élevé qu'avant la crise. En outre, les revenus n'ont pas augmenté et les travailleurs doivent se contenter d'emplois de moindre qualité et de moins d'heures de travail. La croissance annuelle du salaire réel moyen entre 2008 et 2015 a été inférieure à 1 %, sauf en Estonie, en Lettonie et en Slovaquie, et les salaires ont même reculé dans plusieurs pays membres.

La bonne nouvelle est que la croissance dans les pays de la périphérie de la zone euro durement frappés par la crise a dépassé celle des trois principaux pays de la zone : l'Allemagne, suivie de la France et de l'Italie. En conséquence, la croissance devrait redémarrer dans l'ensemble de la zone euro cette année, ce qui suscite de l'optimisme dans certains milieux quant à la perspective d'une croissance mieux partagée. Mais cet optimisme devrait être tempéré par le fait que même si la croissance n'a pas été aussi soutenue depuis pas mal de temps en Allemagne, elle reste, en moyenne, faible dans les pays du centre de la zone euro (et dans l'Union européenne).

C'est sous cet angle qu'il faudrait évaluer cet optimisme quant à l'imminence d'une reprise robuste en Europe. Plusieurs facteurs sont à l'origine de cet optimisme. Après avoir atteint des sommets en 2013, le taux de chômage dans la zone euro a diminué, comme il a été mentionné plus haut. Les indicateurs financiers concernant les ménages et des

études portant sur la confiance des consommateurs ont montré qu'il y avait eu une amélioration continue pendant la même période. Comme le chômage diminue et la confiance augmente, la consommation des ménages contribue à la reprise en cours. En outre, sous l'effet conjugué d'une inflation peu élevée et de taux d'intérêt bas, le taux de change effectif réel de la zone euro n'a pas cessé de se déprécier depuis 2014. La compétitivité extérieure s'étant améliorée, la croissance des exportations dans l'ensemble de la région a été robuste entre 2014 et 2017. Enfin, les indicateurs de la confiance des chefs d'entreprise, de l'activité manufacturière et de l'investissement sont tous positifs.

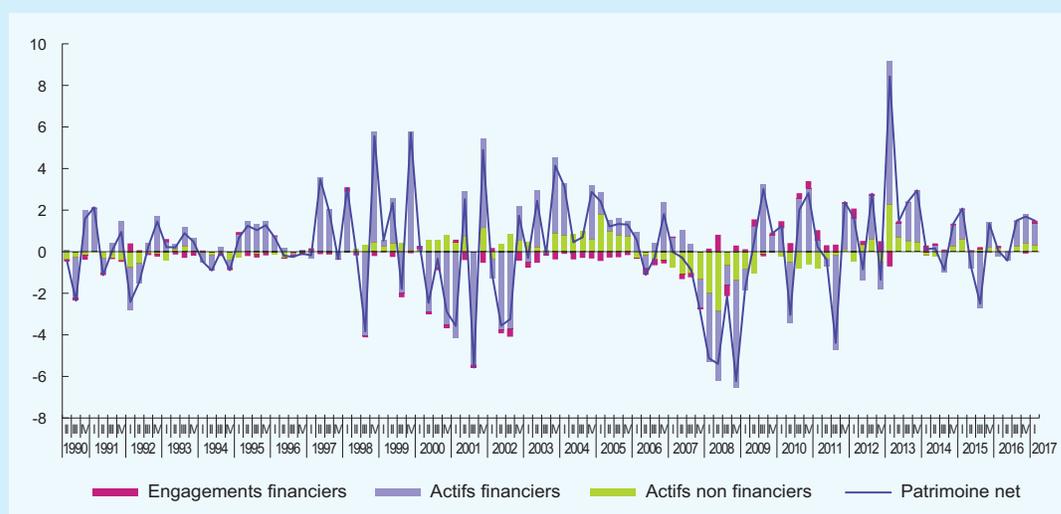
Toutefois, plusieurs défis demeurent. Premièrement, malgré l'amélioration actuelle, au premier trimestre de 2017, le PIB global de la zone euro ne dépassait son niveau de 2008 que de 3,1 % à peine. En effet, la demande intérieure de la zone euro n'a pas redémarré du fait que les dépenses restent en deçà des niveaux d'avant la crise, ce qui s'explique par des mesures soutenues d'assainissement budgétaire et des taux de chômage élevés. De plus, l'investissement global dans la zone euro affiche une tendance à la baisse depuis dix ans, passant de 23,1 % du PIB en 2007 à 20,1 % du PIB en 2016. C'est donc la demande extérieure qui est appelée à soutenir la reprise, comme on l'a vu précédemment, ce qui met lourdement à contribution le reste de l'économie mondiale. Il convient de reconnaître que ces résultats économiques médiocres aident à expliquer l'incertitude politique observée récemment dans la région.

Deuxièmement, la reprise a quelque chose d'incohérent. Il suffit pour s'en convaincre d'analyser l'évolution de plusieurs indicateurs dans les pays du centre de la zone euro et dans ceux de la périphérie. S'agissant du PIB par habitant, si l'Allemagne a bénéficié d'une augmentation de 9,7 % par rapport aux niveaux d'avant la crise, il en est autrement dans les pays de la périphérie. Dans des pays comme l'Espagne, la Grèce et le Portugal, le PIB par habitant reste inférieur à ce qu'il était en 2008, avant la crise. C'est vrai également pour l'Italie et même la deuxième économie du bloc, celle de la France, a tout juste réussi à se relever. Pendant la période en question, le PIB par habitant de la France n'a augmenté que de 0,7 %. Le constat est similaire pour les marchés de l'emploi. Alors qu'en Allemagne, le taux de chômage est tombé à 3,8 % pendant le deuxième trimestre de 2017, cet indicateur demeure obstinément élevé dans les pays les plus

**ENCADRÉ 1.2 Dette et reprise : le cas des États-Unis**

Aux États-Unis, l'une des conséquences prévisibles de l'adoption d'un régime d'assouplissement monétaire est l'inflation de la valeur des avoirs financiers. C'est ainsi qu'après le creux du début de 2009, l'indice composite du New York Stock Exchange a affiché une hausse tendancielle qui l'a amené à des niveaux plus élevés encore que le pic de la mi-2007. Il en est résulté une progression de la richesse globale plus forte que lorsque la valeur du patrimoine immobilier avait augmenté suite à l'augmentation des achats et des prix des maisons. Comme le montre le graphique 1.B2.1, la contribution des actifs financiers à la valeur nette du patrimoine des ménages et des institutions sans but lucratif a été beaucoup plus importante que celle des actifs non financiers ces dernières années. Il y a deux raisons pour lesquelles l'effet de richesse n'a pas été puissant, c'est-à-dire que les emprunts privés destinés à financer la consommation et l'investissement n'ont pas augmenté. Premièrement, les consommateurs et les banques n'étaient pas certains que l'embellie financière durerait et qu'elle ne serait pas suivie d'une recrudescence de la crise. Deuxièmement, puisque les richesses avaient été principalement accumulées sous forme de plus-values sur les marchés financiers, ce sont surtout ceux qui étaient déjà riches qui en ont bénéficié, une situation qui a aggravé les inégalités et n'a rien fait pour stimuler la demande.

**GRAPHIQUE 1.B2.1 Contribution du patrimoine net des ménages et des organisations sans but lucratif à la croissance aux États-Unis entre le deuxième trimestre de 1990 et le premier trimestre de 2017**  
(En points de pourcentage)



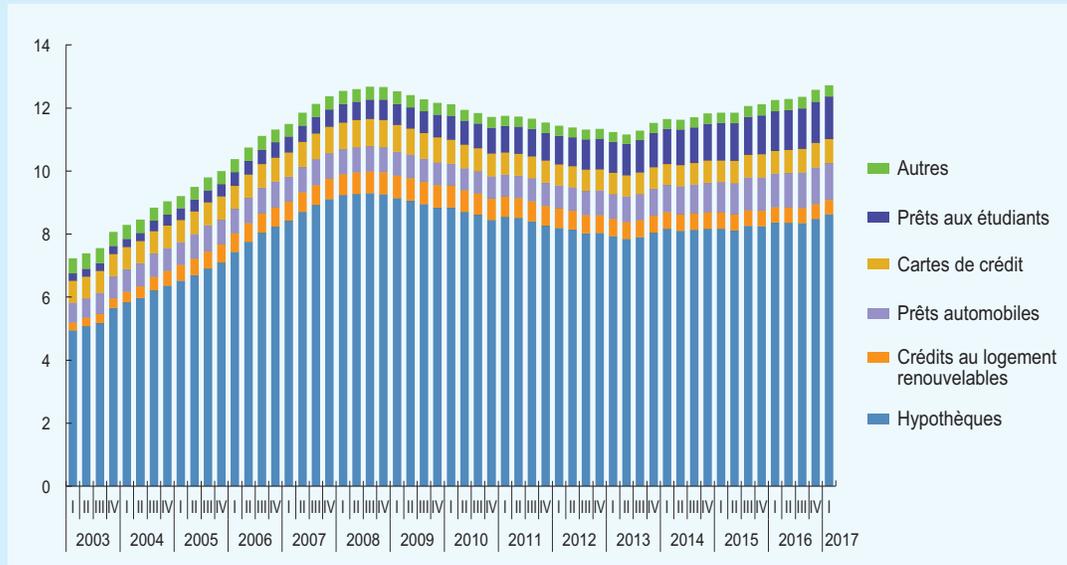
**Source :** Board of Governors of the Federal Reserve System, Financial Accounts of the United States (premier semestre 2017).  
**Note :** Les données de base concernent les flux de fonds en dollars courants.

Toutefois, l'injection massive de liquidités et les taux d'intérêt nuls ou négatifs pratiqués par la Réserve fédérale ont poussé les banques, avec un succès relatif, à accorder des crédits. Comme l'indique le graphique 1.B2.2, le processus de désendettement amorcé pendant le troisième trimestre de 2008 s'est inversé pendant le deuxième trimestre de 2013, à un moment où la dette totale des ménages était encore plus élevée de 54 % qu'en 2003, année marquant le début de l'envolée mondiale des liquidités. La moitié environ des emprunts effectués après ce nouveau recours des ménages au crédit étaient des prêts hypothécaires, ce qui a eu des effets salutaires sur le marché de l'immobilier. Les prix des maisons ont chuté au milieu de 2009 et sont restés stationnaires jusqu'au milieu de 2013, après quoi ils sont repartis à la hausse. L'une des conséquences de cette augmentation des prix tant des logements que des actifs financiers a été la remontée, surtout après la mi-2011, du ratio du patrimoine net des ménages et des associations sans but lucratif au revenu disponible, ratio qui avait atteint un creux au début de 2009.

Il est significatif que la composition du stock de la dette des ménages soit en train de changer. Au milieu de 2013, les prêts hypothécaires représentaient 70 % de l'encours de la dette des ménages, mais n'ont contribué qu'à 50 % à l'augmentation de la dette des ménages entre cette date et le premier trimestre de 2017 (graphique 1.B2.3).

## ENCADRÉ 1.2 Dette et reprise : le cas des États-Unis (suite)

**GRAPHIQUE 1.B2.2 Encours total et composition de la dette des ménages**  
(En milliers de milliards de dollars)

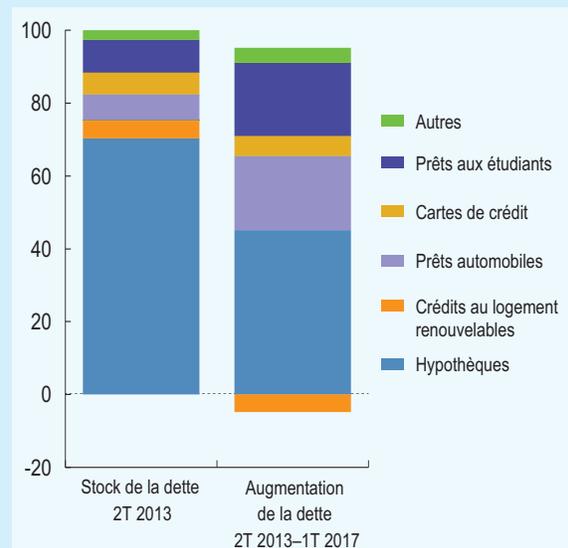


**Source :** New York Fed Consumer Credit Panel/Equifax, disponible sur : [https://www.newyorkfed.org/medialibrary/interactives/householdcredit/data/xls/HHD\\_C\\_Report\\_2017Q1.xlsx](https://www.newyorkfed.org/medialibrary/interactives/householdcredit/data/xls/HHD_C_Report_2017Q1.xlsx) (consulté le 17 juillet 2017).

En revanche, les prêts automobiles et les prêts aux étudiants (qui représentaient respectivement 7,3 % et 8,9 % du stock de la dette pendant le deuxième trimestre de 2013) ont contribué à 22,5 % et 22,3 % à l'accroissement de la dette jusqu'au premier trimestre de 2017. En d'autres termes, près de 45 % de l'augmentation des crédits pendant la période où les banques ont été « forcées » d'accorder des prêts est attribuable aux prêts automobiles (qui se sont accrus de 66 % pendant la période en question) et aux prêts aux étudiants (qui ont plus que doublé).

Cette évolution de la composition de la dette pourrait bien avoir eu une incidence négative sur la croissance de la production. La dette étudiante ayant pris des proportions de plus en plus importantes, ceux qui ont contracté des prêts d'étude attendent pour conclure des accords de financement hypothécaire et retardent le moment où ils deviendront propriétaires, ce qui réduit la demande de crédits hypothécaires. Par conséquent, cette reprise des emprunts des ménages aura probablement moins d'effet sur la croissance que si les études en question avaient été financées par des fonds publics. En outre, il apparaît clairement aujourd'hui que les prêts automobiles ont souvent été accordés à un grand nombre de personnes qui n'avaient pas les moyens d'honorer les obligations du service de leur dette. La situation est plus grave dans le cas des prêts étudiants. Le pourcentage des soldes impayés qui risquent le « défaut de paiement grave » est d'environ 10 % par an depuis 2012.

**GRAPHIQUE 1.B2.3 Composition et augmentation du stock de la dette des ménages**  
(En pourcentage)



**Source :** Voir le graphique 1.B2.2.

duement frappés par la crise. Le chômage global et le chômage des jeunes sont respectivement de 22,6 % et de 46,6 % en Grèce ; de 11,8 % et de 38,7 % en Italie ; de 9,9 % et de 24,3 % au Portugal ; et de 18,2 % et 40,8 % en Espagne. L'indice des prix à la consommation (IPC) révèle lui aussi des résultats économiques divergents. Au cours des premiers mois de 2017, l'IPC pour toute la zone euro s'est rapproché du taux d'inflation cible de 2 % fixé par la Banque centrale européenne. Cet IPC est toutefois influencé par l'augmentation enregistrée en Allemagne depuis le début de 2016. Les pressions inflationnistes en Allemagne contrastent avec les faibles taux d'inflation observés ailleurs ; en Espagne, en Grèce, en Italie et au Portugal, l'IPC plafonne en dessous de 1 %, en raison de la faiblesse de la demande intérieure et de la sous-utilisation des capacités de production.

Troisièmement, comme il a été mentionné précédemment, il y a également l'incidence de la trajectoire de croissance actuelle de l'Europe sur le reste du monde. Avant la crise, la croissance s'est appuyée sur l'expansion des échanges commerciaux et les déséquilibres financiers à l'intérieur de l'Europe. Depuis la crise, la réduction de la demande intérieure et le niveau compétitif des taux de change réels, conséquence de la déflation des salaires et de la faiblesse de l'euro, ont permis à l'Europe d'exporter ces déséquilibres vers le reste du monde. Par définition, les soldes des transactions courantes des pays doivent s'annuler à l'échelle mondiale ; du point de vue des pays en développement, cette situation est donc particulièrement inquiétante.

L'économie du Royaume-Uni est demeurée prospère au second semestre 2016, après le vote en faveur du Brexit, grâce surtout à la forte remontée des dépenses des ménages portées par la hausse des prix du logement et un retour du marché des crédits, sans oublier que la dépréciation de la livre sterling a également aidé à stimuler les exportations. Cependant, cette perte de valeur de la monnaie du pays alimente aussi l'inflation, en raison du renchérissement des importations. Le problème pourrait s'aggraver, à mesure que disparaîtront les retombées positives de la baisse des prix du pétrole et des produits de base. Les salaires réels, qui avaient reculé de 8 % depuis la crise de 2008, semblent vouloir remonter la pente, mais lentement, de 2,1 % seulement durant les trois mois précédant mars 2017. Cependant, les négociations sur le Brexit, qui n'ont débuté qu'en juin 2017, ont été marquées par une bonne dose d'incertitudes politiques, ce qui pourrait

bien étouffer la reprise économique à court terme. Pendant le premier trimestre de 2017, la croissance a ralenti pour s'établir à 0,2 % d'un trimestre sur l'autre et les résultats économiques en Grande-Bretagne ont été moins bons que dans la plupart des pays européens. Les nouvelles incertitudes dues à l'absence de majorité parlementaire, à un moment où le Gouvernement doit pouvoir négocier les conditions de la sortie du pays de l'Union européenne, pourraient freiner encore plus la croissance du pays.

L'économie du Japon enregistre une expansion certes faible mais qui dure depuis six trimestres, la plus longue période de croissance du pays depuis plus de dix ans ; le taux de croissance devrait être de 1,2 % cette année. Cependant, cette croissance a été largement tirée par les exportations et pas par la demande intérieure, surtout pas par la consommation des particuliers, que le Gouvernement japonais s'est pourtant efforcé d'encourager. L'augmentation des exportations s'explique, en partie, par la correction de la surévaluation tendancielle de la monnaie, dont la valeur par rapport au dollar, qui était de 101 yens en septembre 2016, est tombée à environ 117 yens à la fin de décembre 2016. Les exportations, qui avaient fortement reculé pendant plusieurs mois avant décembre 2016, ont progressé (par rapport au mois correspondant de l'année précédente) jusqu'à avril et sont vues comme la principale source de croissance. Toutefois, l'économie mondiale tardant toujours à recouvrer son dynamisme, il n'y a pas là de quoi être très optimiste. La valeur de la monnaie japonaise semble d'ailleurs vouloir remonter par rapport au dollar et, au début de juin, elle avoisinait les 110 yens pour un dollar.

Si la demande intérieure n'a pas redémarré au Japon, c'est parce que le marché japonais de l'emploi présente des caractéristiques plutôt particulières. Avec le vieillissement de la population, le taux de chômage au Japon est à son niveau le plus bas depuis vingt ans (2,8 %), malgré des décennies de stagnation ou de croissance faible. Pourtant, une partie importante de population active occupe des emplois temporaires ou à temps partiel, n'offrant aucune sécurité économique. Ainsi, malgré les tensions sur le marché de l'emploi, les salaires ne subissent aucune pression à la hausse et restent stationnaires, en termes aussi bien nominaux que réels. Ceci explique, en partie, pourquoi les mesures prises par le Gouvernement pour stimuler la consommation et la demande et favoriser une croissance par l'inflation n'ont que partiellement porté leurs fruits.

## 2. Pays en transition

Après deux années de ralentissement économique causé par le choc considérable des termes de l'échange, les résultats économiques des pays en transition de la Communauté d'États indépendants (CEI) ont enfin commencé à s'améliorer au dernier trimestre de 2016 et au début de 2017. Le taux de croissance du PIB, qui a été tout juste positif en 2016, devrait se renforcer modérément en 2017, grâce à une légère hausse des cours mondiaux des produits de base par rapport au creux observé récemment, et grâce aussi à une reprise modeste dans la Fédération de Russie. Toutefois, compte tenu de l'atonie de la demande mondiale, de la lenteur de la croissance du commerce international et, en particulier, de l'évolution incertaine des cours internationaux des produits de base à l'avenir, les perspectives d'une croissance plus dynamique des pays de la CEI, dont les économies sont, en général, fortement tributaires des produits de base et peu diversifiées, ne sont pas trop brillantes.

Le retour de l'économie russe à la croissance en 2017 grâce à la remontée des prix de l'énergie aura des effets positifs sur les autres économies de la CEI, qui dépendent beaucoup des envois de fonds et de la demande à l'importation de la principale économie de la région. Cependant, les récentes dévaluations monétaires dans la plupart de ces pays ne se traduiront pas par une nette amélioration des résultats à l'exportation, en raison de leurs capacités manufacturières limitées et de la faible élasticité-prix de leurs principaux produits d'exportation. La marge d'action de plusieurs des pays en transition continuera d'être restreinte par les programmes du FMI, les séquelles persistantes de la récente crise financière et la dollarisation de leurs économies. À moyen terme, cependant, l'influence potentielle de l'initiative « Une ceinture et une route » de la Chine promet d'atténuer les graves contraintes infrastructurelles et financières des pays de la région et de créer les conditions d'une amélioration de la croissance économique.

Contrairement aux pays de la CEI, les pays en transition de l'Europe du Sud-Est ont vu leurs résultats s'améliorer et cette amélioration devrait continuer. Leur taux de croissance, qui a atteint 2,7 % en 2016, devrait continuer de s'accélérer pour dépasser 3 % en 2017. Les revenus réels et la demande intérieure ont été renforcés grâce à l'amélioration de la conjoncture économique dans l'Union européenne (destination de 50 % à 80 % des exportations totales des pays de l'Europe du Sud-Est), à un afflux plus

abondant d'IED, à l'augmentation des envois de fonds provenant de l'UE et à l'accroissement des recettes du tourisme.

## 3. Pays en développement

### a) Amérique latine : les coûts de la dépendance

L'Amérique latine fait partie des régions fortement touchées par les effets persistants de la Grande Récession imputables à certains choix politiques ; la croissance des échanges commerciaux est anémique et la reprise est hésitante et très tardive. Selon certaines évaluations portant sur le court terme, la reprise devrait être timide dans les pays d'Amérique latine et des Caraïbes en 2017, après deux années de contraction de l'activité, marquées par une baisse du PIB de 0,3 % en 2015 et de 0,8 % en 2016. La cause fondamentale est la baisse des investissements. L'investissement global est passé de 21,3 % en 2013 à 18,4 % en 2016. La croissance dans la région devrait dépasser 1 % en 2017, une légère amélioration par rapport aux taux de croissance négatifs des deux années précédentes. Pour mémoire, entre 2004 et 2010, les pays de la région d'Amérique latine et des Caraïbes avaient enregistré collectivement des taux de croissance relativement élevés, année après année, sauf en 2009, année où la région et le reste du monde ont subi les conséquences de la crise financière apparue en Europe et aux États-Unis.

Toutefois, les indicateurs des résultats économiques basés sur des moyennes tendent à masquer l'hétérogénéité des pays d'Amérique latine, qui se trouvent à des phases différentes du cycle économique en 2017. S'agissant du Mexique, les bas prix du pétrole et les incertitudes entourant la politique commerciale des États-Unis devraient causer une nouvelle décélération de la croissance, la ramenant à 1,9 % en 2017. La situation est plus complexe en Amérique du Sud. Dans les pays qui ont pu, avec plus ou moins de succès, faire face à la baisse des cours des produits de base, comme le Chili, la Colombie et l'État pluri-national de Bolivie, la croissance devrait redémarrer en 2017. Dans d'autres pays exportateurs de pétrole, comme la République bolivarienne du Venezuela et l'Équateur, la croissance devrait rester faible. L'économie du Brésil, la plus grande de la région, devrait se stabiliser après deux années de contraction, mais son taux de croissance devrait tout juste atteindre 0,1 %. En général, les pays d'Amérique centrale et des Caraïbes ont été plus performants que les pays exportateurs de produits de base d'Amérique du Sud.

Comme l'ont montré des livraisons précédentes du présent Rapport depuis 2003, la période relativement longue de forte croissance en Amérique latine et la crise qui a suivi sont liées aux fluctuations des prix des produits de base et des flux de capitaux qui leur sont associés.

Dans beaucoup de pays, les exportations de produits de base ont une importance qui va beaucoup plus loin que celle que leur confère leur rôle en tant que sources de devises. Dans le cas du Mexique, par exemple, les exportations pétrolières nettes n'ont représenté que 0,7 % du PIB en 2014, mais ont compté pour 30 % dans les recettes budgétaires. Par conséquent, la baisse des revenus pétroliers a des répercussions bien plus étendues ne se limitant pas à leur seule importance pour le PIB. Dans l'ensemble, la situation budgétaire de beaucoup de pays de la région s'est améliorée grâce aux gains résultant de l'augmentation aussi bien des volumes exportés que des termes de l'échange. Toutefois, lorsque l'envolée des prix des produits de base a pris fin, les revenus publics ont été affectés et les gouvernements latino-américains ont été moins à même de financer les nombreux programmes de protection sociale et de redistribution des revenus qu'ils avaient mis en place et qui avaient aidé à réduire la pauvreté et les inégalités. Entre 2002 et 2014, les dépenses sociales générales des gouvernements de la région étaient passées de 15,2 % à 19,5 % du PIB (ECLAC, 2017). Bien que les dépenses des administrations publiques centrales soient restées plus ou moins stables après le choc des produits de base (20,5 % du PIB en 2016), le déficit budgétaire en Amérique du Sud a augmenté, passant de 2 % en 2013 à 3,9 % en 2016. Les gouvernements de la région s'étant montrés disposés à augmenter leur endettement (à partir d'un niveau peu élevé), l'impact du choc des produits de base a été amorti, mais les effets n'en sont pas moins visibles.

Le renversement récent des tendances des prix des produits de base a fait naître l'espoir que le pire de la récession est désormais passé dans beaucoup de pays d'Amérique latine et des Caraïbes. Selon les projections, le taux de croissance moyen sera collectivement de 0,6 % dans les pays d'Amérique du Sud en 2017. Même faible, ce taux de croissance estimatif est encourageant, car il vient après deux années de contraction de l'activité économique en Amérique du Sud, qui a reculé de 1,8 % en 2015 et de 2,5 % en 2016.

Au Mexique, confrontée à l'inflation déclenchée par la dépréciation monétaire résultant du ralentissement

des échanges commerciaux, la banque centrale du pays a mis en œuvre une politique de contraction monétaire tandis que le Gouvernement met en œuvre un plan pluriannuel d'assainissement budgétaire. Selon l'indice de production industrielle de l'OCDE, la production a légèrement baissé pendant le premier trimestre de 2017, après être restée essentiellement stationnaire en 2016 (-0,1 % de croissance). Les exportations ont reculé de 1,9 % en 2016, alors que la dépréciation du taux de change était censée leur être bénéfique. La balance du commerce des marchandises est négative chaque année depuis 1997, malgré l'excédent considérable du commerce de marchandises avec les États-Unis (l'équivalent de 10,7 % du PIB du Mexique en 2015).

Les choses se sont améliorées pour les pays d'Amérique centrale, dont la croissance (à l'exclusion du Mexique) avait ralenti, passant de 4,3 % en 2015 à 3,7 % en 2016. La résilience de la demande intérieure a permis d'arrêter cette décélération et les prévisions pour 2017 situent le taux de croissance à 4 %. Les pays des Caraïbes devraient quant à eux afficher une croissance moyenne de 2,6 % en 2017, un pourcentage honorable comparé à la contraction de 1,7 % enregistrée en 2016.

Un autre facteur est souvent mentionné parmi ceux qui influent sur l'expansion économique de la région d'Amérique latine et des Caraïbes, à savoir les entrées et les sorties de capitaux, qui peuvent infléchir la croissance, aussi bien directement en stimulant l'investissement, qu'indirectement en agissant sur le niveau des liquidités et le crédit ainsi que sur les taux de change et les volumes exportés. Toutefois, il ressort d'un examen des tendances dans les six principaux pays de la région depuis le début du siècle, que seuls deux d'entre eux (le Brésil et le Mexique) ont considérablement bénéficié de la forte augmentation des flux financiers transfrontières depuis 2003. Pourtant, même dans ces deux pays, ces flux sont devenus très instables et les entrées de capitaux sont en baisse depuis le milieu de 2014, ce qui freine l'investissement intérieur aussi bien que la consommation intérieure, aggravant ainsi les problèmes créés par la fin de l'envolée des prix des produits de base.

En somme, bien que la croissance soit faible dans la plus grande partie de la région d'Amérique latine et des Caraïbes, elle semble avoir touché le fond et vouloir remonter, du moins dans quelques pays. Le problème est que pour que la reprise soit vigoureuse, il faudrait que les prix à l'exportation et les volumes exportés augmentent de beaucoup, ce qui semble peu

probable à court terme, compte tenu des tendances observées ailleurs dans l'économie mondiale et surtout en Chine. De plus, il est très difficile de savoir avec certitude quelles politiques commerciales de l'actuel Gouvernement américain pourraient avoir des incidences majeures sur la croissance de la région.

### *b) Nouveau ralentissement du moteur de croissance africain*

À partir de 2014, la baisse des prix du pétrole et la fin de l'envolée des prix des produits de base a eu des répercussions extrêmement négatives en Afrique (en partie touchée par la sécheresse), dont le taux de croissance a été ramené de 3 % en 2015 à 1,5 % en 2016 et devrait, selon les projections, passer à 2,7 % en 2017. Cependant, les taux de croissance pour l'année 2016 varient sensiblement selon les pays de la région, dépassant 7 % en Côte d'Ivoire et en Éthiopie, mais s'établissant à 1,1 % au Maroc et à 0,3 % en Afrique du Sud. De plus, la baisse du PIB a été de 1,5 % au Nigéria, et de 7 % environ en Guinée équatoriale.

Les récentes difficultés de bon nombre de ces pays sont dues à leur incapacité persistante à diversifier leur économie pour asseoir leur croissance, la plupart d'entre eux restant excessivement tributaires d'un seul produit de base ou d'un nombre très limité de ces produits. On peut citer à cet égard le cas extrême du Nigéria, dont l'économie est l'une des plus grandes de la région africaine et où le secteur pétrolier et gazier représente un peu plus du tiers du PIB et compte pour plus de 90 % dans les recettes d'exportation. La baisse du prix du pétrole a freiné la demande, car elle a eu des effets directs et indirects sur les recettes et les dépenses publiques et est, de ce fait, clairement responsable de la contraction de l'activité économique du pays. La reprise observée au début de 2017 s'essouffle de plus en plus, dans le meilleur des cas. Par ailleurs, l'économie nigériane n'étant pas suffisamment diversifiée, le pays dépend des importations, ce qui a creusé le déficit du compte des transactions courantes, entraînant une dépréciation de la monnaie et une hausse de l'inflation intérieure. Ainsi, à cause de la structure de son économie, le Nigéria souffre de la stagflation causée par la conjoncture mondiale actuelle. Parmi les autres économies touchées par les fluctuations récentes du prix du pétrole figurent la République démocratique du Congo, la Guinée équatoriale – où le pétrole représente 90 % du PIB et est quasiment la seule source de recettes d'exportation – et la Libye dont 95 % des recettes d'exportation proviennent du pétrole.

Les pays africains étant, dans l'ensemble, fortement tributaires des exportations de produits de base, la baisse généralisée des prix de ces produits et, comme indiqué précédemment, le bas niveau auxquels ces prix se sont établis ont eu des conséquences similaires sur l'économie de beaucoup d'autres pays. Il va sans dire que l'ampleur et la durée des changements de prix ont varié selon les cas. Les prix des produits autres que les combustibles ont augmenté de 1,7 % en 2016 par rapport à 2015 grâce, en partie, à une lente remontée des prix des métaux et des minéraux, la décélération de la croissance en Chine ayant fait baisser la demande. La Chine est la destination de 9 % des exportations africaines de marchandises et les produits de base représentent environ 92 % des exportations africaines vers la Chine, ce qui signifie que les pays qui dépendent de produits de base les plus divers ont subi les conséquences de ces changements de prix.

Parallèlement, l'Afrique du Sud est tombée en « récession technique », le PIB ayant reculé pendant deux trimestres consécutifs, de 0,3 % au quatrième trimestre 2016 et de 0,7 % au premier trimestre 2017. Cette contraction a été causée par les résultats du secteur manufacturier et du commerce, qui ont été si mauvais que, malgré les améliorations notables de la production agricole et de la production minière, la contraction des activités manufacturières et commerciales n'a pu être neutralisée. Il est clair que les contraintes liées à la demande intérieure y ont également été pour quelque chose.

Tout bien considéré, l'Afrique a été durement frappée par la conjoncture mondiale actuelle, même si l'Afrique de l'Est, en particulier l'Éthiopie, le Kenya, la République-Unie de Tanzanie et le Rwanda, ont réussi à atteindre un taux de croissance honorable en 2016.

### *c) Verra-t-on l'Asie en développement renouer avec une croissance élevée ?*

L'Asie demeure la région la plus dynamique de l'économie mondiale, la demande intérieure robuste dans les principales économies de la région assurant une certaine stabilité. La croissance dans la région, quoique modeste comparée aux taux enregistrés récemment, a été estimée à 5,1 % pour 2016 et, d'après les projections, devrait atteindre 5,2 % en 2017. Dans les deux pays les plus peuplés et ayant la croissance la plus rapide de la région, la Chine et l'Inde, le taux de croissance a été de 6,7 % en 2016 et devrait rester le même en 2017 dans le cas de la Chine, les taux correspondant pour l'Inde étant 7 % et 6,7 %<sup>8</sup>. Par conséquent, ce qui importe le plus

pour la région, ce n'est pas de comparer ses taux de croissance à ceux du reste du monde, mais de savoir si elle va renouer avec les taux de croissance beaucoup plus élevés qu'elle a connus dans le passé ou si sa croissance s'établira à des niveaux plus bas. En fait, le ralentissement de l'économie chinoise, qui est devenue l'une des principales sources de la demande mondiale, inquiète quelque peu. Il y a des raisons de s'inquiéter de la situation dans d'autres pays de la région également, en particulier parce que la contribution de l'investissement à la croissance globale a également fléchi, notamment dans des pays comme l'Indonésie, la Malaisie et la Thaïlande.

La stratégie de croissance basée sur les exportations adoptée par certains pays de la région est mise à rude épreuve dans ce contexte caractérisé par la faiblesse persistante de la demande extérieure, l'instabilité des flux de capitaux et le durcissement des conditions financières mondiales. Les pays d'Asie du Sud-Est ne retrouveront probablement pas de sitôt les taux de croissance qu'ils ont connus avant la crise mondiale. Les exportations sont restées faibles pour des raisons cycliques et structurelles ; malgré une reprise partielle en 2016, elles ont chuté bien en dessous des niveaux observés après le déclenchement de la crise en 2008 et jusqu'à 2012, dans la plupart des pays de la région. Les exportations de produits industriels ont reculé, mais aussi, dans une certaine mesure, celles des produits de base de certains exportateurs nets (l'Indonésie, par exemple). Après avoir diminué durant le premier semestre de 2016, les importations ont repris pendant le deuxième semestre de la même année dans beaucoup de pays de la région, notamment en Chine, en Inde, en Indonésie et en Thaïlande. Dans certains pays de l'Asie du Sud, notamment au Bangladesh et au Pakistan, la croissance semble avoir bénéficié ces dernières années des nouvelles perspectives liées à l'initiative de la Chine, intitulée « Une ceinture et une route ».

En Chine, on peut s'attendre à ce que le ralentissement persiste, puisque le pays continue de mettre en œuvre des mesures visant à rééquilibrer son économie pour la tourner davantage vers les marchés intérieurs. Toutefois, l'explosion de la dette intérieure depuis la crise rend beaucoup plus difficile le maintien d'une croissance soutenue. Selon des données comparables de la Banque des règlements internationaux, le ratio dette/PIB de la Chine est estimé à 249 %, contre 248 % pour les États-Unis et 279 % pour la zone euro. Malgré cette accumulation de la dette, qui exige une réduction de l'effet de levier, au moindre signe de ralentissement de l'économie, le seul instrument dont

dispose le Gouvernement chinois semble être l'expansion du crédit. La crainte d'un atterrissage brutal a entraîné une augmentation de 6 200 milliards de yuan de la dette durant le premier trimestre de 2017<sup>9</sup>.

En Inde également, le secteur bancaire qui, à partir de 2003, a augmenté les crédits au secteur du commerce de détail (notamment différents types de prêts personnels, surtout pour les investissements immobiliers et les achats de voitures) et au secteur des entreprises (y compris pour des projets d'infrastructure), est actuellement accablé sous de grandes quantités d'actifs en difficulté et non productifs. Selon des données concernant toutes les banques (publiques et privées) pour décembre 2016, les prêts non productifs ont augmenté de 59,3 % pendant les douze mois précédents, si bien que les actifs non productifs représentent 9,3 % des avances bancaires, contre 3,5 % à la fin de 2012<sup>10</sup>.

L'augmentation des prêts non productifs rendent les banques plus prudentes dans leurs pratiques de crédit et les signes d'un ralentissement de la création de crédit sont déjà visibles. Comme la consommation et l'investissement privé financés par l'emprunt ont beaucoup contribué à la croissance indienne, il est plus que probable que le fléchissement du crédit freine la progression du PIB. Ainsi, à cause de cette dépendance par rapport à l'endettement, il est difficile pour la Chine et l'Inde de faire durer la période d'expansion et quand viendra le ralentissement économique dans ces pays, la réduction de l'effet de levier rendra peut-être la chute plus rapide et la reprise plus difficile. Il n'y a donc évidemment pas lieu de s'attendre à ce que ces pays continuent de servir de pôles de croissance alimentant la reprise mondiale.

#### d) *Asie occidentale*

La croissance s'est encore affaiblie en Asie occidentale et a reculé à 2,2 % en 2016, contre 3,7 % en 2015, à cause de la baisse des prix du pétrole, des réductions de la production pétrolière ordonnées par l'OPEP et de l'austérité budgétaire. La diminution de la production de pétrole maintiendra la croissance du PIB autour de 2,7 % en 2017, bien en dessous des niveaux d'avant la crise.

Le fait que les prix du pétrole ne soient remontés que faiblement depuis leur effondrement a surtout affecté les exportateurs de pétrole, et parmi eux ceux qui sont excessivement tributaires de l'énergie pour leur revenu national, leurs exportations et leurs recettes, comme les pays du Conseil de coopération

du Golfe (CCG – Arabie saoudite, Bahreïn, Émirats arabes unis, Koweït, Oman et Qatar). Les gains exceptionnels dérivés de l'envolée des prix du pétrole pendant les années 2000 avaient permis à ces pays d'accumuler d'importants excédents budgétaires et courants qu'ils ont utilisé pour augmenter rapidement leurs actifs et faire prospérer leurs fonds souverains. Par exemple, en 2013, avant la chute des prix du pétrole en 2014, l'excédent budgétaire moyen de la région représentait 9,2 % du PIB. Toutefois, entre 2014 et la fin de 2016, les excédents budgétaires ont fait place à des déficits représentant en moyenne 10,4 % du PIB et les excédents courants à des déficits représentant en moyenne 3,3 % du PIB.

En 2015-2016, les résultats économiques des pays de la sous-région ont été dominés par la dégradation des termes de l'échange occasionnée par l'effondrement des prix du pétrole commencé en juin 2014 et par les mesures prises par la suite pour faire face à ce choc. La réaction des gouvernements au choc des termes de l'échange a été de puiser dans leurs réserves et de vendre des actifs de leurs fonds souverains, d'emprunter massivement à l'étranger (38,9 milliards de dollars rien qu'en 2016), d'adopter des mesures de rigueur budgétaire intérieure signifiant la réduction des dépenses, d'imposer un contrôle de la masse salariale du secteur public et de diminuer les subventions. Comme les prix du pétrole ne vont sans doute pas revenir à des niveaux permettant d'équilibrer les budgets, les déficits budgétaires et les besoins de

financement devraient rester considérables dans les pays du CCG à court et à moyen terme.

La croissance robuste de la Turquie depuis 2000 lui a permis de doubler son PIB par habitant et l'a propulsée au rang de pays à revenu intermédiaire (tranche supérieure), son économie devenant ainsi la dix-septième du monde. Toutefois, depuis 2015, la Turquie n'arrive pas à pérenniser ces bons résultats. En 2016, le taux de croissance du pays a été de 3 % contre 5,8 % en 2015, mais devrait remonter à 4 % environ en 2017. Le chômage a augmenté et est passé à 10,9 % en 2016 contre 9,1 % en 2011. La forte baisse des recettes du tourisme, l'augmentation des cours mondiaux du pétrole et la dépréciation de la livre, entre autres facteurs, ont rendu l'environnement économique plus difficile. Par contre, l'économie iranienne connaît un regain de vigueur ; la croissance a été de 4,7 % en 2016 et est estimée à 5,1 % en 2017 (contre 0,4 % en 2015), ce qui s'explique surtout par la forte augmentation de la production de pétrole depuis la levée des sanctions, un facteur qui a influé sur les revenus des ménages, la consommation et l'investissement intérieur. L'inflation, qui était élevée en République islamique d'Iran pendant les années de sanctions, est tombée à des niveaux à un chiffre et est actuellement d'environ 9 % par an. Comme pour d'autres pays exportateurs de pétrole, les perspectives économiques de la République islamique d'Iran dans l'immédiat dépendent de l'évolution des prix du pétrole, qui représente environ 60 % des exportations du pays.

### C. La voie à suivre

Qu'un pays ait misé sur son marché intérieur ou sur ses exportations comme moteur de croissance, la conjoncture mondiale n'est pas favorable au retour à une prospérité mieux partagée. Transformer la technologie ou le commerce en boucs émissaires fait oublier un point évident : si des mesures d'envergure, durables et coordonnées ne sont pas prises pour raviver la demande mondiale en augmentant les salaires, l'économie mondiale sera condamnée à stagner encore longtemps, en alternant les hauts et les bas.

Dans le monde actuel caractérisé par la mobilité financière et l'ouverture des frontières économiques, aucun pays ne peut se lancer seul dans une expansion budgétaire de grande envergure sans prendre le risque d'une fuite des capitaux, d'un effondrement de la

monnaie et d'une crise. Pour autant, la fermeture des frontières pour éviter d'en arriver là serait mal venue et difficile à mettre en œuvre, en raison du gros volume de capitaux étrangers qui se sont accumulés au fil des ans à l'intérieur des frontières de beaucoup de pays. Au moindre signe de durcissement des mesures visant à contrôler les mouvements de capitaux, on assisterait à une fuite massive des capitaux et les risques seraient les mêmes. La solution consiste donc à poursuivre une stratégie d'expansion qui soit coordonnée au niveau mondial et qui repose sur une hausse des dépenses publiques, en intervenant pour garantir à tous les pays une certaine marge d'action leur permettant de tirer parti du développement de leurs marchés intérieur et extérieur. Pour l'heure, la pensée dominante semble tout autre et le discours économique est dominé par

une rhétorique nationaliste, des arguments protectionnistes et le chacun pour soi. Les inégalités croissantes alimentent ces tendances xénophobes, qui trouvent chez « l'autre » un bouc émissaire facile à blâmer pour les problèmes de tout le monde.

Dans ces conditions, il est évident que pour que la croissance soit viable et équitable, il faut une relance budgétaire associée à d'autres éléments d'un cadre réglementaire et redistributif qui doivent être coordonnés entre tous les pays. ■

## Notes

- 1 Cette possibilité avait déjà été envisagée par Michał Kalecki, 1971 [1943] : 4–5.
- 2 Le chiffre du FMI est basé sur des taux de change PPA et équivaut à 2,9 % quand on utilise les taux de change du marché.
- 3 Le Groupe des Sept : Allemagne, Canada, États-Unis, France, Italie, Japon et Royaume-Uni.
- 4 Estimation établie par Fitch Ratings et citée dans Peter Wells and Don Weinland, « Fitch warns on expected returns from One Belt, One Road », *Financial Times*, 26 janvier 2017. Disponible sur : <https://www.ft.com/content/c67b0c05-8f3f-3ba5-8219-e957a90646d1> (consulté le 8 mai 2017).
- 5 Le coût moyen du transport maritime d'un conteneur de 40 pieds de la Chine au Nord de l'Europe est passé de 400 dollars environ en mars de l'an dernier à plus de 2 000 dollars en octobre. En mai, il est retombé à environ 1 700 dollars. Voir Jonathan Wheatley, « Has the global trade revival run out of puff? », *Financial Times*, 30 mai 2017. Disponible sur : <https://www.ft.com/content/d94e8898-412d-11e7-9d56-25f963e998b2> (consulté le 17 juillet 2017).
- 6 Les données relatives au commerce des services présentées dans ce paragraphe viennent de *UNCTADstat* et correspondent aux concepts et définitions figurant dans IMF (2009), *Balance of Payments and International Investment Position Manual*, sixième édition.
- 7 Statistics South Africa (2017), *Gross Domestic Product, First Quarter 2017*, Disponible sur : <http://www.statssa.gov.za/publications/P0441/P04411stQuarter2017.pdf> (consulté le 17 juillet 2017).
- 8 Selon certains rapports, en 2017, le taux annuel de croissance de la Chine a été de 6,9 % pendant les deux premiers trimestres et celui de l'Inde a reculé à 6,2 % pendant le premier trimestre.
- 9 Gabriel Wildau and Don Weinland, « China debt load reaches record high as risk to economy mounts », *Financial Times*, 24 avril 2016. Disponible sur : <https://www.ft.com/content/acd3f2fc-084a-11e6-876d-b823056b209b?mhq5j=e1> (consulté le 17 juillet 2017).
- 10 Données compilées par Care Ratings et parues dans George Mathew, « Bad loan crisis continues: 56.4 per cent rise in NPAs of banks », *The Indian Express*, 20 février 2017, Disponible sur : <http://indianexpress.com/article/business/banking-and-finance/bad-loan-crisis-continues-56-4-per-cent-rise-in-npas-of-banks-rbi-4533685/> (consulté le 17 juillet 2017).

## Références

- ECLAC (2017). *Social Panorama of Latin America 2016*. Santiago de Chile, United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean.
- IMF (2007). *World Economic Outlook: Globalization and Inequality*, October. Washington, DC, International Monetary Fund.
- IMF (2017). *World Economic Outlook: Gaining Momentum?* April. Washington, DC, International Monetary Fund.
- Kalecki M (1971 [1943]). Political aspects of full employment. In: Kalecki M, *Selected Essays on the Dynamics of a Capitalist Economy: 1933–1970*. Cambridge, Cambridge University Press: 138–145.
- UNCTAD (2017). *Review of Maritime Transport 2017*. United Nations publication. New York and Geneva (forthcoming).
- UNCTAD (TDR 2016). *Trade and Development Report, 2016: Structural transformation for inclusive and sustained growth*. United Nations publication. Sales No. E.16.II.D.5. New York and Geneva.
- WTO (2017). Annual Report 2017. World Trade Organization, Geneva.
- UNWTO (2017). *World Tourism Barometer and Statistical Annex*, volume 15(3), July. Madrid, World Tourism Organization.



## A. Une époque marquée par l'anxiété

L'anxiété devient vite un nouveau *zeitgeist* de l'économie mondiale au XXI<sup>e</sup> siècle. Si les causes de cette anxiété parmi les déçus de la mondialisation sont bien connues, quoique pas toujours bien comprises, les tenants de la mondialisation ont été profondément alarmés par certains événements récents. Tout signe de renforcement de la protection commerciale ou toute allusion à des guerres de monnaies ou encore l'adoption de mesures plus strictes pour endiguer les migrations sont interprétés comme marquant le début d'une course dangereuse menant au démantèlement de l'ordre économique mondial ouvert mis en place au cours des sept dernières décennies. Certains mettent même en garde contre un retour au chaos économique et politique de l'entre-deux-guerres.

Il y a sans aucun doute des raisons de s'inquiéter de l'état de santé actuel de l'économie mondiale et des nouvelles menaces à l'amélioration des niveaux de vie, à la stabilité politique et à la préservation de l'environnement. On s'interroge également avec inquiétude sur la solidité et l'efficacité d'institutions multilatérales censées aider à gérer les défis d'un ordre mondial caractérisé par l'interdépendance. Toutefois, dans une bonne partie du débat actuel, on suppose que ces institutions ont été conçues sans défaut à la fin de la Deuxième Guerre mondiale et que depuis elles dirigent une marche ininterrompue vers l'instauration dans le monde entier de conditions égales pour tous, de marchés ouverts et concurrentiels et d'un état de prospérité généralement partagée. La réalité est moins uniforme et plus nuancée que cela.

Après la Deuxième Guerre mondiale, pendant une trentaine d'années, des règles et des structures multilatérales ont été mises en place pour empêcher le chacun pour soi, réduire l'instabilité des flux de capitaux et développer la coopération internationale. Toutefois, à l'époque, les gouvernements disposaient d'une marge d'action suffisante pour adopter des politiques volontaristes visant, dans le cas des pays

du Nord, à favoriser le plein emploi et à étendre la portée de la protection sociale, et, dans le cas des pays du Sud, à mobiliser les ressources et à promouvoir l'industrialisation. Cet équilibre délicat était possible à l'époque, car il existait un consensus politique (fait de compromis) ayant pour but d'éviter une réédition de la désintégration de l'économie internationale des années 1930 et d'empêcher le gâchis, la détresse et la guerre qui ont suivi. Ce consensus exigeait des grandes économies (et de leurs entreprises) qu'elles acceptent quelques limitations à leur capacité à dominer les marchés internationaux et à déplacer librement des capitaux d'un endroit à un autre, un rôle privilégié étant attribué en même temps au dollar comme élément stabilisateur des marchés de change. Ce consensus a également rendu possibles des taux élevés de formation de capital ainsi qu'une progression plus ou moins parallèle des salaires et de la productivité dans les pays développés. La demande globale a ainsi été stimulée à l'échelle mondiale entraînant une augmentation rapide des échanges commerciaux internationaux. Pour autant, *la mondialisation était restée partielle*, en ceci que les règles et les structures en place avaient été conçues par et pour les pays développés et non par et pour les pays en développement et le but était de libéraliser le commerce plutôt que les flux financiers ou le transfert de technologie.

Ces mécanismes se sont effondrés sous le poids des effets distributifs et des chocs économiques pendant les années 1970, ouvrant la voie à l'*hypermondialisation* dès le début des années 1980. L'hypermondialisation s'est caractérisée par une déréglementation généralisée des marchés (en particulier des marchés financiers et des marchés de devises), aussi bien dans les pays riches que dans les pays pauvres, par un rétrécissement constant de la sphère publique et par la recherche du profit dans des domaines de plus en plus divers ne se limitant

plus à la vie économique, mais s'étendant également à la vie sociale, culturelle et politique. Les États ont délaissé la surveillance et la gestion de l'économie, restreignant ou même supprimant des mesures qu'ils avaient adoptées pour réussir leur intégration dans l'économie mondiale. Leur conviction était qu'il était préférable de laisser cette tâche au libre jeu de l'offre et de la demande.

De nouvelles structures et de nouveaux acteurs ont fait leur apparition en même temps que les capitaux internationaux affluaient et que la division internationale du travail se modifiait profondément. La trajectoire de croissance solide de l'Asie de l'Est amorcée pendant la période de globalisation partielle s'est maintenue et s'est étendue à la Chine. À partir de la fin des années 1990, la croissance rapide de l'économie chinoise ainsi que les politiques d'assouplissement monétaire et du crédit, adoptées par les pays du Nord pour assurer le bon fonctionnement de l'hypermondialisation après l'éclatement de la bulle Internet, ont marqué le début d'une période de croissance robuste et de réduction de la pauvreté dans l'ensemble du monde en développement pendant la première décennie du nouveau millénaire. Toutefois, en matière de transformation structurelle, d'emploi et d'effets distributifs, les progrès ont été mitigés et se sont même inversés dans certains cas (*TDR 2016*).

L'hypermondialisation s'est également accompagnée d'une cassure profonde dans la gouvernance du cadre international de l'après-guerre, en ceci que « des organismes à l'origine conçus pour renforcer la souveraineté sont maintenant remaniés pour limiter cette même souveraineté » (Mazower, 2012: 421). Parallèlement, on a vu proliférer des mécanismes de gouvernance plus informels, s'articulant autour de réseaux d'entreprises et de partenariats public-privé. En général, les pays en développement sont censés assumer un niveau d'obligations beaucoup plus proche de celui des pays développés dans des domaines divers allant bien au-delà des droits de douane et des mesures de restriction aux frontières. Les politiques monétaires expansionnistes sont devenues le principal instrument de gestion macroéconomique, alors que le durcissement des politiques budgétaires limite l'expansion. La stabilité financière s'est effacée devant d'autres objectifs – la promotion de la financiarisation, définie comme étant l'importance croissante des marchés, des motivations, des institutions et des élites du secteur financier dans le fonctionnement de l'économie et des institutions qui la gouvernaient, sur le plan national comme sur le plan international. Ensemble, ces pressions

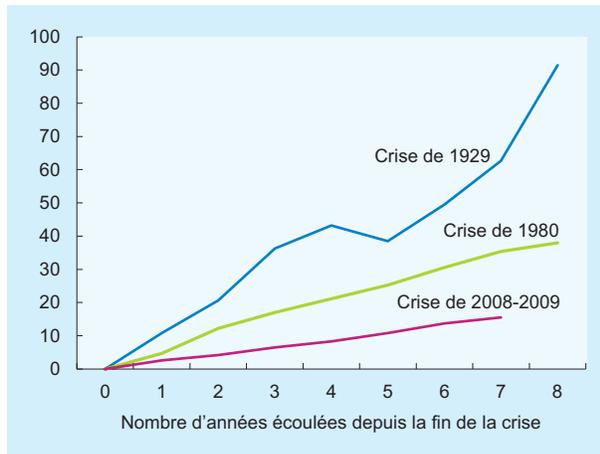
ont affaibli le système des poids et contreponds qui avait contribué auparavant à orienter les forces du marché vers les activités créatives et productives nécessaires à la croissance à long terme. La formation du capital a stagné, les investissements spéculatifs (par les banques, les entreprises et les ménages) se sont multipliés et l'augmentation de la dette privée a remplacé la hausse des salaires comme ciment de structures socioéconomiques devenues de plus en plus précaires et vulnérables.

Au moment même où beaucoup d'économistes prédisaient une longue période de stabilité économique et de convergence des revenus, la crise financière de 2008-2009 est venue annoncer le crépuscule (*dämmerung*) de l'hypermondialisation, causant des dommages profonds et durables dans les pays développés et un ralentissement tardif, aujourd'hui plus évident, dans les pays en développement. Comme le montre le chapitre V, la crise a été à la fois la cause et le résultat des inégalités économiques grandissantes, lesquelles ont été aggravées par les politiques adoptées après la crise. Cette tendance inquiète de plus en plus les responsables politiques qui cherchent à défendre l'hypermondialisation auprès d'un public de plus en plus sceptique.

Ce n'est pas la première fois que le tissu économique mondial se fracture ; c'est arrivé, notamment à la fin des années 1920 et pendant les années 1970. Dans les deux cas, le catalyseur a été l'instabilité des flux financiers, mais ce sont les choix politiques dans les grandes économies qui ont dicté la réponse. Toutefois, contrairement aux épisodes précédents, la crise financière de 2008-2009 n'a pas encore donné lieu à un programme de réformes profondes destinées à asseoir une nouvelle trajectoire de croissance (graphique 2.1). L'économie mondiale est donc restée bloquée sur les sentiers battus des politiques reçues, s'enlisant dans « une nouvelle normalité » dans laquelle « la croissance mondiale est trop faible, depuis trop longtemps, profitant à trop peu de gens » (Lagarde, 2016). Dans ce contexte, le refrain cher aux néolibéraux selon lequel il « n'y a pas d'alternative » a non seulement exacerbé le sentiment de frustration des peuples, mais a aussi commencé à entamer la confiance entre les citoyens et leurs représentants politiques.

Pour éviter que cette nouvelle normalité ne devienne trop pernicieuse et chaotique, on cherche à faire en sorte que l'hypermondialisation « profite à tous ». L'idée est que certaines personnes et certaines collectivités et même certains pays ne sont pas

**GRAPHIQUE 2.1** Reprise du PIB aux États-Unis après trois crises : 1929, 1980 et 2008-2009  
(Variation en pourcentage)



**Source :** Calculs du secrétariat de la CNUCED, à partir de données économiques de la Réserve fédérale (<https://fred.stlouisfed.org>).

**Note :** Les variations du PIB réel en pourcentage sont calculées par rapport au niveau le plus bas du PIB pour chacune des crises (les années de référence sont 1933, 1982 et 2009 respectivement).

suffisamment informés, motivés ou ingénieux pour saisir les occasions offertes par un monde sans frontière faisant une grande place au savoir. Puisque cette situation n'a pas été créée délibérément mais par omission, le défi pour les responsables politiques n'est pas tant de changer les règles du jeu, mais de faire en sorte que tous les joueurs soient dûment équipés pour y participer.

Cette façon de penser la mondialisation ne tient pas compte d'un point essentiel, à savoir que la plupart des personnes qui ont subi une baisse absolue ou relative de leur bien-être économique, n'ont pas été exclues de la mondialisation ; elles ont au contraire été incluses dans le processus, souvent en profondeur, même si elles ont été exclues des avantages et ont généralement dû payer le plus fort des coûts (Meek, 2017). En effet, elles étaient présentes sur les marchés du travail rendus plus flexibles et n'offrant souvent que des emplois précaires non garantis, pendant que de grandes sociétés sans racines engrangeaient des bénéfices de plus en plus juteux ; elles ont dû faire face aux conséquences de l'austérité budgétaire, à savoir la réduction des services publics et de la protection sociale, pendant que les grandes fortunes dissimulaient leur gains faramineux dans des destinations exotiques ; elles ont été accablées de dettes et ont été secouées par des forces financières lointaines ; et elles ont assisté au sauvetage de

ceux qui actionnaient ces mêmes forces, alors que leurs propres communautés étaient abandonnées et semblaient dans la ruine et le désespoir.

Cette simultanéité de l'inclusion et de l'exclusion fait que des expressions optimistes, telles que « profitant à tous » et « croissance inclusive » tendent à déformer la réalité. Les défenseurs de la mondialisation sont nombreux à considérer comme une évidence que le progrès technologique et le rôle croissant des marchés confirment l'inévitabilité de l'hypermondialisation, si bien que les responsables politiques sont réduits à chercher, toujours au plus proche des marchés, le meilleur moyen de dédommager les « perdants » et de tendre une main secourable aux laissés-pour-compte.

En réalité, les conséquences économiques et politiques de l'interdépendance des nations, la montée et la diffusion de nouvelles technologies et le bouleversement des modes de vie qui y est associé ont régulièrement donné lieu à des débats et à l'élaboration de politiques, au moins depuis la révolution industrielle (Stedman Jones, 2004). L'hypermondialisation n'est pas une force économique indépendante et immuable échappant entièrement au contrôle des gouvernements. Elle est plutôt la résultante d'un ensemble de règles, de normes, de pratiques et de politiques, qui a été édifié sur des bases politiques et détermine les interactions des pays, de leurs entreprises et de leurs citoyens avec leurs équivalents dans le reste de l'économie mondiale. À mesure que se creusent les écarts sociaux et économiques à l'échelle nationale et internationale, il n'est guère surprenant que les règles du jeu inspirent de moins en moins confiance quant à leur capacité à assurer l'équité et l'inclusion, ce qui a aussi des conséquences négatives.

Ce qui est peut-être plus étonnant encore, c'est la résilience de ces règles, malgré leurs conséquences. En particulier, les institutions, les politiques et les normes qui régissent les marchés financiers, la gouvernance des entreprises, la négociation collective et la gestion macroéconomique perdurent sans grand changement, malgré les chocs et les crises à répétition. Comme il est indiqué dans le premier chapitre du présent Rapport, dix ans après le début de la crise financière mondiale, plusieurs des déséquilibres économiques et sociaux qui l'ont précédée subsistent et se sont même peut-être aggravés, et l'austérité est restée la réponse par défaut à des difficultés économiques de tous ordres.

## B. Un débat plus mesuré ou comment évaluer l'évolution des inégalités et de l'exclusion

Aujourd'hui, on reconnaît plus volontiers que les inégalités peuvent être un obstacle à la croissance, qu'elles peuvent représenter une menace politique grave à une plus grande ouverture des sociétés et qu'elles ont pris des proportions moralement inacceptables. Cependant, la formulation de politiques plus inclusives est un défi d'autant plus redoutable qu'il est difficile de mesurer les inégalités. Depuis quelques années, la pauvreté est le critère de mesure de choix, en particulier au sein de la communauté internationale, en partie parce qu'elle semble relativement facile à mesurer et permet de fixer des objectifs concrets. En réalité, à part quelques indicateurs de base des états de misère extrême, il n'a jamais été simple de mesurer la pauvreté, car ce genre de mesure dépend de l'évolution des attitudes sociales et des convictions politiques (Reddy and Lahoti, 2016). En outre, les données sur la pauvreté font vite surgir des questions litigieuses, qui divisent les partisans et les détracteurs de l'hypermondialisation ; par exemple, faut-il applaudir « le marché » ou l'État chinois pour avoir sorti plus d'un milliard de personnes d'une pauvreté extrême ?

Les objectifs de développement durable des Nations Unies (ODD), leurs cibles et leurs indicateurs respectifs, offrent un cadre de suivi très détaillé aux responsables politiques soucieux de promouvoir un développement inclusif<sup>1</sup>. L'objectif 10 appelle à réduire les inégalités fondées non seulement sur le revenu, mais aussi sur l'âge, le sexe, le handicap, la race, l'appartenance ethnique, l'origine, la religion ou le statut économique ou autre des personnes, dans chaque pays et d'un pays à l'autre. Comme les inégalités de revenu sont étroitement liées à d'autres critères de bien-être social, elles restent un point de départ évident pour s'attaquer au problème plus complexe de l'inclusion (Wilkinson and Pickett, 2009).

La mesure des inégalités a toutefois sa propre histoire, une histoire longue et agitée. La difficulté tient, en partie, au fait que les sources *économiques* de l'inégalité sont nombreuses et complexes et sont souvent liées à d'autres formes d'inégalité basées sur la *catégorisation* des individus à partir d'une multiplicité de critères de l'identité sociale et culturelle (Galbraith, 2016). Les inégalités liées à la classe sociale et au sexe sont examinées dans le chapitre IV. Il est encore plus difficile de mesurer les inégalités dans le monde interdépendant, mais c'est précisément cette interdépendance qui fait qu'il est nécessaire de

disposer de mesures des inégalités qui soient basées sur le revenu et/ou la consommation et permettent des comparaisons entre les pays, au sein de ces derniers et dans le temps. Il n'est pas surprenant que les données comportent encore des lacunes considérables et que tout ce qui est fait pour remédier à ces lacunes repose forcément sur certaines hypothèses. Les résultats varient selon ce qui est mesuré et selon les outils de mesure employés, mais ils dépendent aussi de plusieurs autres facteurs comme les pays sélectionnés et les pondérations, les périodes considérées et les taux de change utilisés pour rendre les données locales comparables à l'échelle internationale<sup>2</sup>.

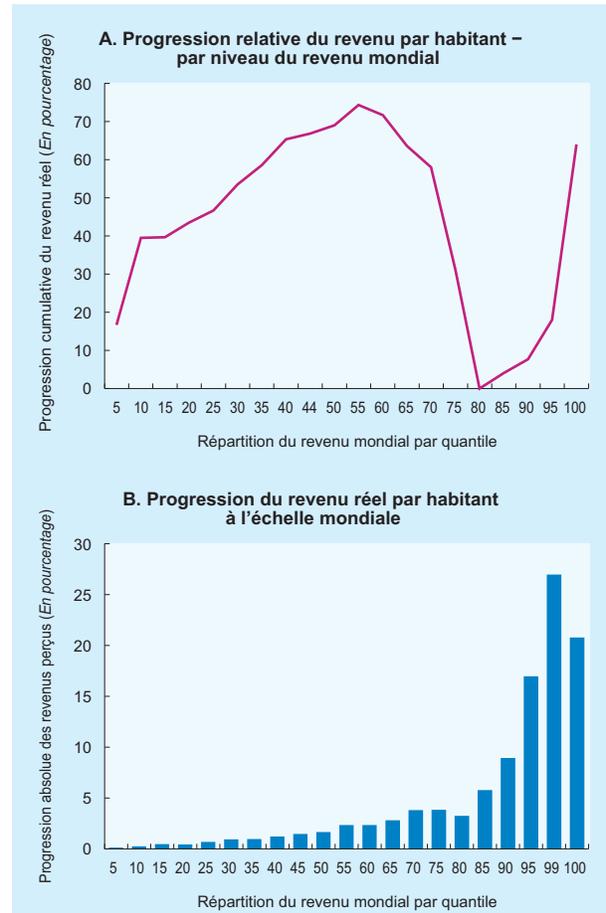
La mesure des revenus et de la consommation au niveau national soulève également certaines questions. Certes, il est d'usage dans les pays développés d'utiliser les résultats des enquêtes sur les ménages, les données sur les revenus et les dossiers fiscaux pour obtenir des données sur les inégalités de revenus, mais des séries différentes peuvent générer des tendances divergentes. Pour donner un exemple de la nature du problème, Atkinson (2015) a enregistré les variations de la dispersion des revenus individuels et des inégalités entre les ménages depuis les années 1950 au Royaume-Uni et aux États-Unis d'Amérique et a démontré qu'il existait des disparités claires entre les deux pays, alors que l'on considère souvent que ce sont deux pays qui ont toujours présenté les mêmes tendances inégalitaires. Mais comme ce genre de données sont généralement moins détaillées dans les pays en développement, il serait impossible de construire les mêmes séries pour un grand nombre de ces pays.

Certes, depuis quelques années, les chercheurs exploitent de nouvelles sources de données et mettent au point de nouvelles mesures des inégalités (Atkinson, 2015 ; Picketty, 2014 ; Milanovic, 2016 ; Palma, 2011 ; Cobham *et al.*, 2015 ; Galbraith, 2016 ; Lahoti *et al.*, 2016). Picketty et ses collègues, en particulier, ont beaucoup progressé dans l'étude de l'évolution des revenus (et, plus récemment de la richesse) de 1 % de la population au revenu le plus élevé, mais surtout dans le monde développé. Dans le chapitre V du présent Rapport, l'indice relativement nouveau de Palma est utilisé pour analyser la relation entre les inégalités de revenus et les crises économiques. L'indice de Palma est le ratio de la part du revenu national brut (RNB) qui va au décile

supérieur de la population percevant un revenu à celle qui revient aux 40 % situés au bas de l'échelle des revenus dans un pays donné. Cet indice convient particulièrement pour capter les tendances à la polarisation des revenus, à supposer que, comme le laissent largement penser les données empiriques, la part de ceux qui perçoivent le revenu médian (le « *homogeneous middle* », qui perçoit entre 90 % et 50 % du RNB) soit restée relativement stable dans la plupart des pays. Toutefois, bien que l'indice mette en évidence la polarisation des revenus, il ne rend pas compte de l'insécurité matérielle des classes moyennes observée dans beaucoup de pays développés. Dans le chapitre IV du présent Rapport, un critère de mesure plus répandu est utilisé – la part du travail dans le revenu national – pour évaluer l'incidence sur la répartition fonctionnelle du revenu de l'inégalité entre les sexes sur les marchés de l'emploi. C'est important, car à mesure que s'accroît la présence des femmes sur le marché du travail – un phénomène quasiment universel à l'heure de l'hypermondialisation, dans les pays développés et en développement – les revenus des ménages progressent, pas parce que les salaires sont en hausse, mais parce le nombre de travailleurs augmente.

Bien que les difficultés statistiques persistent au niveau national, des tentatives audacieuses ont été faites pour mesurer l'ensemble des inégalités mondiales, en combinant les inégalités à l'intérieur des pays et entre les pays et leur évolution dans le temps. C'est ce qui a donné le diagramme de Milanovic appelé « diagramme de l'éléphant » (graphique 2.2 A), qui est basé sur la progression relative de quantiles de revenu par habitant de la population mondiale entre 1988 et 2008. Ce diagramme révèle l'émergence d'une classe moyenne dans les pays du Sud, un tassement de la classe moyenne traditionnelle dans les pays développés et la fuite d'une élite mondiale. Toutefois, comme le fait

**GRAPHIQUE 2.2** Évolution des inégalités mondiales, 1998-2008  
(En dollars de 2005)



Source : Milanovic, 2016.

également remarquer Milanovic (2016), la progression absolue du revenu par habitant est peut-être plus édifiante (graphique 2.2B). Quant à savoir si c'est la mesure absolue ou la mesure relative des inégalités qui reflète le mieux les inégalités et les difficultés qu'elles causent, c'est une question qui divise encore les analystes et les décideurs.

### C. Plusieurs explications des inégalités et de l'exclusion : le commerce, la technologie et l'emploi

Il peut sembler curieux de parler de croissance inclusive sans avoir au préalable déterminé les causes possibles de l'exclusion de certains des avantages de la croissance. C'est pourtant précisément ce qui se produit dans le débat récent sur les moyens de rendre la mondialisation plus inclusive<sup>3</sup>. En conséquence, bien que les inégalités soient

devenues une préoccupation politique majeure, la communauté internationale n'a pas su trouver des arguments convaincants reliant la répartition du revenu à la croissance et au développement ; elle s'est plutôt concentrée sur la non adéquation des politiques nationales aux forces sans frontières du progrès économique (*Economist*, 2016 ; Emmott, 2017).

Le débat actuel s'inscrit dans le prolongement d'un débat commencé au début des années 1990 sur la question de savoir si c'est l'intensification du commerce Nord-Sud ou le changement technologique qui est la cause principale du bouleversement économique dans les pays développés. Les débats antérieurs sont analysés en détails dans des livraisons précédentes du *Rapport (TDRs 1995 ; 1997 ; 2012)*. Qu'il suffise de souligner ici que si la pensée économique traditionnelle est réticente à rendre les chocs commerciaux responsables de dommages économiques importants<sup>4</sup>, c'est en raison des hypothèses communes à la plupart des modèles théoriques du commerce et aux exercices de simulation fondés sur le modèle d'équilibre général calculable (MEGC), qui suppose le plein emploi des ressources et la concurrence parfaite (Kohler and Storm, 2016). Ainsi, il ne restait plus que le changement technologique pour expliquer les bouleversements sur le marché du travail, une argumentation qui visait à l'origine les problèmes de chômage du début des années 1990 et qu'il était aisé d'étendre à la hausse des inégalités aujourd'hui<sup>5</sup>. Les effets du changement technologique sont généralement attribués aux fluctuations des prix relatifs, au dosage des facteurs dans le processus de production et aux élasticités de substitution, mais la préférence va aux nouvelles technologies (en particulier, les technologies de l'information et des communications ou TIC) qui font que les travailleurs qualifiés sont mieux rémunérés que les travailleurs non qualifiés, causant une asymétrie dans la répartition du revenu. Cet argument (examiné de manière plus approfondie au chapitre III) semble offrir une explication plus acceptable que les chocs commerciaux, compte tenu de l'omniprésence du changement technologique et de sa contribution supposément positive à la croissance (dans la comptabilisation des sources de croissance, la contribution du changement technologique est une valeur résiduelle). En outre, il se prête à l'élaboration de mesures faciles, qui ciblent l'éducation comme moyen le plus sûr de parvenir à une croissance inclusive.

Le FMI (IMF, 2017) a récemment élargi l'argument fondé sur le changement technologique pour expliquer la baisse de la part des salaires dans les pays du Nord. Il fait valoir que le progrès technologique, reflété dans la forte chute du prix relatif des biens d'équipement a encouragé les entreprises à remplacer de manière disproportionnée le travail par le capital, surtout dans les tâches les plus routinières. Ceci revient à dire que si l'intensité capitalistique

change c'est parce que les prix relatifs du capital et du travail changent. Cet argument ne fait aucun cas de la structure de la demande et de la gamme de produits qu'elle détermine, ce qui risque de donner moins d'importance aux intensités capitalistiques de chaque secteur dans la détermination de celle de l'ensemble de l'économie. D'une manière générale, faire de la technologie la principale déterminante des parts du profit et des salaires c'est sous-estimer le poids du secteur financier, dont le pouvoir, même après la crise de 2008, est reflété dans ses parts des profits et du produit intérieur brut (PIB) qui sont très élevées (surtout en raison des gains de capital), beaucoup plus élevées que celles du secteur manufacturier.

Le débat opposant le commerce à la technologie comme sources d'inégalités a permis de mettre en lumière le rôle décisif de l'emploi dans la promotion d'économies inclusives, d'autant plus qu'un nombre croissant de ménages craignent de plus en plus que les emplois stables et bien rémunérés capables de leur assurer le style de vie caractéristique des classes moyennes n'aient déjà disparu dans les pays développés et ne soient, en outre, hors de portée de ceux qui aspirent à accéder à la classe moyenne dans beaucoup de pays émergents (OECD and World Bank, 2016). Toutefois, les données qui lient l'augmentation des inégalités au commerce ou à la technologie ne parviennent pas à convaincre, en partie parce qu'il n'existe aucune correspondance directe entre l'ampleur des changements intervenus dans ces deux domaines au cours des vingt dernières années et la manière dont s'est orientée la destruction des emplois manufacturiers (Schmitt *et al.*, 2013). C'est d'autant plus vrai que tout indique depuis peu que la croissance de la productivité est en baisse et que la répartition des gains est fortement asymétrique et favorise surtout ceux qui se trouvent tout en haut de l'échelle des revenus. En outre, le renforcement des inégalités reflète les écarts de salaires de plus en plus importants entre individus ayant des diplômes similaires (Mishel, 2011). Face à ces disparités, des explications plus hétéroclites de la montée des inégalités sont proposées, incluant notamment les changements institutionnels sur les marchés du travail, les modifications apportées aux politiques macroéconomiques et l'évolution des interactions entre le commerce et la finance. Par exemple, selon le FMI (IMF, 2007), c'est un mélange de progrès technologique et d'ouverture financière qui est à l'origine de la forte hausse des rémunérations des travailleurs hautement qualifiés et des professionnels

(y compris ceux du secteur financier), qui a été la source la plus importante d'inégalités. Le FMI conclut également que l'investissement étranger direct (IED) a beaucoup contribué à l'accélération de la croissance et à la montée des inégalités, du fait qu'il est indissociable du commerce et de la technologie par le biais des chaînes de valeur mondiales<sup>6</sup>. Pour certains, ces chaînes de valeur ont reconfiguré la division internationale du travail et aidé ainsi à réduire les écarts de revenus entre les pays (Baldwin, 2016), alors que pour d'autres, cette reconfiguration est en partie responsable de « l'érosion des classes moyennes » dans les pays développés (Temin, 2017) et du « piège du revenu intermédiaire » dans certains pays en développement (*TDR 2016* ; Felipe *et al.*, 2014), avec des effets ambigus (voir le chapitre IV). Quoi qu'il en soit, comme le souligne la livraison de 2012 du *Rapport (TDR 2012)*, les effets distributifs attribués exclusivement à la technologie pourraient bien être dus aux changements de politique macro-économique, ainsi qu'à la concurrence internationale au niveau des salaires, concurrence qui a été en partie alimentée par les échanges commerciaux et par les nouveaux comportements adoptés par les grandes sociétés après la déréglementation intérieure et la mondialisation financière.

Dans une autre optique, certains soutiennent que pour faire en sorte que l'hypermondialisation profite à tous, la solution aux problèmes d'inclusivité est essentiellement de mettre fin à la marginalisation. Ainsi, pour réduire la pauvreté, il suffirait de limiter le rôle de l'État dans l'économie et de s'ouvrir aux forces du marché mondial pour déclencher une progression rapide des revenus, une partie des gains allant aux couches les plus pauvres de la société comme par « ruissellement ». Cette prédiction ne s'est toutefois pas réalisée. Certains travaux de recherche ont conclu que les gains résultant de la croissance ont été répartis de manière égale entre toutes les cohortes de revenu, sans qu'il y ait de preuve suffisante que les politiques ciblées aient fait une grande différence (Dollar and Kray, 2001). Selon d'autres travaux de recherche, les cohortes des bas revenus ont souvent été marginalisées, à mesure que la croissance prenait de la vitesse, rendant dès lors nécessaire l'application de politiques de croissance au profit des populations pauvres (Kakwani *et al.*, 2000). Par la suite, on s'est, semble-t-il, accordé à reconnaître que stimuler la croissance sert à réduire la pauvreté absolue, alors que les mesures ciblées peuvent relever les niveaux de vie relatifs des populations pauvres (Bourguignon, 2015). En conséquence,

la Banque mondiale a institué le Document de stratégie pour la réduction de la pauvreté, dans lequel l'enseignement primaire (fondé sur le marché) a été ajouté aux programmes d'ajustement traditionnels (UNCTAD, 2002), les mesures destinées à rendre la croissance plus inclusive mettant davantage l'accent sur le capital humain et l'efficacité de la gouvernance économique (notamment, en ce qui concerne la fourniture efficace de biens publics) (Commission on Growth and Development, 2008)<sup>7</sup>. Les très nombreux appels en faveur d'une plus grande participation des femmes aux activités rémunérées (aux activités d'entrepreneuriat) comme moyen de renforcer la croissance s'inscrivent dans le même courant de pensée. Plus récemment, le Forum économique mondial (WEF, 2017) a adopté une approche similaire en réponse aux défis de ce que l'on a appelé la quatrième révolution industrielle. Le Forum préconise un ensemble de mesures institutionnelles et de politiques allant au-delà de la croissance économique et ciblant « les gens et les niveaux de vie » et privilégiant l'éducation, la formation et les mesures de protection contre les pratiques de travail non respectueuses des normes.

À l'opposé, les ouvrages classiques traitant du développement, en particulier de l'interaction de la croissance, du changement structurel et de la répartition du revenu, abordent sans détour les sources d'exclusion dans le processus de développement. Kuznets (1955) parle d'un compromis entre la croissance et les inégalités au cours du processus de transformation structurelle : dans un premier temps, l'industrialisation et l'urbanisation entraîneraient une montée des inégalités avant de se stabiliser et d'ouvrir la voie à une plus grande égalité dans un contexte postindustriel, à mesure que les pressions démographiques, technologiques et autres facteurs d'exclusion s'affaiblissent et que la répartition du pouvoir politique devient plus uniforme. Dans son modèle du dualisme économique, Arthur Lewis (1955) aborde la question du compromis entre la croissance et les inégalités en réfutant les hypothèses du plein emploi permanent des ressources et de la concurrence parfaite sur des marchés censés retourner automatiquement à leur point d'équilibre et soutient que la répartition des gains est déterminée à l'issue de négociations. D'autres ont fait valoir que la « polarisation » est une caractéristique permanente des forces du marché, car ces dernières ont fortement tendance à créer des effets cumulatifs (Myrdal, 1970) ; ainsi, l'avantage du pionnier pouvant résulter d'économies d'échelle est ensuite pérennisé grâce à une plus grande

concentration du marché – situation qui se produit à l'échelle aussi bien nationale qu'internationale. Prebisch (1950) a montré comment les disparités structurelles et technologiques entre les pays pouvaient, en agissant sur les termes de l'échange, perpétuer le sous-développement du Sud tout en renforçant la prospérité du Nord. Hymer (1971) a identifié les mêmes tendances à la stratification, qu'il attribue à l'évolution de l'entreprise multinationale ; selon lui, la division internationale du travail tendrait à reproduire la division hiérarchique et verticale du

travail au sein de l'entreprise. De ce point de vue, la pauvreté, loin d'être une fatalité, est une conséquence des écarts de revenus entre pays riches et pauvres et de la mainmise d'une élite restreinte dans les pays en développement sur les politiques et les ressources de l'État (Myrdal, 1970). Un rôle de premier plan est attribué aux politiques volontaristes, aux niveaux tant national qu'international, dans la promotion d'une plus grande égalité, catalyseur du développement (voir, par exemple, Myrdal, 1970 : 64 ; UNCTAD, 1964)<sup>8</sup>.

## D. Par-delà le débat opposant le commerce à la technologie : pouvoir et politique

Il est clair que les mécanismes institutionnels et le choix des moyens d'action ont un effet décisif sur la répartition du revenu, compte tenu des conflits d'intérêts et de l'asymétrie du pouvoir de négociation, tant dans les pays développés (Levy and Temin, 2007 ; Jaumotte and Osorio Buitron, 2015 ; Stiglitz, 2015 ; Atkinson, 2015) que dans les pays en développement (Cornia and Martorano, 2012 ; Milanovic, 2016). Puisque les rapports de force jouent un rôle dans les pays et entre les pays et le long de plusieurs axes (salariés et détenteurs de profits, travailleurs qualifiés et non qualifiés, créanciers et débiteurs, intérêts financiers et industriels), il n'est pas possible de formuler des politiques appropriées pour remédier à la polarisation économique si on se focalise exclusivement sur le commerce ou sur le changement technologique (*TDRs 1997 ; 2012*). Il n'est pas possible, en particulier, d'isoler les incidences de ce changement du contexte macro-économique et institutionnel dans lequel différents groupes font entendre leurs revendications et négocient les résultats. Le présent Rapport soutient, en outre, que le fonctionnement des différentes économies nationales est étroitement lié aux effets cumulés des sources du pouvoir de marché, ce qui a contribué à l'explosion des profits au détriment des salaires. C'est ainsi que sont apparus des régimes de croissance instables, soutenus par un endettement de plus en plus élevé, situation qui donne encore plus de poids à l'argument selon lequel l'hypermondialisation ne peut être dissociée de la financiarisation de l'activité économique et de la montée concomitante des inégalités de revenus à l'intérieur des pays et entre les pays.

Depuis la crise financière de 2008-2009, les chercheurs s'intéressent de plus en plus à ces liens entre polarisation et instabilité, en partie parce qu'on considère de plus en plus que les inégalités font partie des facteurs qui ont contribué à cette crise (Stiglitz, 2012 ; Stockhammer, 2015). L'ouvrage de Thomas Piketty intitulé *Le capitalisme au XXI<sup>e</sup> siècle* est devenu la pièce maîtresse de ce nouveau modèle et, malgré quelques failles méthodologiques (Galbraith, 2014 ; Rowthorn, 2014 ; O'Sullivan, 2015), il a recentré le débat sur les inégalités en s'intéressant aux 1 % des personnes en haut de l'échelle des revenus plutôt qu'à celles qui se trouvent tout en bas de l'échelle (en situation d'extrême pauvreté). Ceci a permis d'attirer l'attention sur les causes économiques systémiques de la montée des inégalités. En outre, en réintroduisant la question des richesses dans le débat, Piketty a rappelé – selon l'aphorisme d'Adam Smith (emprunté à Thomas Hobbes) – que la richesse c'est le pouvoir, ce qui signifie qu'une répartition de plus en plus inégale des richesses aura probablement pour conséquence de détourner le pouvoir politique et avec lui les politiques elles-mêmes en faveur des très hauts revenus<sup>9</sup>.

Le pouvoir économique – sa répartition, sa dynamique, ses utilisations et ses conséquences – est un thème sous-jacent, parfois explicite, du présent Rapport. Le pouvoir qu'à encore la finance d'infléchir à son avantage les politiques et réglementations nationales ainsi que les structures et les règles internationales, a été analysé de manière détaillée dans des livraisons précédentes du *Rapport*, sous la rubrique de la « mondialisation financière ». Il s'est créé un climat de resserrement des salaires, qui a

des effets négatifs sur les modes de consommation et d'investissement. Le surendettement qui en est résulté crée une conjoncture de stagflation ou de récession. Un redressement de la situation par une augmentation proportionnelle des dépenses publiques n'est toutefois pas envisagé, car, actuellement, la préférence va plutôt à l'austérité budgétaire, ce qui reflète en soi le pouvoir qu'à encore la finance d'influer sur les choix politiques. Les structures asymétriques du pouvoir (se traduisant par des inégalités dans les relations humaines, comme la discrimination fondée sur le sexe) peuvent segmenter le marché du travail et d'autres marchés et avoir, de ce fait, des effets négatifs sur les processus macroéconomiques, comme l'explique le chapitre IV. On a tendance à voir dans le changement technologique (par exemple, le

progrès des systèmes de production plus automatisés) et dans leurs incidences, une vague venue de l'extérieur frappant les économies et les sociétés sans que celles-ci puissent rien y faire, comme on le verra au chapitre III. Cependant, comme l'indique le présent chapitre, la nature de ce changement ainsi que ses incidences dépendent des politiques et des processus en place à l'intérieur des pays, politiques et processus qui dépendent à leur tour de la dynamique du pouvoir dans chaque pays et de pays à pays. Enfin, le pouvoir des grandes sociétés en général (à la fois leur emprise sur le marché et leur capacité à exploiter différents types de rentes) joue un rôle important, car il leur permet d'influer sur les politiques économiques et de façonner les grandes orientations macroéconomiques et leurs résultats distributifs.

## E. Marchés et inclusion

Depuis la crise financière mondiale de 2008-2009, rendre l'hypermondialisation plus inclusive est devenu le nouveau leitmotiv des responsables politiques, aux niveaux tant national qu'international, tâche rendue encore plus urgente par la succession de chocs politiques soudains survenus en 2016. En partie parce que cette crise a montré que l'efficacité et le pouvoir autocorrecteur des marchés n'étaient que des mythes, les décideurs se montrent plus disposés à remédier aux « défaillances des marchés » et à envisager des mesures plus radicales pour atténuer les tendances de certains marchés à l'autodestruction (Wolf, 2016). Cependant, les programmes contre l'exclusion, surtout quand ils s'appliquent aux pays en développement, ont pour la plupart cherché à faire renaître les politiques et les mesures destinées à dynamiser les marchés au niveau local.

Comme il est souligné plus haut, les programmes d'ajustement structurel ayant déçu, un programme visant à associer plus directement les pauvres à des processus de marché créateurs de richesses a succédé au consensus de Washington. Les propos évoquant un « capitalisme plus inclusif » ont assurément aidé à huiler quelque peu le débat, mais ils reviennent à considérer de nouveau les pauvres des pays en développement comme des entrepreneurs en devenir. Ce retour de l'entrepreneur comme catalyseur du processus de développement s'inspire d'un courant de pensée néolibéral ayant ses racines dans la tradition économique autrichienne (Easterly, 2014)<sup>10</sup>.

L'un des premiers à faire allusion à ce capitalisme inclusif fondé sur l'entrepreneuriat a été l'économiste péruvien Hernando de Soto (1986), qui a vu dans les pauvres des « entrepreneurs en attente », frustrés par des bureaucrates indifférents et un excès de réglementations. Selon lui, s'il était possible d'une manière ou d'une autre de démanteler ces réglementations et de renforcer les droits de propriété, la pauvreté et le chômage disparaîtraient rapidement. Ce raisonnement a été salué par l'économiste bangladais formé aux États-Unis, Muhammad Yunus, prix Nobel de la paix aux côtés de l'emblématique banque Grameen fondée par lui en 1983. Yunus s'est surtout intéressé aux obstacles financiers à l'entrepreneuriat et a fait valoir que, pour échapper à la pauvreté, les pauvres (en particulier, les femmes pauvres) n'avaient besoin que d'un tout petit prêt pour créer ou faire prospérer des microentreprises ou encore pour se lancer dans des activités indépendantes.

Cette idée que la réduction de la pauvreté est une question de motivation au niveau microéconomique a vite gagné du terrain, avec le concours d'organismes d'aide et d'organisations philanthropiques et parce qu'elle semblait promouvoir l'égalité des sexes. Le microcrédit a été encouragé en même temps qu'une multitude d'autres approches participatives lancées à partir de la base et visant à associer les pauvres à la recherche et à la gestion de leurs propres solutions à la pauvreté et à l'exclusion sociale. Le « capitalisme inclusif » a fait école et a consisté à promouvoir : l'entrepreneuriat social et les entreprises sociales

(Borzaga and Defourny, 2001), le capitalisme social (Woolcock and Narayan, 2000), la notion de « la base de la pyramide » (Prahalad and Hart, 2002), les chaînes de valeur inclusives (OECD and World Bank, 2015), l'inclusion financière (World Bank, 2014) et, plus récemment, les dernières innovations appliquant les TIC aux opérations financières à l'échelle locale et relevant de ce qu'il est convenu d'appeler l'« inclusion financière numérique » (Klapper and Singer, 2014).

Par leur simplicité, ces innovations ont aidé à augmenter l'ampleur et la portée du « capitalisme inclusif », mais étonnamment elles n'ont pas été soumises à des analyses ou à des évaluations empiriques rigoureuses. Les arguments évoquant l'amélioration de la condition de la femme pour défendre cette approche sont analysés plus en détail au chapitre IV. Toutefois, il s'est avéré que l'argument initial en faveur de la promotion d'entreprises individuelles grâce au développement du microcrédit, comportait des failles fondamentales, et les résultats en matière de réduction de la pauvreté ont été médiocres. Aussi cette approche a-t-elle été réévaluée ou abandonnée par un grand nombre d'institutions et de pays (Bateman, 2010 ; Roodman, 2011 ; Bateman *et al.*, à paraître ; Bateman and Maclean, 2017).

En particulier, les *types* d'entreprises créées par les entrepreneurs individuels avec l'aide du microcrédit ne sont généralement pas de nature à stimuler la création d'emplois et, plus souvent que jamais, causent des suppressions d'emplois. Elles ne contribuent pas non plus à l'établissement sur le plan local d'une trajectoire de développement durable et équitable s'appuyant sur la diversification de la production (Reinert, 2007 ; Sustainable Livelihoods Foundation, 2016). Le bilan en matière d'égalité entre les sexes et d'autonomisation économique des femmes est tout aussi médiocre (Chant, 2016 ; Kabeer, 2005). En effet, de nombreux éléments

portent à croire que le fait pour les établissements de microcrédit de canaliser des ressources financières rares vers ces activités plutôt que vers d'autres activités et entreprises à plus grande échelle *bloque* le processus de développement sur le long terme (Bateman, 2010 ; Bateman and Chang, 2012 ; Chang, 2010: 157–167). Comme l'explique la livraison de 2016 du *Rapport*, pour que l'entrepreneuriat soit productif dans les pays du Sud, il serait préférable de créer un noyau de petites et moyennes entreprises (PME) et de grandes entreprises interconnectées et capables d'assurer la modernisation industrielle et la transformation structurelle. La création d'un grand nombre de microentreprises dans le secteur informel peut sembler une bonne idée aux yeux des individus et programmes partisans de l'entrepreneuriat individuel comme moyen d'échapper dans l'immédiat à la pauvreté ou de contribuer à l'autonomisation des femmes, mais la conséquence sur le long terme est de cantonner indéfiniment les populations pauvres aux activités commerciales les plus improductives, les moins bien rémunérées, les plus temporaires et les plus susceptibles de conduire à l'auto-exploitation<sup>11</sup>. Toutefois, les défaillances graves du microcrédit sont largement passées inaperçues du fait que celui-ci a été englobé dans le paradigme plus vaste de la microfinance, comprenant également la microépargne, la microassurance et le microleasing.

Cette conception essentiellement microéconomique de la mondialisation inclusive semble avoir trouvé grâce auprès des organismes d'aide, des organisations philanthropiques et des organisations non gouvernementales (ONG) (Haering, 2017). Toutefois, elle ne dit rien des causes plus systémiques de l'exclusion, qui sont ancrées dans la nature instable et polarisante de marchés non réglementés. En particulier, elle ne tient pas compte des nouvelles sources d'insécurité et d'inégalités apparues avec la concentration des marchés et les rentes.

## F. Rentes et rentiers

Deux des principales tendances de l'ère de l'hypermondialisation ont été l'explosion de la dette publique et privée et l'essor des super-élites, que l'on peut définir sommairement comme les 1 % ayant les revenus les plus élevés. Ces tendances sont associées à la polarisation croissante de la propriété des actifs financiers, surtout des instruments financiers à court

terme, et à la croissance des activités financières qui, comme l'a souligné James Tobin (1984) il y a longtemps déjà « tend à produire d'énormes gains privés, qui surpassent démesurément ses bienfaits pour la société ». C'est un monde dans lequel l'obtention de rentes est devenue une source d'inégalité beaucoup plus répandue.

Le rôle des rentes a une histoire intellectuelle longue et mouvementée. Certains voient dans la rente un vestige de l'époque féodale, ni plus ni moins qu'un vol légalisé dont le but est de financer une nouvelle classe oisive ; d'autres considèrent que c'est un catalyseur du progrès technique agissant par un processus de destruction créatrice ou que c'est la récompense méritée des détenteurs de talents ou de capacités inégalées qui enrichissent nos cultures. Toutefois, la tradition tant classique que néoclassique reconnaît que lorsque les rentiers (c'est-à-dire ceux qui vivent de revenus essentiellement fixes, tirés de la propriété légale d'actifs matériels et financiers ainsi que du contrôle institutionnel et politique qu'ils exercent sur ce type d'actifs) l'emportent sur les entrepreneurs, qui eux recherchent le profit en effectuant des investissements réels innovants et à risques, le résultat est « improductif », « source de distorsions » et statique. La concurrence à laquelle se livrent les rentiers pour avoir une part plus grande du gâteau finit par avoir raison des initiatives prises par les entrepreneurs pour augmenter la taille du gâteau. Comme le souligne Stiglitz (2015: 141), « la recherche de rentes c'est le fait de chercher à obtenir un revenu non comme récompense pour avoir créé des richesses, mais pour s'être emparé d'une part plus grande de richesses qui auraient été produites de toute façon » ; cette définition lie le débat sur la poussée des inégalités à diverses stratégies qui, d'une manière ou d'une autre, ont pour but d'abuser du système plutôt que d'aider à l'améliorer.

Ce débat tourne en grande partie autour du secteur financier. Dans une formule célèbre, Keynes avait préconisé « l'euthanasie du rentier », qu'il a décrite en ces termes : « C'est l'euthanasie du pouvoir oppressif du capitaliste d'exploiter la valeur-rareté du capital », le pouvoir des entrepreneurs « oisifs ». Keynes pensait avec optimisme qu'une politique monétaire de taux d'intérêt bas sur le long terme, combinée à une socialisation graduelle de l'investissement, créerait un stock de biens d'équipement suffisant pour que les revenus (fixes) engendrés par les rentes ne soient plus viables. Cependant, plus récemment, l'apparition d'une nouvelle génération de rentiers dans le secteur financier a été signalée. Dans une étude novatrice de la crise de l'épargne et du crédit aux États-Unis, Akerlof et Roemer (1993) ont montré comment il était possible de recourir au « pillage » pour extraire de la valeur, jusqu'à en faire une stratégie plus généralisée de manipulation des marchés, notamment lorsque les dirigeants d'une société la mènent délibérément à la faillite pour obtenir le maximum de

gains. Selon Black (2005) et Galbraith (2014), la fraude a été au cœur de la crise financière de 2008 et a été facilitée par la déréglementation des marchés. D'une manière plus générale, les entreprises qui ont recours à des stratégies prédatrices « peuvent rapidement dominer les marchés, en se fondant sur leur succès financier apparent pour attirer des capitaux, faire augmenter leurs valeurs boursières et s'agrandir au moyen de fusions et d'acquisitions » (Galbraith, 2015: 160). Parallèlement, un nombre croissant d'éléments portent à penser que dans les pays développés, mais aussi dans certains pays émergents, les entreprises ne réinvestissent pas leurs bénéfices, mais les utilisent plutôt pour verser des dividendes, racheter leurs actions et acquérir d'autres entreprises dans le dessein de faire monter le cours de leurs actions et de récompenser leurs équipes dirigeantes (Lazonick, 2016 ; *TDR 2016*).

Plusieurs tentatives ont été faites ces dernières années pour évaluer les revenus des rentiers. Ayant défini ces profits comme la somme des profits réalisés par les entreprises dont la principale activité est l'intermédiation financière et des revenus d'intérêts perçus par les unités institutionnelles résidentes autres que les établissements financiers et les administrations publiques, Power *et al.* (2003), par exemple, ont constaté une tendance à la hausse des revenus des rentiers dans de nombreux pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) à partir de la fin des années 1970. Mais leur analyse s'arrête à 2000. Seccareccia et Lavoie (2016) illustrent cette tendance sur une période plus longue pour le Canada et les États-Unis, mais à partir d'une définition plus étroite (empruntée à Keynes) de la classe des rentiers comme étant des propriétaires d'actifs à faible risque. Ils ont constaté que les revenus des rentiers ont fortement augmenté à partir de la fin des années 1970, puis chuté à la fin des années 1990 pour se mettre ensuite à fluctuer autour d'une tendance positive jusqu'à la crise financière de 2008. Se situant dans une perspective plus micro-économique, Phillipon et Resheff (2009) montrent que la montée spectaculaire des salaires relatifs dans le secteur financier aux États-Unis à partir du milieu des années 1980 est, en grande partie, attribuable aux rentes, plutôt qu'au niveau d'éducation ou aux qualifications et capacités professionnelles. Ceci aide peut-être à expliquer pourquoi les régulateurs n'ont pas réussi à tenir à l'œil la fraude devenue partie intégrante de ce secteur durant cette période. Les conséquences plus étendues des stratégies des rentiers sur la répartition du revenu n'ont fait surface

que depuis la crise financière de 2008, avec la socialisation de la dette, qui a été essentiellement payée par les 90 % de la population au bas de l'échelle des revenus, le fardeau le plus lourd retombant sur les couches ayant les revenus les plus bas. Il en est résulté une plus grande privatisation des profits déjà réalisés.

Moins d'attention a été accordée à la manière dont les sociétés non financières sont devenues expertes à manier les stratégies de recherche de rentes pour augmenter leurs bénéfices. Comme de fait, les revenus financiers ne représentent qu'une partie des rentes au sens large. Une part importante des rentes provient des monopoles ou quasi-monopoles créés sous la protection des droits de propriété intellectuelle (DPI), sans compter les rentes que l'on pourrait qualifier de « politiques » parce qu'elles résultent de la capacité d'infléchir certains aspects et

détails particuliers des politiques publiques dans un sens ou un autre, favorisant démesurément certains acteurs. Des éléments récents indiquant que le degré de concentration des marchés est en augmentation dans plusieurs secteurs, au niveau national et international, ont suscité un regain d'intérêt pour les liens existant entre le pouvoir de marché, la recherche de rentes et les inégalités de revenus. La concentration du marché et l'obtention de rentes peuvent s'alimenter mutuellement, d'où la forme de concurrence dans laquelle « le gagnant rafle la mise » que l'on observe aujourd'hui dans le secteur privé, du moins dans certains pays développés. Les différences qui en résultent entre les entreprises deviennent ainsi un aspect important de l'analyse de la montée des inégalités (Bloom, 2017). Ces questions sont approfondies dans le chapitre VI.

## G. De la mondialisation (l'hypermondialisation) inclusive à une nouvelle donne mondiale

Trois sources évidentes d'inégalités sont examinées dans la livraison de cette année du *Rapport* : i) l'automatisation de la production, en particulier la robotisation et le risque d'érosion de la force de travail humaine ; ii) la segmentation des marchés du travail en ce qui concerne en particulier la problématique homme-femme, segmentation qui menace de se solder par un « nivellement par le bas » ; iii) les stratégies des grandes sociétés visant une plus grande concentration du contrôle qu'elles exercent sur les marchés en même temps que l'obtention de rentes. Chacune de ces sources d'inégalités représente un défi particulier pour les responsables politiques des pays tant développés qu'en développement qui s'efforcent de promouvoir l'inclusion. Toutefois, elles sont liées entre elles du fait de la déréglementation des marchés et du resserrement du contrôle des actifs et en raison des asymétries du pouvoir de marché, source majeure d'inégalité.

Il ressort clairement de ce qui précède que pour passer de l'hypermondialisation à une économie inclusive, on ne peut se contenter de renforcer le capital humain, de combler le déficit d'information, d'adopter des mesures d'incitation mieux ciblées, d'améliorer la fourniture de biens publics (l'éducation, en particulier), d'augmenter l'accès des pauvres au crédit et de mieux protéger les consommateurs. Il faut plutôt

poursuivre un programme plus exigeant et plus global qui remédie aux asymétries mondiales et nationales dans les domaines de la mobilisation des ressources, du savoir-faire technologique, de l'emprise sur le marché et de l'influence politique, qui sont dues à l'hypermondialisation et créent de l'exclusion et la perpétuent.

Une telle approche serait très favorable à la réalisation des ODD concernant la réduction des inégalités de revenus entre les pays et à l'intérieur de ces derniers, en s'appuyant sur des arguments forts pour formuler, combiner et mettre en œuvre des politiques efficaces. Le présent Rapport soutient que certains éléments pourraient être glanés dans le texte fondateur de la CNUCED adopté en 1964 (section I, par. 1) visant à mettre en place « un système international de coopération économique meilleur et plus efficace, qui permette d'éliminer la division du monde en zones de pauvreté et zones d'abondance et d'assurer la prospérité de tous ». L'idée fondamentale était que « le progrès économique et social devraient aller de pair. Si les privilèges, la richesse et la pauvreté extrêmes, ainsi que l'injustice sociale persistent, l'objectif de développement ne peut être atteint. ».

Beaucoup de choses ont changé depuis 1964 en ce qui a trait aux capacités humaines et productives

acquises par les pays en développement, l'insertion de ces pays dans l'économie mondiale, le genre de vulnérabilités économiques auxquelles ils sont confrontés et la marge d'action dont ils disposent pour gravir l'échelle du développement. Toutefois, aujourd'hui comme autrefois, un internationalisme efficace continue de reposer sur un nationalisme responsable, et la recherche d'un bon équilibre demeure au cœur de toute action multilatérale digne de ce nom. Autant que par le passé, la prospérité pour tous devrait supposer que l'on fasse très attention aux partis pris, aux asymétries et aux lacunes de la gouvernance mondiale qui peuvent aller à l'encontre de l'inclusion et de la durabilité.

Compte tenu de ce qui précède, il faudrait peut-être parler de « global new deal » ou « nouvelle donne mondiale » pour décrire l'action à entreprendre aujourd'hui en faveur de l'inclusion (UNCTAD, 2011). Le New Deal, lancé à l'origine aux États-Unis dans les années 1930 et transposé dans d'autres pays industrialisés, surtout après la fin de la Deuxième Guerre mondiale, a mis en place un nouveau modèle de développement, qui s'appuie sur trois grands piliers stratégiques : le redressement, la réglementation et la redistribution. Même s'ils ont conduit à l'adoption de politiques adaptées à une situation économique et politique particulière, ces piliers faisaient du contrôle de la finance l'un des facteurs communs de succès dans le cadre du nouveau modèle. Beaucoup plus tard, Franklin D. Roosevelt, dans son allocution devant le Congrès américain en 1944, a ajouté d'autres droits économiques ambitieux, derniers éléments complétant le programme de mesures à mettre en œuvre pour assurer la sécurité et la prospérité des États-Unis après la guerre : le droit à un travail utile et rémunérateur, le droit à la sécurité économique à toutes les étapes de la vie, le droit à la protection contre toute concurrence déloyale, le droit à un logement décent, à des soins médicaux adéquats, à la possibilité de jouir d'une bonne santé et à une bonne éducation.

Le gouvernement Roosevelt a également poursuivi envers l'Amérique latine une toute autre politique de coopération internationale, qui devait par la suite influencer, mais sous une forme diluée, sur les négociations qui ont mené à l'adoption du système de Bretton Woods (Helleiner, 2014). À l'origine, ce système avait les mêmes aspirations que le New Deal et préconisait à la fois une marge d'action garantie pour les gouvernements et un renforcement de la coopération internationale, le but étant de corriger les défaillances du marché, causes de l'instabilité de l'entre-deux-guerres, en particulier les fluctuations monétaires, la pénurie de liquidités internationales et l'instabilité des flux de capitaux. Toutefois, les règles et réglementations internationales étaient restées incomplètes et ne comportaient pas une dimension en faveur d'une économie plus inclusive, ce qui a ouvert la voie à un multilatéralisme partiel et technocratique fondé largement sur l'avantage comparatif et les intérêts des grandes sociétés du monde développé (TDR 2014).

Le passage de la mondialisation à l'hypermondialisation n'a pas contribué à l'instauration d'un ordre international plus stable, plus sûr et plus inclusif et le rôle de premier plan attribué à des marchés financiers non réglementés semble particulièrement défavorable à la réalisation des ODD. Quant à savoir exactement comment donner forme à un modèle fondé sur le redressement, la réglementation, la redistribution et les droits, tout dépend, aujourd'hui comme hier, de la situation et de la marge d'action que les décideurs auront su préserver. Toutefois, les obstacles particuliers que sont l'inégalité et l'insécurité au XXI<sup>e</sup> siècle ne seront surmontés que si les pays, au lieu de tenter de s'isoler des forces économiques mondiales, élèvent, là où c'est nécessaire, certains éléments du New Deal de Roosevelt au rang mondial en tenant compte de l'interdépendance planétaire. Certains des éléments qui pourraient être pris en considération à cet égard sont analysés dans le dernier chapitre du présent Rapport. ■

## Notes

- 1 De nombreux travaux statistiques sont déjà en cours, dont certains ont pour but de mesurer des indicateurs spécifiques de la croissance inclusive (Anand *et al.*, 2016) et du développement inclusif (WEF, 2017).
- 2 L'utilisation répandue des taux de change de PPA comme déflateur à des fins de comparaison comporte, par exemple, de graves problèmes (voir Pogge and Reddy, 2002 ; Ghosh, 2008 et 2013 ; Reddy and Lahoti, 2016).
- 3 C'est à n'en pas douter dû, en partie, au rôle prépondérant de la pensée économique traditionnelle, qui a soutenu pendant longtemps que pour améliorer le bien-être économique des gens, les questions relatives à la répartition du revenu détournent l'attention de la tâche principale, qui est d'augmenter la taille du gâteau économique à partager. La théorie classique traditionnelle de la répartition du revenu, ainsi que sa variante plus récente axée sur le capital humain, sont basées sur l'hypothèse que les facteurs de production sont rémunérés exactement en fonction de leur contribution marginale et sont soumis aux lois de l'offre et de la demande. Pour un bilan et une critique de cette théorie, voir Folbre, 2016.
- 4 Par contre, on hésite moins à attribuer les gains élevés à l'ouverture commerciale. Pour un exemple récent, voir Hufbauer and Lu, 2017 et une critique par Baker, 2017.
- 5 Autor *et al.* (2015) font remarquer que l'incidence du commerce et de la technologie varie selon les secteurs et les périodes, du moins dans le cas des États-Unis, et que dans les années 1990 et 2000, le commerce et la technologie sont à égalité comme sources potentielles de bouleversements (voir également Wood, 2017).
- 6 Ces liens sont examinés de nouveau dans IMF, 2017.
- 7 Les premiers économistes néoclassiques, dont Marshall et Pigou, par exemple, étaient préoccupés par le fait que les classes ouvrières n'épargnaient pas assez pour survivre pendant les périodes de chômage et pour leurs vieux jours. On parlait alors de « comportement irrationnel », associé à un manque de prévoyance ou de maîtrise de soi (Peart, 2000). L'éducation était le remède au problème et, une fois celle-ci assurée, le gouvernement n'avait plus besoin d'intervenir. Cette pensée subsiste encore dans une bonne partie des ouvrages sur le capital humain.
- 8 Des travaux de recherche récents valident l'idée d'une causalité réciproque entre la croissance et l'égalité (voir, par exemple, Ostry *et al.*, 2014 ; Cingano, 2014), bien que les résultats de ces travaux soient contestés (voir Kolev and Niehues, 2016).
- 9 Smith (1776) a souligné que ce lien n'est pas automatique : « "Richesse c'est pouvoir", a dit Hobbes ; mais celui qui acquiert une grande fortune ou qui l'a reçue par héritage, n'acquiert pas là nécessairement un pouvoir politique, soit civil, soit militaire. Peut-être sa fortune pourra-t-elle lui fournir les moyens d'acquérir l'un ou l'autre de ces pouvoirs, mais la simple possession de cette fortune ne les lui transmet pas nécessairement. ». Sur les pratiques prédatrices, voir Hacker and Pierson, 2010 ; et Galbraith, 2008.
- 10 Au sujet de l'évolution et des limitations des arguments en faveur de l'entrepreneuriat, voir Nightingale and Coad, 2013 ; et Naude, 2013.
- 11 En fait, cet inconvénient, parmi d'autres, du rôle attribué à l'entrepreneuriat individuel dans le « capitalisme inclusif » est depuis longtemps connu des spécialistes de l'anthropologie sociale et de l'économie du travail (voir, par exemple, Breman, 2003 ; Davis, 2006 ; Standing, 2016 ; voir également UNCTAD, 2015: 97–98).

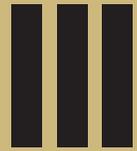
## Références

- Akerlof GA and Roemer PM (1993). Looting: The economic underworld of bankruptcy for profit. Brookings Papers on Economic Activity No. 2, Brookings Institution, Washington, DC.
- Atkinson AB (2015). *Inequality: What can be Done?* Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Anand R, Mishra S and Peiris SJ (2016). Inclusive growth: Measurement and determinants. Working Paper No. 13/135, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Autor DH, Dorn D and Hanson GH (2015). Untangling trade and technology: Evidence from local labour markets. *The Economic Journal*, 125 (584): 621–646.
- Baker D (2017). The trade deniers. CEPR Beat the Press (blog), 15 May. Centre for Economic and Policy Research, Washington, DC.
- Baldwin R (2016). *The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Bateman M (2010). *Why Doesn't Microfinance Work? The Destructive Rise of Local Neoliberalism*. London, Zed Books.
- Bateman M and Chang H-J (2012). Microfinance and the illusion of development: From hubris to nemesis in thirty years. *World Economic Review*, 1: 13–36.
- Bateman M and Maclean K, eds. (2017). *Seduced and Betrayed: Exposing the Contemporary Microfinance Phenomenon*. Albuquerque, NM, University of New Mexico Press.
- Bateman M, Kozul-Wright R and Blankenburg S, eds. (forthcoming). *The Rise and Fall of Global Microcredit: Development, Debt and Disillusion*. London, Routledge.
- Black WK (2005). The Best Way to Rob a Bank is to Own One: How Corporate Executives and Politicians Looted the S&L Industry. Austin, TX, University of Texas Press.
- Bloom N (2017). Corporations in the age of inequality. *Harvard Business Review*. Available at: <https://hbr.org/cover-story/2017/03/corporations-in-the-age-of-inequality>.
- Borzaga C and Defourney J (2001). *The Emergence of Social Enterprise*. London, Routledge.
- Bourguignon F (2015). *The Globalization of Inequality*. Princeton University Press, Princeton, NJ.
- Breman J (2003). The Labouring Poor in India: Patterns of Exploitation, Subordination and Exclusion. Oxford, Oxford University Press.
- Chang H-J (2010). *23 Things They Don't Tell You About Capitalism*. New York, NY, Bloomsbury Press.
- Chant S (2016). Women, girls and world poverty: Empowerment, equality or essentialism? *International Development Planning Review*, 38(1): 1–24.
- Cingano F (2014). Trends in income inequality and its impact on economic growth. Social, Employment and Migration Working Papers No. 163, OECD Publishing, Paris.
- Cobham A, Schlogl L and Sumner A (2015). Inequality and the tails: The Palma Proposition and Ratio revisited. Working Paper No. 143. United Nations, Department of Economics and Social Affairs (UN DESA), New York, NY.
- Cornia A and Martorano B (2012). Development policies and income inequality in selected developing regions, 1980–2010. Discussion Papers No. 210, UNCTAD, Geneva.
- Davis M (2006). *Planet of Slums*. London, Verso.
- De Soto H (1986). *El Otro Sendero: La Revolución Informal*. Lima, Editorial El Barranco.
- Dollar D and Kraay A (2001). Growth is good for the poor. Policy Research Department Working Paper No. 2587, World Bank, Washington, DC.
- Easterly W (2014). *The Tyranny of Experts: Economists, Dictators, and Forgotten Rights of the Poor*. New York, NY, Basic Books.
- Economist* (2016). Why they are wrong. 1 October.
- Emmot B (2017). Literary life: It is time for a new liberal lexicon. *Financial Times*. 15 March.
- Felipe J, Kumar U and Galope R (2014). Middle-income transitions: Trap or myth? Working Paper Series No. 421, Asian Development Bank, Manila.
- Folbre N (2016). Just deserts? Earnings inequality and bargaining power in the U.S. economy. Working Paper No. 2016-10, Washington Centre for Equitable Growth, Washington, DC.
- Galbraith JK (2008). *The Predator State: How Conservatives Abandoned the Free Market and Why Liberals Should Too*. New York, NY, Free Press.
- Galbraith JK (2014). *The End of Normal: The Great Crisis and the Future of Growth*. New York, NY, Simon and Schuster.
- Galbraith JK (2016). *Inequality: What Everyone Needs to Know*. Oxford, Oxford University Press.
- Ghosh J (2008). Growth, macroeconomic policies and structural change. Discussion Paper, United Nations Research Institute for Social Development (UNRISD), Geneva.
- Ghosh J (2013). Country income shares in PPP. Triple Crisis blog – Global Perspectives on Finance, Development and Environment. Available at: <http://triplecrisis.com/country-income-shares-in-ppp/> (accessed on 12 May 2017).
- Hacker JS and Pierson P (2010). *Winner-take-all Politics: How Washington Made the Rich Richer -- and Turned its Back on the Middle Class*. New York, NY, Simon and Schuster.
- Haering N (2017). How India became Bill Gates' guinea pig: A conspiracy as recounted by the main actors. *Norbert Häring - Money and More Blog*, 21 February.

- Available at: <http://norberthaering.de/en/32-english/news/784-gates-india-demonetization>.
- Helleiner E (2014). *Forgotten Foundations of Bretton Woods: International Development and the Making of the Postwar Order*. Ithaca, NY, Cornell University Press.
- Hymer S (1971). The multinational corporation and the law of uneven development. In: Bhagwati JN, ed. *Economics and World Order: From the 1970's to the 1990's*. New York, NY, Macmillan: 113–140.
- Hufbauer G and Lu Z (2017). The payoff to America from globalization: A fresh look with a focus on the costs to workers. Policy Brief No. 17–16, Peterson Institute for International Economics (PIIE), Washington, DC.
- IMF (2007). *World Economic Outlook: Globalization and Inequality*. October, International Monetary Fund, Washington, DC.
- IMF (2017). *World Economic Outlook: Gaining Momentum*. April, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Jaumotte F and Osorio Buitron C (2015). Inequality and labour market institutions. Staff Discussion Note No. 15/14, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Kabeer N (2005). Is microfinance a “magic bullet” for women’s empowerment? Analysis of findings from South Asia. *Economic and Political Weekly*, 40(44–45): 4709–4718.
- Kakwani N, Prakash B, and Son H (2000). Growth, inequality, and poverty: An introduction. *Asian Development Review*, 18(2): 1–21.
- Klapper L and Singer D (2014). The opportunities of digitizing payments. World Bank, Washington, DC.
- Kohler P and Storm S (2016). CETA without blinders: How cutting ‘trade costs and more’ will cause unemployment, inequality and welfare losses. Working Paper No. 16-03, Global Development and Environment Institute (GDAE), Tufts University, Medford, MA.
- Kolev G and Niehues J., (2016). The Inequality-Growth Relationship: An Empirical Reassessment. IW, Köln. Available at: <https://www.iwkoeln.de/studien/iw-reports/beitrag/galina-kolev-judith-niehues-the-inequality-growth-relationship-273596>.
- Kuznets S (1955). Economic growth and income inequality. *The American Economic Review*, 45(1): 1–28.
- Lagarde C (2016). Boosting growth and adjusting to change. Remarks by Christine Lagarde, Managing Director of the IMF, at Northwestern University, 28 September. Available at: <https://www.imf.org/en/News/Articles/2016/09/27/AM16-SP09282016-Boosting-Growth-Adjusting-to-Change>.
- Lazonick W (2014). Profits without prosperity. *Harvard Business Review*, September. Available at: <https://hbr.org/2014/09/profits-without-prosperity>.
- Levy F and Temin P (2007). Institutions and inequality in 20<sup>th</sup> century America. Working Paper No. 13106, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Lewis A (1955). *The Theory of Economic Growth*. Homewood, IL, Richard D. Irwin.
- Mazower M (2012). *Governing the World: The History of an Idea, 1815 to the Present*. New York, NY, Penguin Books.
- Meek J (2017). Sommerdale to Skarbimierz. *London Review of Books*, 39(8), 20 April: 3–15.
- Mishel L (2011). Education is not the cure for high unemployment or for income inequality. Briefing Paper No. 286, Economic Policy Institute, Washington, DC.
- Milanovic B (2016). *Global Inequality: A New Approach for the Age of Globalization*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Myrdal G (1970). *The Challenge of World Poverty: A World Anti-Poverty Programme in Outline*. Harmondsworth, Penguin Books.
- Naude W (2013). Entrepreneurship and economic development: Theory, evidence and policy. IZA Discussion Paper No. 7507, Institute for the Study of Labour, Bonn.
- Nightingale P and Coad A (2013). Muppets and gazelles: Political and methodological biases in entrepreneurship research. *Industrial and Corporate Change*, 23(1): 113–143.
- O’Sullivan MA (2015). A confusion of capital in the United States. In: Hudson P, Tribe K, eds. *The Contradictions of Capital in the Twenty-First Century: The Piketty Opportunity*. Newcastle-upon-Tyne, Agenda Publishing: 131–161.
- OECD and World Bank (2015). Inclusive global value chains: Policy options in trade and complementary areas for GVC Integration by small and medium enterprises and low-income developing countries. Organisation for Economic Cooperation and Development and World Bank, Paris and Washington, DC.
- OECD and World Bank (2016). The squeezed middle-class in OECD and emerging countries: Myth and reality. Issues Paper, Organisation for Economic Cooperation and Development and World Bank, Paris.
- Ostry JD, Berg A and Tsangarides CG (2014). Redistribution, inequality, and growth. Staff Discussion Note No. 4/02, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Peart SJ (2000). Irrationality and intertemporal choice in early neo-classical thought. *Canadian Journal of Economics*, 33 (1): 175–189.
- Palma G (2011). Homogeneous middles vs heterogenous tails, and the end of the inverted-U: The share of the rich is what it’s all about. *Development and Change*, 42(1): 77–153.
- Phillipon T and Resheff A (2009). Wages and human capital in the U.S. financial industry: 1909-2006. Working Paper No. 14644, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Picketty T (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge, MA, Harvard University Press,

- Pogge T and Reddy SG (2002). How not to count the poor. Barnard College, New York, NY. Available at: <https://ssrn.com/abstract=893159> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.893159>.
- Power D, Epstein G and Abrena M (2003). Trends in the rentier income share in OECD countries, 1960–2000. Working Papers No. 58a, Political Economy Research Institute (PERI), University of Massachusetts, Amherst, MA.
- Prahalad CK and Hart SL (2002). The fortune at the bottom of the pyramid. *Strategy and Business* (26): 1–14.
- Prebisch R (1950). *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems*. United Nations publication. Sales No. 1950.II.G.2. Lake Success, NY.
- Reddy S and Lahoti R (2016). \$1.90 a day: What does it say? *New Left Review* 97, January-February.
- Reinert ES (2007). *How Rich Countries Got Rich ... and Why Poor Countries Stay Poor*. New York, NY, Public Affairs.
- Roodman D (2011). Due diligence: An impertinent inquiry into microfinance. Center for Global Development, Washington, DC.
- Rowthorn R (2014). A note on Piketty's Capital in the Twenty-first Century. *Cambridge Journal of Economics*, 38(5): 1275–1284.
- Schmitt J, Shierholz H and Mishel L (2013). Don't blame the robots: Assessing the job polarization explanation of growing wage inequality. Working Paper, Economic Policy Institute (EPI)-Center for Economic Policy Research (CEPR), Washington, DC.
- Seccareccia M and Lavoie M (2016). Income distribution, rentiers, and their role in a capitalist economy: A Keynes–Pasinetti perspective. *International Journal of Political Economy*, 45(3): 200–223.
- Smith A (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. London, Strahan and Cadell.
- Standing G (2016). *The Corruption of Capitalism: Why Rentiers Thrive and Work Does Not Pay*. London, Biteback Publishing Ltd.
- Stedman Jones G (2004). *An End to Poverty? A Historical Debate*. London, Profile Books.
- Stiglitz JE (2012). *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future*. New York, NY, W.W. Norton and Co.
- Stiglitz JE (2015). Inequality and economic growth. *Political Quarterly*, 86(S1): 134–155.
- Stockhammer E (2015). Rising inequality as a cause of the present crisis. *Cambridge Journal of Economics*, 39(3): 935–958
- Sustainable Livelihoods Foundation (2016). South Africa's informal economy: Research findings from nine townships. Cape Town.
- Temin P (2017). *The Vanishing Middle Class: Prejudice and Power in a Dual Economy*. Cambridge, MA, MIT Press.
- Tobin J (1984). On the efficiency of the financial system. *Lloyds Bank Review*, 153: 1–15.
- UNCTAD (1964). *Towards a New Trade Policy for Development: Report by the Secretary-General of the United Nations Conference on Trade and Development*. United Nations publication. New York and Geneva.
- UNCTAD (2002). *Economic Development in Africa Report 2002: From Adjustment to Poverty Reduction – What is New?* United Nations publication. Sales No. E.02.II.D.18. New York and Geneva.
- UNCTAD (2011). *Report of the Secretary-General of UNCTAD to UNCTAD XIII: Development-led Globalization: Towards Sustainable and Inclusive Development Paths*. United Nations publication. New York and Geneva.
- UNCTAD (2015). *Least Developed Countries Report: Transforming Rural Economies*. United Nations publication. Sales No. E.15.II.D.7. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 1995). *Trade and Development Report, 1995*. United Nations publication. Sales No. E.95.II.D.16. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 1997). *Trade and Development Report, 1997: Globalization, Distribution and Growth*. United Nations publication. Sales No. E.97.II.D.8. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2012). *Trade and Development Report, 2012: Policies for Inclusive and Balanced Growth*. United Nations publication. Sales No. E.12.II.D.6. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2014). *Trade and Development Report, 2014: Global Governance and Policy Space for Development*. United Nations publication. E.14.II.D.4. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2016). *Trade and Development Report, 2016: Structural Transformation for Inclusive and Sustained Growth*. United Nations publication. Sales No. E.16.II.D.5. New York and Geneva.
- Wilkinson R and Pickett K (2009). *The Spirit Level: Why Equality is Better for Everyone*. London, Penguin Books.
- Wolf M (2016). Capitalism and democracy: The strain is showing. *Financial Times*. 30 August.
- Wood A (2017). How globalisation affected manufacturing around the world. *Vox* (CEPR's Policy Portal), 18 March.
- Woolcock M and Narayan D (2000). Social capital: Implications for development theory, research, and policy. *World Bank Research Observer*, 15(2): 225–249.
- World Bank (2014). *Global Financial Development Report 2014: Financial Inclusion*. Washington, DC, World Bank.
- WEF (2017). *The Inclusive Growth and Development Report, 2017*. World Economic Forum, Geneva.





## A. Introduction

L'emploi et les revenus qu'il crée sont parmi les principaux déterminants de la croissance inclusive. Les économistes, les décideurs et le grand public ont reconnu depuis longtemps que le changement technologique a des conséquences pour l'emploi. De tout temps, la technologie a offert de nouvelles manières de produire et de consommer des biens et des services, créé dans l'économie de nouvelles sphères d'activités lucratives et rendu possible l'amélioration des niveaux de vie. Ainsi, elle a libéré l'être humain de l'exécution de travaux pénibles, répétitifs ou dangereux. Toutefois, du fait même de leur dimension créatrice, les nouvelles technologies viennent souvent perturber les pratiques et les structures de la vie économique et entraînent même la destruction d'entreprises, de marchés et d'emplois, sans que rien ne puisse garantir que les gains dérivés des nouveaux processus surpasseront les pertes. À long terme, les effets distributifs des nouvelles technologies dépendront de l'ampleur et de la rapidité de la création d'emplois à l'avenir. Cela tient surtout au fait que les nouvelles technologies ne surgissent pas comme un *deus ex machina*, mais font plutôt partie intégrante (et sont diffusées par le biais) des biens d'équipement, des rouages institutionnels et des capacités humaines, si bien que leurs incidences dépendent de la situation macroéconomique et des politiques adoptées en réponse.

Le débat sur les actions à entreprendre pour rendre l'hypermondialisation plus inclusive met fortement l'accent sur les investissements dans les connaissances et les compétences, comme moyens de canaliser les talents des êtres humains vers les nouvelles perspectives offertes par les technologies numériques (IMF, 2017). Le présent chapitre montre que la question est plus complexe que cela et qu'en plus des investissements dans l'éducation, le cadre général des politiques macroéconomiques et

sectorielles reste essentiel pour assurer une expansion des possibilités d'emploi viables à différents niveaux de qualifications.

L'histoire économique montre, en effet, que les percées technologiques comme le moteur à vapeur, l'électricité, l'automobile et la chaîne de montage ont été perturbatrices et ont causé, du moins à court terme, de nombreuses pertes d'emploi et une baisse des revenus dans certains secteurs économiques et groupes sociaux. Elle montre également que ces effets négatifs ont été plus que compensés à long terme, une fois que les avantages de l'innovation se sont propagés d'un secteur à l'autre, et ont fini par bénéficier à l'ensemble de l'économie lorsque les travailleurs ont pu se réorienter vers des emplois nouveaux, de plus haute technicité et mieux rémunérés (Mokyr *et al.*, 2015). On peut toutefois se demander si l'histoire peut nous éclairer sur les effets des technologies numériques (Galbraith, 2014 ; Gordon, 2016).

La toute dernière vague technologique tire sa force de la production, du traitement et de la diffusion de l'information. Bien qu'elle ait commencé avec l'ordinateur, ce sont les progrès accomplis dans le domaine des circuits intégrés qui en ont fait une révolution. La technologie n'a cessé de progresser depuis, avec la forte augmentation de la puissance de calcul des ordinateurs, la complexité croissante des produits audiovisuels et l'intelligence artificielle, et, aujourd'hui, elle a atteint le stade des mégadonnées, de l'Internet des objets et des plateformes de partage en ligne. C'est la combinaison de toutes ces technologies de l'information et des communications (TIC) qui constitue la révolution numérique. Comme les révolutions technologiques qui l'ont précédée, la révolution numérique touche à toutes les sphères de la vie économique et sociale, y compris celle de l'emploi. L'une des caractéristiques de cette

révolution est que les nouvelles technologies sont capables de stimuler l'automatisation et de transformer les processus de production. En particulier, la progression rapide des technologies de la robotique soulève l'enthousiasme des entrepreneurs et des responsables politiques, mais fait naître en même temps un sentiment d'anxiété de plus en plus profond chez la plupart des gens.

Pour atteindre les objectifs du Programme de développement durable à l'horizon 2030, il faut incontestablement tirer parti de la révolution numérique de façon à accélérer l'accroissement de la productivité et à favoriser une croissance économique mondiale plus rapide et plus durable. Toutefois, si la croissance de la productivité passe par une automatisation qui cause des suppressions d'emplois et l'érosion des salaires, le Programme sera compromis, car son but est de parvenir à une croissance inclusive grâce à la création d'emplois plus nombreux et de meilleure qualité.

La plupart des observateurs qui croient dans le potentiel transformateur du numérique reconnaissent que la croissance de la productivité s'est affaiblie ces dernières années, mais estiment également que la plus grande partie des gains de productivité associés au numérique sont encore à venir, que tout effet négatif de l'automatisation sera passager et que l'amélioration des revenus et du bien-être des travailleurs finira par se généraliser (par exemple, Brynjolfsson and McAfee, 2014). Vue sous l'angle de la théorie de Schumpeter concernant les vagues technologiques à long terme, la situation actuelle correspond à la phase de la destruction d'emplois, qui sera suivie d'une phase de création de nouveaux produits, donc d'emplois (Nübler, 2016 ; Perez, 2016). D'autres sont plus pessimistes et soutiennent que la révolution numérique est beaucoup plus perturbatrice que les vagues technologiques précédentes, car les progrès de l'intelligence artificielle et de la robotique permettent d'automatiser des tâches cognitives et pas seulement manuelles, et ce, de plus en plus rapidement. Vu l'élargissement du champ des activités à la portée des robots et la vitesse avec laquelle ces derniers se propagent, l'économie n'aura peut-être pas assez de temps pour s'adapter et contrebalancer les suppressions d'emplois par la création de nouveaux emplois de meilleure qualité (Ford, 2015, par exemple). Une pléthore d'études et de rapports de presse présentent un tableau alarmant dans lequel la technologie détruit plus d'emplois qu'elle n'en crée à long terme, certains allant même jusqu'à prédire un avenir sans emploi<sup>1</sup>.

Les effets distributifs de la « tempête numérique » sont également un sujet de préoccupation (Galbraith, 2014). Beaucoup d'activités aujourd'hui numérisées continuent d'engendrer des flux de revenus, mais puisque leur teneur en travail a chuté abruptement, ces revenus vont à un petit nombre de personnes tout en haut de la chaîne alimentaire numérique et dans des régions géographiques très restreintes. Selon certains, à la différence des précédentes percées technologiques, les machines automatisées de la prochaine génération seront beaucoup plus durables et ne nécessiteront qu'un nombre limité de travailleurs hautement qualifiés, plutôt qu'un grand nombre de travailleurs à divers niveaux de qualification. En conséquence, la plupart des travailleurs ne pourront pas accéder à des emplois mieux rémunérés en relevant leurs compétences et se feront plutôt concurrence pour décrocher des emplois similaires de plus en plus rares ou devront accepter des emplois moins bien payés (voir, par exemple, Autor, 2015). Ainsi, le principal risque de la numérisation n'est peut-être pas un avenir sans emploi, mais un avenir dans lequel la croissance de la productivité ne profitera qu'aux propriétaires de robots et aux détenteurs des droits de propriété intellectuelle qui y sont associés, ainsi qu'à quelques travailleurs hautement qualifiés dont la capacité à résoudre des problèmes, à s'adapter et à innover en feront des compléments de l'intelligence artificielle, tandis que d'autres seront relégués à des emplois précaires dans un monde d'« inégalités numériques ».

Cependant, les effets du changement technologique ne relèvent pas d'un processus autonome, mais dépendent plutôt des incitations et des politiques économiques. L'utilisation de robots peut être vue, du moins dans certains pays, comme une solution au vieillissement de la population. En outre, les économies de main-d'œuvre résultant de la robotisation doivent être vues dans le contexte des politiques d'austérité et des mesures adoptées depuis les années 1980 pour réduire les coûts du travail (*TDR 2010*).

Dans une optique plus large, les incidences de la technologie sur l'emploi et le revenu au niveau global sont largement déterminées par des forces macroéconomiques et par la réglementation. Bien conçues, les politiques macroéconomiques expansionnistes peuvent atténuer, sinon empêcher, tout effet négatif du progrès technique sur l'emploi et le revenu. Mais ces politiques font actuellement défaut (chap. I du présent Rapport). Ainsi, la nouveauté de la révolution numérique ne réside pas seulement dans sa vaste portée et la vitesse de sa progression, mais

aussi dans le fait qu'elle se produit à un moment où la conjoncture macroéconomique est faible dans les pays avancés et où la transformation structurelle est en panne dans de nombreux pays en développement, si bien que les investissements sont généralement restés insuffisants pour permettre aux nouvelles technologies de créer de nouveaux secteurs susceptibles d'absorber les travailleurs dont les emplois ont été supprimés.

L'un des domaines qui retient beaucoup l'attention est la robotique et son expansion dans la production, l'accent étant mis dans le débat actuel sur les pays développés (par exemple, Frey and Osborne, 2013 ; Acemoglu and Restrepo, 2017) et sur les secteurs où la délocalisation des activités de fabrication vers les pays en développement fait craindre le plus pour l'emploi. Il est évident que l'utilisation de robots fait partie d'un processus plus étendu d'automatisation qui a des conséquences pour les pays tant développés qu'en développement. Toutefois, les robots industriels sont différents des biens d'équipement traditionnels, car : i) ils sont équipés de commandes automatiques (c'est-à-dire qu'ils fonctionnent de manière autonome) ; ii) ils sont « multi-application » (c'est-à-dire qu'ils sont reprogrammables et capables d'accomplir différents types de tâches au lieu d'être limités à une seule tâche) ; iii) ils fonctionnent sur plusieurs axes (c'est-à-dire qu'il ont une grande dextérité, selon les définitions données par la norme ISO 8373)<sup>2</sup>. Pour toutes ces raisons, les robots industriels sont différents d'autres machines automatisées – par exemple, les systèmes à commande numérique par ordinateur qui ont permis d'automatiser les machines-outils dans les années 1960 – qui sont conçues pour exécuter des tâches très spécifiques et qui, bien qu'ayant des commandes numériques, n'ont ni la flexibilité ni la dextérité des robots industriels. Ce sont ces caractéristiques des robots qui ont le plus retenu l'attention en raison des changements remarquables qu'ils sont supposés favoriser, bien que des formes plus traditionnelles d'automatisation, comme la simple mécanisation des travaux lourds, continuent de jouer un rôle bien plus grand dans les processus de production que la robotique. En effet, l'argument avancé dans le présent chapitre est que la robotisation aura des effets relativement limités sur les processus de production dans beaucoup de pays en développement, où la mécanisation reste la principale forme d'automatisation.

Dans l'optique du développement adoptée dans le présent chapitre, la question essentielle est la suivante : le recours accru aux robots fera-t-il de l'industrialisation une stratégie de développement

moins efficace ?<sup>3</sup> C'est ce qui arrivera si la robotisation rend l'industrialisation plus difficile ou l'empêche de créer autant d'emplois manufacturiers que dans le passé<sup>4</sup>. Le présent chapitre aborde la question dans le cadre d'un débat plus large : l'utilisation de robots industriels va-t-elle changer radicalement le type de travaux qui existeront à l'avenir ; comment, où et par qui ces travaux seront-ils exécutés et quelles seront les conséquences pour les perspectives d'une croissance inclusive, entendue comme la réduction des inégalités au sein des pays et entre eux.

Dans le domaine général de la robotisation, la raison principale de cet intérêt particulier pour les robots industriels est que l'industrialisation, comme le souligne la livraison de 2016 du *Rapport*, est depuis longtemps reconnue comme principal moteur de la prospérité économique<sup>5</sup>. Cet intérêt est également dû au fait que l'objectif 9 du Programme de développement durable à l'horizon 2030 met l'accent sur le lien entre l'innovation technologique et l'industrialisation, d'une part, et l'industrialisation et le développement durable, de l'autre<sup>6</sup>.

Le présent chapitre est structuré comme suit. La section B concerne l'automatisation basée sur les tâches. On y montre que la robotisation a des conséquences pour l'industrialisation, en particulier parce qu'elle entraîne la suppression des tâches routinières, qui sont plus fréquentes dans les activités manufacturières que dans l'agriculture ou les services. On y montre également que le remplacement des travailleurs par des robots est plus facilement réalisable dans les activités manufacturières ayant une plus forte intensité de compétences (dans les secteurs de l'automobile et de l'électronique, par exemple) que dans les activités manufacturières ayant une forte intensité relative de main-d'œuvre (par exemple, le secteur de l'habillement). La plupart des études ont surestimé les effets négatifs que les robots risquent d'avoir sur l'emploi et les revenus, car elles ont négligé le fait que les choses possibles techniquement ne sont pas toujours rentables économiquement. En effet, les pays les plus exposés actuellement à la robotisation industrielle sont ceux où l'industrie manufacturière est importante et comporte principalement des emplois relativement bien rémunérés, comme c'est le cas, par exemple, dans les secteurs de l'automobile et de l'électronique.

La section C présente des données par pays sur l'évolution de la part de la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière dans la valeur ajoutée totale et dans

l'emploi total, ainsi que des données internationales et sectorielles sur l'utilisation des robots. L'argument dans cette section est que, dans un petit nombre de pays, les robots renforcent peut-être la tendance à la concentration de la production et de l'emploi dans le secteur manufacturier et rendent peut-être plus difficile le passage à une activité manufacturière à plus forte intensité de compétence. De ce fait, la robotisation pourrait gêner l'inclusion au niveau international. La section C montre également que les pays parvenus à un stade avancé de leur industrialisation sont actuellement ceux qui sont le plus exposés aux suppressions d'emplois dues à la robotisation, car c'est dans ces pays qu'il y a la plus forte intensité de tâches routinières se prêtant le mieux à la robotisation dans la pratique.

La section D soutient que les effets distributifs de la robotique sont hétérogènes et dépendent de différents

facteurs propres à chaque pays, notamment son stade de transformation structurelle, sa place dans la division internationale du travail, son évolution démographique et ses politiques économiques et sociales. On y fait également valoir que certains des effets négatifs que les robots risquent d'avoir sur l'emploi et les revenus pourraient bien toucher les pays qui n'utilisent pas de robots. En effet, la robotisation améliore la compétitivité-coûts des entreprises au niveau international, ce qui stimule les exportations du pays d'origine de celles-ci et force les autres pays à supporter au moins une partie des effets distributifs négatifs de la robotisation du fait de la baisse de la production et de la réduction des emplois. La section E résume les principales conclusions et propose quelques mesures de politique générale, dont on trouvera une présentation plus détaillée dans le chapitre VII.

## B. Les effets distributifs du changement technologique

Cette section traite des effets distributifs de la robotisation et commence par un examen de l'automatisation des tâches, avant de passer à une analyse des incidences de l'automatisation des tâches routinières sur la structure de production d'une économie.

### 1. Automatisation et tâches routinières

La technologie peut influencer sur l'emploi et la répartition des revenus de différentes manières, mais la diffusion de l'automatisation suppose que, d'une façon ou d'une autre, les entreprises comparent les économies de main-d'œuvre qu'elles pourraient faire au coût des investissements dans de nouveaux biens d'équipement. En outre, l'automatisation des processus de production modifie la composition de la main-d'œuvre. Selon les modèles qui étudient les changements technologiques privilégiant les compétences, le progrès technique incorporé dans le facteur capital ne cause pas un remplacement du travail par le capital, l'hypothèse étant que la technologie agit en complément des travailleurs hautement qualifiés et les aide à bénéficier de meilleures possibilités d'emploi et à être mieux rémunérés que les travailleurs non qualifiés (Acemoglu and Autor, 2011). Certains chercheurs (Goldin and Katz, 2008) soutiennent que cette « prime à la qualification » fait partie de la « course entre l'éducation et la technologie » ; les écarts des

salaires relatifs se creusent entre les deux groupes de travailleurs pendant les périodes où les nouvelles technologies demandent certaines qualifications plus rapidement que ce que l'offre peut assurer et diminuent lorsque le niveau d'éducation des travailleurs rattrape le progrès technologique et le dépasse.

Plus récemment, le consensus a basculé en faveur de ceux qui soutiennent que le changement technologique tend à remplacer le travail par le capital (Acemoglu and Autor, 2011). Ce courant de pensée se focalise sur les tâches et se fonde sur l'hypothèse qu'un emploi se compose de plusieurs tâches et que les nouvelles technologies ne favorisent pas toujours les travailleurs les plus qualifiés, mais aident tous les travailleurs, de manière complémentaire, à exécuter certaines de ces tâches, tout en les remplaçant dans l'exécution d'autres tâches (Autor *et al.*, 2003)<sup>7</sup>.

Dans cette approche, une distinction est faite entre les tâches manuelles et routinières et les tâches abstraites. S'il est vrai que beaucoup de professions comportent des tâches manuelles et routinières qui sont mécanisées depuis des siècles, l'idée ici est que, le plus souvent, les nouvelles machines, notamment les robots, remplacent les travailleurs dans l'exécution des tâches *routinières*, c'est-à-dire celles qui sont clairement définies et suivent un ordre procédural bien déterminé permettant de les codifier

et de les intégrer à un logiciel. Il est plus difficile pour les robots de remplacer les travailleurs dans l'exécution de tâches abstraites telles que celles qui nécessitent de la créativité, la solution de problèmes et un effort de coordination complexe, ainsi que d'autres tâches non routinières, comme celles qui exigent une certaine dextérité physique ou de la flexibilité dans les communications interpersonnelles, ce qui est souvent le cas dans le secteur des services. Ceci signifie que, d'un point de vue technique, les travailleurs chargés de tâches routinières risquent davantage d'être touchés par la robotisation. Ceci signifie également que la vague actuelle d'automatisation a augmenté le risque de suppression d'emplois, car ce qui la caractérise c'est l'utilisation de machines techniquement capables d'exécuter un éventail plus large de tâches routinières.

Une manière de traduire dans la pratique l'approche basée sur les tâches et de déterminer si l'automatisation est faisable est de calculer un indice des tâches routinières pour chaque profession (Autor and Dorn, 2013 ; IMF, 2017)<sup>8</sup>. Ce calcul est basé sur l'hypothèse que l'intensité de tâches routinières pour chaque profession est fixe dans tous les secteurs de l'économie, d'un pays à l'autre et dans le temps. L'indice ainsi obtenu montre que les tâches routinières dominent dans les emplois généralement rencontrés dans le secteur manufacturier et occupés principalement par des travailleurs moyennement qualifiés. Il en ressort que la composition structurelle d'une économie est l'un des principaux facteurs qui déterminent l'effet de la robotisation sur l'inclusion<sup>9</sup>.

Toutefois, même si le remplacement du travail par le capital, notamment dans le cadre de la robotisation, est techniquement possible, il ne se produira que s'il est économiquement rentable. Cette rentabilité économique a très probablement augmenté ces dernières années et il est probable également que le phénomène touche surtout les tâches routinières. Comme de fait, selon certaines données, le progrès technique a fait baisser de quelque 25 % le prix des biens d'équipement par rapport aux prix des biens de consommation, entre 1975 et 2012 (Karabarbounis and Neiman, 2014). Cette baisse des prix relatifs résulte en grande partie de la miniaturisation du transistor ; chaque année ou tous les deux ans, on arrive à doubler le nombre de transistors qui tiennent sur une seule puce électronique, ce qui réduit le coût de la puissance de calcul numérique des dispositifs incorporés dans les biens d'équipement<sup>10</sup>. La baisse du coût de la robotisation est peut-être également due à l'amélioration de la performance des systèmes

robotiques, conjuguée à la diminution du coût de l'ingénierie des systèmes (programmation et installation, par exemple) et de l'équipement périphérique (capteurs, dispositifs d'affichage et structures de sécurité, par exemple).

Dans cette optique économique, il semble bien qu'il faille comparer le coût de l'automatisation au coût des travailleurs engagés dans des tâches routinières. Ce dernier est fortement déterminé par la rémunération des travailleurs, qui, comme pour les tâches routinières, tend à varier selon le secteur économique, comme on le verra dans la section B.2<sup>11</sup>.

## 2. Robots et structure sectorielle

Dire que la faisabilité technique et la rentabilité économique de l'automatisation dépendent du secteur de production considéré revient à dire que les effets distributifs de la robotisation dépendent de la composition structurelle de l'économie. Par conséquent, pour analyser ces effets distributifs, on doit comprendre la composition structurelle des économies, c'est-à-dire les variations de la répartition de la production et de l'emploi d'un secteur productif à l'autre.

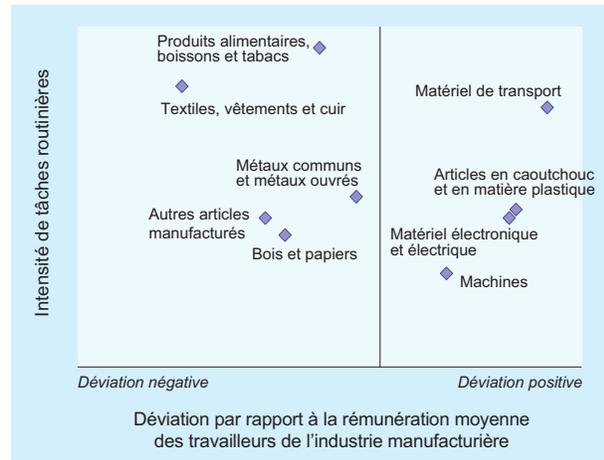
La composition structurelle d'une économie est déterminée par deux facteurs. Le premier de ces facteurs est le stade du processus de transformation structurelle où se trouve un pays ; ce processus veut qu'une économie essentiellement agraire au départ, s'industrialise et devient à terme une économie de services. Ce processus peut être mis en marche par la technologie, les secteurs les plus dynamiques sur le plan technique permettant de réduire le coût unitaire de production. Si l'accroissement de la productivité qui résulte de ce processus se traduit, du moins en partie, par une baisse des prix, la demande à satisfaire par le secteur considéré et dans d'autres secteurs s'accroît, créant un cercle vertueux caractérisé par une expansion de la demande, de l'emploi et des revenus. Lorsque la croissance de la productivité est induite par le changement technologique, les secteurs à haute productivité se développent et attirent les travailleurs d'autres secteurs, ce qui augmente la productivité globale de l'économie et, par voie de conséquence, le nombre d'emplois mieux rémunérés. Ce cercle vertueux a également tendance à faciliter les innovations de produits et à ouvrir de nouvelles perspectives d'emploi et de revenus, qui contrebalancent toute perte d'emplois dans le secteur à faible productivité. Cette interaction positive entre les activités manufacturières, d'une part, et les emplois

bien rémunérés et l'innovation florissante, de l'autre, explique pourquoi, même dans les pays développés, le maintien d'un assez grand secteur manufacturier fait partie de la politique publique.

Le deuxième facteur qui détermine la composition structurelle d'une économie est la place que celle-ci occupe dans la division internationale du travail. Ce facteur influe sur la répartition des secteurs, non seulement parce qu'il agit sur la demande sectorielle, mais aussi à cause des variations intersectorielles des termes de l'échange. Selon la structure de la demande globale, lorsque cette demande s'accroît ou que les prix relatifs des produits changent, la production et l'emploi sont plus favorisés dans certains secteurs de l'économie que dans d'autres. C'est ainsi que l'économie mondiale influe sur la dynamique de la transformation structurelle à l'intérieur d'un pays et, par conséquent, sur la configuration de la répartition des revenus dans ce pays. Lorsque la demande extérieure augmente principalement dans l'industrie manufacturière ou lorsque les prix relatifs changent en faveur des produits manufacturés, les activités à haute productivité et le progrès technique bénéficient d'une impulsion supplémentaire, si bien que les forces de la demande extérieure et de la technologie s'alimentent mutuellement.

L'essentiel est de savoir en quoi les robots pourraient avoir une incidence sur la transformation structurelle. Une ventilation sectorielle des activités manufacturières sur la base de la viabilité technique et économique de l'automatisation des tâches routinières révèle une dispersion importante entre les différents secteurs de l'industrie manufacturière pour ces deux catégories, comme le montre le diagramme 3.1. L'indice utilisé ici pour mesurer l'intensité de tâches routinières est basé sur une enquête menée par l'OCDE, dans le cadre de laquelle il a été demandé aux travailleurs d'indiquer les tâches qui, dans leur travail quotidien, peuvent être clairement qualifiées de « routinières » du fait que leur exécution suit un ordre procédural bien défini se prêtant, sur le plan technique, à la codification et à l'automatisation. Cet indice peut être représenté graphiquement pour différents secteurs de l'industrie manufacturière, comme dans Marcolin *et al.* (2016)<sup>12</sup>. Même si le graphique 3.1 repose sur l'hypothèse que l'intensité de tâches routinières d'un secteur donné est fixe d'un pays à l'autre, il montre bien que l'exposition à l'automatisation des tâches routinières varie considérablement d'un secteur manufacturier à l'autre<sup>13</sup>. Puisque la transformation structurelle suppose généralement l'abandon progressif des secteurs à bas

**GRAPHIQUE 3.1** Relation directe entre la viabilité technique et la viabilité économique de l'automatisation des tâches routinières, par secteur de l'industrie manufacturière



**Source :** Calculs du secrétariat de la CNUCED d'après Marcolin *et al.*, 2016 ; Conference Board, base de données *International Labour Compensation Comparisons*.

**Note :** Aucune échelle n'est indiquée sur les axes afin de bien montrer que la relation illustrée par le graphique est une approximation. Toutes les données concernent un échantillon de 20 pays (pour plus de détails, voir la note de fin de section n° 12) et portent sur la dernière année pour laquelle on dispose de données. L'indice mesurant l'intensité de tâches routinières porte sur la période 2011-2012. La rémunération des travailleurs reflète les médianes sectorielles pour la période 2008-2014. Lorsque les rémunérations des travailleurs sont calculées en utilisant des moyennes au lieu des médianes ou des données de 2014 plutôt que des moyennes sur 2008-2014 ou encore pour un échantillon plus grand de pays, on n'obtient que des variations marginales de la relation illustrée par le graphique pour les différents secteurs.

salaires (celui des vêtements, par exemple) au profit de secteurs mieux rémunérés (secteurs de l'automobile et de l'électronique, par exemple) et puisque les tâches routinières occupent une place plus ou moins grande selon les activités, l'exposition à l'automatisation de ces tâches évolue tout au long du processus de développement.

Les estimations présentées dans le graphique 3.1 indiquent que les trois secteurs manufacturiers comportant le plus de tâches routinières sont les suivants : produits alimentaires, boissons et tabacs ; textiles, vêtements et cuir ; et matériel de transport. On peut en conclure que ce sont ces trois secteurs qui se prêtent le plus, sur le plan technique, à l'automatisation des tâches routinières. Par contre, sur le plan économique, ce type d'automatisation est surtout viable dans le secteur du matériel de transport, suivi des secteurs suivants : produits en caoutchouc, en matière plastique et produits chimiques ; électricité et électronique ; et machines. C'est dans le secteur des textiles,

des vêtements et du cuir que l'automatisation semble la moins viable. Par conséquent, c'est le secteur automobile qui semble avoir le plus grand potentiel pour l'utilisation de robots, car l'automatisation des tâches routinières y est hautement viable, à la fois techniquement et économiquement. D'une manière générale, les entreprises étant plutôt sensibles à la viabilité économique, il est probable que la robotisation touchera surtout les secteurs manufacturiers figurant à droite du graphique. Si c'est la viabilité technique qui l'emporte, les robots seront surtout utilisés dans les secteurs manufacturiers figurant vers le haut du diagramme.

Une autre interprétation des données illustrées dans le graphique 3.1 pourrait être que la baisse du coût

de l'automatisation numérique entraînera une automatisation graduelle et ininterrompue des tâches des travailleurs. Il en résulterait une plus grande automatisation des secteurs situés sur la gauche du diagramme, ce qui entraînerait une diminution des tâches routinières et une baisse de la rémunération du travail. Toutefois, même si la baisse du coût de l'automatisation devait se poursuivre, la rémunération du travail ne pourrait continuer à diminuer à l'échelle globale et sur une longue période. Une baisse des revenus des travailleurs réduit la demande à la consommation ainsi que l'incitation à investir. Par conséquent, en réduisant le coût moyen effectif du travail, l'automatisation découragerait l'investissement nécessaire à la poursuite du processus d'automatisation, ce qui marquerait la fin de ce processus.

## C. L'industrialisation et la division internationale du travail

Comme il est indiqué dans la section précédente, l'automatisation influe sur la composition structurelle de l'industrie manufacturière des pays. En outre, l'ampleur des incidences de la robotisation sur la promotion d'une croissance et d'un développement inclusifs dépend du rôle dévolu à l'industrie manufacturière ; restera-t-elle le moteur du rattrapage économique et ce rôle dépendra-t-il de sa part dans la production ou de sa contribution à l'emploi, puisque, en général, un niveau donné de production peut être assuré par des robots en employant moins de travailleurs.

Cette section traite essentiellement de la dimension internationale de ces questions et a pour objet de déterminer si la production et l'emploi manufacturiers se sont étendus à toute l'économie mondiale ou seulement à un ensemble limité de pays. L'analyse présentée ici vient s'ajouter à l'analyse historique figurant dans la livraison de 2016 du *Rapport (TDR 2016)*, qui contient des données sur la désindustrialisation précoce et l'industrialisation en panne de certains pays en développement et dont les conclusions soulignent l'importance déterminante de la taille relative du secteur manufacturier pour les possibilités de rattrapage économique<sup>14</sup>. Des données concernant le nombre de robots industriels par pays et par secteur sont analysées pour déterminer si les robots sont utilisés principalement dans les pays qui ont réussi leur industrialisation ou dans d'autres pays également. Cette analyse permet de déterminer si les tendances observées jusqu'ici quant aux lieux

d'implantation des activités manufacturières sont renforcées ou inversées par la robotisation.

### 1. Principales caractéristiques de quelques exemples récents d'industrialisation

Les données (en prix courant) concernant la production montrent que, pris dans son ensemble, le monde s'est désindustrialisé au cours des vingt dernières années, un phénomène qui touche surtout les pays développés et les pays en transition (tableau 3.1). Dans les pays en développement pris collectivement, la part du secteur manufacturier dans la valeur ajoutée totale n'a que légèrement diminué et est restée de l'ordre de 20 % à 23 % (voir également Haraguchi, 2014). Comme le souligne la livraison de 2016 du *Rapport (TDR 2016)*, la part des pays en développement pris collectivement dans la production industrielle (et manufacturière) mondiale n'a pas cessé d'augmenter depuis 1980. Entre 1995 et 2014, ces pays ont accru leur part de la valeur ajoutée manufacturière mondiale de plus de 25 points de pourcentage (de 21 % à 47 %, en prix courants) dont près de 20 points de pourcentage pour la Chine<sup>15</sup>. Cette augmentation s'est produite malgré le recul de la part de l'activité manufacturière dans la valeur ajoutée totale en Chine, part qui est néanmoins restée supérieure à la moyenne des pays en développement. En effet, si on exclut la Chine et les nouveaux pays industriels (NPI) d'Asie (qui dans certains classements, tels que ceux qu'utilisent le FMI, et l'ONUDI,

**TABLEAU 3.1 Part de la valeur ajoutée manufacturière dans quelques pays et groupes de pays en 2005 et 2014 et variations entre 1995 et 2014**

(1)	(2)		(3)	(4)		(5)	(6)	(7)	(8)		(9)	(10)	(11)
	Prix courants						Prix constants (2005)						
	Part dans la valeur ajoutée totale			Part dans la valeur ajoutée totale des marchandises			Part dans la valeur ajoutée totale			Part dans la valeur ajoutée totale des marchandises			
	2005	2014	Variations 1995-2014 (En points de %)	2005	2014	Variations 1995-2014 (En points de %)	2014	Variations 1995-2014 (En points de %)	2014	Variations 1995-2014 (En points de %)	2014	Variations 1995-2014 (En points de %)	
(En %)		(En %)		(En %)		(En %)		(En %)		(En %)		(En %)	
Monde	16,9	16,5	-3,2	52,8	48,5	-9,3	17,9	1,7	55,9	6,8			
Pays développés	15,6	14,1	-5,2	58,7	56,3	-6,4	15,2	-0,3	61,1	6,7			
Allemagne	22,4	22,6	-0,1	74,4	73,0	5,9	23,4	1,8	77,4	11,7			
Japon	19,9	19,0	-3,2	67,9	68,0	4,2	21,4	2,7	72,5	12,1			
États-Unis	13,2	12,3	-4,8	58,2	56,4	-10,3	12,7	-0,0	59,9	7,4			
Pays en développement	21,1	20,2	-1,2	43,6	43,2	-2,9	23,5	4,7	51,1	12,9			
Afrique	11,7	10,4	-4,4	23,3	21,3	-9,5	11,6	-1,1	27,2	2,5			
Amérique latine et Caraïbes	17,2	13,5	-4,2	42,7	36,4	-12,1	15,4	-2,2	41,4	-1,8			
Mexique	17,3	17,7	-1,9	41,2	43,1	-3,4	16,7	-0,1	43,8	4,3			
Asie	24,0	23,2	-1,3	46,9	47,0	-0,4	27,1	6,7	55,6	16,9			
Chine	32,3	28,3	-6,1	54,7	54,0	2,4	34,9	5,7	62,9	15,4			
NPI	25,7	25,3	0,2	73,2	74,6	9,9	29,9	8,6	80,6	20,5			
République de Corée	28,3	30,3	2,5	69,6	74,7	13,4	32,7	10,7	77,5	22,5			
Province chinoise de Taiwan	30,5	30,0	1,0	83,1	80,9	9,0	38,2	12,4	92,6	23,9			
Océanie	9,7	8,6	-1,0	25,9	18,4	-6,6	8,4	-1,0	20,7	-5,1			
Pays en développement, à l'exclusion de la Chine	18,1	15,7	-3,9	39,7	35,8	-9,1	18,4	1,4	44,1	8,0			
Pays en développement, à l'exclusion des NPI	20,4	19,8		40,3	41,2	-1,8	22,6	4,2	48,0	12,3			
Pays en transition	18,2	15,3	-5,9	40,9	36,1	-7,1	16,7	-0,6	41,5	2,5			
<b>Pour mémoire :</b>	<i>Part dans la valeur ajoutée manufacturière mondiale (En %)</i>						<i>Part dans la valeur ajoutée manufacturière mondiale (En %)</i>						
Pays développés	68,2	49,7	-27,0				55,9	-18,9					
Pays en développement	29,6	47,4	26,0				42,0	18,8					
Pays en développement, à l'exclusion de la Chine	19,9	23,4	6,3				22,8	5,0					
Pays en développement, à l'exclusion des NPI	24,6	42,5	25,4				35,7	16,3					
Pays en transition	2,2	2,8	1,0				2,1	0,1					

**Source :** Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après Organisation des Nations Unies, Département des affaires économiques et sociales (ONU/DAES), base de données *National Accounts Main Aggregates* et le Groningen Growth and Development Centre, base de données sectorielles GGDC-10.

**Note :** Les chiffres sont des moyennes pondérées. La part de la Chine en 1995 est ajustée à partir de la base de données sectorielles GGDC-10. Les NPI (nouveaux pays industriels) de la première vague sont Hong Kong (Chine), la République de Corée, Singapour et la province chinoise de Taiwan.

sont considérés comme des « pays avancés » ou des « pays industrialisés », la part des autres pays en développement dans la valeur ajoutée manufacturière mondiale n'a progressé que de 3,6 points de pourcentage en prix courants (et de seulement 1,6 point de pourcentage en prix constants) pendant la même période. Comme le souligne la livraison de 2016 du *Rapport (TDR 2016)*, un pays a intérêt à se doter d'un secteur manufacturier robuste non seulement parce qu'un tel secteur peut aider à augmenter la productivité et les revenus, mais aussi parce que les gains qu'il génère peuvent avoir des retombées dans toute l'économie à travers la production, l'investissement, les connaissances et les revenus. Par conséquent, le fait qu'une si grande partie de l'accroissement de l'activité manufacturière ait été le fait de la Chine a toute son importance.

La région de l'Afrique subsaharienne et la région d'Amérique latine et des Caraïbes, dont les parts respectives de l'activité manufacturière dans la valeur ajoutée totale étaient déjà inférieures à la moyenne, ont vu celle-ci reculer, et de beaucoup. Bien que les activités manufacturières aient augmenté en termes absolus dans les deux groupes de pays (*TDR 2016*), la baisse des parts manufacturières, donc la désindustrialisation de ces régions ainsi que de l'Océanie en développement, des pays en transition et des pays développés (tout particulièrement des États-Unis), s'est accompagnée d'une progression de la part de la production des secteurs agricole et minier. Cette évolution s'est traduite par une baisse assez importante de la part de la production manufacturière dans la production totale de marchandises dans ces pays (tableau 3.1, colonne 7).

Dans certains pays, cette tendance à la désindustrialisation est due en partie à l'évolution des prix du secteur manufacturier par rapport à ceux d'autres secteurs, en particulier à la baisse du prix mondial des articles manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre par rapport aux prix des articles manufacturés et des produits de base à forte intensité de compétence (voir, par exemple, Fu *et al.*, 2012). Dans l'Asie en développement, les variations de la part manufacturière exprimées en prix constants ont été très positives, en particulier en Chine où la baisse substantielle du prix relatif des articles manufacturés a été associée à une forte augmentation de la part manufacturière dans la production totale de marchandises (tableau 3.1, colonne 11). En Amérique latine, la désindustrialisation a été plus prononcée au Mexique que dans d'autres pays de la région et les parts manufacturières ont peu changé en prix constants<sup>16</sup>.

Toutefois, l'industrialisation est en panne dans beaucoup de pays en développement et la désindustrialisation est précoce dans d'autres, ce qui est peut-être dû à la conjugaison de conditions macroéconomiques et institutionnelles défavorables, à l'affaiblissement des liens de production intra-sectoriels et intersectoriels, au niveau insuffisant des économies d'échelle, aux effets défavorables de l'intégration aux marchés mondiaux et à d'autres facteurs plutôt structurels (*TDR 2016*). En général, dans le cas des pays en développement, l'activité manufacturière s'est surtout concentrée dans les pays les plus grands et les plus riches (*TDR 2016* ; voir aussi Haraguchi *et al.*, 2017 ; et Wood, 2017), surtout en Asie<sup>17</sup>. Ceci s'explique largement par des différences dans la croissance de la productivité : en Asie (surtout en Asie de l'Est), la productivité a progressé régulièrement dans les années 1980 puis est montée en flèche dans les années 1990 et 2000, alors qu'en Afrique et en Amérique latine, elle est restée essentiellement stationnaire (*TDR 2016* : graphique 3.3). Les différences de productivité ont été particulièrement prononcées dans le secteur manufacturier, qui s'est effondré au début des années 1980 puis a stagné en Afrique, alors qu'il a eu des hauts et des bas en Amérique latine durant la même période, mais sans enregistrer de gains dans l'ensemble.

Lorsque la croissance de la productivité est induite par le changement technologique, la contribution du secteur manufacturier à l'emploi total devrait progresser beaucoup moins que sa contribution à la production totale, parce que le changement technologique cause des suppressions d'emplois plus rapidement dans les activités manufacturières que dans les activités non manufacturières. Cette tendance s'observe à l'échelle mondiale, puisque la contribution du secteur manufacturier à l'emploi a légèrement reculé entre 1995 et 2014 (tableau 3.2), alors que pendant la même période, la part manufacturière dans la production en prix constants a quelque peu augmenté<sup>18</sup>. La même tendance peut être observée dans les pays en transition, qui ont vu fortement diminué la part du secteur manufacturier dans l'emploi, beaucoup plus que dans la production, en prix constants.

Cette tendance est particulièrement évidente dans les pays développés<sup>19</sup>. Entre 1995 et 2014, la part manufacturière de ces pays dans le total de l'emploi a chuté de plus de cinq points de pourcentage, celle des États-Unis en dessous de 9 % (tableau 3.2). La baisse a été encore plus forte au Japon qu'aux États-Unis, bien que la part de l'industrie manufacturière

**TABLEAU 3.2** Part du secteur manufacturier dans l'emploi total pour quelques groupes de pays et quelques pays (2005 et 2014 et variations entre 1995 et 2014)

	2005	2014	Variations 1995-2014
	(En %)		(En points de %)
Monde	13,4	13,3	-0,6
Pays développés	14,8	13,0	-5,1
Allemagne	19,4	19,8	-2,7
Japon	16,9	14,2	-6,3
États-Unis	10,4	8,8	-5,1
Pays en développement	13,0	13,3	0,8
Afrique	6,3	6,9	1,0
Amérique latine et Caraïbes	13,0	13,0	-1,2
Mexique	16,6	15,6	-2,1
Asie	14,2	14,7	1,3
Chine	16,4	18,2	2,8
NPI	19,9	18,3	-5,4
République de Corée	18,5	16,6	-7,0
Province chinoise de Taiwan	27,5	27,4	1,2
Pays en développement, à l'exclusion de la Chine	11,3	11,1	0,2
Pays en développement, à l'exclusion des NPI	12,9	13,2	0,9
Pays en transition	15,9	14,3	-4,3

**Source :** Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après Haraguchi *et al.*, 2017 ; et Wood, 2017.

**Note :** Certaines des données sont des estimations. Pour les groupes de pays, les chiffres sont des moyennes pondérées. L'échantillon comprend 148 pays : 33 pays développés, 99 pays en développement et 16 pays en transition.

japonaise soit restée beaucoup plus grande que celle du secteur manufacturier américain. En revanche, en Allemagne, la baisse de la part du secteur manufacturier dans l'emploi entre 1995 et 2014 a été inférieure de moitié environ à celle enregistrée dans les pays développés pris collectivement. Ce qui est peut-être encore plus remarquable, c'est que l'Allemagne a vu augmenter cette part entre 2005 et 2014.

En ce qui concerne le groupe des pays en développement, la part manufacturière dans le total de l'emploi a légèrement augmenté entre 1995 et 2014 (tableau 3.2). Là aussi, l'emploi manufacturier a été de plus en plus concentré dans les pays en développement les plus grands et les plus riches, quoique dans une moindre mesure que la production manufacturière (voir également Haraguchi, 2014) ; une fois de plus cette augmentation a été largement le fait de la Chine.

S'agissant des pays en développement aussi bien d'Afrique que d'Amérique latine et des Caraïbes, la désindustrialisation est plus nettement attestée par les données relatives à la production (tableau 3.1) que par les données de l'emploi (tableau 3.2). L'Afrique a même enregistré une augmentation de la part manufacturière dans l'emploi total, il est vrai à partir de niveaux relativement bas et selon des données plus largement basées sur des estimations (voir également Wood, 2017). Des données plus récentes vont dans le même sens et montrent qu'en Afrique, la réaffectation des travailleurs du secteur primaire au secteur manufacturier s'est accompagnée d'une baisse de la productivité du travail dans ce dernier (Diao *et al.*, 2017), ce qui porte à conclure que l'activité manufacturière en Afrique manque de dynamisme sur le plan technologique.

Les tableaux 3.1 et 3.2 indiquent également que la baisse de la part du secteur manufacturier tant dans la production que dans l'emploi, telle qu'observée dans bon nombre de pays (faisant craindre la généralisation de la désindustrialisation précoce), a été associée à une plus grande concentration des activités manufacturières dans un petit nombre de pays en développement. D'après les données historiques, il est fondamental que la contribution du secteur manufacturier à l'emploi total soit supérieure à 18 % pour que le développement économique soit durable, et une part élevée du secteur manufacturier dans l'emploi est un indice beaucoup plus fiable de prospérité future qu'une part manufacturière élevée dans la production (Felipe *et al.*, 2015). Ce seuil a été atteint non seulement par les pays développés mais aussi par certains pays en développement d'Asie, comme la Chine et les pays actuellement industrialisés de l'Asie de l'Est, en particulier, la République de Corée et la province chinoise de Taiwan. Lorsque ces pays auront franchi le stade de l'industrialisation et seront passés à celui des services, les autres pays en développement pourront peut-être s'industrialiser plus facilement. Par conséquent, le développement de la production manufacturière et, en particulier, l'expansion de la contribution manufacturière à l'emploi total sont tout aussi importants et pertinents pour ces pays « suiveurs » qu'ils l'ont été pour le processus de développement d'autres pays.

La question qui se pose est celle de savoir comment cette évolution sera influencée par la robotique. Si la robotisation s'implante principalement dans les pays où se trouvent concentrées les activités manufacturières, il en résultera une amélioration de la productivité du travail et de la compétitivité internationale de ces pays,

ce qui pourrait leur permettre d'empêcher toute baisse de leur propre activité manufacturière, voire d'augmenter cette activité<sup>20</sup>. En conséquence, il sera plus difficile pour d'autres pays de progresser sur la voie traditionnelle de l'industrialisation. Dans ces pays, la création d'emplois dans le secteur manufacturier aura tendance à se limiter aux secteurs dans lesquels le recours aux robots s'est heurté à des obstacles techniques ou économiques.

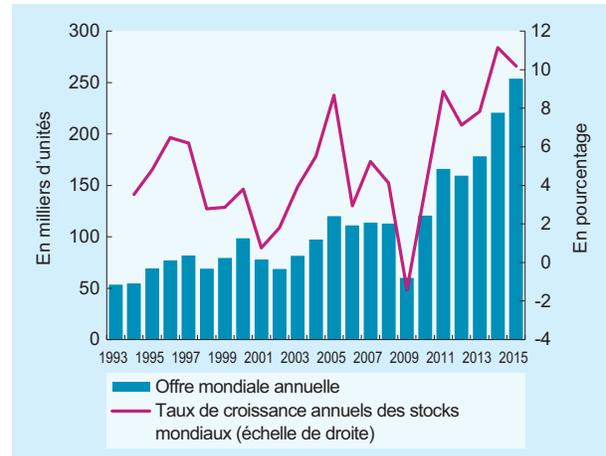
## 2. Répartition des robots entre les pays et les secteurs<sup>21</sup>

Comme il a été indiqué dans la section précédente, pour répondre à la question de savoir si les robots faciliteront ou rendront plus difficile le rattrapage économique basé sur l'industrialisation, il faut savoir dans quels pays et dans quels secteurs de l'industrie manufacturière les robots sont utilisés. Cette section concerne essentiellement les pays qui utilisent des robots, alors que l'encadré 3.1 porte sur les pays où ils sont fabriqués ainsi que sur les avantages découlant de la production de robots.

Malgré tout le battage qui est fait autour du potentiel de la robotisation, l'usage des robots industriels demeure restreint aujourd'hui et il n'en existait qu'environ 1,6 million en 2015, comme l'indique le tableau 3.3. Cependant, leur nombre augmente rapidement depuis 2010 (graphique 3.2) et on estime à plus de 2,5 millions le nombre de robots industriels qui seront en service d'ici à 2019 (IFR, 2016a). En 2015, 60 % des stocks de robots se trouvaient dans des pays développés, dont 43 % rien que dans trois pays – Allemagne, Japon et États-Unis<sup>22</sup>. Toutefois, le tableau 3.3 montre que leur part du nombre de robots installés chaque année n'a pas cessé de diminuer d'année en année, surtout dans le cas du Japon. En revanche, l'augmentation récente du nombre de robots installés a été particulièrement rapide dans les pays en développement, mais là aussi cela concerne très largement la Chine.

Entre 2010 et 2015, le stock de robots industriels a quadruplé en Chine, une augmentation quatre fois plus importante qu'en République de Corée. En 2015, la part de la Chine dans le stock mondial de robots industriels était plus élevée que celle de l'Allemagne et des États-Unis, mais un peu moins élevée que celle du Japon. En conséquence, trois pays asiatiques (Chine, Japon et République de Corée) détenaient à eux seuls 46 % des stocks mondiaux estimés de robots industriels en 2015. Tous les pays en développement, à l'exception de la Chine et des NPI d'Asie (qui,

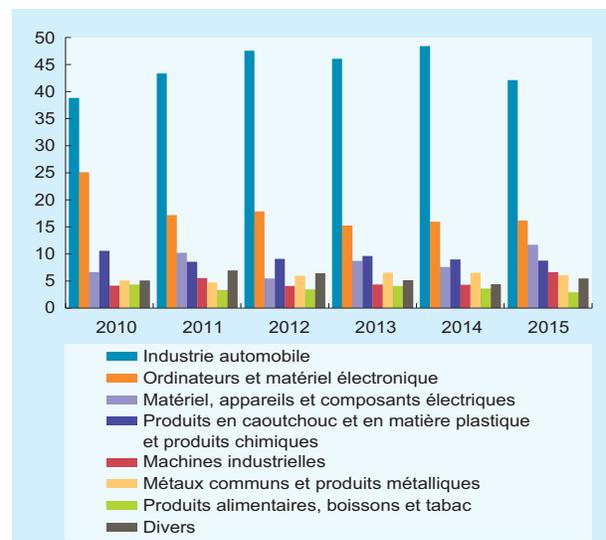
**GRAPHIQUE 3.2** Robots industriels : nombre d'installations annuelles dans le monde et croissance annuelle des stocks mondiaux estimés, 1993-2015



Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données de l'IFR.

comme on l'a déjà mentionné, font partie des « pays avancés » ou des « pays industrialisés » dans certaines classifications, comme celles qu'utilisent le FMI et l'ONUDI) ont représenté moins de 7 % des stocks mondiaux. Dans la région d'Amérique latine et des Caraïbes, le Mexique représente à lui seul l'essentiel des robots industriels en service, son stock de robots

**GRAPHIQUE 3.3** Robots industriels : nombre d'installations annuelles dans le monde, par secteur manufacturier, 2010-2015 (En pourcentage du nombre total de robots dans le secteur manufacturier)



Source : Voir le graphique 3.2.

### ENCADRÉ 3.1 La répartition des avantages découlant de la production de robots

Un aspect décisif de la répartition des gains résultant du changement technologique est la part de ces gains qui revient à ceux qui contrôlent les connaissances et les machines dans lesquelles ces connaissances sont incorporées. Dans le cas de la robotisation, les pays et les entreprises qui fabriquent des robots et les titulaires des droits de propriété intellectuelle dont ils font l'objet bénéficieront de la robotique plus que les autres pays et entreprises. La question fondamentale qui se pose est celle de savoir dans quelle région géographique les robots sont produits et comment sont répartis les droits de propriété intellectuelle et les profits qui y sont associés entre les entreprises des pays développés et celles des pays en développement.

On ne dispose pas de données complètes concernant les pays ou les entreprises qui produisent des robots industriels. La Fédération internationale de robotique (IFR, 2016a) publie des données par pays sur la production de robots, mais uniquement pour la Chine, l'Allemagne, le Japon et la République de Corée. Ces quatre pays ont représenté environ 83 % de la production mondiale de robots industriels en 2015. Avec 138 160 unités, le Japon à lui seul a représenté la moitié de la production mondiale en 2015, bien que sa part de cette production ait diminué et soit passée d'environ 61 % en 2010 à environ 54 % en 2015 (voir le tableau de cet encadré) ; venaient ensuite la République de Corée avec une part d'environ 12 %, suivie de la Chine et de l'Allemagne, ces deux derniers pays ayant une part d'environ 8 % chacun. Si tous les robots industriels produits en Chine semblent être utilisés dans le pays, l'Allemagne et le Japon ont exporté plus des trois-quarts de leur production en 2015. La même année, la République de Corée a exporté la moitié environ de sa production, mais a importé deux fois plus d'unités qu'elle n'en a exporté. L'Allemagne a également importé un peu plus de robots industriels qu'elle n'en a exporté en 2015, alors que les importations japonaises de robots ont représenté moins de 1 % de la production du pays en 2015.

Production de robots industriels dans le monde et dans quelques pays, 2010-2015						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
	<i>Nombre d'unités (En milliers)</i>					
Monde	120,6	166,0	159,3	178,1	220,6	253,7
	<i>(Part en pourcentage)</i>					
Chine	n.d.	n.d.	n.d.	5,3	7,2	8,0
Allemagne	9,8	11,4	11,6	11,1	9,4	7,8
Japon	61,3	59,1	59,8	53,6	54,8	54,4
République de Corée	14,2	12,8	10,0	8,9	12,2	12,6
Autres pays	14,7	16,7	18,6	21,0	16,4	17,1

**Source** : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après des données de la Fédération internationale de robotique (IFR, 2016a).

Les données de 2016 concernant les entreprises confirment que le Japon reste un producteur mondial important de robots industriels<sup>a</sup>. Trois des quatre plus grands fabricants mondiaux de robots (représentant 73 % de la production de ces quatre fabricants) et cinq des dix premiers (62 %) sont japonais. Ces données relatives aux entreprises indiquent également qu'en 2015, la Suisse et les États-Unis comptaient probablement pour 18 % dans les données de production par pays, lesquelles ne sont pas désagrégées par la Fédération internationale de robotique IFR (2016a).

industriels ayant considérablement augmenté ces dernières années. Il n'y a guère de robots en Afrique.

Les robots industriels sont concentrés dans cinq secteurs seulement : l'industrie automobile, qui a représenté plus de 40 % à 45 % des installations annuelles entre 2010 et 2015 ; viennent ensuite les ordinateurs et le matériel électronique (15 % environ), le matériel électrique, les appareils électriques et leurs composants (5 % à 10 %), qui sont suivis de près du groupe des produits en caoutchouc, en matière plastique et des produits chimiques et de celui des machines (graphique 3.3).

À en juger par les données présentées dans le tableau 3.3 et dans le graphique 3.3, il n'est pas surprenant que l'utilisation de robots soit concentrée

dans des secteurs industriels spécifiques d'un petit nombre de pays. C'est le cas, par exemple, de l'industrie automobile, où dans un contexte caractérisé par une progression rapide de la robotisation dans l'ensemble du secteur entre 2010 et 2015, la part de la Chine dans les installations annuelles de robots a sans cesse augmenté pour atteindre 25 % en 2015 (graphique 3.4). Le reste des robots ont été installés en Allemagne, au Japon, au Mexique, en République de Corée et aux États-Unis.

La taille considérable du secteur manufacturier en Chine en valeur absolue explique, en partie, la part élevée de ce pays dans le stock mondial de robots industriels. Toutefois, la densité robotique (le nombre de robots industriels du secteur manufacturier par salarié de ce secteur) est particulièrement élevée dans

**ENCADRÉ 3.1 La répartition des avantages découlant de la production de robots (suite)**

Toutefois, ni les données par pays, ni les données par entreprise ne révèlent tout à fait comment sont répartis les avantages économiques de la production de robots, car la plupart des fournisseurs de robots produisent dans plusieurs pays. En outre, il peut se faire qu'un fournisseur donné appartienne à une autre entreprise d'un autre pays, comme c'est le cas pour le fabricant allemand de robots KUKA, l'un des principaux fournisseurs mondiaux de robots, qui a été acheté en 2016 par l'entreprise chinoise Midea (IFR, 2016a: 164–165).

Fait plus important encore, ces données n'indiquent pas où se produit l'innovation, donc à qui elle profite. D'après des données relatives aux « grappes robotiques » (regroupement d'entreprises et d'institutions du secteur de la robotique liées entre elles et situées à proximité les unes des autres), en 2015, 72 % d'entre elles étaient situées dans des pays développés, 40 % rien qu'aux États-Unis (Keisner *et al.*, 2015). Les seuls pays en développement figurant parmi les principaux lieux d'implantation des grappes robotiques étaient la Chine et la République de Corée, à raison de 5% et 3 % respectivement, mais en progression rapide. L'immense majorité des demandes de brevets concernant les robots émanent également des pays développés, quoique ces demandes augmentent à grande vitesse en République démocratique de Corée depuis le début des années 2000 et en Chine plus récemment. Au niveau sectoriel, ce sont les entreprises des secteurs automobile et électronique qui déposent le plus de brevets dans le domaine de la robotique (Keisner *et al.*, 2015).

Les données reflétant une forte augmentation des dépôts de brevets émanant de la Chine pourraient être une indication que la robotique tend à réduire l'écart technologique entre les pays développés et les pays en développement et qu'une part croissante des bénéfices tirés de l'innovation dans le domaine de la robotique revient à certains pays en développement. Toutefois, il n'est pas rare que les gouvernements encouragent l'innovation en offrant un soutien financier subordonné aux dépôts de brevets, si bien qu'il n'existe pas toujours un lien étroit entre le nombre de brevets déposés et des innovations importantes, le dépôt de brevets étant un moyen pour les entreprises de bénéficier d'un soutien financier. Par exemple, certains ont l'impression qu'en Chine, comme dans plusieurs autres pays offrant ce type d'incitations, seule une petite partie des brevets déposés peuvent être classés dans la catégorie des « brevets d'invention » et qu'en fait, les entreprises chinoises déposent des brevets pour recevoir du gouvernement des primes en espèces, des subventions ou un abaissement de leurs impôts sur le revenu<sup>b</sup>. Si un tel déficit de qualité existe dans la réalité, il devrait être en train de se résorber, à en juger par les sommes substantielles consacrées par la Chine à l'éducation et à la recherche (voir, par exemple, Kozul-Wright and Poon, 2017).

<sup>a</sup> Abdul Montaqim, « Top 14 industrial robot companies and how many robots they have around the world », Robotics and Automation News, disponible sur : <https://roboticsandautomationnews.com/tag/top-10-robotics-companies-in-the-world/> (consulté le 16 mai 2017).

<sup>b</sup> À ce sujet, voir, par exemple, Margit Molnar, « Making the most of innovation in China », oecdoscope, 10 avril 2017, disponible sur : <https://oecdoscope.wordpress.com/2017/04/10/making-the-most-of-innovation-in-china/>.

les pays développés et les pays en développement parvenus à un stade avancé de leur industrialisation (graphique 3.5). Les autres pays en développement ayant une densité robotique importante sont la Thaïlande, qui occupe la vingt-cinquième place, le Mexique, la vingt-septième place, la Malaisie, la trente-et-unième place et la Chine la trente-cinquième place<sup>23</sup>. Compte tenu de la concentration sectorielle de la robotisation, il n'est pas surprenant que la densité robotique dans l'industrie automobile soit plus élevée que dans l'ensemble du secteur industriel de tous les pays pour lesquels on dispose de données (IFR, 2016a). Il est intéressant de noter pourtant que cette disparité est en moyenne beaucoup plus prononcée dans les pays en développement que dans les pays développés, d'où on peut

conclure que la concentration sectorielle de la densité robotique est particulièrement forte dans les pays en développement.

Pour savoir comment a été tranché le dilemme entre faisabilité technique et viabilité économique de la robotisation dans la réalité, on peut ajouter les installations de robots au graphique 3.1. Le graphique 3.6 ainsi obtenu montre que les robots ont été essentiellement installés dans les secteurs manufacturiers sur la droite plutôt qu'en haut du graphique<sup>24</sup>. On pourrait en conclure que les facteurs économiques pèsent davantage que la faisabilité technique dans l'automatisation des tâches. Toutefois, la faisabilité technique et la viabilité économique sont deux facteurs importants : parmi les quatre secteurs apparaissant sur la droite du graphique, la plus

**TABLEAU 3.3 Robots industriels : estimations du nombre d'installations annuelles de robots industriels et des stocks de robots dans quelques pays et groupes de pays, 2010-2015<sup>a</sup>**

	Nombre d'installations annuelles						Stocks de robots opérationnels	Variation des stocks de robots opérationnels
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015	2010-2015
	(En milliers d'unités)						(En pourcentage)	
Monde	120,6	166,0	159,3	178,1	220,6	253,7	1 631,7	54,1
	(Parts en pourcentage)							
Pays développés	56,6	56,4	58,9	52,0	46,3	45,2	58,7	15,3
France	1,7	1,8	1,9	1,2	1,3	1,2	2,0	-6,8
Allemagne	11,7	11,8	11,0	10,3	9,1	7,9	11,2	23,3
Italie	3,7	3,1	2,8	2,6	2,8	2,6	3,8	-1,8
Japon	18,2	16,8	18,0	14,1	13,3	13,8	17,6	-6,9
Royaume-Uni	0,7	0,9	1,8	1,4	0,9	0,6	1,1	29,2
États-Unis	11,9 <sup>b</sup>	12,4	14,1	13,3	11,9	10,8	14,4 <sup>b</sup>	42,4 <sup>b</sup>
Pays en développement	41,0	39,2	37,7	44,8	50,1	52,9	39,1	185,7
Afrique	0,2	0,2	0,2	0,4	0,2	0,1	0,3	84,3
Amérique latine et Caraïbes	1,4 <sup>b</sup>	2,3	2,5	2,5	1,9	2,8	2,0 <sup>b</sup>	162,2 <sup>b</sup>
Mexique	0,7 <sup>b</sup>	1,2	1,3	1,5	1,1	2,2	1,2 <sup>b</sup>	234,7 <sup>b</sup>
Asie	39,4	36,7	34,9	42,0	48,0	49,9	36,8	188,2
Chine	12,4	13,6	14,4	20,5	25,9	27,0	15,7	390,5
NPI	22,9	18,5	15,1	15,9	14,9	19,0	16,7	106,1
République de Corée	19,5	15,4	12,2	12,0	11,2	15,1	12,9	108,2
Province chinoise de Taiwan	2,7	2,2	2,1	3,1	3,1	2,8	3,0	83,0
Pays en développement, à l'exclusion de la Chine	28,6	25,6	23,2	24,3	24,2	25,9	23,3	123,0
Pays en développement, à l'exclusion des NPI	17,9	20,1	22,0	28,1	34,6	33,2	22,4	300,7
Pays en transition	0,2	0,2	0,3	0,4	0,2	0,1	0,2	172,9
Autres pays	2,2	4,2	3,1	2,8	3,4	1,8	2,0	n.d.

Source : Voir le graphique 3.2.

<sup>a</sup> La Fédération internationale de robotique (IFR) calcule les stocks opérationnels de robots en cumulant les installations annuelles et sur la base de l'hypothèse selon laquelle les robots sont utilisés pendant douze ans et sont immédiatement retirés après douze ans ; dans le cas des pays qui, comme le Japon, mènent leurs propres études dans ce domaine et calculent eux-mêmes leurs stocks opérationnels, leurs données sont utilisées ici.

<sup>b</sup> Estimations obtenues à partir des données globales allant jusqu'à 2010 et figurant dans la base de données de l'IFR pour l'Amérique du Nord (Canada, Mexique et États-Unis) et de données annuelles désagrégées communiquées à titre privé par l'IFR.

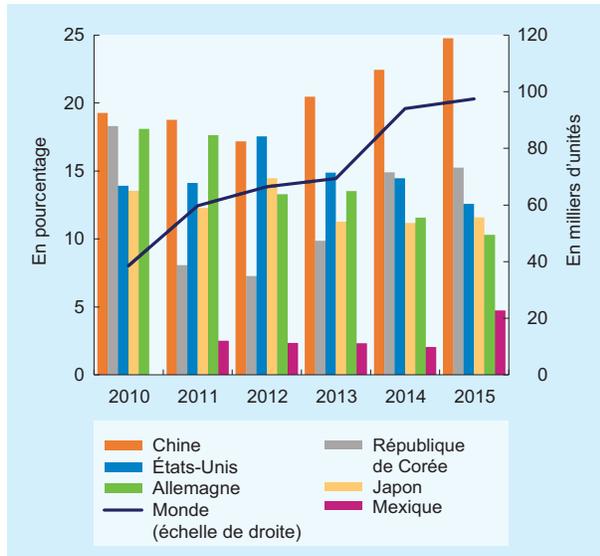
grande bulle, celle du matériel de transport, est aussi celle qui figure le plus haut ; de même, la taille des bulles augmente dans le quadrant supérieur droit du graphique à mesure qu'augmentent l'intensité de tâches routinières et le coût unitaire du travail.

Le graphique indique également que l'utilisation de robots est encore très limitée dans les secteurs manufacturiers où les charges salariales sont faibles, même si ces secteurs ont un indice d'intensité de tâches routinières élevé. De tous les secteurs manufacturiers, c'est celui des textiles, des vêtements et du cuir qui utilise le moins de robots. Il convient toutefois de noter que le recours limité aux robots s'explique peut-être par des considérations d'ordre

technique sans rapport avec l'exécution des tâches ; par exemple, l'utilisation de tissus souples dans le secteur des vêtements et la nécessité d'insérer de toutes petites pièces flexibles dans les produits électroniques grand public (Kucera, 2017).

En plus de la faisabilité technique, les incidences de l'automatisation du poste de travail des hommes et des femmes dépendent également de la viabilité économique. Selon des études portant uniquement sur la faisabilité technique (World Economic Forum, 2016 ; World Bank, 2016, par exemple), le nombre de pertes d'emplois est généralement le même pour les hommes que pour les femmes. Pourtant, les femmes sont relativement plus touchées, parce qu'elles sont

**GRAPHIQUE 3.4 Robots industriels dans l'industrie automobile : nombre d'installations annuelles dans le monde et dans quelques pays, 2010-2015**



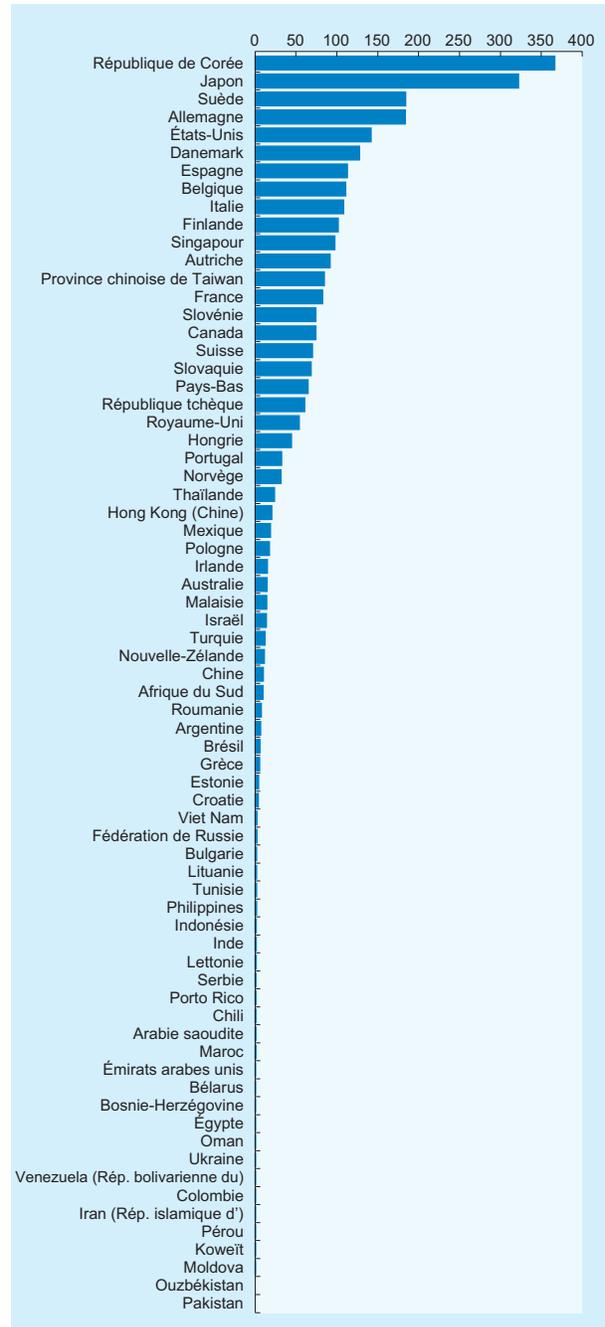
Source : Voir le graphique 3.2.

moins nombreuses sur le marché du travail et parce qu'elles courent un plus grand risque de perdre leur emploi en cas de rationnement des nouveaux emplois dans des domaines où les robots ont une fonction complémentaire, ce, pour les raisons exposées dans le chapitre suivant. Toutefois, compte tenu des facteurs liés à la viabilité économique et du nombre limité de robots en service dans l'industrie manufacturière légère – par exemple dans le secteur des vêtements, qui emploie beaucoup de femmes – les incidences de l'automatisation du poste de travail pourraient être inversées pour les hommes par rapport aux femmes. Par exemple, selon une étude portant sur les États-Unis, les suppressions d'emplois touchent aussi bien les hommes que les femmes, sauf que les hommes sont 1,5 fois à 2 fois plus touchés que les femmes (Acemoglu and Restrepo, 2017).

La concentration des robots dans les secteurs de l'automobile et de l'électronique, illustrée par le graphique 3.6, laisse penser que la robotisation n'a, pour l'heure, pas eu d'effets négatifs sur la phase initiale du processus d'industrialisation et de lancement d'activités manufacturières à forte intensité de main-d'œuvre, qui repose sur l'avantage comparatif associé au coût de la main-d'œuvre. Cependant, la robotisation pourrait bien compliquer la phase suivante, celle de la modernisation de l'industrie. En effet, d'après les indicateurs

**GRAPHIQUE 3.5 Estimations de la densité robotique dans l'industrie manufacturière, 2014**

(Nombre d'unités de robots industriels pour 10 000 salariés)

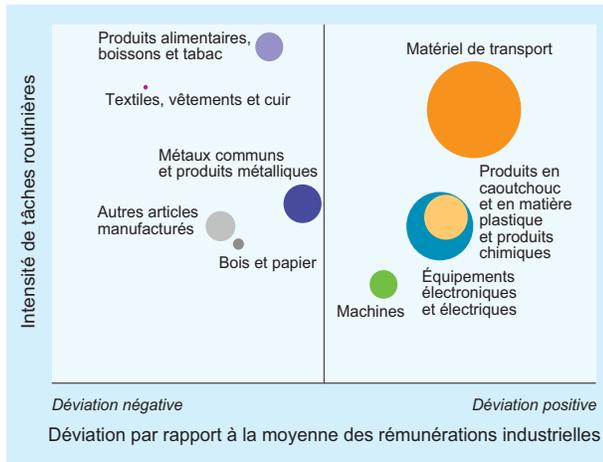


Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données de l'IFR ; et Wood, 2017.

Note : Le graphique inclut les données relatives aux 70 pays pour lesquels on dispose de données.

technologiques et économiques, les pays développés et les pays en développement autres que les pays moins avancés (PMA) sembleraient plus exposés à la robotisation de l'activité manufacturière que les PMA (graphique 3.7).

**GRAPHIQUE 3.6 Une approximation du rapport entre la faisabilité technique et la viabilité économique de l'automatisation des tâches routinières et stock estimatif de robots industriels, par secteur manufacturier**



**Source :** Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après Marcolin *et al.*, 2016 ; le Conference Board, base de données de *International Labour Compensation Comparison* ; et base de données de l'IFR.

**Note :** Aucune échelle n'est indiquée sur les axes afin de bien montrer que la relation illustrée par le graphique est une approximation. La taille des bulles dépend du niveau des stocks de robots industriels. Toutes les données concernent un échantillon de 20 pays (pour plus de détails, voir la note de fin de section n° 12) et portent sur la dernière année pour laquelle on dispose de données. L'indice mesurant l'intensité de tâches routinières porte sur la période 2011-2012. La rémunération des travailleurs reflète les médianes sectorielles pour la période 2008-2014. Les données relatives aux robots se rapportent à 2015. Lorsque les rémunérations des travailleurs sont calculées en utilisant des moyennes au lieu des médianes ou des données de 2014 plutôt que des moyennes sur 2008-2014 ou encore pour un échantillon plus grand de pays pour la rémunération du travail et les stocks de robots, on n'obtient que des variations marginales de la relation intersectorielle illustrée par le graphique pour les différents secteurs.

Il convient de noter que ce constat concerne uniquement l'exposition à la robotisation et ne tient pas compte des risques que d'autres formes d'automatisation pourraient représenter pour l'emploi. On pourrait toutefois en conclure que la robotisation en soi ne remet pas en question le rôle de l'industrialisation comme stratégie de développement pour les pays à faible revenu. Pourtant, dans la mesure où la robotisation pourrait rendre plus difficile la modernisation sectorielle, le champ de l'industrialisation pourrait se limiter aux secteurs manufacturiers à faibles salaires et moins dynamiques (en termes de croissance de la productivité), ce qui pourrait freiner considérablement le rattrapage économique de ces pays, les condamnant à voir stagner leur productivité et la croissance de leur revenu par habitant.

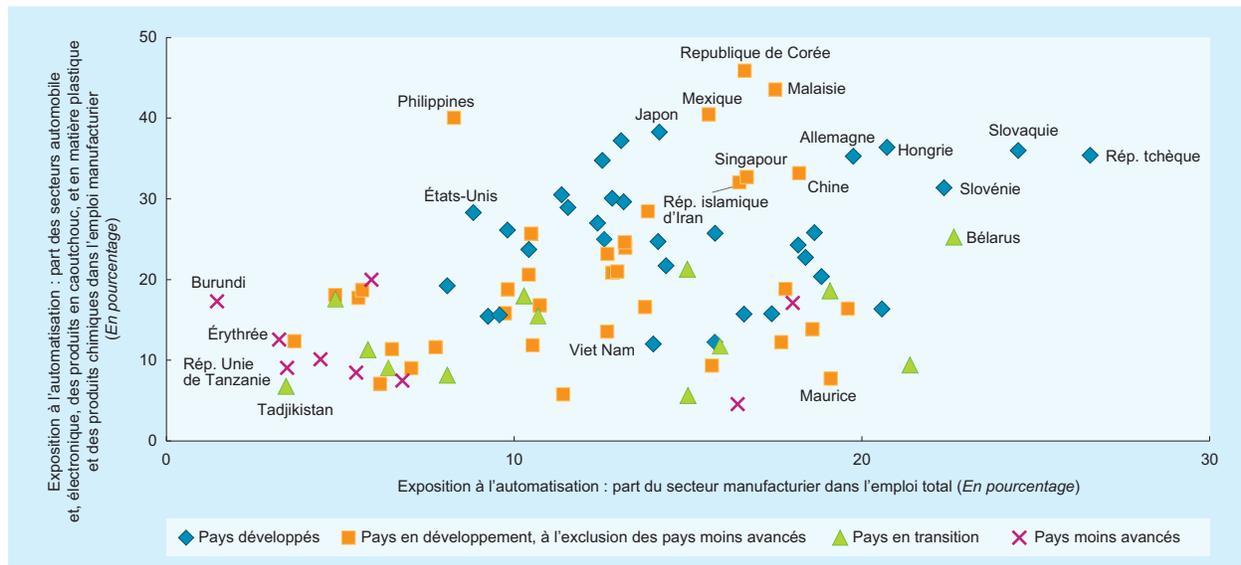
Cependant, les pays spécialisés dans des activités manufacturières à bas salaires et à fort coefficient de main-d'œuvre pourraient bénéficier d'effets favorables des termes de l'échange. C'est ce qui arrivera si la concentration des robots dans la fabrication de produits manufacturés à hauts salaires et à forte intensité de compétence se traduit, du moins partiellement, par une diminution des prix de ces produits à l'échelle mondiale et inverse la baisse tendancielle des vingt dernières années des prix mondiaux des produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre par rapport aux prix aussi bien des articles manufacturés à forte intensité de compétence que des produits de base.

### 3. Robots et relocalisation

L'utilisation de robots dans les activités manufacturières à forte intensité de main-d'œuvre est encore limitée. Même ainsi, les emplois et les revenus pourraient diminuer dans les secteurs concernés des pays en développement à cause de la relocalisation d'activités et d'emplois manufacturiers dans les pays développés, ce qui signifie que les pays en développement seraient moins à même de tirer parti de l'avantage économique spécial que leur confère leur industrie manufacturière pour leur rattrapage économique<sup>25</sup>.

Cet avantage économique spécial tient au fait que l'activité manufacturière est celle qui se prête le mieux à une division du travail. Ce potentiel est, par exemple, à l'origine des chaînes de valeur mondiales et de la délocalisation de certaines tâches manufacturières à forte intensité de main-d'œuvre des pays à hauts salaires vers des pays à bas salaires. Dans les pays développés, la délocalisation a permis à la production manufacturière de passer de secteurs à faible productivité à des secteurs à haute productivité. C'est aussi ce qui a permis la transition de certains pays en développement d'activités agricoles à faible productivité à des activités manufacturières à productivité plus élevée, souvent à forte intensité de main-d'œuvre<sup>26</sup>. Cependant, les effets de la délocalisation des activités manufacturières sur l'emploi sont très différents d'un pays développé à l'autre. Une analyse entrées-sorties pour la période 1995-2008 montre que l'emploi dans les chaînes de valeur de l'industrie manufacturière a beaucoup diminué aux États-Unis et au Japon, alors qu'il est resté stable en Allemagne (Timmer *et al.*, 2015)<sup>27</sup>.

**GRAPHIQUE 3.7** Une approximation de l'exposition actuelle à la robotisation de l'industrie manufacturière de quelques pays



**Source :** Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après Wood, 2017 ; et ONUDI, base de données *Industrial Statistics*.

**Note :** L'axe horizontal représente la part de l'industrie manufacturière dans l'emploi total en 2014 et l'axe vertical la moyenne des parts des secteurs automobile et électronique et du secteur des produits en caoutchouc, en matière plastique et des produits chimiques, dans l'emploi manufacturier sur la période 2010-2014 pour les années pour lesquelles on dispose de données. L'échantillon se compose de 91 pays pour lesquels on dispose de données.

Toutefois, les effets négatifs de la délocalisation sur l'emploi et l'érosion de l'avantage salarial des pays en développement ont peut-être déclenché la relocalisation de certaines activités manufacturières dans des pays développés<sup>28</sup>. Toutefois, on ne dispose que d'éléments d'information fragmentés et anecdotiques sur l'ampleur des relocalisations<sup>29</sup>. Les enquêtes et les réponses à des questionnaires administrés au niveau des entreprises afin de réunir des éléments d'information plus détaillés et plus systématiques indiquent que les délocalisations continuent, mais aussi qu'il y a eu quelques relocalisations à un rythme lent et dans tous les secteurs industriels, à différents degrés et pour diverses raisons (Fratocchi *et al.*, 2015 ; Cohen *et al.*, 2016 ; Stentoft *et al.*, 2016). En outre, une part importante des nouvelles activités manufacturières aux États-Unis résultent de la délocalisation d'entreprises européennes et asiatiques de secteurs manufacturiers relativement avancés plutôt que d'une relocalisation d'entreprises manufacturières à forte intensité de main-d'œuvre qui s'étaient installées dans des pays en développement (Cohen *et al.*, 2016). Ce déplacement des sites de production d'un pays développé à un autre a peut-être été encouragé par une plus grande compatibilité des plateformes technologiques.

Certains éléments d'information montrent également que les cas de relocalisation observés n'ont pas eu les effets positifs escomptés sur l'emploi dans les pays développés. Dans la plupart des cas, les relocalisations se sont accompagnées d'investissements d'équipement, notamment l'acquisition de robots, et les rares emplois créés concernaient surtout des activités hautement qualifiées (De Backer *et al.*, 2016). Les emplois qui seront « relocalisés » ne seront donc pas les mêmes que ceux qui avaient été délocalisés initialement.

En effet, les relocalisations ont plus à voir avec la production manufacturière qu'avec l'emploi, compte tenu de la relation positive qui existe entre la croissance de la production manufacturière et la croissance de la productivité<sup>30</sup>. Aux États-Unis, par exemple, selon des observations portant sur la période 1991-2007, le nombre de brevets et la recherche-développement (R-D) ont diminué dans les entreprises des secteurs où la production manufacturière a diminué et où la concurrence des produits importés de Chine s'est intensifiée (Autor *et al.*, 2016). Ce constat peut faire craindre que les délocalisations ne finissent par étrangler l'innovation, réduisant ainsi la croissance de la productivité dans l'industrie manufacturière<sup>31</sup>. Un autre argument liant

la production manufacturière à l'innovation est qu'il peut être avantageux de situer les activités de fabrication à proximité des activités de conception des produits, puisque les compétences dans le domaine de la fabrication sont un aspect important du travail d'innovation (Pisano and Shih, 2012)<sup>32</sup>.

Puisque les activités de conception et d'innovation n'ont pas été délocalisées, il serait souhaitable, dans cette nouvelle optique, de relocaliser la production, car les chaînes logistiques seraient moins longues, ce qui stimulerait l'innovation et la création de nouveaux produits. Les entreprises seraient ainsi amenées non seulement à se relocaliser mais aussi à situer leurs activités de production dans les sites les plus susceptibles d'encourager l'établissement de liens entre la production et la R-D et de favoriser l'innovation. C'est parce que l'importance de ces liens entre la production manufacturière, l'innovation et le progrès technique a été reconnue qu'a été créé aux États-Unis le réseau national pour l'innovation dans l'industrie manufacturière (National Network for Manufacturing Innovation), officiellement établi en 2014 et plus connu aujourd'hui sous le nom de Manufacturing USA. Le but principal de cette initiative est d'« aider l'industrie à mettre en place les écosystèmes ou le patrimoine industriel les plus susceptibles de permettre aux innovateurs de mettre au point les technologies, processus et capacités nécessaires dans le secteur manufacturier pour promouvoir des inventions technologiques dès leur apparition, afin que des fabricants américains puissent les exploiter à plus grande échelle et les commercialiser » (Executive Office of the President of the United States, 2016: vii). Mais elle vise également à encourager les fabricants à implanter leurs installations de production aux

États-Unis (Hart *et al.*, 2012, par exemple). Tout ceci porte à conclure que, contrairement à la délocalisation, la relocalisation obéit à des considérations qui vont largement au-delà d'une simple comparaison des coûts du travail. C'est également une indication que les pays développés pourraient recourir de plus en plus aux robots pour faciliter la relocalisation de la production manufacturière afin de stimuler le progrès technologique, notamment en termes d'innovation. La croissance inclusive à l'échelle internationale en subira très probablement les conséquences négatives.

L'une des raisons pour lesquelles la relocalisation est restée si lente est peut-être le manque de vigueur de l'investissement et, plus généralement, l'atonie de la demande globale dans les pays développés. En outre, ces pays ne disposent pas des réseaux de fournisseurs que certains pays en développement ont construits pour alimenter leurs activités d'assemblage. S'il est vrai que les différences de coûts du travail jouent encore un rôle dans le choix du lieu d'implantation des opérations de production, surtout lorsqu'il s'agit de fabriquer des biens à forte teneur en main-d'œuvre, d'autres facteurs liés à la demande, tels que la taille et la croissance des marchés locaux deviennent de plus en plus importants. C'est ainsi que bon nombre d'entreprises qui ont choisi la Chine pour y implanter leurs activités de production s'y trouvent encore aujourd'hui parce qu'elles y ont accès à une demande locale en expansion. Ceci porte à conclure que les opérations de production de biens manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre destinés à des marchés en rapide expansion dans les grands pays en développement et exploitant des liens avec la production locale ne seront probablement pas relocalisées.

## D. La productivité et la croissance inclusive au niveau national

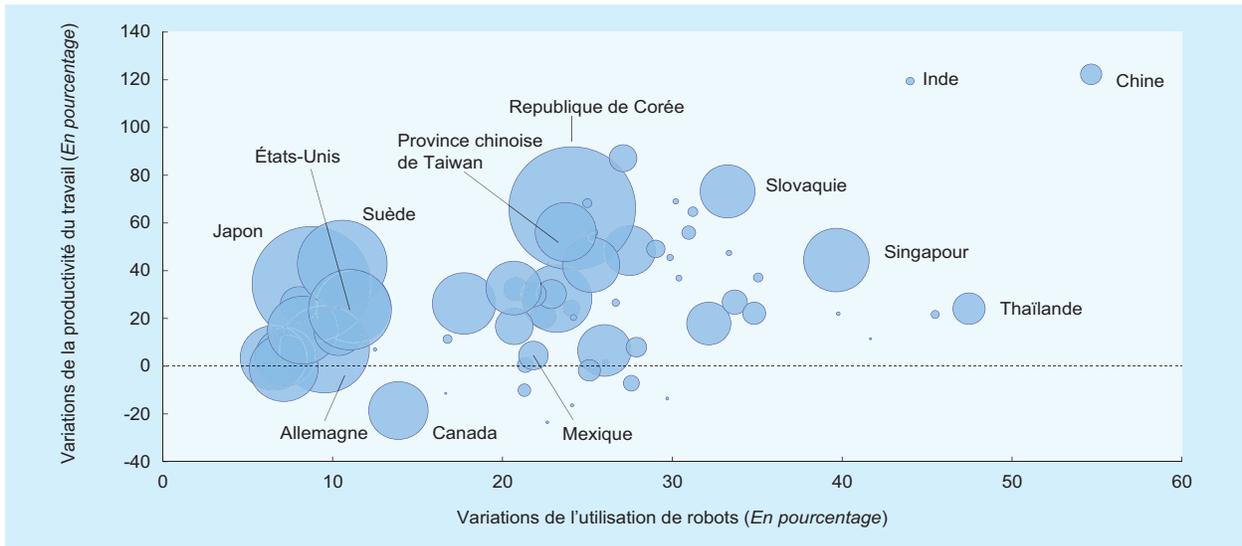
Cette section est consacrée au rapport entre l'utilisation de robots d'une part et la productivité, la production, l'emploi et les salaires, de l'autre, dans l'industrie manufacturière, au niveau national.

La robotisation a été associée à la croissance de la productivité (graphique 3.8)<sup>33</sup>. Cette association positive peut être observée aussi bien dans les pays ayant une densité robotique relativement élevée (Allemagne, Japon, République de Corée et États-Unis, par exemple) que dans ceux dont la densité robotique est plus modeste mais dont les

stocks de robots sont en rapide expansion (Chine, province chinoise de Taiwan, par exemple).

Selon des données internationales portant sur la même période, il existe un rapport positif entre le recours accru aux robots et l'accroissement de la part de l'industrie manufacturière dans la valeur ajoutée. C'est particulièrement le cas des pays ayant une densité robotique relativement élevée (graphique 3.9A). Ce rapport est un peu moins clair dans le cas des pays ayant une faible densité robotique (graphique 3.9B). Il est à noter, toutefois, que dans beaucoup de pays qui

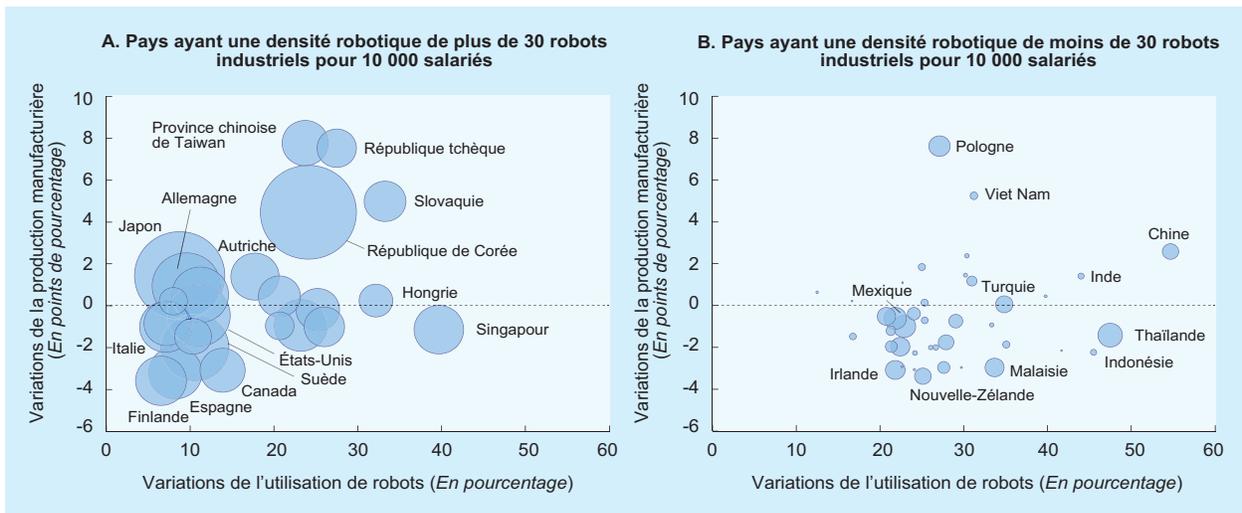
**GRAPHIQUE 3.8** Robotisation et productivité du travail dans l'industrie manufacturière de quelques pays ; évolution entre 2005 et 2014



**Source** : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données de l'IFR ; et Wood, 2017.

**Note** : Les variations de l'utilisation de robots sont données en pourcentage du ratio de la moyenne des installations annuelles de robots à la moyenne des stocks de robots entre 2005 et 2014. Les variations de la productivité du travail sont données en pourcentage de la productivité du travail dans l'industrie manufacturière entre 2005 et 2014. La taille des bulles dépend de la densité robotique en 2014. Le diagramme inclut les 64 pays pour lesquels on dispose de données.

**GRAPHIQUE 3.9** Robotisation et part de l'industrie manufacturière dans la production dans quelques pays : évolution entre 2005 et 2014



**Source** : Voir le graphique 3.8.

**Note** : Les variations de l'utilisation de robots sont données en pourcentage du ratio de la moyenne des installations annuelles de robots à la moyenne des stocks de robots entre 2005 et 2014. Les variations de la part de la production manufacturière sont données en pourcentage de la part de l'industrie manufacturière dans la valeur ajoutée totale entre 2005 et 2014. La taille des bulles dépend de la densité robotique en 2014. Le diagramme inclut les 64 pays pour lesquels on dispose de données, 24 dans le graphique 3.9A et 40 dans le graphique 3.9B.

utilisent peu de robots industriels, la part du secteur manufacturier dans la valeur ajoutée totale est en baisse, c'est-à-dire que ces pays se désindustrialisent. Le graphique 3.9 corrobore le constat énoncé dans la section précédente, à savoir que la robotisation tend

à encourager la concentration de l'activité manufacturière dans un nombre restreint de pays.

Les données internationales pour le même échantillon de pays indiquent que les variations de l'utilisation

des robots et les variations de la part de l'industrie manufacturière dans l'emploi total sont inversement liées (graphique 3.10). Étant donné que la robotisation est positivement associée à la productivité du travail et que les robots sont utilisés précisément pour automatiser certaines tâches, cette constatation n'a rien de surprenant en soi.

Ce qu'il est intéressant de noter, par contre, c'est que dans les pays où la densité robotique est élevée, notamment l'Allemagne et la République de Corée, de même que dans ceux où les stocks de robots ont progressé rapidement, comme la Chine, la part de l'emploi manufacturier dans l'emploi total a augmenté ou n'a que légèrement diminué. En outre, le nombre absolu d'emplois manufacturiers a augmenté en Chine et en Allemagne, alors qu'il a légèrement diminué en République de Corée (graphique 3.11). Bien que dans l'industrie manufacturière de tous les pays pour lesquels on dispose de données il ne semble pas y avoir de liens systématiques entre les variations de l'utilisation de robots et les variations des salaires réels, le recours accru aux robots a été associé à une progression des salaires réels dans tous les pays sauf au Mexique, au Portugal et à Singapour où les salaires réels ont légèrement diminué (graphique 3.12). La progression aussi bien des salaires réels que de l'utilisation de robots a été particulièrement forte en Chine (environ 150 % et 55 %, respectivement)<sup>34</sup>.

C'est une indication que l'incidence de la robotisation sur l'emploi manufacturier a été très différente d'un

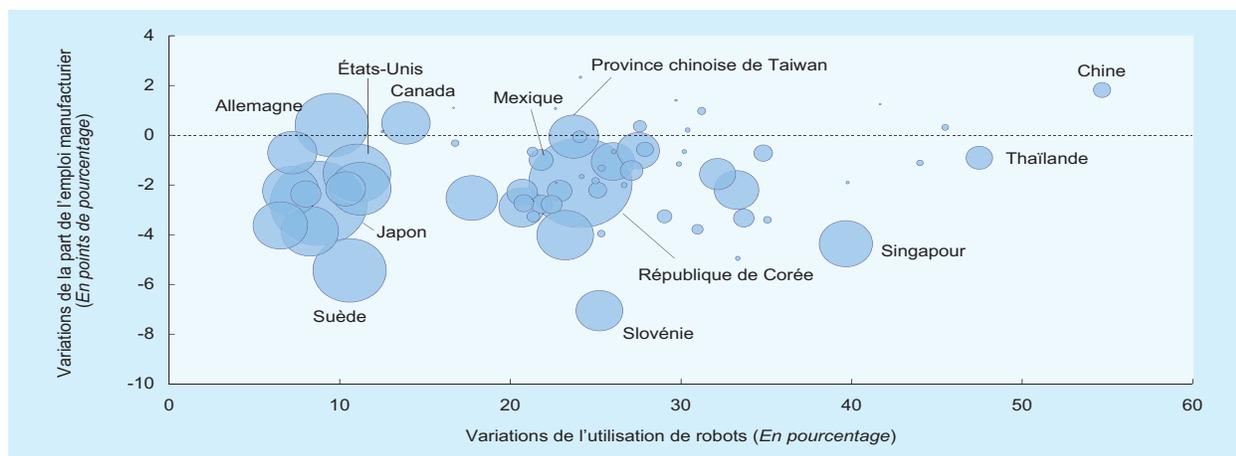
pays à l'autre et dépend, de toute évidence, de la situation de chaque pays, notamment de son appareil institutionnel (le pouvoir de négociation des syndicats, par exemple), de la situation et des processus macroéconomiques et des initiatives propres à chaque pays dans le domaine de la robotique (comme le montre l'encadré 3.2 qui décrit le cas de la Chine).

Les effets de l'automatisation sur la demande globale dépendent beaucoup des politiques économiques. Si les gains de productivité sont partagés et si les salaires réels progressent en adéquation avec la croissance de la productivité, l'automatisation aura tendance à stimuler la consommation privée, la demande globale et, à terme, l'emploi total. Il en ressort que le rôle des politiques macroéconomiques est de soutenir, par des mesures concrètes, la demande, l'emploi et les niveaux de vie dans le pays.

Même dans le cas contraire, l'emploi pourrait rester stable ou même augmenter dans certains pays, pour autant que l'excédent d'offre créé par la croissance de la productivité résultant de l'automatisation soit absorbé par un accroissement de la demande à l'exportation. Ainsi, tout effet négatif de l'automatisation sur l'emploi et le revenu serait transféré à d'autres pays. C'est, par exemple, ce qui s'est produit en Allemagne et au Mexique, deux pays dont la stratégie d'exportation a permis d'éviter en partie les effets négatifs de la robotisation sur l'emploi intérieur.

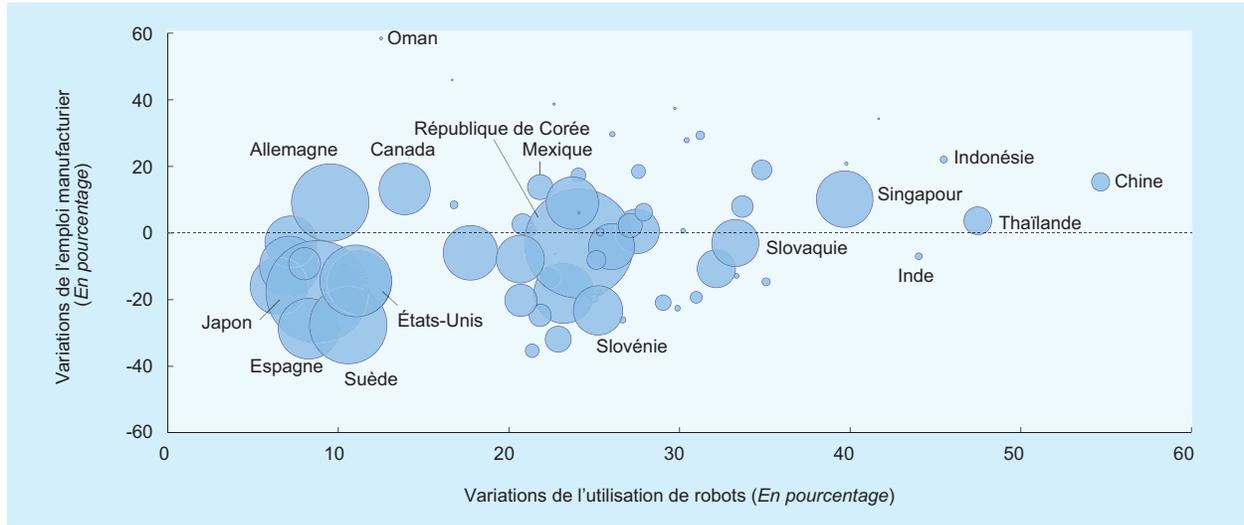
Dans le cas de l'Allemagne, l'augmentation considérable de la densité robotique dans le secteur

**GRAPHIQUE 3.10** Robotisation et part de l'emploi manufacturier dans quelques pays : variations entre 2005 et 2014



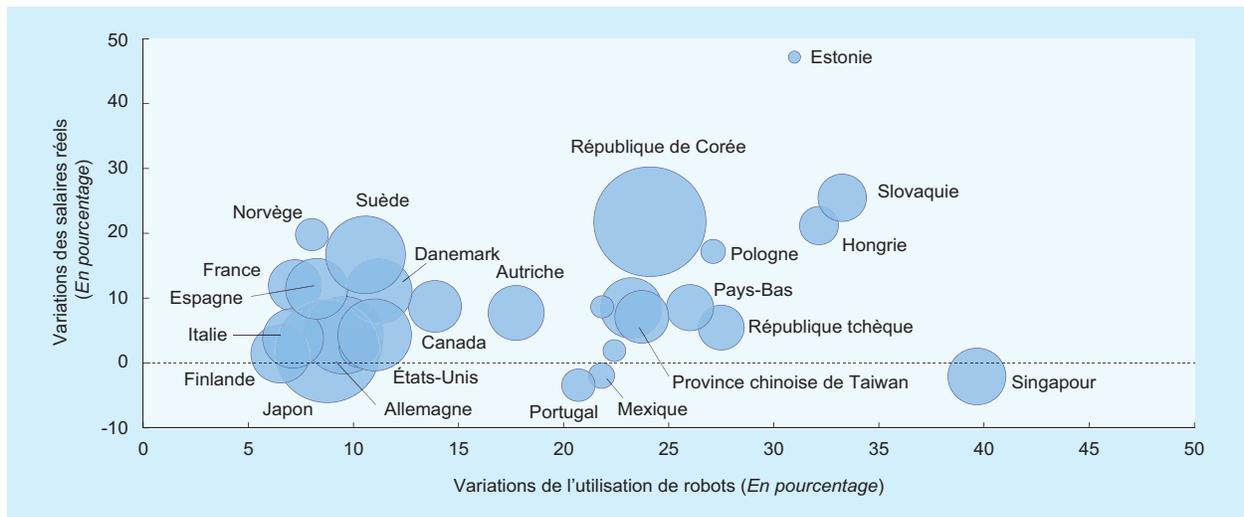
**Source :** Voir le graphique 3.8.

**Note :** La taille des bulles dépend de la densité robotique en 2014. Les variations de l'utilisation de robots sont données en pourcentage du ratio de la moyenne des installations annuelles de robots à la moyenne des stocks de robots en 2005 et 2014. Les variations de la part de l'emploi manufacturier sont données par les variations en points de pourcentage de la part de l'industrie manufacturière dans l'emploi total entre 2005 et 2014. Le diagramme inclut les 64 pays pour lesquels on dispose de données.

**GRAPHIQUE 3.11 Robotisation de l'emploi manufacturier : variations entre 2005 et 2014**

**Source :** Voir le graphique 3.8.

**Note :** La taille des bulles dépend de la densité robotique en 2014. Les variations de l'utilisation de robots sont données en pourcentage du ratio de la moyenne des installations annuelles de robots à la moyenne des stocks de robots entre 2005 et 2014. Les variations de l'emploi manufacturier sont données par les variations en pourcentage de l'emploi manufacturier entre 2005 et 2014. Le diagramme inclut les 64 pays pour lesquels on dispose de données.

**GRAPHIQUE 3.12 Robotisation et salaires dans l'industrie manufacturière de quelques pays : variations entre 2005 et 2014**

**Source :** Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de donnée de l'IFR ; base de données statistiques de l'OCDE ; et *Annuaire statistique 2016 de la Chine*.

**Note :** La taille des bulles dépend de la densité robotique en 2014. Les variations de l'utilisation de robots sont données en pourcentage du ratio de la moyenne des installations annuelles de robots à la moyenne des stocks de robots entre 2005 et 2014. Les variations des salaires dans l'industrie manufacturière sont données par les variations en pourcentage des salaires réels dans l'industrie manufacturière entre 2005 et 2014. Le diagramme inclut les 28 pays pour lesquels on dispose de données, à l'exception de la Chine, qui est un cas extrême et dont l'inclusion pourrait prêter à confusion.

automobile à partir d'un niveau déjà élevé a été associée à une forte expansion de la production et de la productivité et s'est accompagnée d'une progression importante, mais à moindre échelle,

de l'emploi et des salaires réels (tableau 3.4). Sous l'effet conjugué de tous ces facteurs, les coûts du travail ont diminué d'environ 10 % entre 2007 et 2015. L'automatisation a eu des effets favorables sur

### ENCADRÉ 3.2 Stratégies nationales de robotisation : le cas de la Chine

L'initiative chinoise « Made in China 2025 » est souvent perçue comme s'étant inspirée de la stratégie « Industrie 4.0 » de l'Allemagne (voir, par exemple, European Chamber of Commerce in China, 2017). La stratégie « Made in China 2025 », dont le lancement en 2015 a coïncidé avec la célébration du centenaire de la fondation de la République populaire de Chine<sup>a</sup>, a pour but de transformer l'économie chinoise pour en faire le moteur de l'activité manufacturière mondiale d'ici à 2049. Ces principes fondateurs sont les suivants : faire en sorte que l'industrie manufacturière soit tirée par l'innovation, rechercher la qualité plutôt que la quantité, assurer un développement respectueux de l'environnement, optimiser la structure de l'industrie chinoise et faire prospérer le talent humain (Wübbecke *et al.*, 2016 ; Kozul-Wright and Poon, 2017). Dans son treizième plan quinquennal adopté en mars 2016, le Gouvernement chinois énonce les mesures destinées à approfondir la mise en œuvre de cette stratégie pendant la période 2016-2020. Pour aider à la réalisation des objectifs fixés pour l'industrie manufacturière, le Gouvernement a créé un fonds de 20 milliards de yuan, le Fonds d'investissement pour la modernisation de l'industrie manufacturière, en partie financé à hauteur de 6 milliards de yuan par le budget public (OECD, 2017). Le Gouvernement compte également sur le secteur privé et a notamment appelé les entreprises à faire connaître elles-mêmes leurs propres normes technologiques et à participer à l'élaboration des normes internationales.

Un rôle central ayant été attribué à la numérisation et à la modernisation de l'industrie manufacturière, les robots occupent une place essentielle dans la stratégie de la Chine ; leur utilisation devrait être plus répandue et ils devraient contribuer au renforcement de la production intérieure. Le Plan de développement de l'industrie de la robotique 2016-2020, publié en avril 2016, a pour objectif de porter la densité robotique à 150 unités pour 10 000 salariés et la production nationale de robots industriels à 100 000 unités par an<sup>b</sup>. D'après les données de la Fédération internationale de robotique pour 2015 (IFR, 2016a), pour y parvenir il faudrait tripler tant le nombre d'unités en service que la production nationale de robots. Ces dernières années, la robotisation a été menée par le secteur automobile, mais il est envisagé que ce soit le secteur électronique qui joue ce rôle au cours des deux ou trois prochaines années<sup>c</sup>.

Si le but recherché par la Chine est que son industrie manufacturière abandonne peu à peu les activités à forte intensité de main-d'œuvre et à faible valeur ajoutée pour s'orienter plutôt vers d'autres activités à plus forte intensité de capital et nécessitant des compétences et des connaissances plus pointues, c'est parce que la charge salariale est en hausse dans les secteurs traditionnels travaillant pour l'exportation (Wei *et al.*, 2016 ; *TDR 2010*, chap. II). Par conséquent, les fabricants en Chine se trouvent en présence à la fois de pays moins développés où le coût du travail est plus bas et le marché intérieur plus restreint, et de pays plus avancés qui ont eux aussi formulé des stratégies visant à promouvoir le développement de leur industrie manufacturière en ayant recours à la robotisation<sup>d</sup>.

Toutefois, s'il est vrai qu'une plus grande robotisation de la production manufacturière peut compenser la diminution de la force de travail et contenir la hausse des salaires, pour que le passage à la nouvelle stratégie de croissance se fasse de manière harmonieuse, le pays devra également disposer d'une main-d'œuvre qualifiée dans le domaine du numérique et éviter toute difficulté que l'expansion des importations de machines et d'intrants intermédiaires de haute technicité pourrait causer pour la balance des paiements, d'autant plus que les recettes d'exportation sont en baisse. À cet égard, il semble fondamental que soient atteints les objectifs généraux de la stratégie « Made in China 2025 » en ce qui concerne le capital humain et la production dans le pays de robots et d'autres machines de haute technologie<sup>e</sup>.

<sup>a</sup> L'initiative « Made in China 2025 » va de pair avec le plan d'action appelé « Internet Plus » lancé en juillet 2015, qui vise à intégrer l'Internet mobile, l'informatique en nuage, les mégadonnées et l'Internet des objets à une activité manufacturière moderne, à renforcer une vaste gamme de services et à augmenter sur les marchés internationaux la présence des entreprises locales basées sur Internet. Pour une analyse plus détaillée, voir les sites Web de ces initiatives : <http://english.gov.cn/2016special/madeinchina2025/> et <http://english.gov.cn/2016special/internetplus/> ; voir également, entre autres, Wübbecke *et al.*, 2016 ; et European Chamber of Commerce in China, 2017.

<sup>b</sup> Voir : [http://english.gov.cn/state\\_council/ministries/2016/04/27/content\\_281475336534830.htm](http://english.gov.cn/state_council/ministries/2016/04/27/content_281475336534830.htm).

<sup>c</sup> Voir : Direct China Chamber of Commerce, China industrial robot industry report and forecast 2016-2019, 15 juillet 2016 ; disponible sur : <https://www.dcccchina.org/2016/07/china-industrial-robot-industry-report-and-forecast-2016-2019/>.

<sup>d</sup> Ces arguments sont développés, par exemple, dans Xinhua, « “Made in China 2025” plan unveiled to boost manufacturing », 19 mai 2015, disponible sur : [http://news.xinhuanet.com/english/2015-05/19/c\\_134252230.htm](http://news.xinhuanet.com/english/2015-05/19/c_134252230.htm).

<sup>e</sup> Les progrès considérables de la Chine en matière d'innovation dans ces domaines sont documentés, par exemple, dans Wübbecke *et al.*, 2016 et dans WIPO, 2015 (en ce qui concerne les robots en particulier).

**TABEAU 3.4** Allemagne et Mexique : utilisation de robots par secteur et évolution de la production, de l'emploi, des salaires et du commerce pour certaines périodes

Pays et secteur	Densité robotique (nombre de robots pour 10 000 salariés)		Expansion de l'utilisation de robots		Variation de la production par salarié		Variation de l'emploi		Variation des salaires réels par salarié		Variation du coût unitaire du travail		Variation des exportations		Variation de l'excédent (ou du déficit) commercial		Excédent (ou déficit commercial) (En pourcentage du PIB)	
	Période initiale	Période finale	Variation de la production par salarié	Variation de la production par salarié	Variation de l'emploi	Variation des salaires réels par salarié	Variation du coût unitaire du travail	Variation des exportations	Variation de l'excédent (ou du déficit) commercial	Excédent (ou déficit commercial) (En pourcentage du PIB)	Période initiale	Période finale						
<b>Allemagne</b>																		
<b>Total de l'industrie manufacturière</b>	<b>181,6</b>	<b>209,3</b>	<b>9,8</b>	<b>5,1</b>	<b>1,7</b>	<b>3,3</b>	<b>5,1</b>	<b>3,4</b>	<b>1,0</b>	<b>-9,2</b>	<b>11,3</b>	<b>10,7</b>						
Produits alimentaires, boissons et tabac	46,4	72,4	11,1	-1,5	-5,5	4,2	4,4	10,5	24,8	-34,8	-0,2	-0,2						
Textiles, vêtements et produits connexes	9,3	16,7	13,0	-11,4	2,1	-13,2	9,2	7,0	-5,7	53,1	-0,3	-0,2						
Produits du bois autres que les meubles	212,7	62,6	4,2	-3,4	-4,5	-7,7	0,3	5,0	-20,9	-90,2	0,0	0,0						
Produits pharmaceutiques et cosmétiques	54,6	168,7	14,2	13,7	1,4	12,1	6,2	4,7	32,8	71,4	0,6	1,0						
Produits en caoutchouc et en matière plastique	143,4	400,6	13,0	6,8	0,2	6,6	3,4	3,2	-4,1	-28,8	0,8	0,6						
Métaux communs	96,1	87,3	8,1	-8,0	-8,2	0,2	1,7	10,8	-25,9	-26,4	-0,4	-0,3						
Produits métalliques autres que les machines et équipements	63,4	129,3	13,3	0,7	-2,7	3,5	2,5	5,3	-18,7	-31,9	0,6	0,4						
Machines et équipements	29,5	75,2	13,0	-6,0	-15,2	10,9	3,2	21,8	-4,4	-9,8	3,5	3,3						
Électricité/électronique	92,9	97,8	9,6	23,2	19,2	3,3	4,6	-12,3	-10,2	-153,3	0,4	-0,2						
Véhicules automobiles, remorques et semi-remorques	944,7	1067,2	9,7	22,7	17,1	4,8	4,8	-10,6	8,1	7,1	3,8	4,3						
Autres matériels de transport	61,1	53,3	8,7	39,1	23,2	12,9	18,2	-4,0	51,3	155,2	0,3	0,7						
<b>Mexique</b>																		
<b>Total de l'industrie manufacturière</b>	<b>6,0</b>	<b>41,1</b>	<b>40,3</b>	<b>12,5</b>	<b>2,1</b>	<b>10,2</b>	<b>1,5</b>	<b>-0,7</b>	<b>26,2</b>	<b>-48,1</b>	<b>-1,8</b>	<b>-0,7</b>						
Produits alimentaires, boissons et tabac	0,1	2,8	39,3	6,8	4,6	2,1	2,7	-1,8	22,0	280,6	0,1	0,5						
Textiles, vêtements et produits connexes	0,0	0,0	n.a.	7,2	10,3	-2,8	3,1	-6,5	4,0	79,0	-0,2	-0,3						
Produits du bois, y compris les meubles	0,0	0,0	87,5	7,8	3,9	3,7	1,1	-0,7	55,8	74,4	0,2	0,3						
Papier et articles en papier	0,0	1,5	83,3	6,7	9,4	-2,5	4,3	-4,7	23,6	6,2	-0,3	-0,3						
Produits pharmaceutiques et cosmétiques	0,1	6,5	30,9	-3,5	1,1	-4,5	-7,1	-8,1	11,7	21,5	-0,2	-0,3						
Produits en caoutchouc et en matière plastique	9,5	68,4	38,7	16,7	8,0	7,9	5,1	-2,7	28,4	18,1	-1,3	-1,5						
Métaux communs	1,2	16,4	41,9	11,0	0,8	10,1	4,4	3,5	-30,7	-74,6	0,3	0,1						
Produits métalliques autres que les machines et équipements	1,4	5,7	41,5	11,7	9,7	1,8	1,7	-7,3	1,6	45,9	-0,7	-1,1						
Machines et équipements	4,1	39,1	33,3	7,5	-8,9	18,0	0,2	10,0	28,2	35,6	-1,1	-1,5						
Électricité/électronique	0,5	8,5	34,1	19,3	14,2	4,5	3,2	-9,6	15,0	96,7	0,2	0,4						
Secteur automobile	29,5	153,5	41,5	42,7	-1,3	44,6	-1,6	-0,3	43,8	54,5	2,9	4,6						
Véhicules automobiles, moteurs, et carrosseries	121,4	513,1	39,8	39,9	4,2	34,3	n.d.	n.d.	41,7	45,8	3,0	4,5						
Pièces automobiles	15,6	103,5	42,7	46,3	0,1	46,1	n.d.	n.d.	49,4	-288,3	-0,1	0,1						
Autres véhicules	16,5	12,4	20,7	86,8	21,7	53,5	n.d.	n.d.	129,6	380,4	0,1	0,3						

**Source** : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après des données de l'Institut national de statistique et de géographie (INEGI), du Conference Board, et la base de données de l'IFR.

**Note** : Les périodes choisies sont celles pour lesquelles on dispose de données : 2007-2015 pour l'Allemagne et 2011-2015 pour le Mexique. L'expansion de l'automatisation est donnée en pourcentage du ratio de la moyenne des installations annuelles de robots à la moyenne des stocks de robots pendant la période considérée. La désagrégation par secteur pour chacun des pays dépend des données disponibles. Ainsi, dans le cas de l'Allemagne, la ventilation des données concernant les robots utilisés dans le secteur du « papier et des articles en papier » inclut également les meubles. Dans le cas du Mexique, la ventilation par secteur des salaires et du coût unitaire du travail n'est pas tout à fait comparable à la ventilation des autres données, en particulier les données relatives aux salaires et au coût unitaire du travail du secteur des « produits pharmaceutiques et cosmétiques » se rapportent à tous les produits chimiques, et les données relatives au « secteur automobile » se rapportent au « matériel de transport » et incluent également les « autres véhicules ». Les données sur le commerce de l'industrie manufacturière ne concernent que les secteurs manufacturiers répondant à la définition utilisée dans les statistiques du commerce et incluent, par conséquent, moins de secteurs que les autres données couvrant le total de l'industrie manufacturière.

l'emploi, grâce notamment à l'accroissement rapide des exportations du secteur de la robotique, ce qui a aidé à porter l'excédent commercial de l'Allemagne, rien que dans ce secteur, à plus de 4 % du PIB en 2015. Bien que les autres secteurs manufacturiers fortement automatisés (produits en caoutchouc et en matière plastique, produits pharmaceutiques et produits métalliques) aient affiché une croissance moins impressionnante, pris collectivement ils ont tous contribué à l'important excédent commercial de l'Allemagne.

Le Mexique est un autre exemple intéressant. L'automatisation y est à la fois considérable dans le secteur automobile (20 % de l'emploi manufacturier en 2015), plus modeste dans le secteur électronique (environ 12 % de l'emploi manufacturier) et quasiment inexistante dans le secteur des textiles et des vêtements (9 % de l'emploi manufacturier). Il convient de noter que les secteurs dans lesquels l'automatisation a le plus progressé entre 2011 et 2015 sont aussi ceux dans lesquels la production a le plus augmenté (tableau 3.4)<sup>35</sup>. Dans le secteur automobile (à l'exception des pièces automobiles), par exemple, la densité robotique est passée de 121 robots pour 10 000 salariés en 2011 à 513 robots pour 10 000 salariés en 2015 et la production de ce secteur a augmenté beaucoup plus que celle de l'ensemble de

l'industrie manufacturière. Une expansion similaire, mais à moindre échelle, a été observée dans les secteurs de l'électronique, des machines industrielles et des produits en caoutchouc et en matière plastique. Le recours accru aux robots au Mexique a également été associé à une augmentation de l'emploi. Comme en Allemagne, l'expansion des exportations y est pour beaucoup, puisque, entre 2011 et 2015, elles ont progressé rapidement dans les secteurs de l'automobile et de l'électronique, mais ont reculé dans celui des textiles et des vêtements (voir le tableau 3.4).

Comme il fallait s'y attendre, la baisse de la moyenne des coûts unitaires du travail a été plus rapide dans les activités les plus robotisées que dans celles ayant une faible densité robotique. En conséquence, cette automatisation a principalement bénéficié au capital et a contribué à la baisse tendancielle de la part du revenu du travail au Mexique, part qui a reculé d'environ 10 points de pourcentage pendant la période 1995-2014 (ILO and OECD, 2015). En outre, dans le secteur fortement automatisé de l'automobile, les salaires réels ont reculé de 1,6 % entre 2011 et 2015, mais ont progressé de 1,5 % dans l'ensemble des activités manufacturières (tableau 3.4). Tout ceci laisse penser que l'effet distributif global de la robotisation pourrait bien être négatif.

## E. Conclusions

Les effets de l'utilisation de robots sur l'emploi et le revenu varient considérablement d'un pays à l'autre, mais la plupart des études ont surestimé les effets négatifs. Les suppressions d'emplois seront probablement progressives, car les choses possibles techniquement ne sont pas toujours rentables économiquement. Parmi les emplois qui courent un risque identique d'être supprimés pour des raisons techniques, ce sont les emplois les mieux rémunérés qui risquent le plus d'être remplacés par des robots pour des raisons économiques. On trouve surtout ces emplois dans les secteurs manufacturiers à forte intensité de compétence et dans les pays parvenus à un stade relativement avancé de leur industrialisation, plutôt que dans les secteurs manufacturiers à forte intensité de main-d'œuvre et les pays à un stade précoce de leur industrialisation. Tout comme les vagues de progrès technologique du passé, la numérisation créera peut-être de nouveaux produits et de nouveaux secteurs offrant de nouvelles perspectives

d'emploi et de revenu, quoiqu'il y ait actuellement peu de raisons de conclure que les technologies numériques ont déjà créé de nouveaux emplois en très grand nombre (Berger and Frey, 2016, par exemple).

La création de nouvelles possibilités d'emploi et de nouvelles sources de revenus susceptibles de compenser les effets négatifs globaux de la robotisation, notamment en stimulant l'emploi lorsqu'il y a complémentarité entre les robots et les travailleurs, serait grandement facilitée par une conjoncture économique mondiale stable mais dynamique et par des politiques macroéconomiques nationales expansionnistes. Les nouvelles orientations politiques susceptibles d'encourager des investissements soutenus dans la production et de contribuer à une croissance partagée du revenu à l'échelle mondiale sont examinées dans le chapitre VII du présent Rapport. L'absence persistante de ces nouvelles orientations aura généralement pour effet de freiner

la croissance de l'investissement et d'empêcher l'exploitation du potentiel de création d'emplois de la révolution numérique. En conséquence, la robotisation risque plutôt d'empêcher la croissance de la demande globale, car elle pourrait détourner l'emploi des secteurs les plus dynamiques sur le plan technologique, limiter la progression de la productivité et des salaires réels dans les activités relativement stagnantes et les « secteurs refuges », ce qui réduira les possibilités de parvenir à une croissance inclusive.

S'il est vrai que l'effet global de la robotisation reste en grande partie incertain et dépend de forces macroéconomiques, une chose est certaine et c'est que l'utilisation de robots a une incidence sur le type d'emplois disponibles, leur localisation et la catégorie de travailleurs qui les occupent. Les robots remplacent les travailleurs qui exécutent des tâches routinières et occupent le milieu de l'échelle des salaires. On peut constater que la robotisation accentue la tendance à la concentration des activités manufacturières dans un petit nombre de pays. Cette concentration ne va généralement pas dans le sens d'une croissance inclusive au niveau international et, étant donné l'état actuel de la demande mondiale, pose des problèmes considérables aux pays en développement, qui s'efforcent d'opérer une transformation structurelle pour créer des emplois bien rémunérés dans le secteur manufacturier. En ce sens, la robotique pourrait compliquer la tâche des pays qui cherchent à développer leur économie grâce à des stratégies d'industrialisation traditionnelles et à atteindre les objectifs du Programme de développement durable à l'horizon 2030.

Au niveau national, les effets de la robotisation sur la croissance inclusive dépendent de facteurs propres à chaque pays, notamment son stade d'industrialisation et sa place dans la division internationale du travail. Un examen des caractéristiques sectorielles de la robotisation montre que celle-ci n'a pas nui aux premiers stades de l'industrialisation ; en outre, il y a peu d'éléments d'information attestant la tendance à la relocalisation dans les pays développés des tâches manufacturières à forte intensité de main-d'œuvre. Il faut toutefois rappeler que les robots ne constituent qu'une forme d'automatisation et que dans les premiers stades de l'industrialisation, ce sont les modes plus traditionnels d'automatisation, tels que la mécanisation, qui posent un risque pour l'emploi.

Un autre facteur déterminant est la manière dont les pays utilisent les robots, lesquels sont parfois un moyen d'éviter ce qu'on a parfois appelé le « piège

du revenu intermédiaire » (*TDR 2016*). Les robots peuvent contribuer à la compétitivité internationale des entreprises confrontées à une hausse de leur charge salariale (par exemple, en raison d'une diminution de la population active), aider à augmenter la part de l'industrie manufacturière dans la production totale et faciliter la transformation structurelle. Toutefois, un pays peut être amené à faire un choix entre, d'une part, la création d'un grand nombre d'emplois relativement peu rémunérés dans des secteurs à forte intensité de main-d'œuvre où la robotisation n'est pas (ou pas encore) économiquement viable et, d'autre part, la création d'un nombre plus restreint d'emplois relativement mieux rémunérés destinés à des travailleurs ayant des qualifications créant une complémentarité avec les robots.

Pour savoir si ce dilemme peut être évité, il faut s'interroger sur les incidences des politiques macroéconomiques et commerciales de chaque pays, troisième facteur déterminant pour la croissance inclusive au niveau national. Robotiser les secteurs manufacturiers tournés vers l'exportation et produire à plus grande échelle pour remédier à d'éventuels effets négatifs de la robotisation sur l'emploi est une politique qui semble avoir aidé certains pays, comme l'Allemagne et le Mexique, à annuler les incidences néfastes de l'utilisation des robots sur la création d'une économie inclusive. Toutefois, c'est une stratégie qui revient, en fait, à exporter les effets négatifs de la robotisation sur l'emploi et le revenu vers les pays qui importent les produits de ces secteurs manufacturiers.

Si la robotisation a véritablement pour effet de réduire le nombre d'emplois manufacturiers dans le monde, du moins à court terme, les pays qui souhaitent maintenir ou développer l'emploi manufacturier auront tendance à se faire concurrence face à un réservoir mondial de plus en plus limité d'emplois manufacturiers. Il est certes difficile de dire avec la moindre certitude combien de temps durera ce « court terme », mais le seul risque de voir se prolonger les effets de la robotisation sur l'emploi et les inégalités est une raison suffisante de chercher des moyens de réduire ces effets au minimum. Une stratégie plus efficace et viable consisterait à accorder un plus grand rôle aux politiques macroéconomiques intérieures ; il s'agirait, notamment, de recourir à la dépense publique pour financer des activités (dans le domaine social, par exemple) de nature à améliorer la qualité de vie des citoyens et à avoir des effets multiplicateurs importants sur la production et l'emploi, en puisant pour ce faire dans les excédents créés par

l'augmentation de la productivité dans les secteurs les plus dynamiques. La tâche serait plus facile si les pays, aussi bien développés qu'en développement, coordonnaient leur action pour empêcher que ces mesures ne soient détournées pour justifier des stratégies du chacun pour soi.

Certains estiment qu'en ralentissant l'automatisation au moyen d'une taxe sur les robots, on laisserait plus de temps à l'économie pour s'adapter, tout en créant des recettes fiscales qui permettraient de financer l'adaptation<sup>36</sup>. C'est peut-être vrai, mais une taxe robot suppose qu'il est possible d'éviter les paradis fiscaux où les robots pourraient être installés à l'abri de toute fiscalité. Une telle taxe suppose également qu'il est possible de séparer clairement ce qui est produit par un humain et ce qui est produit par un robot et d'établir un revenu fictif pour le robot comme salaire de référence. En outre, cette taxe risquerait de faire obstacle à l'utilisation des robots là où elle est la plus bénéfique, c'est-à-dire lorsqu'elle permet la complémentarité des travailleurs et des robots et lorsqu'elle est susceptible de créer de nouveaux produits et emplois fondés sur l'économie numérique.

D'autres ont proposé un certain nombre de politiques visant à promouvoir une répartition plus égale des avantages tirés de l'utilisation des robots, craignant que ceux-ci assument des tâches plus productives et mieux rémunérées par rapport à celles que les travailleurs continueront généralement d'effectuer. Si rien n'est fait, les effets distributifs de la robotisation accroîtraient la part du revenu revenant aux propriétaires des robots et aux détenteurs des droits de propriété intellectuelle qui y sont associés, ce qui aggraverait les inégalités existantes. Plusieurs options sont proposées pour remédier à la situation : i) relever les salaires par la voie de la négociation collective, pour que les travailleurs obtiennent une plus grande part de la croissance de la productivité, et établir un lien entre la progression des salaires dans les secteurs qui stagnent sur le plan technologique et celle des salaires dans les secteurs dynamiques, afin de tirer vers le haut l'investissement global et la croissance de la productivité globale ; ii) mettre en place des dispositifs par lesquels les revenus des employés seraient liés à la rentabilité de leur entreprise et proviendraient donc pour une part substantielle de la détention de capital et non du travail (Freeman, 2015, par exemple) ; iii) accorder une plus grande place à l'impôt sur les successions et à l'impôt sur la fortune pour favoriser un accès plus égal au capital<sup>37</sup> ; et iv) instituer un revenu universel de base (ou « dividende de base »), comme il est mentionné

dans le chapitre VII du présent Rapport, l'argument étant, en partie, que la révolution numérique exige une remise à plat des systèmes de protection sociale, qui ont été conçus pour les travailleurs dans un contexte où l'industrie manufacturière offrait des emplois stables.

Il semble particulièrement important que les pays en développement aux premiers stades de leur développement construisent un réseau de liaisons et de complémentarités intrasectorielles et intersectorielles (*TDR 2016*, chap. VI). Ce serait en outre un moyen de contenir le risque de relocalisation à un moment où il est de moins en moins coûteux de posséder et d'utiliser des robots et où l'automatisation devient de plus en plus viable sur le plan économique et touche également des secteurs traditionnellement à forte intensité de main-d'œuvre. Pour cela il faut renforcer l'investissement public dans la logistique et l'infrastructure des télécommunications, ainsi que dans les systèmes de soutien à la technologie et à l'innovation. Il faut également des réseaux d'approvisionnement fiables capables de fournir aux activités de production des intrants ayant la qualité voulue, dans les délais prévus et au bon endroit. En outre, une plus grande intégration régionale des échanges commerciaux entre les pays en développement aiderait ces derniers à constituer un marché suffisamment grand pour persuader même les filiales de grandes sociétés transnationales de renoncer à relocaliser leurs opérations de production. Les pays en développement pourraient aussi atténuer les effets perturbateurs de l'automatisation en réorientant leurs systèmes d'enseignement de façon à former les gestionnaires et les travailleurs dont ils ont besoin pour utiliser les nouvelles technologies, en répartir largement les gains et les adapter de manière complémentaire.

La numérisation de l'économie pourrait également ouvrir de nouvelles possibilités de développement. Le développement des robots collaboratifs, c'est-à-dire des robots qui ne remplacent pas les travailleurs mais travaillent à leur côté et augmentent leur productivité, est encore embryonnaire. Ces « cobots », comme on les appelle (de la contraction des termes anglais « collaborative robots »), pourraient, à terme, s'avérer particulièrement utiles aux petites entreprises, car ces appareils sont faciles à mettre en place sans l'aide d'un intégrateur de système spécialisé et s'adaptent rapidement aux nouveaux processus et aux nouveaux besoins liés au cycle de production. L'utilisation de robots associée à l'impression tridimensionnelle pourrait offrir aux petites entreprises manufacturières de nouveaux moyens de surmonter les contraintes liées à leur taille et de mener leurs activités à une

échelle bien plus grande, aussi bien internationale que nationale. La demande finale deviendrait alors un facteur plus important dans le choix des lieux d'implantation de la production manufacturière, ce qui réduirait le rôle des chaînes de valeur mondiales de marchandises. Il en découle que la production d'articles manufacturés pourrait devenir moins mondiale et plus régionale. Si les avancées futures de la robotique devaient permettre l'utilisation de robots pour produire rentablement à petite échelle, les écarts des coûts unitaires de production entre les pays pourraient finir par être moins importants que les coûts de transport et de communication, si bien que le commerce international de marchandises à grande échelle perdrait de son attrait, ce qui ouvrirait de nouvelles perspectives importantes pour des activités manufacturières locales, notamment dans les pays en développement.

Cela étant, la numérisation pourrait aboutir à une fragmentation de la fourniture mondiale et du commerce international des services (voir, par exemple, UNCTAD, 2014). S'il est vrai que cela ouvrirait des perspectives tout à fait nouvelles pour les stratégies de développement des pays en développement, on est loin de savoir avec certitude si les services numériques produiront plus ou moins d'emplois, de revenus et de gains de productivité que les activités manufacturières traditionnelles<sup>38</sup>.

L'analyse qui précède montre que les technologies qui ont des effets perturbateurs comportent toujours un mélange d'avantages et de risques. Quelles que soient les incidences actuelles de la révolution numérique, sa contribution à l'emploi et à une économie inclusive sera déterminée, à terme, par les choix politiques. ■

## Notes

- 1 Voir, par exemple, Frey and Osborne, 2013 ; Galbraith, 2014 ; Ford, 2015 ; Chang *et al.*, 2016 ; World Bank, 2016 ; McKinsey Global Institute, 2017.
- 2 Pour un vocabulaire relatif aux robots et composants robotiques fonctionnant dans des environnements industriels et non industriels, voir <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:8373:ed-2:v1:fr>.
- 3 Pour une analyse du développement numérique dans le secteur agricole et dans celui des services, voir United Nations, 2016.
- 4 Pour une première discussion de cette question, voir également UNCTAD, 2016a et 2016b.
- 5 En dehors du secteur industriel, les autres catégories de robots comprennent les robots de services ayant diverses utilisations professionnelles, par exemple dans l'agriculture, les services professionnels de nettoyage, la construction, les services de logistique, la médecine et la défense ; mais, en 2015, les ventes de robots de ce type n'ont représenté que le sixième des ventes de robots industriels (International Federation of Robotics, IFR, 2016b). Les robots personnels de service utilisés pour exécuter des tâches ménagères et les robots ludiques et de loisirs sont vendus en très grand nombre mais ne présentent aucun intérêt pour les questions examinées ici.
- 6 L'objectif 9 du développement durable est de « Bâtir une infrastructure résiliente, promouvoir une industrialisation durable qui profite à tous et encourager l'innovation » et la cible 9.2 est ainsi formulée : « Promouvoir une industrialisation durable qui profite à tous et, d'ici à 2030, augmenter nettement la contribution de l'industrie à l'emploi et au produit intérieur brut, en fonction du contexte national, et la multiplier par deux dans les pays les moins avancés. ». D'autres aspects de la révolution numérique ont été examinés en détail dans les rapports de la CNUCED de la série *Rapport sur la technologie et l'innovation* et de la série *Rapport sur les technologies de l'information*, ainsi que dans United Nations, 2016. Pour une analyse des aspects de la révolution numérique qui sont liés aux investissements, voir UNCTAD, 2017.
- 7 Pour comprendre la différence entre « emploi » et « tâche » ainsi que la notion de « profession » utilisée plus loin, il serait utile de rappeler que l'OIT (ILO, 2008: 11) définit un « emploi » comme « un ensemble de tâches et de fonctions qui sont ou devraient être accomplies par une même personne, notamment pour un employeur ou dans l'exercice d'un emploi indépendant » et une « profession » comme « un ensemble d'emplois dont les tâches se caractérisent par un degré élevé de similarité ».
- 8 La définition des différentes professions est basée sur des évaluations d'experts du travail, qui attribuent des points pour plusieurs indicateurs supposés caractériser ces professions. Lors de la mise en correspondance des tâches et des professions, les exigences des tâches de chaque emploi figurant dans le dictionnaire des titres des professions du Département du travail des États-Unis sont fusionnées avec leurs équivalents dans la nomenclature des professions utilisée pour le recensement (Census occupation classifications), afin de mesurer pour chaque profession la teneur en tâches routinières, en tâches abstraites et en tâches

manuelles (Autor and Dorn, 2013). Il est difficile de dire de prime abord si cette méthodologie basée sur le marché du travail des États-Unis est applicable à d'autres pays, en particulier aux pays en développement, mais ces pays n'ont pas les données nécessaires pour réaliser eux-mêmes cette mise en correspondance. Contrairement à l'indice d'intensité de tâches routinières utilisé ci-dessous et calculé à partir des réponses de travailleurs à des questions sur la nature de leur travail quotidien, cette méthodologie ne permet pas une désagrégation par secteur de l'intensité de tâches routinières.

- 9 L'automatisation des professions est étudiée dans deux autres groupes de travaux. Un premier groupe de travaux portent un jugement plutôt critique sur l'automatisation et considèrent qu'elle menace les professions plutôt que les tâches, ce qui produit des estimations alarmantes : près de la moitié de tous les emplois aux États-Unis, par exemple, risqueraient d'être automatisés (Frey and Osborne, 2013). Dans le second groupe de travaux, les informations recueillies par l'OCDE (dans le cadre du Programme pour l'évaluation internationale des compétences des adultes, PIAAC) auprès des travailleurs sur les tâches faisant partie de leur emploi, sont utilisées pour déterminer les tâches correspondant à chaque profession. Ces travaux soulignent qu'une profession est une combinaison de tâches et que de nombreuses professions évoluent lorsque certaines des tâches qui les composent deviennent automatisables. Il s'ensuit qu'un nombre relativement restreint de professions peuvent être entièrement automatisées et que les emplois seront modifiés plutôt que complètement supprimés (Arntz *et al.*, 2016). Mais contrairement aux travaux de Autor and Dorn (2013), ces deux groupes de travaux ne déterminent pas les tâches et professions qui relèvent de chaque secteur de l'économie.
- 10 Ce phénomène est souvent appelé la « loi de Moore ». Bien que de l'avis général le prix des robots ait beaucoup diminué, seules les entreprises qui utilisent des robots en ont bénéficié. Les facteurs propres aux entreprises ont été examinés, par exemple dans les travaux sur l'« entreprise superstar » (Autor *et al.*, 2017, par exemple), selon lesquels l'évolution de la productivité d'un secteur, voire de toute une économie, est déterminée par quelques entreprises seulement, qui réalisent l'essentiel des ventes et qui réinvestissent des bénéfices toujours plus importants dans la production. Ce sujet dépasse la portée de ce chapitre, d'autant plus qu'on ne dispose pas de données ventilées par entreprise sur l'utilisation des robots. Toutefois, l'influence de quelques entreprises peut expliquer le fait paradoxal que la robotisation rapide s'accompagne parfois d'un ralentissement de la croissance de la productivité globale dans beaucoup de pays développés, comme cela a été démontré récemment par Haldane (2017), par exemple. C'est

peut-être aussi ce qui explique pourquoi différents stades technologiques persistent et coexistent au sein de certains secteurs de l'économie et même de certaines entreprises, comme on peut communément l'observer dans tous les pays en développement.

- 11 La charge salariale est aussi une source de revenus, donc une composante de la demande globale. Ceci signifie qu'une baisse des charges salariales a pour effet de réduire la demande de biens et de services fabriqués par des robots, ce qui ralentit les investissements dans l'automatisation.
- 12 L'indice utilisé ici pour mesurer l'intensité de tâches routinières est basé sur les données recueillies par l'OCDE pour 2011-2012 dans le cadre du Programme pour l'évaluation internationale des compétences des adultes (PIAAC). Ces données reflètent les réponses de 105 526 personnes des 20 pays membres suivants de l'OCDE qui participent au PIAAC et communiquent des données désagrégées par secteur : Allemagne, Autriche, Belgique, Canada, Danemark, Espagne, Estonie, États-Unis, France, Irlande, Italie, Japon, Norvège, Pays-Bas, Pologne, République de Corée, République tchèque, Royaume-Uni, Slovaquie et Suède. Pour plus de détails sur cet indice, voir Marcolin *et al.*, 2016.
- 13 Le graphique 3.1 propose une approximation de la relation entre la faisabilité technique et la viabilité économique de l'automatisation des tâches routinières au niveau sectoriel et ne reflète pas des estimations numériques précises.
- 14 Pour une analyse détaillée récente de plusieurs exemples d'industrialisation sur le long terme, voir également Felipe *et al.*, 2015 ; Haraguchi *et al.*, 2017 ; et Wood, 2017.
- 15 Il convient de noter que les parts des différents groupes de pays dans la valeur ajoutée manufacturière mondiale telles que présentées ici sont sensiblement différentes de celles qui figurent dans les annuaires de statistiques industrielles de l'ONU. C'est dû à des différences dans la composition des groupes de pays. Dans le tableau, la composition des groupes est celle établie par les Nations Unies, alors que l'ONU classe parmi les pays industrialisés certains des pays figurant dans le groupe des pays en développement à l'ONU. C'est le cas notamment de certains pays d'Asie occidentale et d'Asie de l'Est (pour un examen plus détaillé des groupes de pays à l'ONU, voir *Country Grouping in UNIDO Statistics*, Working Paper 01/2013, disponible sur : [https://www.unido.org/fileadmin/user\\_media/Services/PSD/Country\\_Grouping\\_in\\_UNIDO\\_Statistics\\_2013.pdf](https://www.unido.org/fileadmin/user_media/Services/PSD/Country_Grouping_in_UNIDO_Statistics_2013.pdf)).
- 16 C'est pourquoi, dans le cas du Mexique, on devrait plutôt parler d'« industrialisation en panne » (voir *TDR 2016*).
- 17 L'une des raisons de cette concentration est peut-être que ces pays étant plus grands, il leur a été possible de faire des économies d'échelle et d'augmenter leur revenu, en présence d'une plus forte élasticité-revenu

- de la demande d'articles manufacturés, si bien que ces deux facteurs tendent à accroître la part manufacturière dans leur produit intérieur brut (PIB).
- 18 Il convient de souligner que toutes les bases de données globales de l'emploi, par pays ou par année, provenant de sources primaires, comportent des lacunes et des incohérences importantes et comportent donc nécessairement certains ajustements et certaines estimations. Les différences entre ces bases de données sont particulièrement importantes dans le cas de la Chine (voir Wood, 2017, data appendix p. 11 et 12, pour une analyse de cette question et des choix qui ont dû être faits dans la construction des données concernant la Chine dans le tableau 3.2). Les différences qui existent entre les données du tableau 3.2 du présent Rapport et celles du tableau 3.2 de la livraison de 2016 du *Rapport (TDR 2016)* sont dues à l'utilisation de bases de données différentes ; la base de données utilisée dans le présent Rapport a l'avantage de fournir les données à jour nécessaires, par exemple, pour calculer les différentes mesures par travailleur présentées plus loin dans ce chapitre.
- 19 Une explication est peut-être la spécialisation accrue de ces pays dans une production manufacturière à forte intensité de main-d'œuvre (voir par exemple, Wood, 2017) et, dans le cas des États-Unis, la grande place faite à l'industrie informatique et électronique (Baily and Bosworth, 2014).
- 20 L'une des raisons pourrait être que les capacités technologiques sont « induites », c'est-à-dire qu'il est peut-être plus facile pour ceux qui ont déjà des capacités technologiques bien développées d'acquérir les capacités numériques requises pour pouvoir utiliser des robots.
- 21 Le secrétariat de la CNUCED est reconnaissant à la Fédération internationale de robotique de lui avoir donné gratuitement accès à sa base de données.
- 22 Il est intéressant de noter que le nombre de robots en service n'a pas augmenté dans tous les pays parvenus à un stade avancé de leur industrialisation, comme le montrent les données présentées pour la France, l'Italie et le Royaume-Uni dans le tableau 3.3.
- 23 Les chiffres avancés pour la densité robotique en Chine sont très incertains. La Fédération internationale de robotique (IFR 2016a) cite le chiffre de 49 pour 2015, alors que dans Wübbecke *et al.* (2016) on parle de 19 robots pour la même année, la différence étant due à l'inclusion des travailleurs migrants. Les données de 2014 font état d'une densité robotique encore plus faible, soit environ 10 robots pour 10 000 employés, chiffre obtenu en utilisant les données sur l'emploi présentées dans Wood (2017), dont l'appendice statistique (disponible sur : <https://www.wider.unu.edu/sites/default/files/Publications/Working-paper/Wood-data-appendix.pdf>) explique en détails pourquoi les données sur l'emploi sont problématiques. Il faut noter également que dans le rapport de l'IFR (IFR, 2016a), il est question
- d'une densité robotique de seulement 36 robots pour 10 000 employés en Chine en 2014, l'année à laquelle se réfère le tableau 3.5.
- 24 Les données illustrées dans le graphique 3.6 sont présentées à titre indicatif et ne doivent pas être interprétées comme étant numériquement exactes. C'est particulièrement vrai pour l'emplacement des deux bulles du matériel électronique et du matériel électrique ainsi que pour les produits en caoutchouc et en matière plastique et les produits chimiques, pour lesquels une agrégation des données sur les robots et la charge salariale correspond au niveau d'agrégation de l'indice qui mesure l'intensité des tâches de routine. Ce graphique ne comprend pas de données sur la Chine, car cette dernière ne participe pas au Programme pour l'évaluation internationale des compétences des adultes (PIAAC) de l'OCDE et le Conference Board ne publie pas de données sectorielles sur la charge salariale en Chine. Toutefois, il est peu probable que les résultats illustrés par le graphique soient biaisés pour autant, puisque la répartition sectorielle du stock de robots industriels en Chine est identique à celle des pays compris dans l'échantillon utilisé dans les calculs. Selon les données de la Fédération internationale de robotique (IFR, 2016a), près de la moitié du stock de robots industriels de la Chine se trouvent dans le secteur automobile, la différence étant répartie essentiellement entre le matériel électronique et électrique, les produits en caoutchouc et en matière plastique et les produits chimiques. Le secteur des vêtements et du cuir ne représente que 1 % du stock de robots utilisés dans l'industrie manufacturière en Chine.
- 25 Pour une analyse de ce rôle particulier de l'industrie manufacturière, voir *TDR 2014* et *TDR 2016*.
- 26 La délocalisation tend à accroître la productivité des entreprises des pays développés de deux autres manières. La première est parce qu'elle permet d'importer des intrants intermédiaires moins chers et plus variés provenant de pays à bas salaires, ce qui réduit les coûts de production. La seconde est qu'elle permet aux entreprises de déplacer les tâches les moins complexes et les moins productives et de se spécialiser dans des tâches plus complexes et plus productives, augmentant ainsi leur productivité globale (voir par exemple, Becker and Muendler, 2015).
- 27 Il s'agit aussi bien de travailleurs employés dans les chaînes de valeur mondiales (CVM) de l'industrie manufacturière que de ceux des secteurs non manufacturiers qui fournissent des biens et des services intermédiaires à ces CVM. D'après Timmer *et al.* (2015), ces deux catégories de travailleurs se partagent l'emploi à parts plus ou moins égales, mais celle des travailleurs des secteurs non manufacturiers est en hausse. Dans l'échantillon des 19 pays développés et en développement, les États-Unis ont été le seul pays (après le Royaume-Uni) à avoir perdu

- des emplois manufacturiers liés aux CVM dans le secteur agricole et dans celui des services.
- 28 L'érosion de l'avantage-coût des pays en développement a été expliquée, d'une part, par le fait que les entreprises délocalisées ont peiné à assurer et à maintenir un niveau de qualité élevé, surtout face au risque de perturbations de l'offre le long des chaînes de valeur très étendues et, d'autre part, par la hausse des salaires, surtout en Chine, où, selon certaines estimations, la charge salariale mesurée en dollars a été presque multipliée par sept dans les activités manufacturières entre 2002 et 2013 (Conference Board, 2016). Bien que les données pour la Chine et les États-Unis ne soient pas tout à fait comparables, il est néanmoins intéressant de noter que la charge salariale a augmenté d'environ un tiers aux États-Unis, pendant la même période. Une troisième raison possible de l'érosion de la compétitivité-coût est que les grandes entreprises des chaînes de valeur dominées par les acheteurs jugent parfois nécessaire d'encourir des coûts substantiels pour assurer des conditions de travail décentes aux travailleurs de leurs entreprises délocalisées pour ne pas nuire gravement à la réputation de leur marque.
- 29 Certains de ces éléments d'information concernent des entreprises américaines qui ont choisi d'investir dans l'économie de leur pays plutôt que dans des pays en développement et dont quelques exemples sont donnés par le Reshoring Institute (<https://www.reshoringinstitute.org/>). Les choix des entreprises américaines en matière de localisation ont probablement été également influencés par la perspective de l'entrée en vigueur de l'Accord de partenariat transpacifique, qui, en réduisant les coûts du commerce, rendrait encore moins justifié une relocalisation des opérations de production implantées dans les pays du Bassin du Pacifique. On cite également quelques cas de relocalisation en Allemagne (<http://www.economist.com/news/business/21714394-making-trainers-robots-and-3d-printers-adidass-high-tech-factory-brings-production-back>) ; il ne s'agit sans doute pas d'opérations de fabrication en série, mais plutôt de la production de nouvelles gammes de produits personnalisés destinés aux consommateurs aisés.
- 30 Selon la loi de Verdoorn, il existe une relation positive à long terme entre la croissance de la production et celle de l'activité manufacturière, en raison des rendements croissants résultant de l'apprentissage par la pratique et de l'expansion des marchés avec, par exemple, l'augmentation des exportations.
- 31 On peut faire valoir qu'Autor *et al.* (2016) sous-estiment le rôle important joué par les investissements publics dans l'évolution récente de l'innovation aux États-Unis (*TDR 2014*) et qu'ils ne tiennent pas suffisamment compte du fait que la relocalisation d'activités manufacturières tente de renforcer l'efficacité de ces investissements publics en attribuant un rôle complémentaire à l'investissement privé. Bloom *et al.* (2016) ont constaté que la concurrence des produits importés de Chine et d'autres pays en développement a eu une incidence positive sur les activités d'innovation des entreprises de 12 pays européens de 1996 à 2007. La raison pour laquelle on aboutit à des résultats différents pour les États-Unis et pour l'Europe est peut-être que le paradigme de la primauté des actionnaires, qui veut que les profits servent à verser des dividendes aux actionnaires plutôt que d'être réinvestis, joue un plus grand rôle dans le mode de gouvernance des entreprises aux États-Unis (voir également *TDR 2012*: 91–92). Cependant, le fait qu'en Europe et surtout en Allemagne les entreprises soient davantage orientées vers l'exportation, a peut-être encouragé l'innovation grâce à l'expansion des marchés, qui permet de répartir les coûts fixes des investissements dans de nouvelles technologies, comme le montre la section D.
- 32 D'après Pisano et Shih (2012), par exemple, dans l'industrie de l'habillement haut de gamme, la conception du produit ne peut être séparée de sa fabrication, car la manière de couper et de coudre un tissu pour qu'il prenne forme donne lieu à des innovations d'ordre esthétique au niveau de la conception et de la qualité. Par conséquent, les entreprises ont grandement intérêt à situer le travail de conception à proximité des activités de fabrication.
- 33 L'augmentation du nombre de robots en service est mesurée ici par la moyenne des installations annuelles de robots divisée par le stock moyen de robots, ces deux moyennes portant sur la période 2005–2014, c'est-à-dire la période pour laquelle la Fédération internationale de robotique (IFR, 2016a) considère que les données sont les plus fiables. Cet indicateur ne capte pas la dépréciation du stock opérationnel de robots et tend peut-être à surestimer l'expansion des robots dans les pays où le niveau d'automatisation était déjà élevé en 2005. Toutefois, il est préférable de l'utiliser plutôt que le taux de croissance du stock opérationnel de robots. Dans beaucoup de pays, ce stock opérationnel était proche de zéro l'année initiale (2005) et un taux de croissance calculé à partir d'un niveau si bas serait extrêmement élevé et sans doute sans utilité pour des comparaisons internationales. En outre, le biais de l'indicateur choisi est limité : il est indiqué dans IFR (2016a) que la durée de fonctionnement d'un robot industriel est de douze ans, si bien que les robots achetés après 2005 étaient encore en service en 2014. Par conséquent, la surestimation de la croissance de la robotisation ne concerne qu'un groupe restreint de pays qui possédaient un stock relativement élevé de robots en 2005. Ce serait principalement le cas du Japon, mais la Fédération internationale de robotique utilise des données de ce pays qui permettent une mesure plus exacte de ses stocks de robots (voir IFR, 2016a: 21).

- 34 Ceci n'a pas été inclus dans le graphique 3.12 pour éviter toute confusion.
- 35 Les données sectorielles réunies par l'IFR sur les expéditions de robots à destination du Mexique ne sont disponibles que pour la période 2011-2015.
- 36 La possibilité de prélever une taxe sur les robots a été examinée par exemple, en mai 2016, dans un projet de rapport du Parlement européen ; disponible sur : <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//NONSGML%2BCOMPARL%2BPE-582.443%2B01%2BDOC%2BPDF%2BV0//EN>. Dans ce rapport (p. 10), le Parlement européen, soulignant que les robots pourraient aggraver les inégalités, estime « qu'il y a lieu d'envisager la nécessité de définir des exigences de notification de la part des entreprises sur l'étendue et la part de la contribution de la robotique et de l'intelligence artificielle à leurs résultats financiers, à des fins de fiscalité et de calcul des cotisations de sécurité sociale ». La réaction du public à cette proposition a été extrêmement négative, à l'exception de Bill Gates qui l'a soutenue. Voir : <https://qz.com/911968/bill-gates-the-robot-that-takes-your-job-should-pay-taxes/>.
- 37 Branko Milanovic, « Why 20th century tools cannot be used to address 21<sup>st</sup> century income inequality? », 12 mars 2017 ; disponible sur : <http://glineq.blogspot.ch/2017/03/why-20th-century-tools-cannot-be-used.html>.
- 38 Ghani and O'Connell (2014) est optimiste à ce sujet, alors que Dani Rodrik est sceptique, « Are services the new manufactures? », *Project Syndicate*, 13 octobre 2014 ; disponible sur : <https://www.project-syndicate.org/commentary/are-services-the-new-manufactures-by-dani-rodrik-2014-10>.

## Références

- Acemoglu D and Autor DH (2011). Skills, tasks and technologies: Implications for employment and earnings. In: Card D and Ashenfelter O, eds. *Handbook of Labor Economics Volume 4B*. Amsterdam and New York, North Holland: 1043–1171.
- Acemoglu D and Restrepo P (2017). Robots and jobs: Evidence from US labor markets. Working Paper No. 23285, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Arntz M, Gregory T and Zierahn U (2016). The risk of automation for jobs in OECD countries: A comparative analysis. Social, Employment and Migration Working Paper No. 189, OECD, Paris.
- Autor DH (2015). Why are there still so many jobs? The history and future of workplace automation. *Journal of Economic Perspectives*, 29(3): 3–30.
- Autor DH and Dorn D (2013). The growth of low-skill service jobs and the polarization of the US labor market. *American Economic Review*, 103(5): 1553–1597.
- Autor DH, Dorn D, Hanson GH, Pisano G and Shu P (2016). Foreign competition and domestic innovation: Evidence from U.S. patents. Working Paper No. 22879, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Autor DH, Dorn D, Katz LF, Patterson C and Van Reenen J (2017). The fall of the labor share and the rise of superstar firms. Working Paper No. 23396, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Autor DH, Levy F and Murnane RJ (2003). The skill content of recent technological change: An empirical exploration. *Quarterly Journal of Economics*, 118(4): 1279–1333.
- Baily MN and Bosworth BP (2014). US manufacturing: Understanding its past and its potential future. *Journal of Economic Perspectives*, 28(1): 3–26.
- Becker SO and Muendler M-A (2015). Trade and tasks: An exploration over three decades in Germany. *Economic Policy*, 30(84): 589–641.
- Berger T and Frey CB (2016). Structural transformation in the OECD: Digitalisation, deindustrialisation and the future of work. Social, Employment and Migration Working Paper No. 193, OECD, Paris.
- Bloom N, Draca M and van Reenen J (2016). Trade induced technical change? The impact of Chinese imports on innovation, IT and productivity. *Review of Economic Studies*, 83(1): 87–117.
- Brynjolfsson E and McAfee A (2014). *The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a time of Brilliant*. New York and London, W.W. Norton & Company.
- Chang J-H, Rynhart G and Huynh P (2016). ASEAN in transformation: How technology is changing jobs and enterprises. Bureau for Employers Activities Working Paper No. 9, International Labour Office, Geneva. Available at: [http://www.ilo.org/public/english/dialogue/actemp/downloads/publications/2016/asean\\_in\\_transf\\_2016\\_r1\\_tech.pdf](http://www.ilo.org/public/english/dialogue/actemp/downloads/publications/2016/asean_in_transf_2016_r1_tech.pdf).
- Cohen M, Cui S, Ernst R, Huchzermeier A, Kouvelis P, Lee H, Matsuo H, Steuber M and Tsay A (2016). Off-, on- or reshoring: Benchmarking of current manufacturing location decisions. The Global Supply Chain Benchmark Consortium. Available at: <http://pulsar.wharton.upenn.edu/fd/resources/20160321GSCBS FinalReport.pdf>.
- Conference Board (2016). International comparisons of hourly compensation costs in manufacturing. Available at: <https://www.conference-board.org/retrievefile.cfm?filename=ilccompensationcountry notesApr2016.pdf&type=subsite>.

- De Backer K, Menon C, Desnoyers-James I and Moussiégt L (2016). Reshoring: Myth or reality? OECD Science, Technology and Industry Policy Papers No. 27, Paris. Available at: [http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/reshoring-myth-or-reality\\_5jm56frbm38s-en](http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/reshoring-myth-or-reality_5jm56frbm38s-en).
- Diao X, McMillan M and Rodrik D (2017). The recent growth boom in developing economies: A structural-change perspective. Available at: <http://drodrik.scholar.harvard.edu/publications/recent-growth-boom-developing-economies-structural-change-perspective>.
- European Chamber of Commerce in China (2017). *China Manufacturing 2025: Putting Industrial Policy ahead of Market Forces*. Beijing. Available at: [http://docs.dpaq.de/12007-european\\_chamber\\_cm2025-en.pdf](http://docs.dpaq.de/12007-european_chamber_cm2025-en.pdf).
- Executive Office of the President of the United States (2016). National Network for Manufacturing Innovation Program Annual Report. Executive Office of the President National Science and Technology Council Advanced Manufacturing National Program Office, Washington, DC. Available at: <https://www.manufacturingusa.com/sites/all/assets/content/2015-NNMI-Annual-Report.pdf>.
- Felipe J, Mehta A and Rhee C (2015). Manufacturing matters ... But it's the jobs that count. Available at: <http://jesusfelipe.com/wp-content/uploads/2015/07/SSRN-id2558904.pdf>.
- Ford M (2015). *The Rise of the Robots: Technology and the threat Mass Unemployment*. London, Oneworld Publications.
- Fratocchi L, Ancarani A, Barbieri P, Di Mauro C, Troiano A, Vignoli M and Zanoni A (2015). Manufacturing back- and near-reshoring: A comparison of European and North American evidence. In: Stentoft J, Paulraj A and Vastag G, eds. *Research in the Decision Sciences for Global Supply Chain Network Innovations*. Old Tappan, NJ, Pearson Education: 107–128.
- Freeman RB (2015). Who owns the robots rules the world. IZA World of Labor. Bonn. Available at: <https://wol.iza.org/articles/who-owns-the-robots-rules-the-world>.
- Frey CB and Osborne MA (2013). The future of employment: How susceptible are jobs to computerisation? Oxford Martin School, Oxford. Available at: [http://www.oxfordmartin.ox.ac.uk/downloads/academic/The\\_Future\\_of\\_Employment.pdf](http://www.oxfordmartin.ox.ac.uk/downloads/academic/The_Future_of_Employment.pdf).
- Fu X, Kaplinsky R and Zhang J (2012). The impact of China on low and middle income countries' export prices in industrial-country markets. *World Development*, 40(8): 1483–1496.
- Galbraith JK (2014). *The End of Normal: The Great Crisis and the Future of Growth*. New York, NY, Simon and Schuster.
- Ghani E and O'Connell SD (2014). Can service be a growth escalator in low-income countries? Policy Research Working Paper No. 6971, World Bank, Washington, DC.
- Goldin C and Katz LF (2008). *The Race between Education and Technology*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Gordon RJ (2016). *The Rise and Fall of American Growth: The U.S. Standard of Living Since the Civil War*. Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Haldane AG (2017). Productivity puzzles. Speech given at the London School of Economics, 20 March. Available at: <http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/speeches/2017/speech968.pdf>.
- Haraguchi N (2014). Patterns of structural change and manufacturing development. Working Paper No. 07/2014. Research, Statistics and Industrial Policy Branch, UNIDO, Vienna.
- Haraguchi N, Cheng CFC and Smeets E (2017). The importance of manufacturing in economic development: Has this changed? *World Development*, 93: 293–315.
- Hart DM, Ezell SJ and Atkinson RD (2012). Why America needs a national network for manufacturing innovation. The Information Technology & Innovation Foundation, Washington, DC. Available at: <http://www2.itif.org/2012-national-network-manufacturing-innovation.pdf>.
- ILO (2008). International Standard Classification of Occupations: ISCO-08 – Introductory and methodological notes. International Labour Organization, Geneva. Available at: <http://www.ilo.org/public/english/bureau/stat/isco/isco08/index.htm>.
- ILO and OECD (2015). Report prepared for the G20 Employment Working Group Antalya, Turkey, 26–27 February. International Labour Organization, Geneva and Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris. Available at: <https://www.oecd.org/g20/topics/employment-and-social-policy/The-Labour-Share-in-G20-Economies.pdf>.
- IMF (2017). Understanding the downward trend in labor income shares. Chapter 3. *World Economic Outlook: Gaining Momentum*, April. International Monetary Fund, Washington, DC.
- IFR (2016a). *World Robotics 2016 Industrial Robots*. Frankfurt am Main, International Federation of Robotics.
- IFR (2016b). *World Robotics 2016 Service Robots*. Frankfurt am Main, International Federation of Robotics.
- Karabarbounis L and Neiman B (2014). The global decline of the labor share. *Quarterly Journal of Economics*, 129(1): 61–103.
- Keisner CA, Raffo J and Wunsch-Vincent S (2015). Breakthrough technologies: Robotics, innovation and intellectual property. Economic Research Working Paper No. 30, World Intellectual Property Organization, Geneva.
- Kozul-Wright R and Poon D (2017). Learning from China's industrial strategy. Project Syndicate, 28 April. Available at: <https://www.project-syndicate.org/commentary/china-industrial-strategy-lessons-by-richard-kozul-wright-and-daniel-poon-2017-04>.

- Kucera D (2017). New automation technologies and job creation and destruction dynamics. Employment Policy Brief. International Labour Office, Geneva. Available at: [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_emp/documents/publication/wcms\\_553682.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/publication/wcms_553682.pdf).
- Marcolin L, Miroudot S and Squicciarini M (2016). The routine content of occupations: New cross-country measures based on PIAAC. Trade Policy Papers No. 188, OECD Publishing, Paris.
- McKinsey Global Institute (2017). Harnessing automation for a future that works. Available at: <http://www.mckinsey.com/global-themes/digital-disruption/harnessing-automation-for-a-future-that-works>.
- Mokyr J, Vickers C and Ziebarth NL (2015). The history of technological anxiety and the future of economic growth: Is this time different? *Journal of Economic Perspectives*, 29(3): 31–50.
- Nübler I (2016). New technologies: A jobless future or a golden age of job creation? Research Department Working Paper No. 13. International Labour Office, Geneva.
- Perez C (2016). Capitalism, technology and a green global golden age: The role of history in helping to shape the future. In: Jacobs M and Mazzucato M, eds. *Rethinking Capitalism: Economics and Policy for Sustainable and Inclusive Growth*. Chichester, Wiley.
- Pisano GP and Shih WC (2012). *Producing Prosperity: Why America Needs a Manufacturing Renaissance*. Boston, MA, Harvard Business Review Press.
- Stentoft J, Olhager J, Heikkilä J and Thoms L (2016). Manufacturing backshoring: A systematic literature review. *Operations Management Research*, 9(3–4): 53–61.
- Timmer MP, Los B and de Vries GJ (2015). Incomes and jobs in global production of manufactures: New measures of competitiveness based on the world input-output database. In: Houseman SN and Mandel M, eds. *Factoryless Manufacturing, Global Supply Chains, and Trade in Intangibles and Data, Volume 2, Biases to Price, Output, and Productivity Statistics from Trade*. Kalamazoo, MI, WE Upjohn Institute for Employment Research: 121–164.
- UNCTAD (2014). *Services: New Frontier for Sustainable Development – Exploiting the Potential of the Trade in Services for Development 2*. United Nations publication. New York and Geneva.
- UNCTAD (2016a). Harnessing emerging technological breakthroughs for the 2030 Agenda for Sustainable Development. Policy Brief No. 45, UNCTAD, Geneva. Available at: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/presspb2016d1\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/presspb2016d1_en.pdf).
- UNCTAD (2016b). Robots and industrialization in developing countries. Policy Brief No. 50, UNCTAD, Geneva. Available at: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/presspb2016d6\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/presspb2016d6_en.pdf).
- UNCTAD (2017). *World Investment Report 2017: Investment and the Digital Economy*. United Nations publication. Sales No. E.17.II.D.3. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2010). *Trade and Development Report, 2010: Employment, Globalization and Development*. United Nations publication. Sales No. E.10.II.D.3. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2012). *Trade and Development Report, 2012: Policies for Inclusive and Balanced Growth*. United Nations publication. Sales No. E.12.II.D.6. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2014). *Trade and Development Report, 2014: Global Governance and Policy Space for Development*. United Nations publication. Sales No. E.14.II.D.4. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2016). *Trade and Development Report, 2016: Structural Transformation for inclusive and Sustained Growth*. United Nations publication. Sales No. E.16.II.D.5. New York and Geneva.
- United Nations (2016). Foresight for digital development. Commission on Science and Technology for Development. United Nations Economic and Social Council. Available at: [http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/ecn162016d3\\_en.pdf](http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/ecn162016d3_en.pdf).
- Wei SJ, Xie Z and Zhang X (2016). From “Made in China” to “Innovated in China”: Necessity, prospect, and challenges. Working Paper No. 22854, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- WIPO (2015). *Breakthrough Innovation and Economic Growth*. World Intellectual Property Report 2015. Geneva, World Intellectual Property Organization.
- Wood A (2017). Variation in structural change around the world, 1985–2015: Patterns, causes and implications. Working Paper No. 2017/34, United Nations University-World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER), Helsinki.
- World Bank (2016). *World Development Report 2016: Digital Dividends*. Washington, DC.
- World Economic Forum (2016). *The Future of Jobs: Employment, Skills and Workforce Strategy for the Fourth Industrial Revolution*. Geneva.
- Wübbecke J, Meissner M, Zenglein MJ, Ives J and Conrad B (2016). *Made in China 2025: The Making of a High-Tech Superpower and Consequences for Industrial Countries*. Berlin, Mercator Institute for China Studies.



## A. Introduction

Comme on l'a vu dans le chapitre II, le concept d'« inclusion » a été mis en avant pour faire en sorte que l'hypermondialisation profite à tous, ce, en dépit (ou à cause) des conséquences de cette dernière, à savoir la dérégulation des marchés, l'érosion de la sphère publique et une course de plus en plus serrée dans laquelle on se bouscule pour bien se positionner dans la nouvelle division internationale du travail. L'hypermondialisation s'est largement appuyée sur une politique de l'offre, qui ne tient pas compte du fait que les individus sont déjà intégrés à l'économie mondiale, mais sont en même temps exclus de ses bienfaits par les règles, normes et politiques en vigueur. Le discours politique mondial sur l'autonomisation économique des femmes, qui semble mettre surtout l'accent sur leur intégration aux marchés, est un exemple du caractère limité de cette perspective.

Dans le présent chapitre, une perspective macro-économique est adoptée pour évaluer le degré d'intégration de la femme à l'activité économique, en particulier en ce qui concerne l'emploi. L'argument avancé ici est que l'augmentation de la proportion de femmes dans la population active – une tendance générale observée dans la plupart des pays en développement depuis quelques années – n'aide pas directement à rendre la croissance et le développement plus inclusifs, comme on le laisse entendre trop souvent. Ce sont plutôt des facteurs socioculturels qui déterminent dans quelle mesure il est possible d'accroître la part des femmes dans l'emploi rémunéré (y compris le travail indépendant) afin de renforcer substantiellement leur émancipation économique et l'égalité entre les sexes. En outre, l'ampleur des effets distributifs dépend essentiellement des processus de changement technologique et structurel à l'œuvre à un moment donné. Ces processus sont à leur tour influencés par la situation et les politiques macroéconomiques mondiales,

qui conditionnent le niveau et la structure de la demande globale. Comme on l'a vu dans les chapitres précédents, la montée des inégalités a freiné la demande et limité l'expansion des emplois de qualité par rapport à l'offre de travail, ce qui a eu pour effet d'intensifier la concurrence dans la recherche d'un « bon emploi » c'est-à-dire d'un travail décent. Il s'en est suivi un rationnement des emplois par sexe et davantage de femmes ont été exclues des meilleurs emplois, même si le taux d'emploi des femmes a augmenté alors que celui des hommes a diminué.

Le présent chapitre est structuré comme suit. La section B passe en revue les travaux portant sur la relation entre l'égalité des sexes et la croissance. La section C montre pourquoi l'égalité des sexes dans l'emploi est un aspect essentiel et un critère d'évaluation important de la croissance inclusive et examine les cadres analytiques nécessaires pour évaluer l'égalité des sexes sur le marché du travail, en mettant l'accent sur la dynamique de la stratification sexiste et les inégalités intergroupes, ainsi que sur la segmentation structurelle du marché du travail entre « bons » et « mauvais » emplois<sup>1</sup>. On y souligne qu'avec la raréfaction des emplois de qualité, le sexe est l'un des critères de rationnement des opportunités et de la sécurité économiques. La section D présente une analyse empirique, couvrant en particulier la période débutant avec les années 1990, car c'est depuis lors seulement qu'on dispose de données sectorielles par sexe pour les pays en développement. Elle fait valoir que l'accès relatif des femmes aux « bons emplois » par rapport aux hommes peut se mesurer par leur accès relatif aux emplois industriels. Cette section montre que les « bons » emplois sont de plus en plus rares pour tous et que les femmes en sont de plus en plus exclues, même si leur part de l'emploi augmente plus rapidement que celle des hommes.

La section E présente une analyse statistique de la concentration de l'emploi féminin dans le secteur industriel comparativement à celle de l'emploi masculin. L'accent y est mis sur les effets de la transformation structurelle et du changement technologique et sur les répercussions structurelles et politiques de la mondialisation et de la croissance.

La section F contient une évaluation des effets des perspectives d'emploi des femmes sur la part du travail dans le revenu, tout en mettant en lumière les conséquences négatives qu'ont les inégalités de genre sur le marché de l'emploi pour tous les travailleurs, femmes et hommes. La dernière section contient les conclusions du chapitre.

## B. La causalité réciproque entre l'égalité des sexes et la croissance économique

La macroéconomie est souvent perçue comme un espace « neutre » quand il s'agit d'analyser l'égalité des sexes, mais les considérations de genre ont toute leur importance pour les structures et les résultats macroéconomiques. Les chocs économiques ou les modes de croissance n'affectent pas de la même manière les hommes et les femmes ; par exemple, les exportations à forte intensité de travail augmentent la demande relative de main-d'œuvre féminine, et les programmes d'austérité frappent plus durement les mères et les enfants. Cette causalité opère également dans l'autre sens : l'absence de parité entre les sexes, qui se traduit, par exemple, par une faible proportion de femmes dans la population active ou par un accès limité des femmes aux intrants dont elles ont besoin pour entreprendre une activité indépendante, détermine, en partie, certains résultats macroéconomiques comme la croissance, les déséquilibres commerciaux et l'inflation<sup>2</sup>.

En ce qui concerne la croissance économique, l'inégalité entre les sexes dans les domaines de l'éducation, de la santé et de l'emploi, selon qu'elle est plus ou moins prononcée, a des conséquences négatives plus ou moins graves pour la croissance.

Les effets des disparités entre les sexes dans les domaines de l'éducation et de la santé se manifestent essentiellement au niveau de la productivité du travail (Dollar and Gatti, 1999 ; Knowles *et al.*, 2002 ; Klasen and Lamanna, 2009). L'hypothèse d'une répartition égale des aptitudes entre les femmes et les hommes signifie que si on éduque plus de garçons que de filles, il se produit un « biais de sélection » et un abaissement de la qualité moyenne de l'éducation dispensée. Il en résulte une allocation inefficace du facteur travail, avec des conséquences négatives pour la productivité du travail et la croissance dans l'ensemble de l'économie. Par contre,

il a été démontré que l'égalité des sexes dans le domaine de l'éducation contribue à l'abaissement de la fécondité et à l'amélioration du bien-être des enfants. La baisse des taux de fécondité réduit la charge des activités non rémunérées des femmes et facilite l'augmentation de la proportion de femmes actives. En outre, lorsque la fécondité diminue, la population en âge de travailler croît plus rapidement que l'ensemble de la population, ce qui a pour effet d'abaisser le ratio de dépendance et d'aider à doper l'épargne et l'investissement (notamment en faveur de l'enfance), améliorant par voie de conséquence le revenu par habitant ; c'est ce qu'on a appelé le « dividende démographique ».

La croissance est également stimulée quand on réduit les disparités entre les sexes dans le domaine de l'emploi, en agissant là aussi sur l'« allocation des talents » et le « biais de sélection ». En outre, la réduction des inégalités dans l'emploi peut créer des externalités positives. L'accès des femmes à l'emploi contribue à la baisse de la fécondité – du fait que le coût d'opportunité (ce à quoi elles doivent renoncer) des soins qu'elles prodiguent aux enfants augmente – et modifie également les rapports de force au sein des ménages en faveur des femmes (Haddad *et al.*, 1997). Il a été démontré que cette augmentation du pouvoir de négociation des femmes a des effets positifs sur les investissements en faveur du bien-être des enfants, ce qui contribue à la croissance de la productivité sur le long terme. Il est également important de noter que l'égalité d'accès à l'éducation et l'égalité d'accès à l'emploi se renforcent mutuellement.

Certes, la ségrégation des femmes et des hommes sur le marché de l'emploi peut faire obstacle à l'allocation efficace du facteur travail, mais il n'en est pas moins vrai que, dans certains cas, lorsqu'elle est associée à une discrimination salariale, cette

ségrégation peut stimuler la croissance à court terme, mais à certaines conditions (Blecker and Seguino, 2002). C'est ce qui se produit notamment lorsque les femmes sont cantonnées dans les industries d'exportation. Le mécanisme de causalité opère comme suit : les bas salaires (établis de manière discriminatoire) résultant de la ségrégation sur le marché de l'emploi peuvent stimuler la demande globale en entraînant une augmentation à la fois de la demande à l'exportation et de l'investissement (c'est-à-dire les dépenses des entreprises). En outre, l'écart entre les salaires féminins et les salaires masculins peut avoir pour effet d'améliorer la balance des paiements et de réduire le recours à une dévaluation monétaire pour augmenter la compétitivité ; c'est ce que certains ont appelé la « féminisation des sources de devises » (Samarasinghe, 1998 ; Seguino, 2010). Cependant, en arrivant à reconnaître que, dans certaines circonstances, l'inégalité entre les sexes, peut contribuer à la croissance globale montre clairement combien il peut être dangereux de se fonder exclusivement sur la rationalité économique pour justifier la nécessité de promouvoir l'égalité entre les sexes.

L'incidence de la croissance, du développement et du changement structurel sur les inégalités fondées sur le sexe a été abondamment débattue depuis la parution du célèbre ouvrage de Boserup (1970) sur « la femme face au développement économique ». Les premières études ont constaté une corrélation positive entre la croissance, d'une part, et le bien-être des femmes et l'égalité des sexes, de l'autre, selon divers critères de mesure, tels que l'éducation, l'espérance de vie, l'indicateur par sexe du développement mis au point par les Nations Unies, la proportion de femmes dans la population active, la ségrégation dans l'emploi et l'écart salarial entre les femmes et les hommes. Par la suite, d'autres analyses ont abouti à des conclusions plus nuancées, un signe que la croissance n'est plus jugée suffisante pour mettre fin aux inégalités fondées sur le sexe (Seguino, 2017).

La relation entre la part des femmes dans l'emploi et le changement structurel a été illustrée par une courbe en forme de U reflétant la féminisation du marché du travail ; le taux d'emploi des femmes commence par diminuer, puis augmente à mesure que l'industrialisation progresse, ce qui s'explique par la disparition des tâches traditionnellement dévolues aux femmes dans l'agriculture et par l'apparition de nouveaux emplois dans un secteur des services en expansion. Toutefois, bien qu'il en ait été ainsi pour certains pays actuellement industrialisés, ce n'est plus aussi évident aujourd'hui. En effet, si l'on se fonde sur

certaines travaux dans lesquels les variations dans le temps de la répartition sectorielle de la production sont utilisées comme variable de substitution pour mesurer le changement structurel, il est difficile de prouver que ce dernier ait été à l'origine de l'augmentation de la proportion de femmes actives dans les pays en développement ces dernières années (Gaddis and Klasen, 2014).

Il est vrai, cependant, que la féminisation de la force de travail mondiale a été reconnue comme tendance fondamentale de l'hypermondialisation (Standing, 1989), vu la demande croissante de travail féminin et la détérioration de la qualité des emplois masculins par rapport aux emplois féminins. On y a vu une conséquence de l'intensification de la concurrence entre les entreprises dans une économie mondiale de plus en plus ouverte, le travail féminin moins coûteux étant recherché comme moyen d'accroître la compétitivité des exportations. D'une manière générale, il est largement prouvé que la croissance des exportations a des effets positifs sur l'emploi des femmes dans les activités à forte intensité de main-d'œuvre et dans certains services, tels que tourisme et centres d'appel (Braunstein, 2006 ; Aguayo-Tellez, 2011 ; Staritz and Reis, 2013).

Un lien positif particulièrement fort a été observé entre le commerce et l'emploi féminin dans un certain nombre de pays semi-industrialisés ayant une main-d'œuvre abondante. En revanche, dans les économies dominées par l'agriculture, où les femmes sont concentrées dans des activités de production agricole en concurrence avec des produits importés, telles que les cultures vivrières (alors que les hommes sont mieux placés pour travailler dans des secteurs plutôt exportateurs comme les cultures de rapport ou l'extraction de ressources naturelles), la libéralisation commerciale entraîne une perte d'emplois et de revenus parmi les femmes (Bussolo and De Hoyos, 2009 ; Fontana, 2009). En outre, dans les pays en développement dont les secteurs manufacturiers sont moins compétitifs mondialement, en particulier les pays africains, la baisse des droits de douane appliqués aux produits importés à forte intensité de main-d'œuvre a fait perdre plus d'emplois aux femmes qu'aux hommes (Seguino and Grown, 2006).

La libéralisation des échanges commerciaux peut avoir des effets contradictoires sur les femmes et l'égalité des sexes (UNCTAD, 2014). Dans les secteurs à vocation exportatrice et à forte intensité de main-d'œuvre, comme la fabrication de vêtements, l'emploi s'est féminisé, mais les femmes sont souvent

cantonnées dans des emplois à bas salaires et sans avenir, sans grande possibilité de développer leurs compétences. Il y a d'assez bonnes raisons de penser que, à mesure que les pays gravissent l'échelle de l'industrialisation, les hommes deviennent la source préférée de travail, alors que la part des femmes dans l'emploi manufacturier diminue (Tejani and Milberg, 2016). L'expansion du secteur du tourisme et des centres d'appel a créé des emplois occupés par des femmes, mais il s'agit d'emplois plus précaires et moins bien rémunérés que ceux des hommes travaillant dans ces mêmes secteurs (Staritz and Reis, 2013).

De même, la réduction des disparités entre les femmes et les hommes quant à leur taux d'emploi ne s'est pas traduite par une amélioration proportionnelle de l'égalité en termes de salaires et de statut (Razavi *et al.*, 2012 ; UN Women, 2015). L'augmentation de la main-d'œuvre féminine a plutôt coïncidé avec l'augmentation des emplois informels, non réglementés et n'offrant aucune protection. Bien que quelques femmes aient bénéficié de la création d'emplois dans des entreprises manufacturières à vocation exportatrice (et dans des exploitations agricoles fournissant des produits non traditionnels pour l'exportation), la ségrégation entre les sexes persiste dans l'emploi et les salaires et les conditions de travail des femmes sont médiocres dans les secteurs où elles sont surreprésentées (Braunstein, 2012).

Les niveaux et la composition des dépenses publiques ont des effets distributifs très importants du point de vue de l'égalité entre les sexes (Agénor *et al.*, 2010 ; Fontana and Natali, 2008 ; Seguino and Were, 2014). Les investissements publics dans les infrastructures matérielles réduisent les heures passées à aller

chercher de l'eau, par exemple, et facilitent l'accomplissement d'autres travaux d'entretien ménagers non rémunérés, ce qui allège la charge des soins et offre aux hommes et aux femmes (mais surtout aux femmes) de nouvelles sources de revenus. Le financement public des infrastructures sociales, surtout des services sociaux, est un autre moyen d'alléger la charge des soins non rémunérés, contribuant ainsi à la promotion de l'égalité des sexes dans l'accès au travail et au revenu (UN Women, 2015). En outre, les structures d'emploi liées au genre permettent aux femmes d'obtenir un emploi dans les services sociaux ou les services de soins rémunérés, ce qui signifie que les dépenses publiques consacrées à ces services peuvent contribuer à la réduction des disparités professionnelles entre les femmes et les hommes. Puisque cette catégorie de dépenses publiques a un effet multiplicateur beaucoup plus important que celui d'autres types de dépenses, notamment dans les infrastructures matérielles, elle a des effets beaucoup plus positifs sur l'emploi global et contribue davantage à la réduction des disparités entre les femmes et les hommes au niveau de l'emploi (Antonopoulos *et al.*, 2010 ; ITUC, 2016 et 2017 ; Ilkcaracan *et al.*, 2015).

De toute évidence, pour comprendre la causalité réciproque entre l'égalité des sexes et la croissance économique, il faut établir un lien entre les résultats obtenus sur le plan de la parité et les structures, processus et politiques spécifiques qui sous-tendent la croissance. C'est ce qui est fait dans le présent chapitre, qui est consacré essentiellement à l'emploi, un critère de mesure fondamental du degré d'inclusion des femmes relativement aux hommes.

## C. Le rôle de l'emploi dans le développement inclusif

Le travail rémunéré (y compris le travail indépendant) est le principal mécanisme par lequel les individus subviennent à leurs besoins et à ceux de leur famille. Associé à des structures de négociation efficaces, il est aussi le moyen le plus fiable de parvenir à une répartition plus juste du revenu et de promouvoir l'égalité des sexes. L'égalité d'accès à l'emploi modifie les rapports de force au sein des ménages en faveur des femmes, qui peuvent alors décider à quoi elles consacrent leur temps et comment allouer les ressources du ménage. En outre, lorsque les femmes disposent de revenus et lorsque

ceux-ci ainsi que le patrimoine sont répartis de manière plus égale entre les hommes et les femmes, davantage de ressources sont allouées au bien-être des enfants, ce qui, sur le long terme, a des effets positifs sur la croissance (Doepke and Tertilt, 2011).

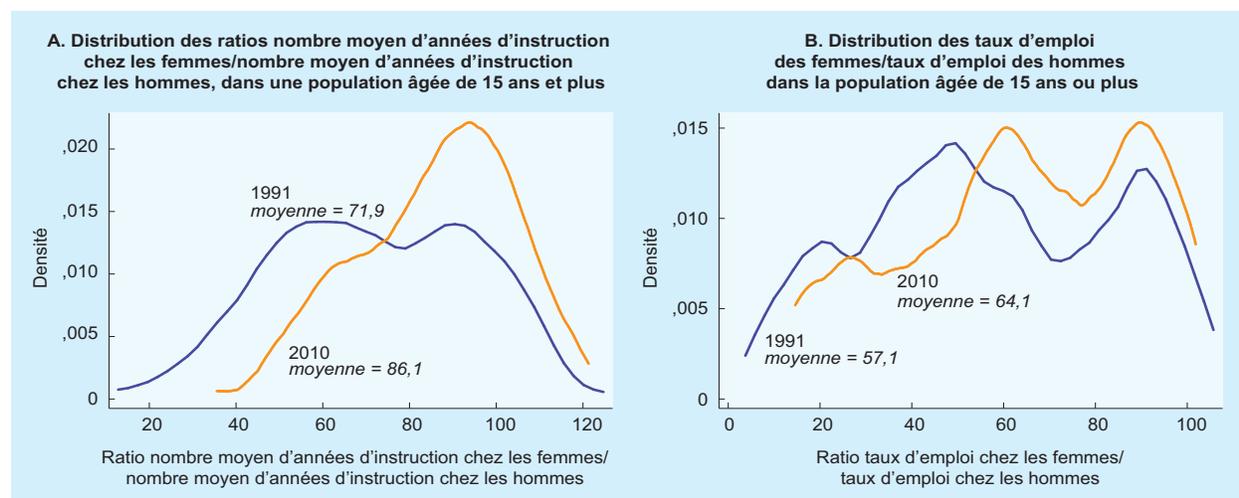
L'égalité dans l'éducation joue un rôle déterminant dans la qualité de l'emploi. Les efforts déployés au cours des vingt-cinq dernières années par les gouvernements et les organisations internationales pour combler l'écart entre les hommes et les femmes dans le domaine de l'éducation (notamment l'inclusion

parmi les objectifs du Millénaire de développement de la nécessité de « promouvoir l'égalité des sexes et l'autonomisation des femmes », OMD-3), ont permis de réaliser des progrès importants. Le graphique 4.1A illustre l'estimation par la méthode du noyau d'une fonction de densité, qui (comme un histogramme représentant une distribution de fréquences) montre la distribution des pays en développement selon le ratio nombre moyen d'années d'instruction chez les femmes / nombre moyen d'années d'instruction chez les hommes, dans une population âgée de 15 ans et plus ; les résultats pour 1991 sont comparés à ceux de 2010. Le ratio le plus bas se trouve à l'extrémité gauche de la distribution et le plus élevé (reflétant une plus grande égalité des sexes) tout à droite. L'axe vertical indique le pourcentage des pays de l'échantillon pour chaque ratio femmes-hommes en termes d'années d'instruction, mais ce pourcentage est moins important que la forme et la position relative des courbes. Pendant la période considérée, la moyenne des ratios niveau d'instruction des femmes/niveau d'instruction des hommes dans les pays en développement a augmenté, passant de 71,9 % en 1991 à 86,1 % en 2010. En même temps, les écarts entre les pays en termes d'inégalités scolaires ont beaucoup diminué, puisque la distribution s'est resserrée entre 1991 et 2010. Il est également important de noter qu'en 2010, une proportion beaucoup plus grande des pays est centrée sur le ratio de 100, ce qui indique que l'égalité dans l'éducation est plus grande en 2010 qu'en 1991.

Toutefois, l'égalité dans l'éducation ne suffit pas pour assurer l'égalité en termes de bien-être économique ni même d'emploi. Certaines conditions doivent exister pour que l'égalité dans l'éducation se traduise par une amélioration comparable de l'accès à l'emploi rémunéré. On constate cependant que bien que les disparités dans l'emploi aient diminué au cours des vingt dernières années, elles restent beaucoup plus prononcées que les disparités dans l'éducation. Dans les pays en développement, la moyenne des ratios emploi/population chez les hommes et chez les femmes dans la population âgée de 15 ans ou plus a peu augmenté et est passée de 57,1 % en 1991 à tout juste 64,1 % en 2010 (graphique 4.1B). Le fait que l'amélioration de l'accès des femmes à l'éducation n'ait pas réussi à assurer l'égalité dans l'emploi porte à penser qu'il existe des obstacles qui font que les femmes peinent encore à s'assurer des moyens de subsistance, même après avoir relevé leur niveau d'instruction.

En outre, même là où l'accès au travail rémunéré s'est amélioré, les emplois ne sont pas tous bien rémunérés et stables et ne contribuent, en définitive, pas à l'autonomisation des femmes. Sur le marché du travail, les emplois sont hiérarchisés et différenciés selon la rémunération globale et la durée de l'emploi, mais aussi en fonction de la protection sociale offerte, de la stabilité, des conditions de travail et des possibilités de perfectionnement et d'ascension professionnelle. L'accès aux « bons » et aux « mauvais » emplois dépend de nombreux facteurs autres que l'éducation, notamment la structure de l'économie,

**GRAPHIQUE 4.1** Distribution des pays en développement en matière d'égalité hommes-femmes dans l'éducation et l'emploi, 1991 et 2010



**Source :** Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après des données de Barro and Lee (2016, v. 2.1) ; et des données modélisées du BIT.

**Note :** Les données de 1991 sont interpolées à partir d'estimations pour 1990 et 1995 et comprennent 79 pays. L'axe vertical indique le pourcentage des pays de l'échantillon ayant un ratio équivalent femmes-hommes pour le niveau d'instruction, d'où l'emploi du terme « densité ». L'axe horizontal indique les valeurs du ratio correspondant à chaque densité.

la conjoncture mondiale et macroéconomique et les processus de stratification sociale et économique qui dictent quels individus « méritent » de faire un travail valorisant ; c'est surtout vrai en période de difficultés économiques, lorsque les bons emplois sont rares. Même aujourd'hui, les femmes (et les groupes défavorisés en raison de leur appartenance ethnique) sont plus susceptibles de se retrouver en grand nombre dans des emplois mal payés et informels offrant peu ou pas du tout de protection sociale ou juridique (ILO, 2015). Par conséquent, l'accès à l'emploi ne contribue pas particulièrement à l'autonomisation, surtout lorsque la responsabilité des activités de soins non rémunérées incombe principalement aux femmes.

### **Cadre théorique de l'analyse de l'exclusion et des disparités de genre sur le marché du travail**

Pour comprendre la dynamique hommes-femmes de l'emploi dans les pays en développement, en particulier comment les travailleurs sont répartis entre différents secteurs et emplois, il faut un cadre analytique pour mieux appréhender les déterminants des inégalités intergroupes (parfois appelées inégalités horizontales). Ces inégalités résultent généralement de certains modes fondamentaux de stratification, c'est-à-dire de systèmes qui créent et renforcent des hiérarchies sociales et économiques, encouragés en cela par les institutions ainsi que par les normes et stéréotypes qui font que certains groupes sont jugés plus méritants que d'autres (Darity, 2005)<sup>3</sup>. Vue sous cet angle, la hiérarchisation par sexe ne s'explique pas tant par des différentiels de dotation individuelle, comme le niveau d'instruction, par exemple<sup>4</sup>, mais plutôt par la prévalence de facteurs systémiques qui perpétuent la stratification, du fait qu'ils sont ancrés dans les institutions et renforcés par des processus sociaux et psychologiques ayant pour effet d'attribuer certains rôles aux hommes et aux femmes, suivant des modalités conçues pour favoriser économiquement les hommes, en tant que groupe, plutôt que les femmes. Par exemple, les stéréotypes très répandus selon lesquels les femmes seraient moins aptes à occuper un emploi rémunéré parce qu'elles sont responsables des services de soins non rémunérés ou parce qu'elles sont supposément moins compétentes que les hommes, avantagent systématiquement les hommes et désavantagent les femmes d'autant<sup>5</sup>.

Sur le long terme, les principaux mécanismes qui perpétuent ce clivage hommes-femmes sont

l'exploitation et l'exclusion. On dit qu'il y a exploitation lorsqu'un groupe (en l'occurrence les femmes) perçoit une rémunération inférieure à la valeur de ce qu'il produit, même par rapport à d'autres travailleurs. On peut citer comme exemple d'exploitation le fait que les femmes ne sont pas rémunérées pour les soins qu'elles prodiguent à d'autres et qui assurent la reproduction des capacités humaines essentielles au fonctionnement de l'économie de marché. Un autre exemple est la surreprésentation des femmes dans des industries d'exportation à forte densité de main-d'œuvre, dans lesquelles les entreprises sont en position de force grâce à leur grande mobilité et peuvent ainsi payer des salaires bas pour faire plus de profits et être plus compétitives sur les marchés d'exportation (Bergmann, 1974).

Le deuxième mécanisme est l'exclusion (ou l'accaparement des meilleurs emplois), qui consiste pour les membres du groupe dominant à monopoliser les postes ou les ressources les plus appréciés. Ainsi, sur le marché du travail, les femmes sont exclues de l'accès aux « bons » emplois dont les conditions en font des emplois décents. Ce mécanisme d'accaparement intervient particulièrement lorsque les « bons » emplois se font rares ; des forces sociales interviennent alors pour rationner l'emploi (Smeeding, 2016). L'exclusion est facilitée par des normes et des stéréotypes qui définissent les types d'emploi qui conviennent respectivement aux hommes et aux femmes, en fonction des rôles qui leur sont dévolus par la société. Si la norme dominante veut que ce soient principalement les femmes qui se chargent des soins aux enfants, aux personnes âgées et aux malades, les femmes ont moins de chances d'être recrutées dans les secteurs à forte intensité de compétence et de capital dans lesquels il faut se former en cours d'emploi, car les entreprises de ces secteurs craignent de ne jamais récupérer ce qu'elles ont investi dans la formation si elles emploient des femmes. Ces dernières sont plutôt perçues comme des salariés de « second ordre », aptes surtout à travailler dans des activités nécessitant beaucoup de main-d'œuvre et ayant un taux de rotation élevé.

Ces mécanismes de stratification par sexe sont à l'œuvre dans maints aspects de la vie économique. Ils sous-tendent le dualisme (la segmentation) du marché du travail, c'est-à-dire que les emplois sont attribués suivant des modalités qui reflètent et perpétuent une certaine hiérarchisation des hommes et des femmes dans le monde du travail et dans d'autres domaines.

Les théories du dualisme ou de la segmentation du marché du travail posent comme postulat que, techniquement et institutionnellement, le marché est scindé en deux segments bien distincts : le segment central et le segment périphérique<sup>6</sup>. Ce dualisme se caractérise par l'existence de mécanismes de fixation des salaires et de conditions de travail propres à chaque segment et par des barrières empêchant la mobilité entre les segments, ainsi que par le rationnement de l'accès aux emplois du segment privilégié, le segment central. Des pratiques institutionnelles et des normes sociales rendent difficiles le passage du segment périphérique au segment central, les deux segments étant séparés par un « mur de verre » (Das, 2013).

Les emplois du segment central sont très convoités. Ils sont plus susceptibles de se trouver dans le secteur formel de l'économie où les entreprises offrent des salaires plus élevés, divers avantages, une plus grande sécurité de l'emploi, une meilleure valorisation des postes et des conditions de travail mieux réglementées. Les entreprises du segment central sont souvent en position de force sur le marché et peuvent offrir des salaires plus élevés que les salaires du segment périphérique. Elles sont aussi plus rentables et capables d'investir davantage, ce qui stimule la productivité et creuse encore l'écart entre les travailleurs des deux segments (Gordon *et al.*, 1982).

À l'inverse, les emplois de la périphérie sont moins sûrs, plutôt intermittents et généralement sans avenir ; ils offrent moins de possibilités de formation en cours d'emploi et d'avancement. Les entreprises du segment périphérique sont généralement peu influentes sur le marché et leurs marges bénéficiaires sont étroites, ce qui les empêche d'effectuer des investissements de nature à augmenter la productivité et les salaires<sup>7</sup>. Dans les pays en développement, le segment périphérique du marché du travail est essentiellement composé d'emplois informels du secteur des services ainsi que d'emplois dans l'agriculture et dans de petites entreprises manufacturières appartenant souvent au secteur informel (Vanek *et al.*, 2014).

C'est avant tout la structure de l'économie qui détermine l'offre de « bons » emplois dans le segment central ainsi que l'accès à ces emplois. Le processus de développement lié à l'industrialisation favorise la création d'emplois dans le secteur central, car il donne lieu à des économies d'échelle et de gamme qui accélèrent la croissance de la productivité. On sait que les politiques industrielles peuvent faciliter le changement structurel, mais le contexte macroéconomique

peut lui aussi influencer sur la création d'emplois dans le segment central. C'est le cas, par exemple, de la demande globale et des relations d'un pays avec le reste du monde dans les domaines du commerce et de l'investissement. Depuis quelques années, l'industrialisation est en panne et la désindustrialisation est précoce dans certains pays en développement, ce qui limite la création d'emplois industriels (TDR 2016).

En conséquence, les emplois restants font l'objet d'une concurrence plus intense, déclenchant les forces de la stratification qui limitent l'accès à l'emploi. Les membres du groupe dominant ont tendance à accaparer les bons emplois restants, en encourageant des normes et des stéréotypes dont l'effet est d'exclure les femmes et d'autres travailleurs n'appartenant pas à leur groupe. Dans les secteurs où les emplois sont bien rémunérés, comme les secteurs à forte intensité capitaliste ou celui de l'informatique, il est peut-être plus facile pour les groupes dominants d'accaparer les meilleurs emplois en raison de stéréotypes selon lesquels les femmes seraient moins douées techniquement que les hommes et seraient donc moins qualifiées pour occuper ces emplois. Dans plusieurs pays en développement, on a constaté que, paradoxalement, même lorsque certaines activités sont mécanisées et deviennent moins astreignantes physiquement (dans le bâtiment ou l'agriculture, par exemple) (Ghosh, 2009), les femmes ont moins de chances que les hommes d'y accéder, en raison de certains stéréotypes selon lesquels les femmes ne sont pas qualifiées pour certaines activités. En outre, certains travaux de recherche ont montré que ces mécanismes d'accaparement des meilleurs emplois sont plus actifs en période de difficultés et d'insécurité économiques (Darity *et al.*, 2006).

Les employeurs peuvent également perpétuer les stéréotypes sexistes en confinant les femmes dans certaines activités, telles que les activités manufacturières à forte intensité de main-d'œuvre, afin de moins les rémunérer et de réduire les prix des produits qu'ils exportent. Elson et Pearson (1981) ont fait remarquer, par exemple, qu'on attribue aux femmes des doigts « agiles », ce qui les rendrait particulièrement qualifiées pour les opérations d'assemblage<sup>8</sup>. Il est plus probable, cependant, que les femmes sont recherchées pour ce genre d'emplois, parce qu'on leur attribue un caractère docile, dans un secteur dans lequel le coût du travail représente une proportion importante des coûts totaux de production.

Dans la pensée économique traditionnelle, la concurrence aurait normalement dû éliminer ce genre de discrimination avec le temps, puisque dans l'optique de la maximisation des profits, les entreprises non discriminantes finiraient par avoir le dessus sur les entreprises discriminantes, car les premières recruteraient les travailleurs les moins coûteux et augmenteraient ainsi leur marge bénéficiaire (Becker, 1957). Cette hypothèse n'est pas validée par les faits. La ségrégation par sexe sur le marché du travail est très répandue et persiste dans les pays aussi bien développés qu'en développement ; c'est l'une des causes principales de l'écart salarial entre les femmes et les hommes (ILO, 2015 ; World Bank, 2012 ; UN Women 2015). De même, la libéralisation des échanges commerciaux était supposée contribuer à la réduction de la discrimination salariale à l'encontre des femmes sur les marchés intérieurs de l'emploi, mais, selon certaines études, c'est tout le contraire qui s'est produit avec la montée en puissance des stratégies d'exportation et de l'ouverture commerciale

(Artecona and Cunningham, 2002 ; Berik *et al.*, 2004 ; Busse and Spielmann, 2006 ; Braunstein and Brenner, 2007 ; Domínguez-Villalobos and Brown-Grossman, 2010 ; Menon and Van der Meulen Rodgers, 2009).

En effet, la recherche du profit peut inciter les entreprises à segmenter les travailleurs selon leur origine ethnique ou leur sexe, car plus ils sont divisés moins ils sont solidaires et moins grand est leur pouvoir de négociation. En outre, lorsque le marché du travail est segmenté, les travailleurs masculins sont moins enclins à réclamer des augmentations de salaires par peur de perdre leur emploi ou d'être relégués au segment périphérique du marché du travail où les salaires sont bas et les conditions de travail aussi médiocres que celles que subissent les femmes (Hartmann, 1979). Puisque cette dynamique existe, il est également probable que l'exclusion des femmes des bons emplois ait des effets négatifs sur la part du facteur travail dans le revenu. La demande globale est ainsi tirée vers le bas et la croissance économique finit par ralentir.

## D. L'inclusion et l'exclusion sur le marché de l'emploi : des tendances différenciées entre hommes et femmes<sup>9</sup>

### 1. Inclusion des femmes ou exclusion des hommes ?

Dans la majorité des pays, le taux d'emploi des femmes par rapport à celui des hommes est en hausse depuis 1991 (première année pour laquelle des données sectorielles par sexe sont devenues largement disponibles) – un bon signe en termes d'égalité des sexes. Divers facteurs d'attraction et de répulsion ont contribué à ce phénomène. Les femmes sont attirées par le travail pour des raisons intrinsèques et aussi parce que le fait de gagner leur propre revenu en dehors du cadre familial leur donne plus de choix dans toutes sortes de domaines. En effet, selon un sondage mondial récent, 70 % des femmes (et 66 % des hommes) interviewés ont répondu qu'il est préférable que les femmes aient un travail rémunéré, un avis partagé également par la majorité des femmes n'occupant pas actuellement un emploi rémunéré (Gallup and ILO, 2017). Dans la mesure où il existe de bons emplois à briguer, plus le niveau d'instruction est élevé, plus grand est le coût d'opportunité de la non-participation au marché du travail. Étant donné que la fécondité est en baisse et que le développement s'accompagne d'une augmentation de productivité

dans les emplois non rémunérés, les femmes sont moins pressées par le temps et peuvent plus facilement avoir accès au marché du travail. Toutefois, il est possible que les femmes soient également « poussées » à travailler à cause des incidences de la stagnation mondiale et du chômage sur les revenus masculins, des crises économiques, de la réduction des prestations publiques ou tout simplement à cause de la marchandisation croissante de la vie de tous les jours résultant de l'hypermondialisation, indépendamment du niveau de développement des pays. Cette réaction des femmes à la baisse des revenus des ménages ou à la réduction des dépenses publiques a été appelée « braderie du travail ».

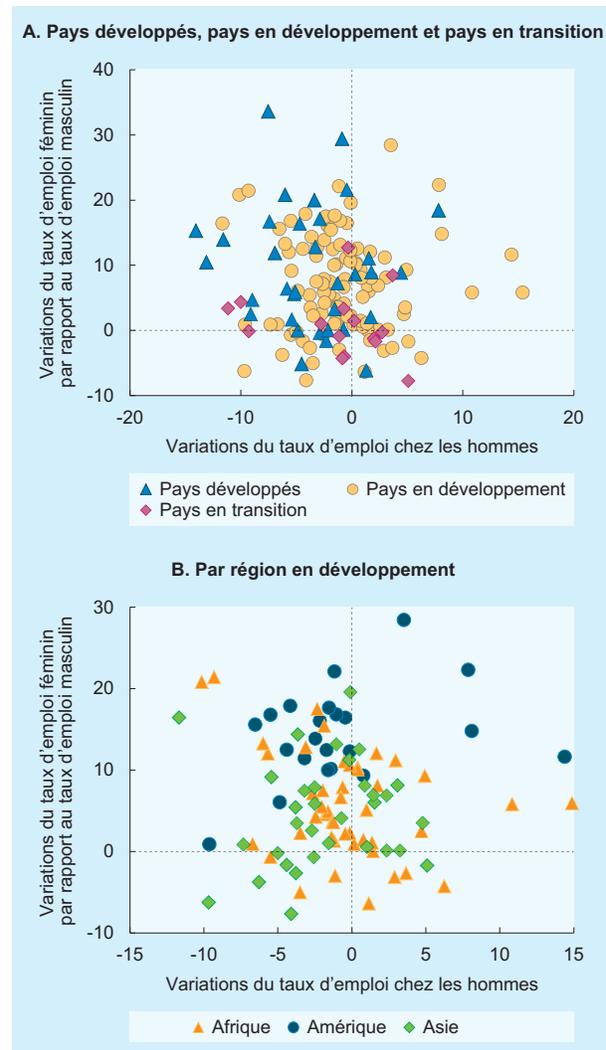
Ces forces opposées peuvent être observées dans le graphique 4.2, qui illustre les variations de l'emploi féminin par rapport à l'emploi masculin entre 1991 et 2014. Le graphique 4.2A illustre ce rapport pour différents niveaux de développement et le graphique 4.2B, par région en développement. Dans la majorité des pays considérés, le taux d'emploi relatif a progressé chez les femmes en même temps qu'il reculait chez les hommes (quadrant supérieur gauche de chaque graphique), ce qui indique que l'égalité entre les sexes peut présenter des aspects

conflictuels, dans le sens que la situation des femmes s'est améliorée aux dépens de celle des hommes<sup>10</sup>.

Il existe des différences importantes entre les groupes de pays. Dans la plage supérieure du graphique, 55,9 % de l'échantillon se trouve dans le quadrant conflictuel (sur l'extrême gauche) ; 64,7 % des pays développés, 56,3 % des pays en développement et 33,3 % des pays en transition se trouvent dans ce quadrant. L'égalité entre les sexes peut être conflictuelle même lorsque l'emploi diminue aussi bien chez les femmes que chez les hommes, s'il baisse plus lentement chez les femmes que chez les hommes. C'est ce qui se produit dans plus de 20 % des cas dans le cadran conflictuel (18 pays sur 85), les pays développés et les pays en transition comptant pour plus des deux tiers dans ce sous-ensemble. Dans 53,4 % des pays du groupe des pays en transition, les femmes aussi bien que les hommes ont perdu leur emploi ; parmi les pays qui ont vu reculer les taux d'emploi tant des femmes que des hommes, le taux d'emploi relatif des femmes a augmenté (c'est-à-dire que la perte d'emploi a été plus lente chez les femmes que chez les hommes) dans un peu moins de la moitié des cas (3 pays sur 7). Cette tendance a été prononcée dans le cas des pays développés, mais dans la plupart de ces pays, l'emploi est resté relativement stationnaire chez les femmes mais a diminué chez les hommes (dans 5 pays développés sur 9, il y a eu perte d'emplois tant chez les femmes que chez les hommes, mais elle a été plus lente chez les femmes que chez les hommes). Cette baisse importante de l'emploi masculin dans les pays développés est liée aux séquelles de la crise financière, mais elle a débuté avant et a été exacerbée par la Grande Récession.

La plage inférieure du graphique donne une idée des différences entre les pays en développement, regroupés par région. Un pourcentage important (44,1 %) des pays de la région asiatique se trouvent dans le quadrant conflictuel (extrême gauche du quadrant), ce qui signifie que les gains des femmes ont été obtenus aux dépens des hommes. S'agissant du reste de la région, la répartition des pays est quasiment égale entre le quadrant supérieur droit et le quadrant inférieur gauche. Le taux d'emploi chez les femmes a diminué dans un certain nombre de pays de la région, aussi bien dans les pays qui avaient initialement des taux de participation élevés des femmes à l'emploi (Chine et Thaïlande) que dans ceux dans lesquels ces taux étaient déjà bas au départ par rapport aux normes mondiales (Inde et Turquie). Dans la région africaine, 55 % des pays figurent dans le quadrant conflictuel (quadrant supérieur gauche),

**GRAPHIQUE 4.2 Variations des taux d'emploi chez les femmes et chez les hommes, 1991-2014**  
(En points de pourcentage)



**Source :** Calculs du secrétariat de la CNUCED d'après les données de l'emploi modélisées par le BIT.

**Note :** Les taux d'emploi se réfèrent à la proportion des personnes âgées de 15 ans ou plus qui sont salariées. Les variations sont exprimées en points de pourcentage sur une moyenne de trois ans. Il faut noter également que les axes de la figure B sont différents de ceux de la figure A pour mieux illustrer les différences régionales.

l'emploi masculin ayant reculé dans les deux-tiers de ces pays. Dans certains de ces pays, la baisse a été assez importante (plus de 5 points de pourcentage, par exemple, pour le Kenya, Maurice, le Nigéria et l'Afrique du Sud). L'immense majorité des pays de la région en développement d'Amérique (77,3 %) se trouvent dans le quadrant supérieur gauche, l'emploi féminin ayant augmenté aux dépens de l'emploi masculin ; les autres pays de la région figurent dans le quadrant supérieur droit, ce qui signifie que les taux d'emploi ont augmenté aussi bien chez les femmes que chez les hommes.

L'emploi féminin est en hausse dans la plupart des pays (à part quelques exceptions importantes) indépendamment de leur niveau de développement, mais l'amélioration de l'égalité entre les sexes qui y est associée (telle que mesurée à partir du taux d'emploi chez les hommes par rapport au taux d'emploi chez les femmes) résulte en partie d'une baisse substantielle de l'emploi chez les hommes. Compte tenu des facteurs d'attraction et de répulsion qui déterminent la proportion de femmes dans la population active, comme on l'a vu plus haut, il est inquiétant que ce qui est en apparence une amélioration de l'égalité des sexes dans l'emploi est peut-être dû à une « braderie du travail ». Ainsi, la hausse des taux d'emploi relatifs chez les femmes dans un certain nombre de pays est probablement due, non pas à la concurrence entre les deux sexes sur le marché de l'emploi, mais plutôt au fait que les femmes acceptent les emplois les moins bons pour maintenir le niveau de revenu de leur famille face à la baisse des possibilités d'emploi des hommes et au ralentissement de la croissance de leurs salaires. Voilà pourquoi il est important que l'égalité des sexes soit « inclusive », dans le sens que l'amélioration de l'emploi chez les femmes ne doit pas se faire aux dépens des hommes. Ceci dépend, en partie, de l'état général de chaque économie. Augmenter la participation des femmes à l'emploi sans remédier aux contraintes liées à la demande ou sans reconnaître que la croissance – quand croissance il y a – n'a généralement pas permis de créer de « bons » emplois ne fera qu'intensifier la concurrence sur le marché du travail, ce qui, en fin de compte, se fera au détriment des femmes comme des hommes.

## 2. L'industrie et les « bons » emplois

Comme il a été souligné précédemment, la stratification en fonction du sexe joue un rôle dans l'attribution des emplois sur tout marché du travail segmenté, surtout lorsque les travailleurs se font de plus en plus concurrence pour obtenir un emploi dans le segment central du marché. Bien que l'emploi féminin progresse plus rapidement que l'emploi masculin dans la plupart des pays en développement depuis une vingtaine d'années ou plus, la proportion des femmes qui occupent de « bons » emplois est en baisse. Ceci signifie qu'au cours des vingt-cinq dernières années, caractérisées par l'intensification de l'intégration mondiale, les femmes ont été de plus en plus exclues des meilleurs emplois, bien que leur niveau d'instruction et leur présence dans la population active aient augmenté. Dans le présent chapitre, les emplois du secteur industriel (plutôt que ceux du

secteur agricole et de celui des services) sont utilisés pour représenter les « bons » emplois, pour les raisons expliquées ci-après.

Dans la plupart des cas, tout processus de changement structurel et de développement s'accompagne d'une augmentation de la productivité ; ainsi, le processus d'industrialisation et la réorientation des ressources, notamment le facteur travail, vers des secteurs plus productifs contribuent à la croissance de la productivité globale. Toutefois, c'est l'expansion des activités à haute productivité dans un secteur industriel qui se modernise et se diversifie que les travailleurs perçoivent les meilleurs revenus associés à l'industrialisation et au développement, ce qui, à terme, développe la demande intérieure globale et contribue à la croissance de la productivité à l'échelle de l'économie. (Autant dire que pour que la croissance soit soutenue, elle doit aussi être inclusive.) Lorsque toutes ces connexions ne se matérialisent pas ou s'affaiblissent, on est en présence d'une industrialisation en panne ou d'une désindustrialisation précoce, qui compromet les chances d'un développement inclusif.

Les services à haute valeur ajoutée et à forte intensité de connaissances, dont la contribution à l'emploi est beaucoup plus importante que celle du secteur industriel dans les pays développés, ont été récemment mis en avant comme alternative possible à l'industrialisation, dont les résultats ont été peu brillants en termes de création d'emplois dans les pays en développement. Toutefois, il est peu probable, en particulier dans les pays en développement, que le développement du secteur des services puisse à lui seul être une alternative satisfaisante à l'industrialisation pour ce qui est de la création de « bons » emplois, en particulier si ce secteur n'est pas relié à un secteur industriel dynamique (Kucera and Roncolato, 2016 ; *TDR 2016*). Comparés aux emplois industriels, les emplois du secteur des services sont plus susceptibles d'être informels et non protégés, et d'avoir une faible productivité, donc d'offrir des salaires bas, surtout aux femmes. La création d'emplois dans le secteur des services résulte très probablement de l'expansion de services à faible productivité (souvent traditionnels) plutôt que d'un dynamisme de long terme – c'est en quelque sorte un chômage déguisé qui témoigne, en définitive, de l'incapacité de la croissance à créer un nombre suffisant d'emplois décents. Les travaux relatant les liens entre la mondialisation et l'informalisation du travail évoquent cette dynamique et les problèmes qui y sont associés (Bacchetta *et al.*, 2009). Même l'Inde, souvent citée en exemple pour la contribution

des services hautement productifs à la croissance et au développement, n'a pas réussi à créer beaucoup de « bons » emplois dans ce secteur (Chandrasekhar and Ghosh, 2014)<sup>11</sup>.

Les indicateurs du travail décent établis par l'Organisation internationale du travail (OIT) sont un bon point de départ pour comparer la qualité de l'emploi dans le secteur des services et dans le secteur industriel. Par « travail décent », on entend un travail productif, la sécurité sur le lieu de travail et des perspectives de développement personnel (l'amélioration des compétences, par exemple). En l'absence d'un ensemble de données sur le travail décent qui soient ventilées par secteur, la qualité relative de l'emploi peut être quantifiée en calculant le ratio productivité du travail dans le secteur des services/productivité du travail dans le secteur industriel (voir le tableau 4.1 pour une ventilation par région). Cette mesure comparative de la productivité du travail dans les deux secteurs est justifiée, en ceci qu'un ratio élevé est associé à un niveau élevé de rémunération et d'avantages. Cela ne veut pas dire que les travailleurs du secteur industriel soient plus « productifs » que ceux du secteur des services. La mesure de la productivité du secteur des services est un sujet épineux, en partie parce qu'il est difficile de mesurer la production de services. En effet, on pourrait dire que la mesure de la productivité, du moins dans le secteur des services, est plutôt une conséquence qu'une cause des salaires. Par conséquent, si la productivité relative du secteur des services est plus élevée dans les pays développés, c'est parce que le revenu par habitant est également plus élevé dans ces pays. Quoi qu'il en soit, lorsque le ratio utilisé pour mesurer la productivité du travail est faible, c'est une indication que les salaires sont bas. Dans les régions en développement, la productivité du travail est moins élevée dans le secteur des services que dans le secteur industriel (les ratios étant inférieurs à 1). La médiane pour toutes les régions non développées est proche de 0,75, une indication que la productivité moyenne dans le secteur des services est inférieure de 25 % à celle du secteur industriel.

Ces données concernant les pays en développement montrent qu'il existe une association positive entre la productivité relative du secteur des services et la concentration relative des hommes dans ce secteur, c'est-à-dire que plus la productivité globale du travail dans le secteur des services est élevée par rapport à celle du secteur industriel, plus il y a d'hommes travaillant dans ce secteur, par rapport au nombre de femmes (la corrélation étant de 0,43 pour les pays

**TABLEAU 4.1** Ratio productivité du travail dans le secteur des services/productivité du travail dans le secteur industriel, 1991-2015

Région	Moyenne	Médiane
Tout l'échantillon	0,89	0,87
Pays développés	1,04	1,05
Pays en développement	0,79	0,75
Afrique	0,83	0,75
Amérique	0,72	0,74
Asie	0,82	0,74
Pays en transition	0,83	0,75

**Source :** Calculs de la productivité du travail par le secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données *Indicateurs de développement dans le monde* de la Banque mondiale et les *Penn World Tables*.

**Note :** La productivité sectorielle est obtenue en calculant le rapport de la valeur ajoutée de la production sectorielle au nombre de travailleurs du secteur. Les moyennes non pondérées et les médianes sont calculées pour la période 1991-2015.

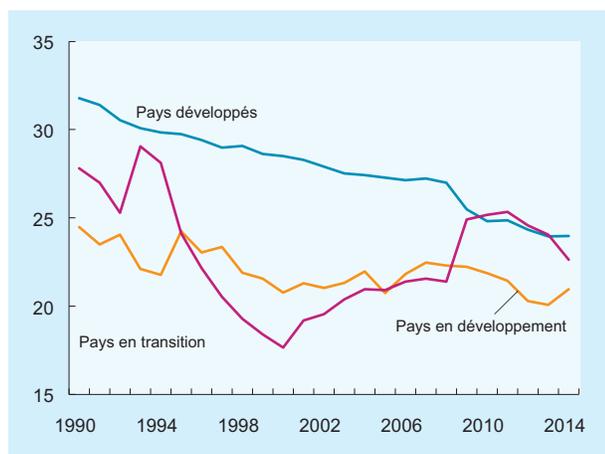
en développement de l'échantillon). Si ces mesures de la productivité relative reflètent les salaires relatifs, ce résultat confirme les prédictions quant à la manière dont la stratification par sexe se traduit par un dualisme ou une segmentation des marchés du travail : plus les emplois sont « bons », plus ils sont susceptibles d'être accaparés par les membres du groupe dominant et moins grandes sont les chances des membres du groupe subordonné d'y accéder.

Comme les emplois industriels sont plus susceptibles de se trouver dans le segment central du marché du travail (c'est-à-dire que ce sont des emplois formels offrant avantages et protection) que dans les emplois agricoles ou des services, l'accès relatif des hommes et des femmes aux emplois industriels est utilisé comme variable de substitution pour mesurer l'égalité des sexes<sup>12</sup>. L'analyse de l'évolution de l'emploi dans le secteur industriel, en termes relatifs et absolus, permet de mieux déterminer si et dans quelle mesure la croissance a été inclusive dans une perspective de genre.

### 3. L'exclusion des femmes des « bons » emplois

Il est important de souligner d'emblée que la productivité globale du secteur industriel est en baisse depuis le début des années 1990, aussi bien chez les femmes que chez les hommes. En moyenne, l'emploi industriel en pourcentage de l'emploi total a reculé dans tous les groupes de pays – développés, en développement et en transition (graphique 4.3). Cette

**GRAPHIQUE 4.3** Évolution de l'emploi industriel en pourcentage de l'emploi total, 1990-2014



Source : Voir le graphique 4.2.

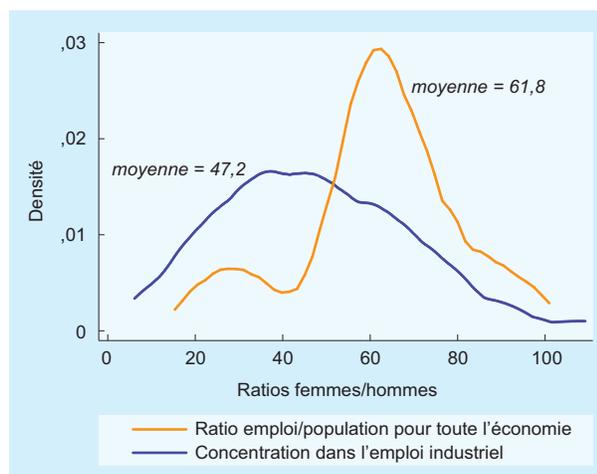
Note : Le graphique illustre la moyenne annuelle non pondérée pour chaque groupe de pays ; la composition des groupes de pays est la même pour toutes les années considérées.

baisse a été particulièrement prononcée dans les pays développés. Quand on utilise des moyennes sur trois ans pour calculer les variations de la part de l'emploi industriel dans l'emploi total, on constate que cette part a diminué de 7,8 points de pourcentage dans les pays développés, de 3,5 points de pourcentage dans les pays en développement et de 5,2 points de pourcentage dans les pays en transition, entre 1990 et 2014.

Dans le graphique 4.4, les fonctions de densité estimées par la méthode du noyau illustrent bien le degré de ségrégation par sexe dans l'emploi dans les pays en développement en 2013. Le graphique montre la distribution des pays selon deux ratios comparant les femmes et les hommes : le ratio taux d'emploi des femmes dans la population/taux d'emploi des hommes dans la population, la moyenne de l'échantillon étant 61,8 % ; et le ratio proportion des femmes dans l'emploi industriel/proportion des hommes dans l'emploi industriel, la moyenne de l'échantillon étant 47,2 %. Dans le reste du chapitre, le deuxième de ces ratios est appelé « concentration relative des femmes dans l'emploi industriel » et sert à mesurer l'accès relatif des femmes aux bons emplois. Comme le montre la forme des courbes du graphique 4.4, la concentration relative des femmes dans l'industrie présente une plus grande dispersion et est plus faible, en moyenne, que la part relative des femmes dans l'emploi global.

En effet, la concentration relative des femmes dans le secteur industriel est en baisse depuis 1991 et est

**GRAPHIQUE 4.4** Distribution des pays en développement selon le ratio taux d'emploi des femmes dans l'économie/taux d'emploi des hommes dans l'économie et le ratio part des femmes dans l'emploi industriel/part des hommes dans l'emploi industriel, 2013



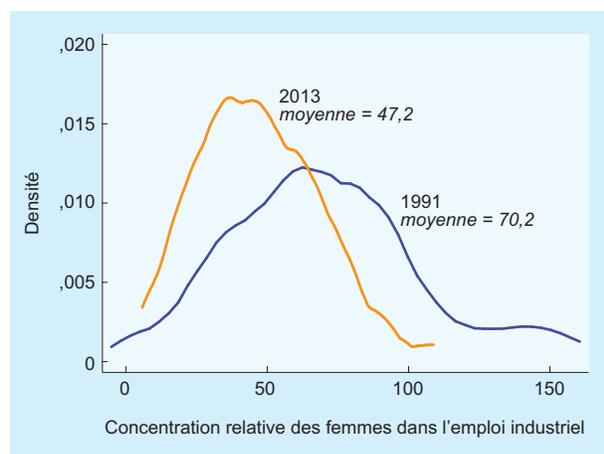
Source : Voir le graphique 4.2.

Note : La concentration relative des femmes est donnée par la moyenne sur trois ans de la part des femmes dans l'emploi industriel par rapport à celle des hommes. Le groupe des pays en développement est le même dans les graphiques 4.4, 4.5 et 4.6, mais est différent de celui (plus grand) qui est illustré dans le graphique 4.1, étant donné que le groupe est limité aux pays pour lesquels on dispose de données sur la part des femmes dans l'emploi industriel pour toutes les années considérées.

passée, en moyenne, de 70,2 % en 1991 à 47,2 % en 2013 (graphique 4.5)<sup>13</sup>. Ce phénomène existe dans toutes les régions en développement, surtout dans la région africaine (tableau 4.2). Même en Asie, où l'industrialisation et l'activité manufacturière axée sur l'exportation ont été particulièrement importantes, on peut observer une diminution de la concentration des femmes dans les « bons » emplois industriels, bien que la part relative des femmes dans l'emploi global ait augmenté.

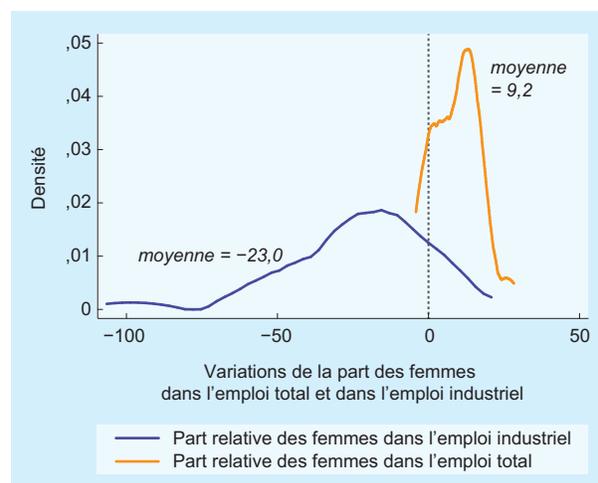
Le graphique 4.6 compare la distribution des pays en développement en points de pourcentage en 1991 et en 2013 pour deux mesures de la part relative des femmes dans l'emploi : leur part dans l'emploi total et leur part dans l'emploi industriel. L'axe horizontal porte les variations en points de pourcentage et l'axe vertical la fréquence ou la densité en pourcentage de chacune de ces variations. L'important ici c'est la forme de chaque courbe et sa position le long de l'axe horizontal. Le ratio part des femmes/part des hommes dans l'emploi total a augmenté, en moyenne,

**GRAPHIQUE 4.5** Concentration relative des femmes dans l'emploi industriel dans les pays en développement, 1991 et 2013



Source : Voir le graphique 4.2.

**GRAPHIQUE 4.6** Variations de la concentration relative des femmes dans l'emploi industriel et dans l'emploi total dans les pays en développement, 1991-2013



Source : Voir le graphique 4.2.

**TABEAU 4.2** Ratio taux d'emploi des femmes/taux d'emploi des hommes et concentration relative des femmes dans l'emploi industriel, par région en développement, 1991 et 2010 (En pourcentage)

Région en développement	Ratio taux d'emploi des femmes/taux d'emploi des hommes		Concentration relative des femmes dans l'emploi industriel	
	1991	2010	1991	2010
Afrique	53,0	57,2	91,8	47,9
Amérique	48,0	61,1	67,9	53,1
Asie	46,3	51,0	59,3	47,2
Asie du Sud	42,0	46,7	63,8	40,8
Asie de l'Est	62,2	73,2	75,9	33,1
Asie de l'Ouest	25,2	28,0	22,1	36,5
Asie du Sud-Est	62,8	66,9	87,9	66,1

Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED d'après des données du BIT extraites de la base de données de la Banque mondiale *Indicateurs de développement dans le monde* (consultée le 15 février 2017).

Note : Les données sont basées sur des moyennes sur trois ans.

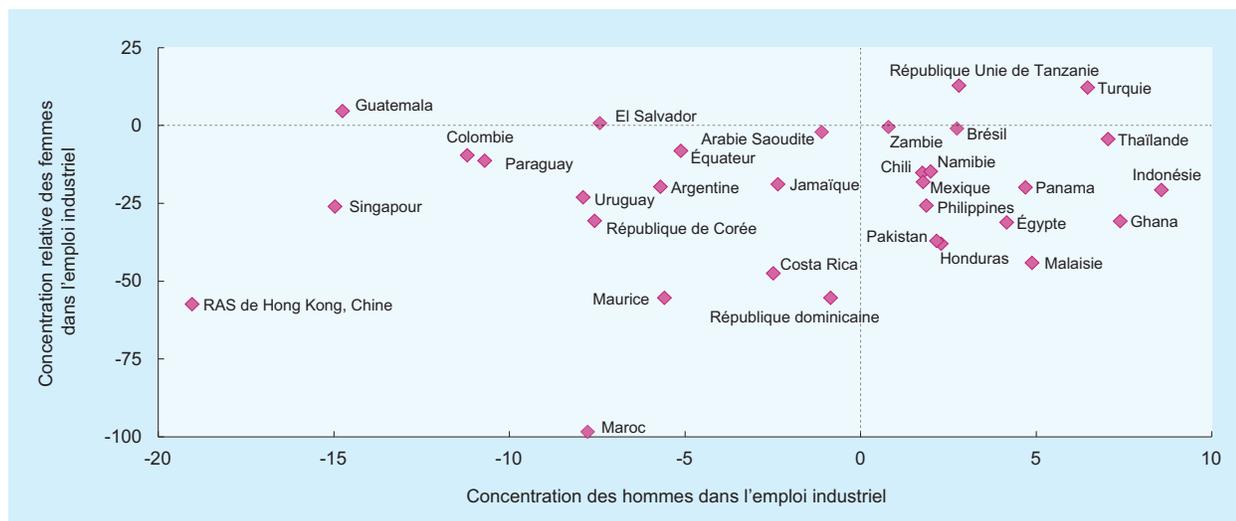
de 9,2 points de pourcentage et la dispersion des pays autour de la moyenne est serrée, comme le montre la courbe à forte pente. En outre, cette courbe est centrée sur des valeurs positives, comme le montre sa position par rapport à la ligne d'intersection verticale au point zéro, ce qui indique que la part relative des femmes dans l'emploi total a augmenté dans une importante majorité de pays (91 %) au cours de la

période considérée. À l'inverse, la part des femmes dans l'emploi industriel comparée à celle des hommes a diminué de 23 points de pourcentage en moyenne, et la courbe est presque entièrement située à gauche de la ligne d'intersection au point zéro, ce qui signifie qu'une majorité importante de pays (88 %) ont vu diminuer la part des femmes dans l'emploi industriel par rapport à celle des hommes.

Le graphique 4.7 montre les mêmes variations (en points de pourcentage) de la part relative des femmes dans l'emploi industriel que le graphique 4.6, mais pour différents pays et en leur juxtaposant les variations en points de pourcentage de la concentration des hommes dans l'emploi industriel. La part relative des femmes dans l'emploi industriel a diminué dans la très grande majorité des pays entre 1991 et 2013 ; dans environ la moitié des cas, la part des hommes dans l'emploi industriel a diminué également. C'est une indication que la demande de travail a diminué et que la part des femmes dans l'emploi industriel a baissé plus rapidement que celle des hommes. Ces tendances sont la preuve que les emplois industriels sont rationnés en fonction du sexe des travailleurs : étant donné que l'emploi a reculé dans le secteur industriel, l'accès des femmes à l'emploi dans ce secteur rencontre plus de restrictions.

Pris dans leur ensemble, ces graphiques indiquent qu'au cours des vingt-cinq dernières années la stratification par sexe des marchés du travail a empiré, dans

**GRAPHIQUE 4.7** Variations en points de pourcentage de la concentration relative des femmes et de la concentration absolue des hommes dans l'emploi industriel dans quelques pays, 1991-2013



Source : Voir le graphique 4.2.

le sens que les femmes sont de plus en plus exclues des bons emplois et sont plutôt surreprésentées dans les emplois les moins bien rémunérés et offrant le moins de sécurité. Ainsi, des forces contradictoires semblent être à l'œuvre sur les marchés du travail des pays en développement, à savoir que les femmes sont à la fois plus nombreuses à occuper un emploi rémunéré et à être exclues des « bons » emplois, ce qui porte à conclure qu'elles sont surreprésentées dans les emplois médiocres. Ce processus s'est produit dans un contexte caractérisé par un affaiblissement du rôle du secteur industriel dans la création d'emplois de qualité, qui se traduit par une désindustrialisation des pays développés et des pays à revenu intermédiaire, une industrialisation en panne ou une désindustrialisation précoce des pays en développement (TDR 2016).

La diminution de la concentration relative des femmes est peut-être due également à l'évolution de la structure du secteur industriel en tant que tel, ainsi qu'au fait que c'est un secteur dans lequel les différences de genres dans l'emploi sont relativement rigides. On peut penser que plus les pays adoptent des modes de production à plus forte intensité de compétence et de capital et abandonnent la production à forte intensité de main-d'œuvre connue pour employer un grand nombre de femmes, plus la concentration des femmes dans le secteur industriel diminue. En effet, on a constaté que depuis le milieu des années 1980, un processus de déféminisation de l'emploi est en cours dans le secteur manufacturier (Kucera and Tejani, 2014 ; Tejani and Milberg, 2016).

## E. Une évaluation de l'exclusion des femmes dans le contexte du changement structurel, de la mondialisation et de la croissance

La section précédente a présenté un aperçu de la dynamique changeante de l'emploi industriel masculin et féminin, l'argument central étant que depuis les années 1990, les femmes sont de plus en plus exclues des bons emplois à mesure que la qualité de l'emploi général diminue. La présente section propose une analyse plus précise des causes de cette exclusion afin de mieux préciser certains

des grands enjeux examinés dans le chapitre II. En particulier une analyse économétrique de données temporelles internationales y est utilisée pour évaluer les effets de quatre catégories de facteurs : i) la transformation structurelle et les effets du changement technologique sur l'inclusion ; ii) les conséquences de l'hypermondialisation pour la transformation structurelle et l'orientation des politiques ; iii) la

croissance générale ; iv) les conditions changeantes de l'offre sur le marché du travail. Il est important de souligner que les estimations des effets sont des moyennes pour tout l'échantillon (les effets sur les pays en développement et les pays développés ont été estimés séparément). C'est à la fois un point faible et un point fort du modèle. Un point faible parce que cela revient à faire abstraction des spécificités de certains pays et un point fort parce que cela permet de dévoiler certaines caractéristiques systémiques de l'économie mondiale – une préoccupation majeure à l'heure de l'hypermondialisation et un thème central du présent Rapport.

### 1. Le modèle économétrique

Cette section contient une description des variables utilisées pour mesurer les quatre catégories de facteurs énumérées plus haut, qui aident à expliquer l'évolution de la proportion de femmes employées dans le secteur industriel.

#### *La transformation structurelle et les effets du changement technologique sur l'inclusion dans une perspective de genre*

Pour pouvoir renseigner sur la dynamique de la transformation structurelle, le modèle inclut à la fois la part de l'emploi industriel dans l'emploi total et la valeur ajoutée industrielle en pourcentage du PIB. Une augmentation de l'une ou l'autre variable reflète un changement structurel favorable à la productivité, source indispensable du développement de rattrapage (*TDR 2016*). Certes, il peut sembler que ces deux variables soient trop fortement corrélées entre elles pour justifier un traitement séparé, mais elles peuvent, en fait, avoir des effets opposés sur l'emploi et doivent donc être évaluées indépendamment l'une de l'autre. Plus précisément, s'il est vrai qu'une plus grande valeur ajoutée industrielle signifie généralement une augmentation des bons emplois (ouvrant ainsi la voie à une plus grande concentration relative des femmes dans ce genre d'emplois à mesure que la demande de travail augmente dans le secteur industriel), ceux-ci ne sont peut-être pas assez nombreux pour permettre à une bonne partie de la population active d'accéder à des emplois hautement productifs (et rémunérés). En présence des forces de stratification analysées dans le présent chapitre, ce manque de bons emplois touche plus probablement les femmes que les hommes. Comme de fait, certaines analyses de la désindustrialisation précoce

et de ses liens avec le piège du revenu intermédiaire portent à conclure que c'est le non-fonctionnement de la filière des emplois industriels, plutôt que la faiblesse de la part de valeur ajoutée industrielle dans le PIB, qui constitue le principal obstacle à la croissance inclusive (Felipe *et al.*, 2014 ; Rodrik, 2016 ; *TDR 2016*).

Le modèle utilise le coefficient d'intensité capitaliste (rapport capital/travail) comme variable de substitution mesurant le degré de technicité de la production ; une augmentation de ce coefficient signifie que l'intensité capitaliste de la production s'est accrue. Comme il a été mentionné précédemment, certaines études ont attribué la déféminisation de l'emploi manufacturier observée au cours des dernières décennies à des processus de modernisation technologique plutôt qu'à l'évolution du commerce. Étant donné que le modèle élimine les effets du niveau d'instruction des femmes par rapport à celui des hommes (question analysée ci-dessous dans le contexte de l'offre de travail), une association négative entre l'intensité capitaliste et la concentration relative des femmes dans l'emploi industriel peut indiquer une asymétrie entre les sexes en ce qui concerne les coûts du changement technologique en termes d'emplois.

#### *Les conséquences de l'hypermondialisation pour la transformation structurelle et l'orientation des politiques*

Les parts respectives du commerce et de l'investissement étranger direct (IED) dans le produit intérieur brut (PIB) sont utilisées pour mesurer le degré d'intégration de l'économie mondiale. Dans les études économétriques le commerce est mesuré de plusieurs façons. La plupart des études utilisent simplement la somme des exportations et des importations en pourcentage du PIB, mais cette mesure du commerce est peut-être trompeuse, étant donné que dans les pays en développement les exportations ont une teneur croissante en intrants importés. Le *TDR 2016*, montre que ce qui importe le plus pour la croissance et le développement (sans parler de l'emploi) c'est la dimension « valeur ajoutée » des échanges commerciaux. Voilà pourquoi, la part des exportations manufacturières nettes (exportations moins importations) dans le PIB est utilisée dans le modèle pour mesurer le commerce<sup>14</sup>. L'un des arguments souvent cités en faveur des stratégies de croissance basées sur les exportations est qu'il existe un lien positif entre les exportations manufacturières et la féminisation

de l'emploi industriel, du moins lorsque les produits exportés sont à forte intensité de main-d'œuvre (*TDR 2016*). De même, dans la mesure où il existe un lien entre les IED et les exportations manufacturières à forte intensité de main-d'œuvre ou une intensification générale de l'activité industrielle, les IED pourraient contribuer à l'amélioration de l'accès relatif des femmes à l'emploi industriel.

Bien que le commerce et l'IED soient utilisés pour quantifier le degré d'intégration des pays à l'économie mondiale, ils ne peuvent en eux-mêmes servir de variables de substitution pour mesurer les effets de la politique commerciale, car des politiques commerciales très diverses peuvent coexister avec des niveaux élevés d'échanges commerciaux et d'IED. La politique commerciale peut être restrictive même lorsque les exportations sont encouragées. Ce sont les droits de douane (ou plutôt les droits de douane appliqués pondérés des importations de marchandises dans le commerce) qui reflètent la politique commerciale des droits élevés indiquant une moins grande libéralisation commerciale<sup>15, 16</sup>. Il est évident que le fer de lance du mouvement de dérégulation des marchés mondiaux a été la libéralisation systématique des échanges commerciaux et le rétrécissement de la marge d'action laissée au pays pour gérer leur commerce (UNCTAD, 2014). Difficile de dire avec certitude quels ont été les effets de ces politiques sur l'emploi. Dans la pensée traditionnelle, moins il y a de politiques commerciales, mieux cela vaut pour toutes les autres variables – pour la croissance, le développement et les emplois bien rémunérés. Les chaînes de valeur mondiales (CVM), en particulier, qui dominent le débat sur le rôle du commerce dans les pays en développement, montrent combien il est important de pouvoir importer pour pouvoir exporter, d'où la mise en garde contre la témérité des politiques de taxation des importations. Bien que le commerce crée des emplois industriels pour les femmes, les politiques commerciales restrictives, mesurées sur la base des droits de douane, peuvent nuire à l'égalité des sexes.

L'orientation des politiques budgétaires, représentée dans le modèle par la part des dépenses de consommation de l'État dans le PIB, a été incluse pour refléter le degré de participation du gouvernement à l'activité économique. Étant donné que, dans la plupart des pays, les politiques macroéconomiques durant la période considérée ont été dominées par l'austérité budgétaire et les mesures connexes visant à limiter la taille du gouvernement, il est important de comprendre en quoi les dépenses publiques peuvent

influencer sur l'égalité des sexes dans l'emploi. Dans beaucoup de pays développés, ce sont les femmes qui subissent le plus les effets des coupes budgétaires puisque le secteur public est une source importante d'emplois pour les femmes (Karamessini and Rubery, 2014). Toutefois, les femmes employées dans les services sont les plus touchées, ce qui a pour effet d'augmenter la part de l'industrie dans l'emploi féminin global. Cependant, si les dépenses publiques devaient s'accompagner soit d'une intensification de l'activité industrielle (sous l'effet peut-être de la mise en œuvre d'une politique industrielle ou, plus généralement, de l'augmentation de l'investissement industriel privé) soit d'un allègement de la charge des activités de soins incombant aux femmes grâce à la mise en place d'infrastructures sociales ou matérielles, on pourrait s'attendre à une association positive entre les deux.

### La croissance économique

La croissance du PIB par habitant est l'une des variables du modèle, le but étant de déterminer si la croissance globale améliore l'accès des femmes aux emplois industriels. En outre, plusieurs autres variables du modèle sont probablement corrélées à la croissance, mais, dans le cas des pays en développement de l'échantillon, la corrélation est statistiquement faible. Un renforcement de la croissance, toutes choses égales par ailleurs, devrait vraisemblablement atténuer la concurrence dans l'emploi et être associée à une amélioration de l'accès des femmes à des emplois de meilleure qualité dans l'industrie. Cependant, comme il est mentionné à plusieurs reprises dans le présent Rapport, les effets de la croissance dépendront de sa structure et de la répartition de ses bienfaits. Une « croissance sans emploi » ou une croissance qui ne créerait que des emplois médiocres est problématique, comme le montre les trajectoires de croissance récentes des pays aussi bien développés qu'en développement ; la croissance n'atténue pas nécessairement la concurrence entre les femmes et les hommes dans le domaine de l'emploi.

### Les conditions de l'offre sur le marché du travail

La dernière catégorie de variables a été incluse dans le modèle comme variables de contrôle de l'offre sur le marché du travail. Vu que les emplois industriels ont, en général et en moyenne, une plus grande intensité de compétence que d'autres

types d'emplois, le modèle prend en compte les disparités entre les femmes et les hommes sur le plan de l'éducation, telles que mesurées par le ratio des taux bruts d'inscription des femmes et des hommes dans l'enseignement secondaire. On pourrait s'attendre à ce qu'à mesure que ce ratio augmente, la concentration relative des femmes dans l'emploi industriel augmente également. Le modèle tient également compte de la proportion de femmes dans la population active par rapport à celle des hommes. Un nombre plus élevé de femmes sur le marché du travail pourrait faire croire que celles-ci sont plus nombreuses à avoir accès à des emplois industriels. Pourtant, lorsque le marché du travail est segmenté par sexe, plus la proportion de femmes dans la population active augmente par rapport à celle des hommes, plus il est probable que les nouvelles travailleuses arrivées sur le marché sont cantonnées en grand nombre dans des emplois non industriels, ce qui a pour effet d'abaisser la part relative des femmes dans l'emploi industriel. C'est d'autant plus probable que la qualité générale des emplois est en baisse et que la concurrence entre les femmes et les hommes s'intensifie sur le marché du travail. L'inclusion de ces variables de contrôle permet de mettre en évidence différents moyens d'améliorer l'égalité des sexes en ciblant l'offre sur le marché du travail, le but étant de réduire les disparités entre les sexes grâce à des mesures visant l'éducation et la participation à l'emploi.

## 2. Les principales conclusions du modèle

Le tableau 4.3 présente les résultats de l'analyse pour la période 1991-2014, sur la base de trois spécifications séparées du modèle pour les pays en développement et trois pour les pays développés, car certains résultats sont sensiblement différents pour les deux groupes (les détails économétriques figurent dans les notes qui accompagnent le tableau)<sup>17</sup>. Les colonnes (1) et (2) contiennent toutes les variables décrites plus haut, les colonnes (3) et (4) excluent la croissance du PIB par habitant et les colonnes (5) et (6) excluent également la valeur ajoutée industrielle en pourcentage du PIB. L'analyse porte essentiellement sur les pays en développement (les résultats obtenus pour les pays développés servant principalement à des fins de comparaison) et englobe l'intégralité du modèle (les colonnes (1) et (2)) dans le calcul de l'ampleur des effets des différentes variables.

Les variables (dépendante et indépendantes) étant sous forme de logarithmes (spécification log-log), le coefficient obtenu pour chaque variable indépendante peut être interprété comme mesurant le changement en pourcentage de la concentration relative des femmes dans l'emploi industriel résultant d'un changement de 1 % de la variable indépendante en question, sauf dans deux cas : le coefficient de la croissance du PIB par habitant et celui des exportations manufacturières nettes en pourcentage du PIB mesurent le changement en pourcentage de la concentration relative des femmes dans l'emploi industriel résultant d'une augmentation de un point de pourcentage (et non de 1 %) de l'une ou l'autre de ces variables indépendantes. Dans l'interprétation de l'effet relatif des variables, il est important de tenir compte de l'ampleur que peut avoir un changement de ces variables dans la réalité (par exemple, quand il s'agit de la croissance du PIB par habitant, qui ne peut varier que de quelques points de pourcentage, une augmentation d'un point de pourcentage est considérable comparée à la même augmentation des exportations manufacturières nettes en pourcentage du PIB, qui peuvent varier beaucoup plus). C'est pour cette raison que l'analyse qui suit se concentre sur la *signification économique* du coefficient de chaque variable, en évaluant l'incidence de la moyenne des changements de la variable sur la concentration relative des femmes dans l'emploi industriel. Le tableau 4.4 présente les moyennes et les écarts types qui sont utilisés parallèlement aux coefficients des variables pour évaluer la signification économique de ces derniers.

### *L'emploi industriel importe plus que la valeur ajoutée industrielle*

S'agissant tout d'abord de la structure industrielle, il existe dans les pays en développement une corrélation positive statistiquement et économiquement significative entre l'emploi industriel (par opposition à la valeur ajoutée industrielle) et la concentration relative des femmes dans l'emploi industriel. Cette association existe dans tous les modèles, qu'ils comportent ou non une variable de contrôle de la valeur ajoutée industrielle ; il en va de même pour l'ampleur de l'effet posé en hypothèse. Pour donner une idée de l'ampleur de ces effets, une hausse de 1 écart-type par rapport à la moyenne de l'emploi industriel en pourcentage de l'emploi total (6,7 points de pourcentage) est associée à une augmentation d'environ 11 % de la concentration relative des

**TABLEAU 4.3 Déterminants de l'accès relatif des femmes aux « bons » emplois dans les pays en développement et dans les pays développés**

*Variable dépendante : concentration relative des femmes dans l'emploi industriel*

	<i>Pays en développement</i>	<i>Pays développés</i>	<i>Pays en développement</i>	<i>Pays développés</i>	<i>Pays en développement</i>	<i>Pays développés</i>
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Emploi industriel/emploi total	0,350* (0,180)	-0,148 (0,171)	0,350* (0,180)	-0,166 (0,168)	0,372** (0,164)	-0,012 (0,127)
Valeur ajoutée industrielle/PIB	0,099 (0,138)	0,217 (0,143)	0,101 (0,133)	0,229 (0,138)		
Ratio capital/travail	-0,283** (0,110)	-0,198*** (0,063)	-0,284** (0,111)	-0,200*** (0,063)	-0,297*** (0,098)	-0,218*** (0,064)
Exportations manufacturières nettes/PIB	0,006* (0,003)	-0,001 (0,002)	0,006* (0,003)	-0,001 (0,002)	0,007** (0,003)	-0,001 (0,002)
Entrées d'IED/PIB	-0,001 (0,024)	0,004 (0,005)	-0,001 (0,025)	0,006 (0,004)	-0,003 (0,024)	0,005 (0,005)
Droits de douane pondérés	0,062** (0,028)	0,087*** (0,018)	0,062** (0,029)	0,087*** (0,018)	0,064** (0,028)	0,081*** (0,019)
Dépenses de consommation de l'État/PIB	0,156* (0,080)	0,045 (0,115)	0,153* (0,079)	0,003 (0,101)	0,144* (0,079)	-0,051 (0,084)
Croissance du revenu par habitant	0,000 (0,003)	0,003 (0,002)				
Femmes/hommes dans la population active	-0,468 (0,334)	-0,952** (0,404)	-0,468 (0,333)	-0,984** (0,401)	-0,437 (0,335)	-0,947** (0,351)
Inscriptions femmes/hommes dans l'enseignement secondaire	0,191 (0,295)	0,387** (0,185)	0,190 (0,293)	0,395** (0,189)	0,200 (0,268)	0,379** (0,176)
Observations	437	599	437	602	443	653
R carré	0,267	0,728	0,267	0,728	0,277	0,742
Statistique F	8,41	66,24	9,35	54,51	9,16	56,84
Nombre de pays	61	33	61	33	62	34

**Note :** Toutes les variables sont sous forme logarithmique, sauf les exportations manufacturières nettes en pourcentage du PIB et la croissance du PIB par habitant. Toutes les régressions sont basées sur des observations annuelles pour la période 1991-2014 et incluent les effets fixes de pays ; aucun résultat n'est présenté pour les constantes. Le modèle est spécifié sous la forme suivante :  $Wind_{it} = \alpha + \beta X_{it} + \mu_i + \varepsilon_{it}$ , où  $Wind_{it}$  est la concentration relative des femmes dans l'emploi industriel pour le pays  $i$  et l'année  $t$ ,  $X$  un vecteur de variables indépendantes,  $\mu$  l'effet fixe de pays et  $\varepsilon$  le terme d'erreur. Les erreurs types robustes, qui sont toutes regroupées par pays, sont indiquées entre parenthèses. Des tests de racines unitaires ont été effectués sur toutes les variables, sauf sur les variables de l'emploi en raison d'interruptions dans les séries temporelles ; par conséquent, la spécification du modèle a été modifiée pour inclure une dérive déterministe en intervenant sur l'ordonnée. L'inclusion de variables muettes temporelles pour capter les effets de la crise financière asiatique et de la crise financière mondiale plus récente de 2008-2009 n'a rien changé aux résultats. L'appendice contient plus de détails sur les données. Le degré de signification statistique est indiqué comme suit : \*10 % ; \*\* 5 % ; \*\*\* 1 %.

femmes dans l'emploi industriel. Le fait que la valeur ajoutée industrielle ne soit pas significative reflète les problèmes d'emploi identifiés dans les travaux de recherche sur la désindustrialisation précoce et indique que la baisse de l'emploi associée aux formes actuelles d'industrialisation rend la croissance et le développement moins inclusifs, c'est-à-dire que l'intensification de la concurrence sur le marché du travail causée par la désindustrialisation désavantage les femmes plus que les hommes, en termes d'accès aux « bons » emplois.

### *Une augmentation de l'intensité capitaliste entraîne une baisse de l'accès relatif des femmes aux emplois industriels*

Les résultats robustes obtenus pour l'ensemble de l'échantillon en ce qui concerne le ratio capital/travail confirme, il est vrai à un niveau global, que lorsque l'intensité capitaliste augmente (et, par voie de conséquence, la qualité moyenne des emplois), la proportion de femmes dans l'emploi industriel diminue par rapport à celle des hommes,

**TABLEAU 4.4 Moyennes et écarts types d'échantillonnage, pays en développement et pays développés**

	Pays en développement		Pays développés	
	Moyenne	Écart-type	Moyenne	Écart-type
Emploi industriel relatif chez les femmes/ emploi industriel chez les hommes	56,85	25,92	42,50	12,80
Emploi industriel/emploi total	21,72	6,65	28,06	5,79
Valeur ajoutée industrielle/PIB	32,63	11,62	29,12	5,40
Ratio capital/travail	90 796	72 191	275 771	96 748
Exportations manufacturières nettes/PIB	-8,70	8,81	-2,03	8,58
Entrées d'IED/PIB	3,13	2,80	4,94	7,43
Droits de douane pondérés	7,85	5,05	2,44	1,73
Dépenses de consommation de l'État/PIB	13,13	3,61	19,50	2,91
Croissance du PIB par habitant	2,74	3,56	2,21	3,39
Femmes/hommes dans la population active	61,01	17,19	81,88	8,30
Inscriptions femmes/hommes dans l'enseignement secondaire	101,57	12,88	101,34	4,93

**Note :** Voir l'appendice pour les sources.

aussi bien dans les pays développés que dans les pays en développement<sup>18</sup>. Dans le cas des pays en développement, une augmentation d'un écart-type de 1 du ratio capital/travail (qui double quasiment ce ratio (sans le rapprocher pour autant de la moyenne beaucoup plus élevée des pays développés) est associée à une baisse de 22,5 % de la concentration relative des femmes dans l'emploi industriel. Devant ces résultats, on pourrait faire valoir que l'augmentation de l'intensité capitaliste est également associée à une hausse de la productivité dans le secteur des services, ce qui signifierait que celui-ci offre probablement de meilleurs emplois, d'où on pourrait conclure qu'il n'est plus justifié d'utiliser la concentration relative des femmes dans l'industrie comme variable de substitution mesurant leur exclusion de l'emploi industriel. Cependant, l'inclusion dans les régressions de la productivité des services par rapport à la productivité industrielle (en faisant abstraction, aux fins de l'analyse, des controverses associées à la mesure de la productivité des services) n'altère pas trop les estimations dans le cas des pays en développement ; en fait, dans les spécifications du modèle utilisées pour les pays développés, les coefficients obtenus sont positifs et statistiquement significatifs. Ce que cela révèle intuitivement est instructif : dans le secteur des services, lorsque la productivité est élevée la qualité relative de l'emploi l'est aussi, et les femmes *comme* les hommes sont attirés par ce secteur. Quand on prend en compte les autres facteurs inclus dans l'équation, l'emploi des hommes change plus que celui des femmes, ce qui pourrait être une autre indication de la concentration des femmes dans les emplois à plus faible

productivité, indépendamment du secteur. Le fait que ces associations existent même quand on prend en considération les niveaux d'instruction des femmes par rapport à celui des hommes, porte à conclure que le problème ne tient pas à des différentiels de compétences, mais plutôt aux stéréotypes sexistes et à l'accès discriminatoire aux « bons » emplois qui caractérisent les marchés du travail segmentés.

#### *Les exportations manufacturières nettes (mais pas totales) ont un effet positif, mais pas les IED*

S'agissant de l'intégration des pays à l'économie mondiale, les résultats du modèle sont intéressants. Les IED ne semblent pas beaucoup influencer l'accès relatif des femmes aux « bons » emplois. Par contre, les échanges commerciaux, mesurés à partir des exportations manufacturières nettes ont des effets positifs et statistiquement et économiquement significatifs, mais seulement dans le cas des pays en développement. Ce résultat est conforme à l'idée que le commerce, à travers ses liens avec l'activité manufacturière axée sur l'exportation, est favorable à l'emploi féminin (du moins quand on prend en compte l'intensité capitaliste de la production). Pour donner une idée de l'ampleur de ces effets, si une économie dépasse de 1 écart-type le niveau zéro de la balance commerciale du secteur manufacturier (plus de 8,8 points de pourcentage), la concentration relative des femmes dans l'industrie progresse de 5,5 %. Comme il a été noté précédemment, la corrélation entre d'autres mesures du commerce (total des

échanges commerciaux ou importations et exportations prises séparément) et l'accès relatif des femmes à l'emploi industriel n'est pas significative. Ceci fait douter de la validité de l'argument si répandu selon lequel on peut utiliser le degré de participation aux chaînes de valeur mondiales (CVM) comme variable de substitution pour mesurer le succès de la mondialisation ; autrement dit, il suffirait simplement de mesurer le degré de participation des femmes aux CVM pour prouver qu'elles bénéficient de plus en plus des avantages du commerce. Ce qui importe le plus, semble-t-il, c'est la mesure dans laquelle le commerce d'articles manufacturés contribue à la valeur ajoutée intérieure.

### *Une moindre libéralisation du commerce est associée à un meilleur accès des femmes aux « bons » emplois*

Il est intéressant de constater que la politique commerciale, telle que mesurée sur la base des droits de douane pondérés, est l'une des variables pour lesquelles la corrélation positive avec la concentration relative des femmes dans l'emploi industriel est la plus robuste, tant pour les pays développés que pour les pays en développement. Quand les droits de douane pondérés sont augmentés d'un écart-type de 1 par rapport à la moyenne (5,1 points de pourcentage), la concentration relative des femmes dans l'industrie s'accroît de 4 %. Le fait qu'une politique commerciale plus restrictive semble être associée à une amélioration de l'emploi féminin ne veut pas dire que le commerce soit défavorable, en soi, au développement inclusif. Comme il a été souligné plus haut et comme le montrent les résultats du modèle concernant le rôle des exportations manufacturières nettes, il faut faire une distinction entre le degré d'intégration commerciale ou mondiale et le cadre politique qui régit cette intégration. Un resserrement de la libéralisation commerciale, surtout dans les pays en développement, peut, en fait, promouvoir l'expansion de l'activité manufacturière nationale (TDR 2016) et, par voie de conséquence, l'emploi industriel féminin. Bien que l'expansion des échanges commerciaux puisse contribuer à la croissance et au développement inclusifs en améliorant l'accès aux marchandises étrangères et en créant des sources additionnelles de demande, une concurrence effrénée entre les produits importés et locaux peut compromettre l'activité manufacturière locale et les emplois qu'elle fournit, ce qui ne manquera pas de nuire à l'égalité des sexes.

### *Les dépenses publiques augmentent l'absorption des femmes dans les « bons » emplois*

Les résultats du modèle montrent que, dans les pays en développement, un renforcement de la politique budgétaire est également associé à une augmentation de la part de l'emploi féminin dans l'industrie par rapport à celle des hommes. Si le pays en développement ayant la plus faible part des dépenses de consommation de l'État dans le PIB (5 %) devait augmenter ces dépenses de façon à égaler la moyenne de l'échantillon de pays en développement (soit 13,1 %), la concentration relative des femmes dans l'emploi industriel progresserait de 9,7 %. Si ce pays en développement augmentait encore ces dépenses jusqu'à atteindre la moyenne des pays développés (19,5 %), il y aurait une augmentation parallèle de 7,6 % de l'emploi industriel féminin. Un examen des variations de l'emploi féminin par rapport à l'emploi masculin dans l'industrie (c'est-à-dire lorsque des régressions séparées sont effectuées pour le numérateur et le dénominateur) montre que lorsque la politique budgétaire est expansionniste, ces variations vont dans le sens d'une amélioration chez les femmes, sans dégradation chez les hommes. Ce résultat porte à conclure que les dépenses de consommation de l'État non seulement encouragent la demande de main-d'œuvre dans le secteur industriel, mais elles le font suivant des modalités qui réduisent la concurrence sur le marché du travail, c'est-à-dire l'accaparement des meilleurs emplois par les hommes dans ce secteur. Ce constat ne s'applique qu'à l'échantillon des pays en développement. Dans le cas des pays développés, les dépenses publiques sont plutôt associées à l'emploi tant féminin que masculin dans le secteur des services.

### *Une croissance ne créant pas assez d'emplois est une croissance sans égalité entre les sexes*

Quand la croissance économique est incluse dans le modèle, la corrélation n'est pas significative et quand elle n'est pas incluse, les autres coefficients du modèle ne sont ni plus grands ni plus significatifs (colonnes (3)-(6)). La croissance ne semble donc pas être un facteur déterminant de l'accès des femmes à des emplois de qualité, à en juger par son bilan depuis une vingtaine d'années. Ce résultat est une indication qu'une croissance qui ne crée pas suffisamment d'emplois est une croissance sans

égalité entre les sexes, ce qui confirme qu'il ne suffit pas de se focaliser exclusivement sur la croissance pour promouvoir un développement inclusif, du moins dans le contexte mondial/macroéconomique actuel.

*Une augmentation de la proportion de femmes dans la population active est associée à une aggravation de leur ségrégation et de leur surreprésentation*

S'agissant de l'offre sur le marché du travail, les coefficients des taux d'inscription relatifs femmes-hommes sont positifs conformément aux prédictions du modèle : lorsque le niveau d'instruction est plus élevé chez les femmes que chez les hommes, on observe une augmentation de la concentration relative des femmes dans les activités nécessitant une main-d'œuvre qualifiée, lesquelles se trouvent surtout dans l'industrie. Toutefois, la corrélation n'est significative que dans le cas des pays développés. Les résultats sont peut-être plus intéressants et instructifs en ce qui a trait au ratio femmes/hommes dans la population active. Plus ce ratio est élevé, plus la concentration relative des femmes dans l'emploi industriel est grande. Ce résultat est conforme aux hypothèses examinées plus haut au sujet de la ségrégation et de la surreprésentation : plus il y a de femmes dans la population active, plus elles sont surreprésentées dans le secteur des services du fait que leur accès à l'emploi industriel est bloqué. Bien que les résultats ne soient statistiquement significatifs que dans le cas des pays développés, ils sont économiquement significatifs dans celui des pays en développement : un changement d'un écart-type de 1 (plus 17,2 points de pourcentage) de la moyenne de l'échantillon (61 %) est associé à une baisse de 13,2 % de la concentration relative des femmes dans l'emploi industriel.

Ce résultat met en évidence l'un des problèmes des arguments qui se fondent exclusivement sur l'offre pour préconiser une augmentation de la proportion de femmes dans la population active comme moyen d'assurer à la fois la croissance et l'inclusion. En l'absence de politiques d'accompagnement de nature à élargir et à structurer la demande globale afin de stimuler la croissance de « bons » emplois, un accroissement de la proportion de femmes dans la population active tend à nuire à l'accès relatif des femmes aux emplois de qualité, ce qui a des effets déconcertants sur l'égalité des chances entre les femmes et les hommes sur le plan économique.

## Résumé

Pris dans leur ensemble, les résultats du modèle montrent que les facteurs ayant le plus de « poids » du point de vue économique sont ceux qui sont liés au changement structurel et à la technologie. Ils semblent ajouter une perspective de genre à la littérature plus généralement consacrée à la désindustrialisation précoce : à mesure que le nombre de « bons » emplois industriels diminue, la concurrence qui en résulte sur le marché du travail tend à freiner l'emploi industriel féminin plus que l'emploi industriel masculin. Le changement technologique et l'augmentation de l'intensité capitalistique de la production sont particulièrement problématiques pour les femmes, même lorsqu'on prend en compte les disparités entre les femmes et les hommes quant au niveau d'instruction. La création d'emplois dans le secteur industriel (par opposition à l'augmentation de la valeur ajoutée industrielle) est une option favorable à l'inclusion des femmes, pour autant que la demande de produits industriels augmente durablement. Il en va de même pour la mondialisation : une augmentation des exportations manufacturières nettes (et non totales) a pour effet d'améliorer les chances des femmes de trouver un emploi dans le secteur industriel ; les politiques publiques qui offrent un certain degré de protection contre la concurrence des produits importés ont le même effet. Les politiques budgétaires expansionnistes contribuent aussi à l'inclusion en augmentant la demande de main-d'œuvre selon des modalités qui atténuent la concurrence entre les femmes et les hommes sur le marché du travail, grâce à une progression de l'emploi industriel féminin qui n'entrave pas l'accès des hommes. À l'inverse, la croissance économique en soi ne semble guère avoir d'effet sur l'accès relatif des femmes à de meilleurs emplois. Accroître la part des femmes dans la population active, sans mettre en place des structures et des politiques d'accompagnement axées sur la demande pour absorber de manière productive les nouvelles personnes arrivées sur le marché du travail, aggrave la ségrégation et favorise l'afflux des femmes dans les activités informelles de services à faible valeur ajoutée. Les effets bénéfiques de la participation au marché du travail aussi bien sur l'égalité des sexes que sur le développement finissent alors par être compromis.

## F. L'exclusion des femmes et la part du travail dans le revenu

Eu égard aux enjeux mondiaux plus vastes examinés dans le présent Rapport, il est important de se demander si la ségrégation sexiste dans l'emploi est préjudiciable pour tous les travailleurs et a des répercussions sur la part du travail dans le revenu. Pourquoi est-ce une question importante ? Parce que l'égalité des sexes fait partie intégrante de l'égalité en général et est donc un aspect essentiel de la croissance inclusive. Cependant, étant donné que l'égalité des sexes contribue à la dégradation du bien-être et du statut socioéconomique des hommes, des conflits peuvent surgir entre les femmes et les hommes, ce qui est inquiétant. Ainsi, l'égalité des sexes ne serait pas seulement associée à un affaiblissement du pouvoir de négociation des hommes face à leur employeur, mais pourrait aussi être une source d'externalités négatives dans d'autres sphères plus générales du bien-être de l'individu, en augmentant, entre autres, la fréquence des cas de dissolution des ménages ou de violence conjugale. Les potentialités humaines pourraient en pâtir (dans le sens que lorsque la condition de la femme est médiocre, la qualité générale du facteur travail diminue) de même que la croissance de la productivité sur le long terme.

Les incidences de la ségrégation sexiste dans l'emploi (ou son contraire, l'intégration des femmes au marché du travail à égalité avec les hommes) sur la répartition fonctionnelle du revenu occupent relativement peu de place dans les écrits consacrés aux liens entre les inégalités, la croissance et le développement, à l'exception de quelques études, qui ont abouti à des résultats ambigus (Zacharias and Mahoney, 2009).

Compte tenu de l'écart salarial entre les femmes et les hommes (caractéristique universelle des marchés du travail dans le monde entier) et d'un point de vue statique, une augmentation de la part des femmes dans l'emploi dans un secteur donné peut entraîner une baisse de la moyenne des salaires dans le secteur en question<sup>19</sup>. Il est donc possible que les hommes profitent de la ségrégation quand elle a pour effet d'exclure les femmes des secteurs où l'emploi est mieux rémunéré et dominé par les hommes, ce qui incite ces derniers à accaparer les meilleurs emplois pour des raisons économiques. Toutefois, la ségrégation sexiste sur le marché du travail peut avoir des conséquences pour le pouvoir de négociation de tous les travailleurs, femmes et hommes. Dans le segment central du marché du travail, qui est dominé par les hommes, surtout dans l'industrie,

les emplois sont de plus en plus rationnés, comme le montre la baisse continue de la part de l'emploi industriel dans l'emploi total (graphique 4.3). Devant les conditions de travail médiocres des femmes dans le segment périphérique, les hommes comprennent vite ce qu'il leur en coûterait de perdre leur emploi et leur situation privilégiée dans le segment central du marché du travail. Leurs positions de repli et leur pouvoir de négociation s'en trouvent affaiblis et leurs salaires s'en ressentent, si bien qu'il leur est difficile de bénéficier de toute progression dans la croissance de la productivité. Ce genre de dynamique finit par tirer vers le bas la part du travail dans le revenu, même si certains groupes de travailleurs conservent leur situation privilégiée par rapport à d'autres travailleurs.

Prenant appui sur l'analyse économétrique de la section E, la présente section présente un test préliminaire et global de cette proposition dans le cas des pays en développement pour la période 1991-2013. Ce test utilise des données de panel suivant la méthode employée dans les rares études économétriques des déterminants de la part du travail dans le revenu dans les pays en développement (par exemple, ILO, 2011 ; Jayadev, 2007 ; Stockhammer, 2013), mais ajoute la concentration relative des femmes dans l'emploi industriel aux variables pouvant influencer sur le pouvoir de négociation des travailleurs. L'analyse inclut également le ratio femmes/hommes dans la population active pour tenir compte des effets éventuels des salaires sur l'évolution de la structure de la population active, à mesure que les femmes (dont le salaire est systématiquement inférieur à celui des hommes) entrent sur le marché du travail.

Le tableau 4.5 présente les résultats (les détails de l'analyse économétrique se trouvent dans la note qui accompagne le tableau) pour deux spécifications différentes du modèle : les effets fixes dans la colonne (1) et la régression par les moindres carrés en deux étapes dans la colonne (2), afin de tenir compte de l'endogénéité de la variable « concentration relative des femmes dans l'emploi industriel ». Comme l'accent est mis sur la relation entre l'égalité des sexes sur le marché du travail et la part du travail dans le revenu, les observations qui suivent concernent essentiellement l'estimation de ces variables. Cependant, quelques remarques s'imposent au sujet de la spécification générale du modèle. Outre les variables concernant les femmes et les hommes, les variables de contrôle comprennent

**TABLEAU 4.5 Les déterminants de la part du travail dans le revenu**

*Variable dépendante : part du travail dans le revenu*

	Effets fixes (1)	Régression par les moindres carrés en deux étapes (2)
Concentration relative des femmes dans l'emploi industriel	0,080** (0,037)	0,137** (0,055)
Proportion femmes/hommes dans la population active	-0,154 (0,100)	-0,091 (0,107)
Emploi industriel/emploi total	-0,021 (0,051)	0,042 (0,052)
Valeur ajoutée industrielle/PIB	-0,183* (0,092)	-0,258*** (0,086)
Ratio capital/travail	0,033 (0,064)	0,071 (0,066)
Commerce/PIB	-0,037 (0,024)	-0,004 (0,004)
Entrées d'IED/PIB	-0,005 (0,004)	-0,025 (0,024)
Droits de douane pondérés	0,036** (0,016)	0,039** (0,016)
Dépenses de consommation de l'État/PIB	0,157*** (0,055)	0,173*** (0,058)
Taux d'intérêt réels	0,000 (0,001)	0,000 (0,001)
Observations	469	421
R carré	0,446	0,481
Statistique F	4,9	4,7
Statistique F pour les variables instrumentales exclues		95,07
Valeur P, test de Hansen		0,28
Nombre de pays	48	48

**Note :** Toutes les variables, sauf les taux d'intérêt réels, sont sous forme logarithmique. Toutes les régressions sont basées sur des observations annuelles pour la période 1991-2014 et incluent les effets fixes de pays ; aucun résultat n'est présenté pour les constantes. Le modèle est spécifié sous la forme suivante :  $LS_{it} = \alpha + \beta X_{it} + \mu_i + \varepsilon_{it}$ , où  $LS_{it}$  est la part du travail dans le revenu pour le pays  $i$  et l'année  $t$ ,  $X$  est un vecteur de variables indépendantes,  $\mu$  l'effet fixe de pays et  $\varepsilon$  le terme d'erreur. Les erreurs types robustes, qui sont toutes regroupées par pays, sont indiquées entre parenthèses. De plus amples renseignements sont donnés sur les spécifications dans la note du tableau 4.3 et sur les données dans l'appendice des données. Le degré de signification statistique est indiqué comme suit : \*10 % ; \*\* 5 % ; \*\*\* 1 %.

La régression par les moindres carrés en deux étapes a été effectuée également en incluant les effets fixes de pays ; la variable endogène est la concentration relative des femmes dans l'emploi industriel et les variables instrumentales utilisées dans la première étape et exclues dans la deuxième étape comprennent les valeurs décalées de la concentration relative des femmes et des exportations manufacturières nettes en pourcentage du PIB. D'autres tests ont été effectués sur la spécification de la régression par les moindres carrés en deux étapes, notamment le calcul de la statistique F pour les variables instrumentales exclues dans la deuxième étape, pour vérifier l'hypothèse nulle de la sous-identification ou d'une identification faible du modèle ; cette statistique dépasse les valeurs critiques communément appliquées (Staiger and Stock, 1997 proposent comme règle empirique que si pour une seule variable explicative la statistique F est inférieure à 10, la variable instrumentale est faible). Selon le test de suridentification de Hansen, la valeur P obtenue indique que l'hypothèse nulle n'est pas rejetée, ce qui signifie que les variables instrumentales sont valables, dans le sens qu'elles ne sont pas corrélées avec le terme d'erreur et que leur exclusion de l'équation de la deuxième étape de la régression est justifiée.

celles qui sont utilisées plus haut pour mesurer la transformation structurelle et les effets de l'intensité capitaliste croissante sur l'inclusion des femmes (la valeur ajoutée industrielle en pourcentage du PIB, la part de l'emploi industriel dans l'emploi total et le ratio capital/travail), ainsi que celles qui ont servi à mesurer les conséquences de la mondialisation pour la transformation structurelle et les politiques

(le commerce et les IED en pourcentage du PIB, les droits de douane pondérés et les dépenses de consommation de l'État en pourcentage du PIB). Les taux d'intérêt réels figurent habituellement dans la plupart des spécifications et reflètent la capacité ou la disposition des gouvernements à maintenir des taux d'intérêt bas dans le contexte de la libéralisation des flux mondiaux de capitaux<sup>20</sup>.

Étant donné que beaucoup d'autres variables indépendantes déterminent également la concentration relative des femmes dans l'emploi industriel (tableau 4.3), les commentaires présentés ici sont basés sur les résultats figurant dans la colonne (2), qui reflètent cette endogénéité. Comme dans le tableau 4.3, toutes les variables (à l'exception des taux d'intérêt réels) sont sous forme logarithmique, ce qui signifie que le coefficient obtenu pour chaque variable indépendante peut être interprété comme mesurant le changement en pourcentage de la part du travail dans le revenu résultant d'une augmentation de 1 % de la variable indépendante en question.

Dans les deux spécifications présentées dans le tableau 4.5, on voit que la concentration relative des femmes dans le secteur industriel (c'est-à-dire une plus grande intégration des femmes dans le secteur industriel) a un effet positif et statistiquement significatif sur la part du travail dans le revenu. Ainsi, tout ce qui vise à améliorer l'accès des femmes à des emplois de qualité dans le secteur industriel (c'est-à-dire pour réduire leur surreprésentation dans les emplois médiocres) peut être positif et pour les femmes et pour les hommes, ce qui pourrait atténuer les conflits pouvant surgir entre les deux sexes lorsque la part relative des femmes dans l'emploi augmente. Pour donner une idée de l'ampleur des effets, sur la base des valeurs de la colonne (2), la moyenne de l'échantillon pour la concentration relative des femmes a été ramenée de 70,2 % à 47,2 % entre 1991 et 2013 (graphique 4.5) et la part du travail dans le revenu a diminué de 4,7 %. Étant donné que la moyenne de l'échantillon pour la part du travail dans le revenu a diminué d'environ 4 % entre le début des années 1990 et la fin des années 2010, l'incidence potentielle des changements de la part relative des femmes dans l'emploi industriel est, par comparaison, très significative économiquement.

Fait intéressant, un changement de même ampleur du ratio proportion des femmes/proportion des hommes dans la population active (qui a augmenté d'environ 9 points de pourcentage entre 1991 et 2013) a été associé à une baisse de la part du travail dans le revenu de 1,6 % (ce qui est statistiquement non significatif). Par conséquent, bien qu'il y ait quelques indications (plutôt faibles) d'une association négative entre l'amélioration de l'accès des femmes au marché du travail et la part du travail dans le revenu, lorsque les femmes entrent sur le marché du travail pour y occuper de « bons » emplois, l'effet net sur la part du travail dans le revenu est positif.

Les autres résultats peuvent être décrits brièvement comme suit. Parmi les variables de contrôle concernant la transformation structurelle, la seule qui ait des effets importants et statistiquement significatifs sur la part du travail dans le revenu est la valeur ajoutée industrielle en pourcentage du PIB, effets qui sont fortement négatifs. Une augmentation de 10 % de la part de la valeur ajoutée industrielle dans le PIB (ce qui est peu, car généralement c'est plutôt 20 % à 22 % du PIB) est associée à une baisse de 2,6 % de la part du travail dans le revenu. Ceci signifie que, indépendamment de l'incidence de l'industrialisation sur l'emploi (qui est aussi une variable de contrôle utilisée dans la régression), l'industrialisation prise isolément n'a pas été associée à une amélioration générale de la condition des travailleurs, vue sous l'angle de la part du travail dans le revenu national. Autrement dit, il ne suffit pas pour un pays de s'industrialiser, il faut aussi que l'industrialisation s'accompagne de la création de « bons » emplois pour que la condition de tous les travailleurs s'améliore. On comprend mieux alors les problèmes d'emploi associés aux processus actuels d'industrialisation dans les pays en développement et les inégalités croissantes qui les caractérisent.

En revanche, des politiques budgétaires plus expansionnistes conjuguées à une moindre libéralisation du commerce sont associées à une hausse de la part du travail dans le revenu. En outre, bien qu'aucune des autres variables mesurant la mondialisation ne semble significative, il est bon de noter dans la colonne (1) la corrélation négative des exportations en pourcentage du PIB (variable mesurant le commerce) ; le fait d'inclure cette variable séparément dans la colonne (2) n'y change rien. Les importations en pourcentage du PIB n'ont aucun effet. Ces résultats correspondent à ce à quoi on pouvait s'attendre, à savoir que la concurrence mondiale sur les marchés d'exportation a pour effet de réduire la part du travail dans le revenu national.

Pour résumer, cette analyse indique que l'accaparement des meilleurs emplois par les hommes, qui a pour effet de limiter l'accès des femmes aux emplois industriels (et de les confiner dans des emplois médiocres), a une incidence négative significative sur la part du travail dans le revenu. Par conséquent, la dynamique des classes semble favorable à l'amélioration de la condition de la femme dans le sens où ce qui est bon pour les travailleuses est bon pour la main-d'œuvre en général, y compris pour les hommes. Ces conclusions confirment, en outre, qu'il est important d'être précis quant aux caractéristiques (et surtout quant au

contexte) des interventions publiques préconisées en faveur de l'égalité des sexes, car certaines politiques peuvent être plus néfastes que bénéfiques. Lorsque l'accès aux « bons emplois » (ceux du segment central du marché du travail) devient limité, la proportion accrue des femmes dans la population active freine

la hausse des salaires, ce qui peut enclencher un processus de croissance à bas salaires caractérisé par une précarité économique de plus en plus grande et des conflits entre les femmes et les hommes et limite les perspectives d'une amélioration durable ou substantielle du bien-être des individus à l'avenir.

## G. Conclusions

Le présent chapitre montre que l'exclusion des femmes en cette ère de mondialisation obéit aux normes sociales et aux structures économiques en place. Dans l'approche exclusivement focalisée sur l'offre, l'accroissement de la participation des femmes à l'emploi est vu comme un moyen parfait de promouvoir l'égalité des sexes, sans tenir compte des circonstances et des politiques économiques plus générales qui déterminent les incidences sur le bien-être tant des femmes que des hommes. Dans beaucoup de pays, la participation des femmes à l'emploi augmente en même temps que celle des hommes diminue et ce qui est, en apparence, une amélioration de l'égalité des sexes est en réalité dû, en partie, à l'exclusion des hommes. Cette ère de croissance et de mondialisation n'ayant pas réussi à créer suffisamment d'emplois de qualité, l'intégration croissante des femmes au marché du travail s'est faite dans des conditions médiocres, et le rationnement de l'accès aux opportunités et à la sécurité économiques a commencé à se faire en fonction du sexe. Cette situation aggrave l'inégalité générale en abaissant la part du travail dans le revenu national, ce qui a des effets néfastes sur la demande globale et, en fin de compte, sur la croissance.

Ces enchaînements révèlent comment l'inégalité peut engendrer l'inégalité, un fait qui est également souligné dans le chapitre V du présent Rapport, mais uniquement sous l'angle des causes et des conséquences des crises financières. L'élargissement continu des marchés et l'intégration mondiale croissante ainsi que les changements structurels qui les accompagnent ont eu pour effet d'empirer les conditions de travail. La condition de la femme est ainsi devenue une manifestation regrettable de plus des inégalités et de leur persistance.

Toutefois, certaines politiques peuvent jouer un rôle déterminant dans l'inversement de cette tendance. Le coût des pertes d'emplois liées au changement structurel et technologique a été particulièrement

élevé pour les femmes et leur accès aux emplois de meilleure qualité du secteur industriel des pays en développement. La lutte contre les stéréotypes sexistes et toute autre mesure visant à promouvoir et à faciliter l'accès des femmes aux emplois du segment central du marché du travail – surtout les investissements dans l'infrastructure sociale qui permettent aux femmes de combiner un emploi rémunéré et leurs responsabilités en matière de prestation de soins – sont des interventions importantes à envisager. Si ces efforts s'accompagnent d'une stimulation de la demande, notamment grâce à une politique budgétaire plus expansionniste, la croissance peut devenir plus inclusive pour les femmes et améliorer ainsi également les perspectives économiques des hommes. En ce qui concerne les échanges commerciaux, leur intensification n'est pas forcément une bonne chose. L'important c'est leur incidence sur la valeur ajoutée intérieure, du moins en ce qui a trait au secteur manufacturier. Les politiques commerciales orientées vers une moindre libéralisation des importations semblent favorables à l'accès relatif des femmes à l'emploi industriel, tout en préservant celui des hommes, ce qui laisse penser que la réglementation du commerce peut rendre le développement plus inclusif. La croissance à elle seule n'a pas beaucoup contribué à l'inclusion des femmes dans l'emploi, notamment parce qu'elle n'a pas réussi à créer suffisamment d'emplois dans l'ensemble de l'économie.

Une solution doit également être trouvée au problème des activités de prestation de soins, car c'est indispensable pour la croissance et le développement durable. En outre, la place prépondérante que les femmes occupent dans ce type d'activités est une source permanente d'inégalités. La concertation sur cette question a progressé de manière constructive dans le sens de ce que l'économiste Diane Elson a été la première à proposer, à savoir qu'il faut « reconnaître, réduire redistribuer » les activités non rémunérées de prestation de soins<sup>21</sup>. Toutefois, compte tenu des problèmes d'emploi liés aux changements structurels

et technologiques mentionnés précédemment, pour que l'inclusion des femmes contribue à la croissance et au développement, il faudrait, entre autres, transformer les activités non rémunérées de prestation de soins en emplois décents offrant les niveaux de salaire, les avantages et la sécurité généralement associés aux emplois industriels du segment central du marché du travail. La tâche est redoutable pour la plupart des économistes, puisque les services sociaux (largement constitués de prestations de soins) – qu'ils soient ou non régis par le marché ou soient fournis par les secteurs public ou privé – sont traités comme des biens de consommation plutôt que comme un investissement dans l'avenir. En outre, ces services sont systématiquement sous-évalués (et sous-payés), essentiellement parce qu'ils sont considérés comme un travail de femme. En effet, l'investissement dans

le secteur des soins n'occupe pas une place aussi bien définie en économie que d'autres enjeux de plus long terme du développement, comme l'augmentation de la productivité, la transformation structurelle, le changement technologique et la transformation des relations sociales dans la production. Quelques publications, peu nombreuses mais non moins convaincantes, ont commencé à s'attaquer à certaines de ces questions<sup>22</sup>, mais il faudrait que ces questions elles-mêmes figurent plus couramment dans les travaux analytiques sur la croissance, plutôt que d'être traitées comme un thème spécial consacré aux services de soins, si l'on veut que l'inclusion des femmes deviennent une partie intégrante plutôt qu'une résultante du système économique général nécessitant après coup un remède d'un genre ou d'un autre pour rétablir l'égalité. ■

## Notes

- 1 Dans ce chapitre, les emplois industriels (et non les emplois agricoles ou du secteur des services) sont utilisés comme variable de substitution pour les « bons » emplois pour les raisons exposées dans la section D.
- 2 Cette section s'inspire des travaux de Seguino, 2017 et de Braunstein, 2011.
- 3 L'origine ethnique est une autre source d'inégalité intergroupes qui crée et perpétue la stratification économique. Les inégalités intergroupes sont souvent renforcées lorsque les victimes du sexisme appartiennent également à certaines races, groupes ethniques ou castes.
- 4 En fait, les processus de stratification peuvent causer des disparités intergroupes dans l'éducation.
- 5 On trouve des données sur le caractère universel de ce genre de normes dans le *World Values Survey* (voir : <http://www.worldvaluessurvey.org/>), mais la portée de ces normes varie d'un pays à l'autre (Seguino, 2011).
- 6 Dans les analyses du marché du travail segmenté, le segment central est souvent appelé « secteur primaire » et le segment périphérique « secteur secondaire ». Mais étant donné que les termes « primaire » et « secondaire » sont généralement utilisés pour désigner, respectivement, le secteur agricole et des matières premières et le secteur manufacturier (les termes « secteur tertiaire » désignant les services), dans le présent chapitre on parlera plutôt de « segment central » et de « segment périphérique » pour faire la distinction entre les deux secteurs qui composent le marché du travail segmenté.
- 7 À certains égards importants, cette segmentation existe également au niveau mondial, puisque, dans le contexte actuel où une poignée d'entreprises dominant les marchés, la division internationale du travail tend à limiter l'accès aux activités caractéristiques du segment central pour un grand nombre de travailleurs dans le monde.
- 8 Si l'on s'en tient à la théorie économique, ces qualifications « spéciales » des femmes les rendant particulièrement aptes à occuper ce genre d'emplois auraient dû leur valoir une prime salariale, alors que ces emplois sont plutôt connus pour être peu rémunérés par rapport à d'autres activités manufacturières. Cette surreprésentation des femmes dans certains secteurs résulte plutôt d'une stratification conçue pour profiter aux entreprises et aux travailleurs masculins plutôt que des caractéristiques de l'offre de travail féminin sur le marché de l'emploi.
- 9 Cette section s'inspire de Seguino, 2016, surtout pour les passages soulignant la contradiction entre la part croissante de l'emploi féminin et l'intensification de la ségrégation par sexe, en particulier dans le secteur industriel.
- 10 Un problème peut se poser quand on utilise uniquement les taux d'emploi chez les hommes (au lieu de les comparer au taux d'emploi chez les femmes). En effet, avec le développement, on peut s'attendre à ce que les hommes soient scolarisés plus longtemps et partent à la retraite plus tôt, ce qui entraînerait une baisse de leur taux d'emploi parmi les plus de 15 ans. Une manière évidente de résoudre le problème serait de limiter l'échantillon aux adultes en âge de travailler, mais on ne dispose pas de suffisamment de données internationales pour le faire. Cependant, même en utilisant les données

- disponibles et en limitant l'échantillon en fonction de l'âge, les tendances décrites dans le texte ne perdent nullement leur validité.
- 11 Dans la mesure où l'expansion de l'emploi dans le secteur des services est due, en partie, à l'externalisation d'activités qui faisaient partie du secteur manufacturier, telles que les services de nettoyage ou de sécurité, ces emplois externalisés sont généralement moins bien rémunérés et moins protégés que les mêmes emplois dans le secteur industriel, ce qui indique une diminution de la qualité de l'emploi (Tregenna, 2010).
- 12 Une mise en garde importante s'impose ici, à savoir que tous les emplois industriels ne sont pas des « bons » emplois, surtout quand ils sont réservés aux femmes. Cependant, il est probable que, comparés à la majorité des emplois agricoles ou des services, les emplois industriels soient « meilleurs », même lorsqu'ils ne sont pas tellement « bons ».
- 13 La forme de la courbe de la distribution des pays en ce qui concerne la concentration relative des femmes dans l'emploi industriel en 2013 n'est pas la même dans les graphiques 4.4 et 4.5, car les axes utilisent des échelles différentes, mais les données sous-jacentes sont les mêmes.
- 14 Beaucoup d'autres mesures du commerce ont été essayées, notamment le commerce total, les exportations puis les importations en pourcentage du PIB, mais aucune de ces variables n'a été statistiquement ou économiquement significative.
- 15 Les pays à faible revenu appliquent généralement des droits de douane plus élevés et vice versa et on pourrait raisonnablement critiquer la spécification du modèle et se demander si les coefficients obtenus pour les droits de douane ne sont pas influencés par les effets du PIB par habitant (à savoir les différences de niveaux de revenu) plutôt que par le comportement des droits de douane. Les corrélations ne sont pas très fortes : -0,28 pour les pays développés et -0,30 pour les pays en développement. Le PIB par habitant ne fait pas partie du modèle en raison de sa forte corrélation avec le ratio capital/travail (0,80 pour les pays développés et 0,85 pour les pays en développement). Il faut dire également que la corrélation entre le ratio capital/travail et les droits de douane pondérés est plutôt faible (-0,17 pour les pays développés et -0,19 pour les pays en développement). S'il y a une variable qui subit l'influence des effets de revenu, c'est plutôt le ratio capital/travail.
- 16 Les pays ont également recours à des mesures non tarifaires pour réglementer le commerce, mais lorsque les droits de douane sont élevés, le niveau des mesures non tarifaires l'est également (UNCTAD, 2013).
- 17 Un test statistique des deux modèles (test de Chow) confirme que les deux groupes de pays devraient être évalués séparément. Il faut également noter qu'on ne dispose pas de données pour certaines années (en particulier au début des années 1990) pour beaucoup de pays du groupe des pays en développement. Ces résultats doivent donc être interprétés avec prudence.
- 18 Ce lien continue d'exister même lorsque le PIB par habitant est inclus.
- 19 En fait, l'un des faits stylisés dans la littérature consacrée aux écarts salariaux aux États-Unis et dans beaucoup d'autres pays est que plus la proportion de femmes travaillant dans un secteur est élevée, plus le salaire moyen est bas (Levanon *et al.*, 2009 ; Lansky *et al.*, 2016).
- 20 D'autres variables figurant dans d'autres études ne sont pas utilisées ici, essentiellement à cause du manque de données dans les séries temporelles disponibles ; il s'agit notamment des variables de contrôle pour les institutions du marché du travail, la mondialisation financière et la libéralisation financière. Les effets fixes de pays incluent sans doute les effets de ces variables ; cependant, quand on inclut l'indice Chinn-Ito, qui mesure le degré d'ouverture financière sur la base du rapport du FMI intitulé *Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions*, les corrélations obtenues avec la part du travail dans le revenu sont négatives et ne sont pas statistiquement significatives ; les autres résultats ne changent pas.
- 21 Voir Elson (2017) pour un point de vue plus récent.
- 22 Certains de ces travaux ont été passés en revue dans la section B. Pour une analyse plus approfondie voir : Braunstein, 2015 ; Ghosh, 2017 ; ITUC, 2016 et 2017 ; Razavi, 2007 ; et UN Women, 2015.

## Références

- Agénor P-R, Canuto O and Pereira da Silva LA (2010). On gender and growth: The role of intergenerational health externalities and women's occupational constraints. Policy Research Working Paper No. 5492, World Bank, Washington, DC.
- Aguayo-Tellez E (2011). The impact of trade liberalization policies and FDI on gender inequalities: A literature review. Background paper for the *World Development Report*, 2012. World Bank, Washington, DC.
- Antonopoulos R, Kim K, Masterson T and Zacharias A (2010). Investing in care: A strategy for effective and equitable job creation. Working Paper No. 610, Levy Economics Institute of Bard College, Annandale-on-Hudson, NY.
- Artecona R and Cunningham W (2002). Effects of Trade Liberalization on the Gender Wage Gap in Mexico. Working Paper No. 21, World Bank, Washington, DC.
- Bacchetta M, Ernst E and Bustamante JP (2009). *Globalization and Informal Jobs in Developing Countries*. Geneva, International Labour Office and the World Trade Organization.
- Becker GS (1957). *The Economics of Discrimination*. Chicago, The University of Chicago Press.
- Bergmann B (1974). Occupational segregation, wages and profits when employers discriminate by race or sex. *Eastern Economic Journal*, 1(2): 103–110.
- Berik G, van der Meulen Rodgers Y and Zveglic JE (2004). International trade and gender wage discrimination: Evidence from East Asia. *Review of Development Economics*, 8(2): 237–254.
- Blecker RA and Seguino S (2002). Macroeconomic effects of reducing gender wage inequality in an export-oriented, semi-industrialized economy. *Review of Development Economics*, 6(1): 103–119.
- Boserup E (1970). *Woman's Role in Economic Development*. London, George Allen & Unwin.
- Braunstein E (2006). Foreign direct investment, development, and gender equity: A review of research and policy. Occasional Paper No. 12, United Nations Research Institute for Social Development, Geneva.
- Braunstein E (2011). *Gender and Economic Development*. Nairobi, United Nations Human Settlements Programme (UN-HABITAT).
- Braunstein E (2012). Neoliberal development macroeconomics: A consideration of its gendered employment effects. Research Paper 2012-1, United Nations Research Institute for Social Development, Geneva.
- Braunstein E (2015). Economic growth and social reproduction: Gender inequality as cause and consequence. UN Women Discussion Paper No. 5, United Nations, New York.
- Braunstein E and Brenner M (2007). Foreign direct investment and gendered wages in urban China. *Feminist Economics*, 13(3–4): 213–237.
- Busse M and Spielmann C (2006). Gender inequality and trade. *Review of International Economics*, 14(3): 362–379.
- Bussolo M and De Hoyos RE (2009). *Gender Aspects of the Trade and Poverty Nexus: A Macro-Micro Approach*. Washington, DC, Palgrave Macmillan and the World Bank.
- Chandrasekhar CP and Ghosh J (2014). Growth, employment patterns and inequality in Asia: A case study of India. ILO Asia-Pacific Working Paper Series, International Labour Organization Regional Office for Asia and the Pacific, Bangkok.
- Darity W, Jr. (2005). Stratification economics: The role of intergroup inequality. *Journal of Economics and Finance*, 29(2): 144–153.
- Darity WA, Jr, Mason PL and Stewart JB (2006). The economics of identity: The origin and persistence of racial identity norms. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 60(3): 283–305.
- Das MB (2013). Exclusion and discrimination in the labor market. Background paper for the *World Development Report 2013*. World Bank, Washington, DC.
- Doepke M and Tertilt M (2011). Does female empowerment promote economic development? IZA Discussion Paper No. 5637, Institute for the Study of Labor, Bonn.
- Domínguez-Villalobos L and Brown-Grossman F (2010). Trade liberalization and gender wage inequality in Mexico. *Feminist Economics*, 16(4): 53–79.
- Dollar D and Gatti R (1999). Gender inequality, income, and growth: Are good times good for women? Policy Research Report on Gender and Development, Working Paper Series, No. 1, World Bank, Washington, DC.
- Elson D (2017). Recognize, reduce and redistribute unpaid care work: How to close the gender gap. *New Labor Forum*, 26(2): 52–61.
- Elson D and Pearson R (1981). “Nimble fingers make cheap workers”: An analysis of women's employment in Third World export manufacturing. *Feminist Review*, 7(1): 87–107.
- Felipe J, Mehta A, and Rhee C (2014). Manufacturing matters... but it's the jobs that count. Economics Working Paper Series, No. 420, Asian Development Bank, Manila.
- Fontana M (2009). The gender effects of trade liberalization in developing countries: A review of the literature. In: Bussolo M and De Hoyos RE, eds. *Gender Aspects of the Trade and Poverty Nexus: A Micro-Macro Approach*. Basingstoke, Palgrave Macmillan and The World Bank: 25–50.
- Fontana M and Natali L (2008). Gendered patterns of time use in Tanzania: Public investment in infrastructure can help. Paper prepared for the IFPRI Project on “Evaluating the Long-Term Impact of Gender-Focused Policy Interventions”. International Food Policy Research Institute, Washington, DC.

- Gaddis I and Klasen S (2014). Economic development, structural change, and women's labor force participation: A reexamination of the feminization U hypothesis. *Journal of Population Economic*, 27(3): 639–681.
- Gallup and ILO (2017). *Towards a Better Future for Women and Work: Voices of Women and Men*. Geneva, International Labour Organization.
- Ghosh J (2009). *Never Done and Poorly Paid: Women's Work in Globalising India*. New Delhi, Women Unlimited Press.
- Ghosh J (2017). Decent work and the care economy: Recognising, rewarding, reducing and redistributing care work. Working paper, Gender, Employment and Diversity Branch, International Labour Organization, Geneva (forthcoming).
- Gordon DM, Edwards R and Reich M (1982). *Segmented Work, Divided Workers: The Historical Transformation of Labor in the United States*. New York, Cambridge University Press.
- Haddad L, Hoddinott J and Alderman H, eds. (1997). *Intrahousehold Resource Allocation in Developing Countries: Models, Methods, and Policy*. Baltimore, Johns Hopkins University Press.
- Hartmann H (1979). Capitalism, patriarchy, and job segregation by sex. In: Eisenstein ZR, ed. *Capitalist Patriarchy, and the Case for Socialist Feminism*. New York, Monthly Review Press: 206–247.
- İlkkaracan I, Kim K and Kaya T (2015). The impact of public investment in social care services on employment, gender equality and poverty: The Turkish case. Istanbul Technical University Women's Studies Center and the Levy Economics Institute, Istanbul.
- ILO (2011). *World of Work Report 2011: Making Markets Work for Jobs*. Geneva, International Labour Organization.
- ILO (2015). *Women at Work Trends 2016*. Geneva, International Labour Organization.
- ITUC (2016). Investing in the care economy: A gender analysis of employment stimulus in seven OECD countries. The Women's Budget Group and International Trade Union Confederation, London.
- ITUC (2017). Investing in the care economy: Simulating employment effects by gender in countries in emerging economies. The Women's Budget Group for the International Trade Union Confederation and UN Women, London.
- Jayadev A (2007). Capital account openness and the labour share of income. *Cambridge Journal of Economics*, 31(3): 423–443.
- Karamessini M and Rubery J, eds. (2014). *Women and Austerity: The Economic Crisis and the Future for Gender Equality*. Abingdon and New York, Routledge.
- Kaufman RL (2002). Assessing alternative perspectives on race and sex employment segregation. *American Sociological Review*, 67(4): 547–572.
- Klasen S and Lamanna F (2009). The impact of gender inequality in education and employment on economic growth: New evidence for a panel of countries. *Feminist Economics*, 15(3): 91–132.
- Knowles S, Lorgelly PK and Owen PD (2002). Are educational gender gaps a brake on economic development? Some cross-country empirical evidence. *Oxford Economic Papers*, 54(1): 118–149.
- Kucera D and Roncolato L (2016). The manufacturing-services dynamic in economic development. *International Labour Review*, 155(2): 171–199.
- Kucera D and Tejani S (2014). Feminization, defeminization, and structural change in manufacturing. *World Development*, 64: 569–582.
- Lansky M, Ghosh J, Meda D and Rani U (2016). Introduction. In: ILO, *Women, Gender and Work, Volume 2: Social Choices and Inequalities*. Geneva, International Labour Office: 3–43.
- Levanon A, England P and Allison P (2009). Occupational feminization and pay: Assessing causal dynamics using 1950–2000 U.S. Census data. *Social Forces*, 88(2): 865–891.
- Menon N and Van der Meulen Rodgers Y (2009). International trade and the gender wage gap: New evidence from India's manufacturing sector. *World Development*, 37(5): 965–981.
- Razavi S (2007). The political and social economy of care in a development context: Conceptual issues, research questions and policy options. Gender and Development Program Paper No. 3, United Nations Research Institute for Social Development, Geneva.
- Razavi S, Arza C, Braunstein E, Cook S and Goulding K (2012). Gendered impacts of globalization: Employment and social protection. Research Paper 2012–3, United Nations Research Institute for Social Development, Geneva.
- Rodrik D (2016). Premature deindustrialization. *Journal of Economic Growth*, 21(1): 1–33.
- Samarasinghe V (1998). The feminization of foreign currency earnings: Women's labor in Sri Lanka. *Journal of Developing Areas*, 32(3): 303–326.
- Seguino S (2010). Gender, distribution, and balance of payments constrained growth in developing countries. *Review of Political Economy*, 22(3): 373–404.
- Seguino S (2011). Help or hindrance? Religion's impact on gender inequality in attitudes and outcomes. *World Development*, 39(8): 1308–1321.
- Seguino S (2016). Global trends in gender equality. *Journal of African Development*, 18(1): 1–30.
- Seguino S (2017). Engendering macroeconomic theory and policy. Working Paper, World Bank, Washington, DC (forthcoming).
- Seguino S and Grown C (2006). Gender equity and globalization: Macroeconomic policy for developing countries. *Journal of International Development*, 18(8): 1081–1114.
- Seguino S and Were M (2014). Gender, development, and economic growth in sub-Saharan Africa. *Journal of African Economies*, 23 (supplement 1): i18–i61.

- Smeeding TM (2016). Multiple barriers to economic opportunity for the “truly” disadvantaged and vulnerable. *The Russell Sage Foundation Journal of the Social Sciences*, 2(2): 98–122.
- Staiger D and Stock JH (1997). Instrumental variables regression with weak instruments. *Econometrica*, 65(3): 557–586.
- Standing G (1989). Global feminization through flexible labor. *World Development*, 17(7): 1077–1095.
- Staritz C and Reis JG, eds. (2013). *Global Value Chains, Economic Upgrading, and Gender. Case Studies of Horticulture, Tourism, and Call Center Industries*. Washington, DC, World Bank.
- Stockhammer E (2013). Why have wage shares fallen? A panel analysis of the determinants of functional income distribution. Conditions of Work and Employment Series No. 35, International Labour Office, Geneva.
- Tejani S and Milberg W (2016). Global defeminization? Industrial upgrading and manufacturing employment in developing countries. *Feminist Economics*, 22(2): 24–54.
- Tregenna F (2010) How significant is intersectoral outsourcing of employment in South Africa? *Industrial and Corporate Change*, 19(5): 1427–1457.
- UNCTAD (2013). Non-tariff measures to trade: Economic and policy issues for developing countries. Developing Countries in International Trade Studies, United Nations publication, New York and Geneva.
- UNCTAD (2014). Looking at trade policy through a “gender lens”: Summary of seven country case studies conducted by UNCTAD. United Nations publication, Geneva.
- UNCTAD (TDR 2016). *Trade and Development Report: Structural Transformation for Inclusive and Sustained Growth*. United Nations publication. Sales No. E.16.II.D.5. New York and Geneva.
- UN Women (2015). *Progress of the World’s Women 2015-2016: Transforming Economies, Realizing Rights*. New York, UN Women.
- Vanek J, Chen MA, Carré F, Heintz J and Hussmanns R (2014). Statistics on the informal economy: Definitions, regional estimates & challenges. Working Paper (Statistics) No. 2, Women in Informal Employment: Globalizing and Organizing (WIEGO), Cambridge, MA.
- World Bank (2012). *World Development Report 2012: Gender Equality and Development*. Washington, DC, World Bank.
- Zacharias A and Mahoney M (2009). Do gender disparities in employment increase profitability? Evidence from the United States. *Feminist Economics*, 15(3): 133–161.

## Appendice statistique

<i>Variable</i>	<i>Explication</i>	<i>Source</i>
Emploi relatif femmes-hommes dans le secteur industriel	Concentration relative des femmes dans l'emploi industriel égale à : (emploi des femmes dans le secteur industriel/emploi total des femmes)/(emploi des hommes dans le secteur industriel/emploi total des hommes)	Calculs établis à partir de la base de données de la Banque mondiale <i>Indicateurs du développement dans le monde</i> et d'estimations modélisées par le BIT
Emploi industriel/emploi total	Part de l'emploi industriel dans l'emploi total (en pourcentage)	Calculs établis à partir de la base de données de la Banque mondiale <i>Indicateurs du développement dans le monde</i>
Valeur ajoutée industrielle/PIB	Part de la valeur ajoutée industrielle dans le PIB (en pourcentage)	Base de données <i>Indicateurs du développement dans le monde</i>
Ratio capital/travail	Stock de capital aux prix nationaux constants de 2011 (en dollars de 2011) divisé par l'emploi total	Calculs établis à partir de données des <i>Tables Penn World 9.0</i>
Croissance du PIB par habitant	Croissance annuelle du PIB par habitant sur la base de la monnaie locale réelle (en pourcentage)	Base de données <i>Indicateurs du développement dans le monde</i>
Exportations manufacturières nettes/PIB	Part des exportations manufacturières moins les importations manufacturières dans le PIB (en pourcentage)	Calculs établis à partir de la base de données <i>Comtrade</i> de l'ONU et de la base de données <i>Indicateurs du développement dans le monde</i>
Droits de douane pondérés	Moyenne pondérée des droits de douane appliqués, tous produits confondus (en pourcentage) au niveau des positions à deux chiffres du SH	Calculs établis à partir de la base de données de la CNUCED <i>Trade Analysis Information System (TRAIS)</i>
Entrées d'IED/PIB	Part des entrées nettes d'IED dans le PIB (en pourcentage)	Base de données <i>Indicateurs du développement dans le monde</i>
Dépenses de consommation de l'État/PIB	Part des dépenses de la consommation finale des administrations publiques dans le PIB (en pourcentage)	Base de données <i>Indicateurs du développement dans le monde</i>
Proportion des femmes/Proportion des hommes dans la population active	Ratio de la proportion de femmes dans la population active à la proportion des hommes dans la population active âgée de 15 à 64 ans (en pourcentage)	Calculs établis à partir de la base de données <i>Indicateurs du développement dans le monde</i> et d'estimations modélisées par le BIT
Inscriptions femmes/hommes dans l'enseignement secondaire	Ratio du taux brut d'inscription des femmes au taux brut d'inscription des hommes dans l'enseignement secondaire (en pourcentage)	Calculs établis à partir de la base de données <i>Indicateurs du développement dans le monde</i>
Part du travail dans le revenu	Part de la charge salariale (incluant des estimations pour les travailleurs indépendants) dans le revenu national	<i>Tables Penn World 9.0</i>
Taux d'intérêt réel	Taux d'intérêt réel (en pourcentage)	Base de données <i>Indicateurs du développement dans le monde</i>

**Note :** Banque mondiale, base de données *Indicateurs du développement dans le monde* (consultée en décembre 2016).



# LES INÉGALITÉS ET L'INSTABILITÉ FINANCIÈRE : LES LIMITES STRUCTURELLES DE LA CROISSANCE INCLUSIVE



## A. Introduction

L'illusion de marchés financiers non réglementés porteurs à la fois d'une prospérité illimitée et d'une stabilité durable s'est dissipée avec la crise financière mondiale de 2008-2009. Aujourd'hui, on reconnaît également qu'une longue période d'inégalités croissantes avait précédé cette crise, la montée des inégalités ayant été particulièrement forte dans les pays développés, à l'épicentre de la crise. Certains observateurs voient un lien clair et direct entre la distribution excessivement inégale des revenus et les crises financières (Milanovic, 2010), alors que d'autres jugent qu'il serait trop simpliste de vouloir trouver une explication unique à ces crises (Galbraith, 2014).

Ce qui est certain, c'est qu'on a fait bien peu depuis la crise pour corriger la répartition asymétrique des richesses et des revenus. En effet, ceux qui s'efforcent de revenir à la « grande modération » des deux décennies d'avant la crise, caractérisées par un bas niveau d'inflation, une croissance rapide et la confiance dans le pouvoir autoéquilibrant des forces du marché, semblent croire que la crise est un malheureux accident de parcours causé par la complexité des systèmes financiers modernes. Pensées ainsi, les inégalités croissantes ne seraient qu'un écart temporaire par rapport à la normalité

historique, un écart qui devrait probablement se corriger aussitôt que la reprise se sera affirmée.

Le présent chapitre conteste ce point de vue et montre, dans une perspective macroéconomique, comment une instabilité financière croissante débouchant sur des crises peut aggraver les inégalités. La section suivante commence par un examen du concept de « financiarisation » et explique pourquoi celle-ci est une source aussi bien d'inégalités que d'instabilité, puis présente quelques faits stylisés concernant l'essor de la financiarisation dans les pays développés et les pays en développement. La section C propose une approche empirique mettant en évidence la connexion entre la montée des inégalités de revenus et les crises financières. Les mécanismes financiers, politiques et internationaux par lesquels les inégalités croissantes intensifient l'accumulation des vulnérabilités financières y sont analysés. La section montre ensuite comment les processus économiques et financiers d'ajustement, les variations de la conjoncture extérieure et les réponses aux crises financières influent sur la répartition des revenus et des richesses. La dernière section contient des conclusions et suggère quelques pistes pour parvenir à la croissance et à la stabilité financière et améliorer sensiblement la répartition des revenus.

## B. La connexion finance-inégalités

Une masse de données empiriques montre que, dans la plupart des pays, une proportion croissante du revenu est captée par le secteur financier. Comme de fait, dans beaucoup de cas, ce secteur exerce une influence croissante sur toute l'économie et sur les principales orientations de la politique économique<sup>1</sup>. Aujourd'hui, plusieurs des choix politiques qui ont été

faits sous l'emprise de la finance et qui ont contribué à l'austérité budgétaire et à la dégradation de la part du travail dans le revenu national sont de plus en plus passés au crible (Boyer, 2009 ; Stiglitz, 2012).

Les études critiques des politiques axées sur la rentabilité financière sont très diverses dans leur approche

de la question. Certaines de ces études soulignent que les forces du marché ayant tendance à encourager une concentration croissante, l'épargne et les capacités de production sont excédentaires ; en conséquence, le profit est de moins en moins recherché dans les investissements productifs et de plus en plus dans les investissements financiers, ce qui finit par mener à la stagnation économique. Cette évolution est peut-être due à une insuffisance de la demande de biens résultant des investissements productifs ou au fait que les secteurs moins performants ainsi que les petites entreprises victimes de la concurrence des grands conglomérats adoptent des stratégies à haut risque dans l'espoir d'arriver à assurer le service d'une dette très élevée<sup>2</sup>. D'autres études reconnaissent que les marchés non réglementés encouragent la spéculation financière et sont sujets aux cycles d'expansion-récession, qui freinent la croissance et compromettent la stabilité, et concluent qu'une amélioration des régimes d'incitation et des flux d'information, associée à une réglementation appropriée, pourraient remédier au problème<sup>3</sup>. Bien que ces deux courants de pensée soient très différents, il est possible de s'inspirer de l'un comme de l'autre pour définir une approche schématique reconnaissant l'interaction des inégalités et de l'instabilité financière.

### 1. **Un nouveau regard sur l'interaction de la financiarisation, des inégalités et de l'instabilité**

La réflexion sur la relation entre financiarisation, inégalités et instabilité commence souvent par une analyse des trois grandes composantes de la demande globale. Les deux premières – la consommation et l'investissement privés – ont leur source dans les salaires et le profit ou dans le crédit et contribuent directement aux flux de dépenses, les revenus non dépensés pouvant servir à acquérir des avoirs financiers (épargne financière nette). La troisième composante – les dépenses de consommation de l'État financées par les recettes fiscales ou par le déficit budgétaire – joue un rôle macroéconomique déterminant de soutien de la demande globale, surtout en cas d'atonie de la demande privée. (Autant dire que l'austérité budgétaire dans un environnement économique déjà affaibli peut exacerber les tendances déflationnistes.) Par définition, les exportations mondiales nettes sont égales à zéro et ne font donc pas partie de la demande globale ; cependant, au niveau de chaque pays, les exportations nettes peuvent contribuer à la demande globale, pour autant qu'il y ait des

importations nettes et des entrées financières nettes de valeur égale ailleurs dans le système mondial.

Les ménages, qui dépendent pour leur revenu de leurs salaires et des gains réalisés sur leurs actifs, sont une source importante de consommation. Cependant, la propension à épargner des rentiers et des groupes à revenu élevé est plus grande que celle des familles de salariés. Ainsi, l'augmentation des inégalités ou la baisse de la part du travail dans le revenu national réduisent généralement la consommation, mais celle-ci peut se stabiliser, voire augmenter, à la condition que le crédit à la consommation prenne la relève pour compenser la baisse des salaires. Par contre, les investissements sont essentiellement tirés par les anticipations de profit, lesquelles dépendent de processus économiques et financiers et des attentes des entrepreneurs et des spéculateurs au sujet, entre autres, des salaires, des ventes et des cours des actifs. Ces attentes varient et peuvent avoir des conséquences très différentes pour la nature et la viabilité de la dette privée, ainsi que pour l'investissement et la croissance économique.

Par conséquent, la répartition des revenus influe sur la composition de la demande globale. Un bas niveau de consommation par rapport au revenu (c'est-à-dire une épargne élevée) peut être compatible avec un haut niveau d'investissement si toute l'épargne en question est utilisée. L'une des principales observations de Keynes est que dans les économies modernes, la consommation a tendance à diminuer en raison d'une répartition généralement inégale des revenus et des richesses, alors que la productivité plus élevée des capacités nouvellement installées, les « esprits animaux », et la hausse de l'épargne résultant de l'augmentation des profits et de l'assouplissement des politiques monétaires, peuvent faire naître un besoin d'investir. Toutefois, lorsque les flux des revenus futurs provenant des investissements sont incertains et lorsque les activités spéculatives prennent de plus en plus le dessus, l'investissement risque de devenir un sous-produit de l'activité d'un casino (Keynes, 1936: 159). À moyen et à long terme, pour assurer un rythme régulier de l'investissement privé et une croissance économique stable dans des conditions de plein emploi, il faut que les salaires réels augmentent au même rythme que la productivité réelle du travail (Kalecki, 1965 ; Pasinetti, 1974). Si cette condition distributive préalable n'est pas remplie, la trajectoire du rapport épargne-investissement est instable et en dessous du plein emploi.

L'hypermondialisation, qui a été associée à une tendance générale des salaires à la baisse, a également exposé les pays à de nouvelles sources extérieures de vulnérabilité, notamment une succession de déséquilibres mondiaux et de chocs des prix, ainsi que des cycles expansion-récession des flux de capitaux. Comme l'avait prévu Minsky (1963, 1975 et 1986), dans un grand nombre de pays, les profits dépendent beaucoup moins des investissements matériels, alors que les innovations financières progressent plus rapidement que la réglementation supposée les régir<sup>4</sup>. Avec le temps, la finance spéculative s'enracine et s'insinue dans l'évolution « normale » de l'économie à l'aide d'instruments nouveaux et en développant des marchés lui donnant accès à des niveaux toujours plus élevés de l'activité financière. Vue ainsi, l'expansion des profits peut créer le sentiment d'une prospérité plus largement partagée ; la tranquillité apparente qui en résulte accélère l'innovation financière et favorise des décisions d'investissement encore plus imprudentes, rendant le système de plus en plus vulnérable aux chocs, si bien que la stabilité engendre l'instabilité.

La tendance à la financiarisation de l'économie – processus par lequel les établissements et les marchés financiers sont sans cesse plus grands et plus influents – s'est renforcée avec l'hypermondialisation et est largement documentée (Epstein, 2005 ; Duménil and Lévy, 2004 ; Brown *et al.*, 2015 ; *TDR 2015*). La financiarisation se caractérise, entre autres, par un système de gouvernement de l'entreprise axé sur l'augmentation de la valeur actionnariale, une préférence pour les opérations financières de court terme, un pouvoir politique sans précédent des grands établissements financiers et une réglementation lacunaire des marchés financiers (Stockhammer, 2004 ; Epstein, 2005 ; Vasudevan, 2016). Turner (2016b: 89) fait remarquer que les acteurs de la finance ont amassé de grosses sommes d'argent en gérant des actifs et en négociant des titres pour leur propre compte, et il souligne que « outre le fait que le système financier réalise plus d'unités d'activité que l'économie réelle, il en réalise aussi un nombre phénoménal avec *lui-même* »<sup>5</sup>. Les profits faramineux engrangés par les financiers pendant les années qui ont précédé la crise financière mondiale et les pertes qui ont dû être absorbées par le reste de l'économie au lendemain de celle-ci ont amené certains observateurs à parler non point de processus d'innovation financière, mais plutôt de « fraude » et de « falsification » (Galbraith, 2014).

Au niveau international, Polanyi Levitt (2013: 86) parle de la « grande financiarisation », d'une explosion non maîtrisée de « flux de capitaux internationaux et d'opérations sur devises ... excédant largement les besoins du commerce des biens et des services ». Elle ajoute que « la mondialisation financière, conjuguée à la promotion excessive des profits financiers et de la spéculation, a fortement renforcé les interconnexions au sein du secteur financier, avec des conséquences pour la vulnérabilité et l'instabilité, qui n'ont été que trop évidentes durant la grande crise financière et qui refont leur apparition ». La mondialisation financière a détourné des ressources qui auraient dû aller à l'investissement à long terme, tout en rendant les pays en développement plus vulnérables face aux chocs extérieurs (UNCTAD, 2011 ; *TDR 2015* ; Akyüz 2011 et 2013), notamment les chocs causés par des perturbations dans les échanges commerciaux (Cornford, 2012). Le lien de causalité opère également en sens inverse, à savoir que la mondialisation du commerce et de l'investissement a pour effet de multiplier et de complexifier les connexions transfrontières entre les établissements financiers, augmentant ainsi le risque de contagion de pays à pays.

Les processus de libéralisation financière mis en œuvre dans plusieurs pays d'Amérique latine durant les années 1970 et 1980, en particulier le fait que les interventions des pouvoirs publics au lendemain des crises financières aient essentiellement consisté à nationaliser les énormes pertes subies par les investisseurs privés, attestent du rôle des gouvernements dans la promotion de l'accumulation du capital et dans l'instabilité financière (Diaz-Alejandro, 1985 ; *TDR 2015*, chap. II). Comme de fait, les États ont servi les intérêts des marchés financiers, en favorisant une plus grande ouverture et en absorbant les pertes pendant toute la crise financière en Asie de l'Est en 1997-1998 ; ce n'est qu'après qu'ils ont mis en garde contre la menace aggravée de contagion dans une économie mondiale de plus en plus interconnectée (Baker, 2003 ; Sheng, 2009). En outre, la crise financière mondiale de 2008-2009 a révélé au grand jour tout ce qui séparait les établissements financiers « trop grands pour faire faillite » (tirant leur revenu à la fois de commissions et de la gestion d'actifs) de la majorité des ménages (vivant de leurs salaires). C'est l'une des conséquences de la stratégie de plus en plus répandue dite de la « capture du régulateur », qui permet à ces établissements d'infléchir le cours des politiques pour servir leurs propres intérêts (Claessens and Perotti, 2007 ;

Johnson and Kwak, 2011). Les séquelles de la crise ne cessent de rappeler à quel point les établissements financiers sont devenus puissants et capables, non seulement d'obtenir des interventions d'une ampleur sans précédent des banques centrales, mais aussi d'exercer ce qui est, en fait, un droit de veto sur diverses politiques publiques (Polanyi Levitt, 2013)<sup>6</sup>. Les ajustements imposés à d'autres secteurs de l'économie et les répercussions négatives sur d'autres pays ont été énormes<sup>7</sup>.

Il en ressort que dans une économie financiarisée, la dynamique de l'accumulation du profit aggrave les inégalités de revenus et de richesse et débouche sur des crises financières récurrentes. De même, quand des crises se produisent et que les gouvernements et les banques centrales interviennent, il est probable que leur marge d'action soit de plus en plus restreinte, ce qui risque d'exacerber davantage les inégalités de revenus. La nature de chaque crise est différente, selon les conditions institutionnelles initiales, les déclencheurs de chaque crise et les politiques adoptées pour y faire face (Kregel, 1998 et 2014 ; Taylor, 1993). Cependant, toutes les crises ont quelques points en commun : le tarissement des entrées de capitaux étrangers et la fuite de capitaux, suivies parfois de dépréciations du taux de change et de leurs effets sur l'inflation intérieure et sur le coût de la dette extérieure. En outre, l'investissement est touché (que les taux d'intérêt soient ou non augmentés pour attirer ou retenir les capitaux ou qu'ils soient abaissés par la politique monétaire), du fait que les investisseurs s'endettent moins et ne s'attendent pas à une hausse de la consommation à moyen terme. Les plans de sauvetage financier des investisseurs, aussi bien nationaux qu'internationaux, ne cherchent généralement pas à soulager les finances publiques obérées par la crise, ni même à venir en aide aux ménages durement frappés par la perte de leur emploi de leur revenu. La situation est aggravée par le repli des mesures de protection sociale et par la privatisation des transports et des services publics. Sous l'effet de multiplicateurs négatifs, le marché du travail ne cesse de se détériorer, c'est-à-dire que les niveaux d'emploi sont encore plus bas, les salaires sont en baisse et les tendances à l'informalisation de l'activité économique s'accroissent. En même temps, les politiques visant à relancer l'investissement et l'activité financière, surtout au moyen de transferts directs, d'abattements fiscaux et de rachats d'actifs, profitent généralement à ceux qui se trouvent tout en haut de l'échelle des revenus.

L'hypermondialisation fait apparaître le cycle économique stylisé suivant :

- Les profits réalisés sur la base d'engagements financiers de plus en plus complexes ont tendance à limiter la progression des coûts de la main-d'œuvre, entraînant les salaires à la baisse, ce qui a pour effet de limiter la demande effective et de créer, par voie de conséquence, un excédent de capacités ;
- D'autres sources de profits doivent alors être trouvées, ce qui encourage les innovations financières, lesquelles ouvrent à leur tour de nouvelles perspectives de profit dans les activités spéculatives ;
- Les innovations avancent plus vite que les réglementations ;
- Toutefois, les gouvernements, en quête d'une croissance rapide, ont tendance à promouvoir et à encourager par des mesures incitatives l'accumulation de profits, exacerbant ainsi les inégalités et réduisant leur propre capacité à éviter d'autres crises à l'avenir ;
- Cette dynamique déclenche une expansion vers d'autres marchés, souvent facilitée par l'action des conglomérats industriels et financiers puissants et influents des principales économies, forts de leur taille et de leurs techniques plus avancées ;
- L'intégration à l'économie mondiale ouvre de nouvelles voies pour l'accumulation du capital, par le biais des rentes dérivées des opérations financières – notamment sur les marchés des actions, des obligations et des changes – de la surévaluation des prix des actifs et de l'offre de crédits aux ménages pour leur permettre de financer leurs dépenses ;
- Le résultat est la mise en place au niveau international de « systèmes de financement à la Ponzi », qui rendent le système financier mondial extrêmement vulnérable ;
- En cas de crise, les bouleversements macrofinanciers et le recours exclusif aux mesures de sauvetage du secteur financier et à la politique monétaire, qui affaiblit durablement la demande globale et l'emploi, ont généralement pour effet de détériorer la répartition du revenu et d'amplifier les tendances à l'instabilité ;

- Enfin, dans les situations de crise, c'est presque toujours le secteur public qui paie les conséquences, qu'il répercute sur l'économie nationale, puisque les investisseurs internationaux font pression pour être les premiers servis.

## 2. La financiarisation dans la pratique

Dans cette sous-section consacrée à différentes dimensions du processus de financiarisation, trois variables, qui peuvent être mesurées en employant des méthodes statistiques courantes, sont examinées. La première est la taille du secteur financier, mesurée ici par la valeur des actifs des établissements financiers – y compris les « établissements de dépôts » et les « autres établissements financiers » – en pourcentage du PIB, telles que compilées par le Fonds monétaire international dans sa base de données sur les *Statistiques financières internationales (SFI)*<sup>8,9</sup>.

La deuxième variable, l'ampleur des opérations financières extérieures, est estimée en calculant la valeur des actifs et des passifs internationaux à partir des tables des positions extérieures globales figurant dans la base de données du FMI sur les *Statistiques de la balance des paiements*<sup>10</sup>. Ces valeurs sont également calculées en pourcentage du PIB. Considérées dans leur ensemble, elles mettent en évidence le degré d'internationalisation des activités financières. Des stocks sont utilisés plutôt que des flux, ce qui permet de déterminer le niveau atteint par les positions extérieures globales à un moment donné. Bien que l'augmentation de la totalité des actifs et des passifs extérieurs indique une plus grande exposition d'un pays à des événements qui échappent à son contrôle, le risque de vulnérabilité financière associé à des passifs élevés est généralement plus grand pour les pays qui n'émettent pas une monnaie négociée sur les principaux marchés des changes. La troisième variable, la concentration et la puissance du secteur financier, est estimée à partir d'une variable qui mesure les actifs des cinq premières banques en pourcentage du PIB, ce qui permet de combiner la notion de concentration de l'activité bancaire à celle de l'importance systémique des banques. C'est une manière de déterminer si ces banques jouent un rôle décisif dans le fonctionnement d'une économie. L'indicateur utilisé ici est le bilan consolidé des établissements financiers (plutôt que le bilan non consolidé, qui peut varier considérablement, surtout pour les banques internationales), parce que même

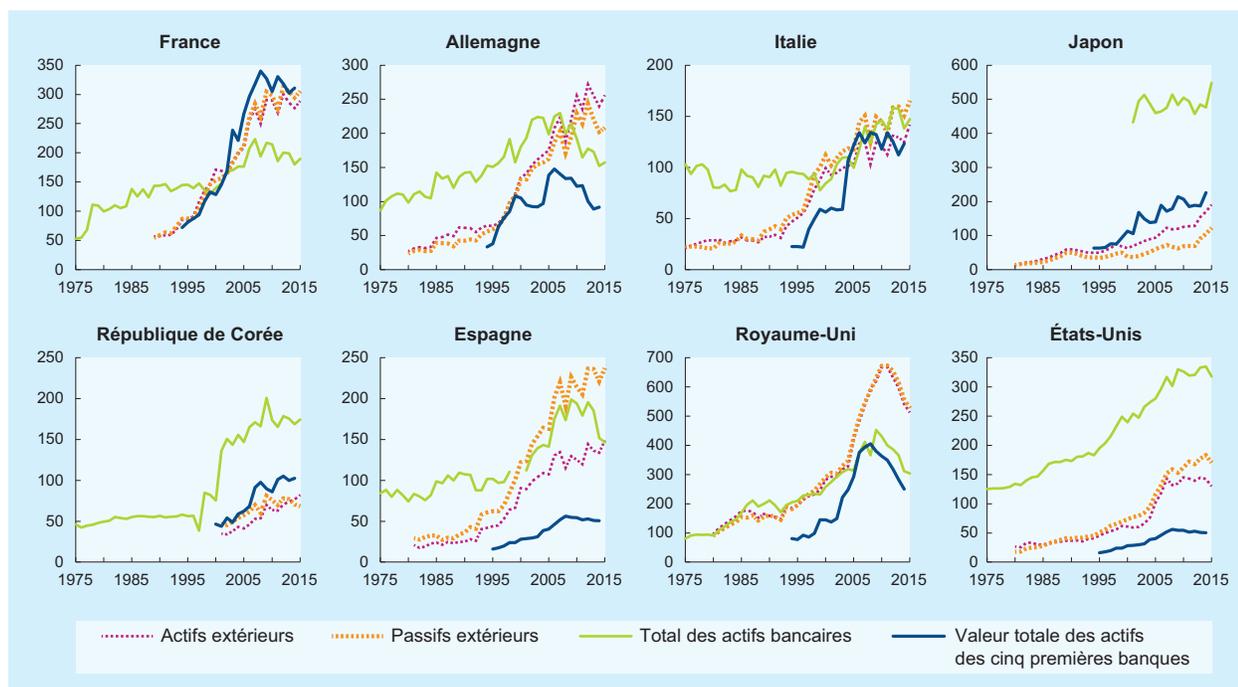
si une banque fait faillite à cause de ses opérations financières internationales, c'est l'économie du pays où elle a son siège qui s'en ressent le plus<sup>11</sup>. Cet indicateur peut également donner une idée du pouvoir politique des grandes banques ayant leur siège dans un pays.

Les graphiques 5.1 et 5.2 illustrent les variables décrites plus haut reflétant la « financiarisation » de quelques pays de l'OCDE et pays en développement. Une observation générale s'appliquant à tous ces pays est que tous les indicateurs de la financiarisation se sont très fortement accélérés à partir des années 1990. Comme le mentionne des livraisons précédentes du *Rapport*, le degré de financiarisation des pays de l'OCDE est beaucoup plus élevé que celui des pays en développement, d'après les trois critères de mesure utilisés ici<sup>12</sup>. Bien que la crise financière de 2008-2009 ait causé une certaine décélération, voire même un repli du processus de financiarisation dans certains pays de l'OCDE, il n'en a pas été ainsi dans les pays en développement.

Le degré d'intégration à l'économie mondiale du secteur financier de quelques pays de l'OCDE, mesuré sur la base de leurs actifs et de leurs passifs extérieurs est frappant. Par exemple, le total de ces actifs et passifs a représenté environ 13 fois le PIB au Royaume-Uni juste avant la crise mondiale et entre trois et six fois le PIB dans les autres pays développés au moment où la crise a éclaté, alors qu'au Japon, c'est après la crise que ces niveaux ont été atteints. En Espagne (et, dans une moindre mesure, en Italie), la progression spectaculaire des passifs extérieurs comparés aux actifs extérieurs reflète l'aggravation de la vulnérabilité de l'économie du pays au cours des dix dernières années.

Les grands conglomerats bancaires sont les principaux véhicules de l'intégration aux marchés financiers mondiaux et de la conquête des marchés des investissements de portefeuille à l'étranger. Mis à part l'Espagne et les États-Unis, la valeur totale (consolidée) des actifs des cinq premières banques a été supérieure au PIB dans les pays de l'OCDE figurant dans le graphique<sup>13</sup>. En France et au Royaume-Uni, la valeur des actifs des cinq premières banques représentait entre trois fois et demie et quatre fois leur PIB au moment de la crise mondiale de 2008-2009, alors qu'en Allemagne, en Italie et au Japon, la valeur de ces actifs représentait entre une fois et demie et deux fois le PIB. Dans ces grandes banques, la plupart des actifs (à l'exception des prêts en monnaie nationale) sont gérés par les tables

**GRAPHIQUE 5.1** Degré de financiarisation de quelques pays de l'OCDE, 1975-2015  
(En pourcentage du PIB)



**Source :** Calculs du secrétariat de la CNUCED d'après la base de données du FMI sur les *Statistiques financières internationales* pour le total des actifs bancaires ; la base de données du FMI sur les *Statistiques de la balance des paiements*, pour les actifs et les passifs extérieurs ; Bankscope et WorldScope pour les actifs des cinq premières banques ; et *UNCTADstat* pour les données relatives au PIB.

**Note :** Des données relatives à diverses catégories d'établissements bancaires et d'actifs sont disponibles dans la base de données du FMI sur les *Statistiques financières internationales*. S'agissant des actifs bancaires, les séries illustrées ici sont les plus complètes et les plus longues dont on dispose. Par conséquent, elles pourraient être différentes d'un pays à l'autre. Le total des actifs des cinq premières banques n'inclut pas les banques centrales et les banques de développement et est calculé suivant le classement des banques donné dans les deux sources susmentionnées, en appliquant la méthodologie communément utilisée des bilans consolidés (c'est-à-dire que le calcul inclut toutes les activités nationales et internationales des banques ayant leur siège dans chacun des pays).

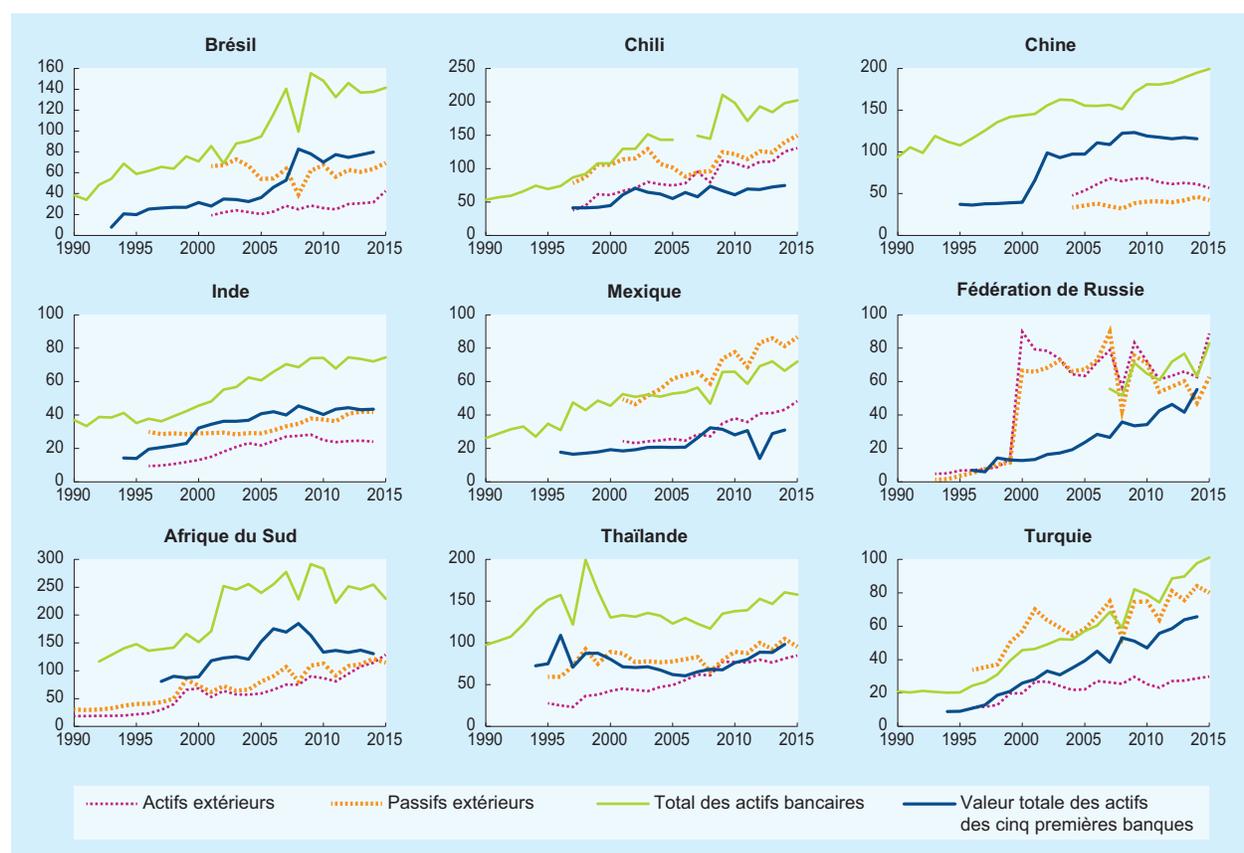
de négociation et sont évalués au cours du marché, qui peut fluctuer rapidement (surtout dans le cas des positions de change, des actions et des obligations, ainsi que de tous les produits financiers dérivés). Comme de fait, les baisses observées immédiatement après la crise reflètent essentiellement les effets de valorisation déclenchés par celle-ci.

Le total des actifs des banques des pays considérés (en pourcentage du PIB) a plus que doublé depuis les années 1990, atteignant plus de 200 % du PIB avant la crise mondiale ; seuls les actifs des banques italiennes n'ont pas atteint ces sommets, alors que les banques japonaises et britanniques les ont dépassés avec des actifs équivalant à plus de 400 % du PIB. Même si la valeur des actifs bancaires a été beaucoup moins élevée que celle du total des actifs et passifs extérieurs, elle permet de se faire une idée de l'expansion asymétrique des opérations financières par rapport à d'autres activités économiques. Il est donc raisonnable d'en déduire que les établissements qui

effectuent ces opérations financières exercent une grande influence sur les résultats macroéconomiques de même que sur la prise de décisions politiques dans beaucoup de pays.

Il n'existe qu'une différence de degré entre la situation des pays de l'OCDE et celle des pays en développement et des pays en transition considérés ici (graphique 5.2). Bien que les séries temporelles disponibles soient plus courtes pour certains des pays en transition, tous ces pays se sont rapidement financiarisés à partir du milieu des années 1990. Leur position extérieure globale illustrée par la somme de leurs actifs et de leurs passifs est élevée, allant d'environ 100 % du PIB pour le Brésil, la Chine et la Turquie à 250 % du PIB pour le Chili et l'Afrique du Sud. La seule exception parmi les pays sélectionnés est l'Inde dont la position extérieure globale se situe à environ 65 % du PIB, mais même ainsi, ce pourcentage est le double de ce qu'il était il y a vingt ans. C'est une indication, surtout dans le cas des pays dont le passif

**GRAPHIQUE 5.2** Degré de financiarisation de quelques pays en développement et de quelques pays en transition, 1990-2015  
(En pourcentage du PIB)



**Source :** Voir le graphique 5.1.

**Note :** Voir le graphique 5.1.

extérieur est monté en flèche, de la forte augmentation de la vulnérabilité extérieure, situation d'autant plus grave que la plus grande partie des dettes extérieures ne sont pas libellées en monnaie nationale<sup>14</sup>.

À l'exception de l'Inde et du Mexique, la valeur des actifs des cinq premiers établissements bancaires ayant leur siège dans les pays en développement considérés ici se situe entre 65 % (Turquie) et 130 % du PIB (Afrique du Sud)<sup>15</sup> ; en Fédération de Russie, ces actifs, qui représentaient moins de 20 % du PIB au milieu des années 1990, sont passés à près de 60 % du PIB en 2015. Tous les pays ont affiché une tendance à la hausse.

Les données présentées pour les quelques pays considérés ici soulignent l'importance croissante de l'activité financière par rapport à celle de l'économie réelle. Elles mettent en évidence l'expansion asymétrique des positions extérieures sur des marchés échappant au contrôle des pouvoirs publics des pays,

ainsi que la concentration accrue du secteur bancaire et l'ampleur considérable des bilans des banques par rapport au revenu national.

### 3. Une situation largement facilitée par une réglementation insuffisante

L'une des causes majeures des processus décrits plus haut est que, même après la crise de 2008-2009, la réglementation financière est restée focalisée sur des normes prudentielles plutôt que sur des contrôles structurels. Les normes prudentielles de Bâle I (1988) et Bâle II (2004) ont été conçues pour assurer l'égalité des conditions de concurrence entre les banques sur le plan international. Elles ont voulu offrir les mêmes chances à toutes les banques, en harmonisant les règles applicables à chaque banque en matière d'exigences de fonds propres, de gestion du risque et de transparence et n'ont fait aucune place aux enjeux systémiques liés à la taille des banques et à leur

interaction dans un secteur financier en expansion et en mutation. C'est en partie pour combler ces lacunes qu'a été créé en avril 2009, peu après la crise financière mondiale, le Conseil de stabilité financière, qui a été chargé de faire des recommandations sur la manière de résoudre les difficultés liées aux établissements financiers d'importance systémique.

De même, l'Accord de Bâle III (2011) met l'accent sur les exigences de fonds propres au détriment d'autres mesures réglementaires et ne représente qu'un progrès limité dans le traitement des risques systémiques. On peut se demander si les nouvelles exigences de fonds propres sont suffisamment élevées (Admati and Hellwig, 2013), mais on s'accorde à reconnaître qu'il n'est pas approprié de continuer à s'en remettre à l'autorégulation par les banques, principe qui est au cœur des Accords de Bâle. En particulier, en s'en tenant au principe selon lequel les banques sont mieux placées que quiconque pour évaluer leur propre prise de risques et devraient, par conséquent, choisir elles-mêmes les coefficients de pondération des risques applicables à leurs actifs dans le calcul des fonds propres exigés, le Comité de Bâle pour la supervision des banques (CBSB) n'a pas su tirer les conséquences de la première leçon de la crise financière mondiale. Ce n'est qu'après s'être rendu compte du fait qu'il était possible de jouer sur la pondération des actifs pour réduire les exigences de fonds propres imposées par la réglementation que les organismes internationaux de réglementation se sont sérieusement attelés à la formulation de règles plus strictes pour mesurer le risque de crédit, au grand dam des banques et des régulateurs qui y sont farouchement opposés.

Quoi qu'il en soit, il ne suffit pas de relever les exigences de fonds propres pour régler le problème du risque systémique de contagion rapide et de l'intensification du risque de liquidités. Comme on a pu le constater avec le bradage en cascade des actifs lors de la crise mondiale et d'autres crises, la procyclicité et l'uniformité des règles comptables en vigueur renforcent structurellement les comportements mimétiques, ce qui ne fait qu'aggraver le risque systémique.

On estime généralement que le recours à la comptabilité à la juste valeur par les établissements financiers et non financiers peut aggraver l'instabilité financière et encourager le comportement procyclique des banques<sup>16</sup>. En l'absence de prix de marché, des modèles d'évaluation de la juste valeur sont utilisés. Selon le Forum de stabilité financière (FSF, 2009: 26), la comptabilité à la juste valeur a :

[E]ncouragé sur le marché des pratiques qui incitent à prendre des risques excessifs ou à reporter les risques sur des tiers quand les prix des actifs changent... Quand, en 2007-2008, l'exposition au risque de crédit pour de nombreux actifs a cessé d'être couverte par des liquidités sur le marché, les différentiels de taux se sont considérablement creusés à mesure que les primes de liquidité augmentaient... L'élargissement de ces différentiels a entraîné une baisse de la valeur d'une série d'actifs évalués sur la base du marché... L'application très répandue de la comptabilité à la juste valeur a fait que, dans l'ensemble du système financier, cette baisse de valeur s'est traduite par une diminution des gains ou une accumulation de dettes comptables... Les pertes évaluées au cours du marché ont érodé les fonds propres de base des banques, entraînant une augmentation des engagements inscrits au bilan. Les banques ont vendu des actifs pour tenter de compenser cette augmentation et résoudre leurs problèmes de liquidités, mais ces ventes n'ont fait qu'augmenter encore les différentiels de taux, causant de nouvelles pertes sur les actifs évalués sur la base des cours du marché.

Devant ce constat, le FSF et le CBCB ont recommandé des modifications de cette pratique comptable. Cependant, ces modifications n'ont pas été incorporées dans les normes internationales d'information financière (IFRS 9), qui sont les normes comptables applicables à l'évaluation des instruments financiers telles qu'adoptées par le Conseil des normes comptables internationales en 2014. En conséquence, les règles comptables et les réglementations financières peuvent diverger dans ce domaine. Ceci pourrait rendre encore moins transparentes les informations communiquées par les banques et compliquer davantage la tâche des régulateurs et des comptables, surtout dans les pays en développement.

Les recommandations du FSF et du CBCB reviennent à décentraliser l'établissement des normes et à en déléguer la responsabilité aux régulateurs locaux. Mais les normes révisées ayant été jugées insuffisantes pour contrôler le risque de crédit, d'autres propositions plus détaillées ont été faites. Persaud (2015) a proposé, par exemple, que dans la comptabilisation à la juste valeur, les actifs soient valorisés en fonction de l'échéance de financement, c'est-à-dire que la valeur des actifs ne serait pas évaluée en fonction des fluctuations sur le marché en temps réel, mais plutôt suivant certains principes qui tiendraient compte de l'échéance des sources de financement des engagements. Cette méthode aiderait à réduire les risques de liquidités, qui restent importants, même

après l'adoption des dispositions relatives au ratio de couverture de liquidité et au ratio net de financement stable dans le cadre de Bâle III. Ces risques vont sans doute devenir de plus en plus importants à mesure que les comportements mimétiques des opérateurs et des systèmes automatisés de négociation de valeurs se généralisent, conséquence de l'homogénéité croissante des sources d'information, des algorithmes et des réglementations.

Les recommandations de Bâle et du Conseil de stabilité financière n'ont pas empêché un nombre croissant de banques de devenir trop grandes et trop complexes pour être supervisées par des régulateurs non seulement externes mais également internes. La nécessité d'une restructuration du secteur financier a été démontrée de manière convaincante après un examen rigoureux de l'intégralité des coûts associés à la correction des erreurs commises dans le calcul des risques par les acteurs d'un vaste système financier dérégulé (Felkerson, 2012). Pour épargner au contribuable ce genre de coûts à l'avenir, la plupart des régulateurs proposent des mesures visant à simplifier la structure des banques en séparant et redistribuant leurs différentes activités, notamment en cloisonnant les opérations bancaires de détails. La simplification de la structure des opérations bancaires pourrait également forcer l'éclatement de certains produits financiers excessivement structurés pour mieux les subdiviser en instruments plus transparents, négociables sur les marchés financiers ; il serait alors possible de fixer des exigences de fonds propres plus élevées pour les instruments les plus opaques et les moins liquides qui se négocient de gré à gré. Les méthodes de réglementation devraient permettre

aux régulateurs de gérer le compte de capital en tenant compte des besoins spécifiques de chaque pays (Reddy, 2013 ; *TDR 2015*). Une taxe Tobin a été également suggérée comme moyen d'atténuer les risques : une part substantielle des profits tirés des transactions financières à court terme serait versée dans un fonds mondial (Shirreff, 2016).

Plusieurs experts et quelques initiés du monde de la réglementation ont également proposé la segmentation des activités des grandes banques universelles, non seulement parce que les tensions inhérentes à ces grands établissements peuvent avoir des incidences systémiques, mais aussi parce que la grande concentration de leurs activités leur confère un pouvoir politique et fait naître un culte des privilèges, qui glorifie l'extraction de rentes et les rémunérations extravagantes (Galbraith, 2014 ; Johnson and Kwak, 2011 ; Shirreff, 2016).

Enfin, devant la fréquence des crises financières et leurs coûts pour le public, des voix s'élèvent pour réclamer un retour au rôle essentiel du secteur public, qui est d'assurer le bon fonctionnement du système financier. Une présence plus permanente des pouvoirs publics dans les établissements financiers, en particulier dans les banques de dépôts, pourrait être un moyen d'améliorer les flux d'information entre les banques et les régulateurs, de subordonner la recherche du profit à des objectifs sociaux et d'utiliser la fonction d'intermédiation financière de ces établissements pour mobiliser des capacités techniques et scientifiques en faveur d'un processus de développement moins financiarisé, plus équitable et durable (Chandrasekhar, 2010).

### C. Une analyse plus en profondeur de la connexion inégalités-instabilité

En général, les crises financières et la montée des inégalités sont analysées séparément dans le cadre de paradigmes relativement distincts<sup>17</sup>. L'analyse proposée ci-après utilise une autre approche afin de mettre en lumière les mécanismes d'interaction entre l'aggravation des inégalités, l'instabilité financière et la croissance non inclusive.

Tout d'abord, il conviendrait de noter que la financiarisation, qu'elle soit ou non à l'origine de crises financières, peut aggraver les inégalités de plusieurs façons. Par exemple, différents biens et services

sont touchés par une financiarisation souvent liée à la privatisation des services publics ou des services sociaux de base ou à une fourniture inadéquate de ces services ; ce type de financiarisation a été un moyen important pour le secteur financier de faire des profits au détriment des ménages. L'assurance médicale et les dettes encourues pour couvrir des dépenses médicales, notamment les frais d'hospitalisation, en sont un exemple. Une tendance frappante observée récemment dans beaucoup de pays est l'explosion des prêts étudiants (examinés dans le chapitre I), qui reflète la financiarisation

de l'enseignement supérieur (Eaton *et al.*, 2016 ; Messer-Davidow, 2017). Certains parlent même d'une « prise de contrôle de la politique sociale par la finance » (Lavinias, 2017). L'expansion des transactions numériques (non pécuniaires) comportant le versement de commissions imposées par les banques et les entreprises spécialisées dans les technologies financières (les « fintech »), comme, par exemple, les fournisseurs de porte-monnaie numériques, représente une forme extrême de financiarisation, qui met en cause le rôle de la monnaie en tant que moyen d'échange (Ghosh *et al.*, 2017). Tous ces types de financiarisation aggravent les inégalités parce qu'ils supposent des versements du public aux banques et aux autres agents financiers, qui en retirent des profits. Tout en le reconnaissant, l'analyse qui suit se concentre sur le rapport entre les crises financières et les inégalités.

L'étude empirique des inégalités et des crises financières peut être abordée sous différents angles. Le présent chapitre s'intéresse aux crises bancaires systémiques selon la définition qu'en donnent Laeven et Valencia (2008 et 2012)<sup>18</sup>. Ces crises sont étroitement liées aux comportements à risques des établissements financiers du secteur privé et des grandes sociétés, ainsi que des ménages. Comme il a été mentionné plus haut, elles peuvent avoir des conséquences diverses, telles que la fuite des capitaux ou la socialisation forcée des dettes privées, et exacerber, de ce fait, les déséquilibres extérieurs ou du secteur public. Les crises bancaires ont lieu en même temps ou avant des crises monétaires ou des crises de la dette souveraine et dans les cas extrêmes les deux.

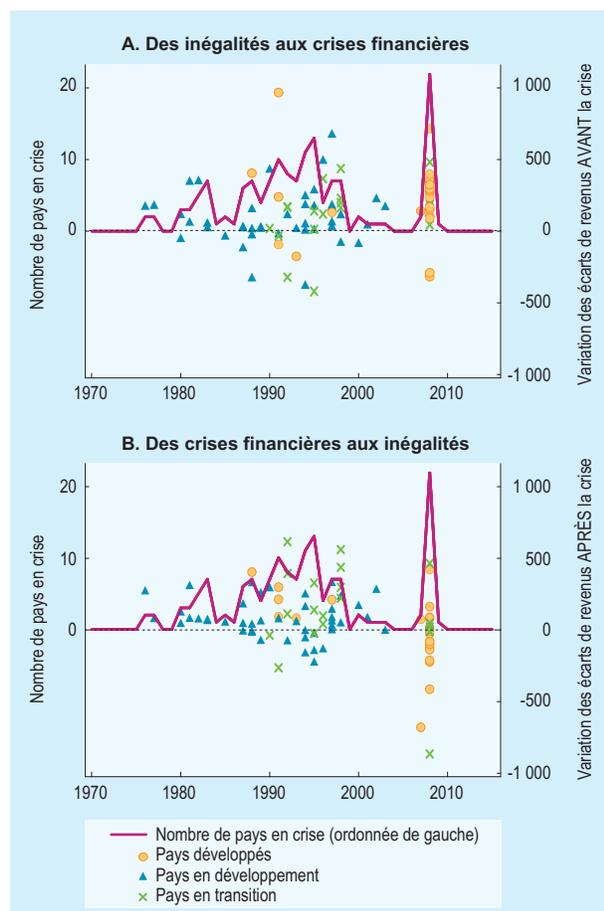
L'analyse empirique qui suit porte sur l'inégalité des revenus personnels nets<sup>19</sup> calculés à partir de données d'enquêtes<sup>20</sup> extraites de la base de données *Global Consumption and Income Project (GCIP)*, version de mars 2016) (voir Lahoti *et al.*, 2014). Une analyse des inégalités à l'intérieur des pays est une entreprise complexe, car la structure de l'économie et des classes sociales n'est pas la même dans tous les pays en développement et développés. Face à cette diversité, une manière de procéder consiste à étudier des cohortes bien délimitées sur l'échelle des revenus de la population, par exemple les tranches de revenus des 10 % du haut, des 50 % du milieu et des 40 % du bas. Une observation universellement valable est que la tranche des revenus les plus élevés est aussi la tranche « la plus riche en patrimoine » (Davies *et al.*, 2011 ; Piketty, 2014). Cependant les données relatives au patrimoine sont plus rares que

les données relatives aux revenus, d'où l'impossibilité d'une étude empirique portant à la fois sur le patrimoine et sur les revenus et couvrant un grand nombre de pays. La tranche des 50 % du milieu peut être également « riche en patrimoine », mais dans une moindre mesure seulement, alors que la tranche la plus basse est sans conteste « sans patrimoine » ou « dépourvu d'actifs financiers » dans tous les pays développés et dans tous les pays en développement. Selon Palma (2011), pour bien comprendre les inégalités, il faut examiner les queues de la distribution ; en effet, plusieurs études portant sur plusieurs pays ont montré que la part des revenus des 50 % du milieu de la distribution est restée relativement stable au cours des dernières décennies (Cobham *et al.*, 2015). Voilà pourquoi, le présent chapitre utilise comme indicateur des inégalités le coefficient de Palma, qui renseigne bien sur les variations des parts de revenus des 10 % de la population ayant les revenus les plus élevés par rapport aux variations des revenus des 40 % ayant les revenus les plus bas, ainsi que sur les écarts entre ces deux tranches de revenus<sup>21</sup>.

Le graphique 5.3 montre que les inégalités augmentent systématiquement aussi bien avant (5.3 A) qu'après (5.3 B) les crises, pour un échantillon de 91 épisodes de crises<sup>22</sup>. Dans les deux plages du graphique, l'ordonnée de gauche indique le nombre de crises financières par an, depuis 1970. Sur l'ordonnée de droite, les différents symboles indiquent si les écarts de revenus entre les 10 % du haut et les 40 % du bas ont augmenté ou diminué (le symbole est au-dessus ou au-dessous de la ligne zéro) avant la crise (5.3A) et après (5.3B). Les écarts de revenus ont augmenté dans 81 % des cas pendant les périodes qui ont précédé les crises et dans 66 % des cas au lendemain des crises<sup>23</sup>.

Indépendamment de leur degré d'inégalité initial, tous les pays ont vu augmenter rapidement leurs écarts de revenus dans les périodes précédant les crises (dans les années 1980 et 1990 pour les pays en développement, dans les années 1990 pour les pays en transition et plus récemment pour les pays développés). Toutefois, après les bouleversements financiers, les inégalités n'ont pas évolué de la même manière dans tous les pays. Dans les pays en développement où la répartition des revenus était la plus inégalitaire, les écarts de revenus ont plutôt eu tendance à diminuer, alors que dans le cas des pays développés cette évolution a été plutôt observée dans les pays les plus égalitaires. S'agissant des pays en transition, dont la plupart affichaient encore de faibles niveaux d'inégalités dans les années 1990,

**GRAPHIQUE 5.3** Les inégalités avant et après les crises financières, 1970-2015



**Source :** Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après Laeven and Valencia, 2012 ; et la base de données *GCIP*.

**Note :** Les variations des écarts de revenus mensuels sont estimées en parité du pouvoir d'achat (PPA) en dollars de 2005, en mesurant la variation absolue entre t-2 et t-6 (page A) et t+6 et t+2 (page B) (t étant l'année de la crise) de la moyenne mobile sur trois ans des écarts de revenus entre les 10 % du haut et les 40 % du bas.

les crises financières sont survenues dans le contexte très particulier des bouleversements politiques et économiques résultant de la dissolution de l'ancien bloc de l'Est<sup>24</sup>.

Certes, les crises financières peuvent avoir des causes et des conséquences multiples et la montée des inégalités n'en fait pas toujours partie, surtout dans les petits pays qui sont plus vulnérables aux changements de la conjoncture extérieure, comme on le voit dans le graphique 5.3 pour une minorité de cas. Toutefois, mis à part ces cas spéciaux, les faits stylisés illustrés dans ce graphique confirment l'existence plausible de mécanismes d'interaction entre les inégalités et l'instabilité avant et après les crises financières, comme on le verra plus en détail ci-après.

## 1. Une analyse des inégalités avant les crises

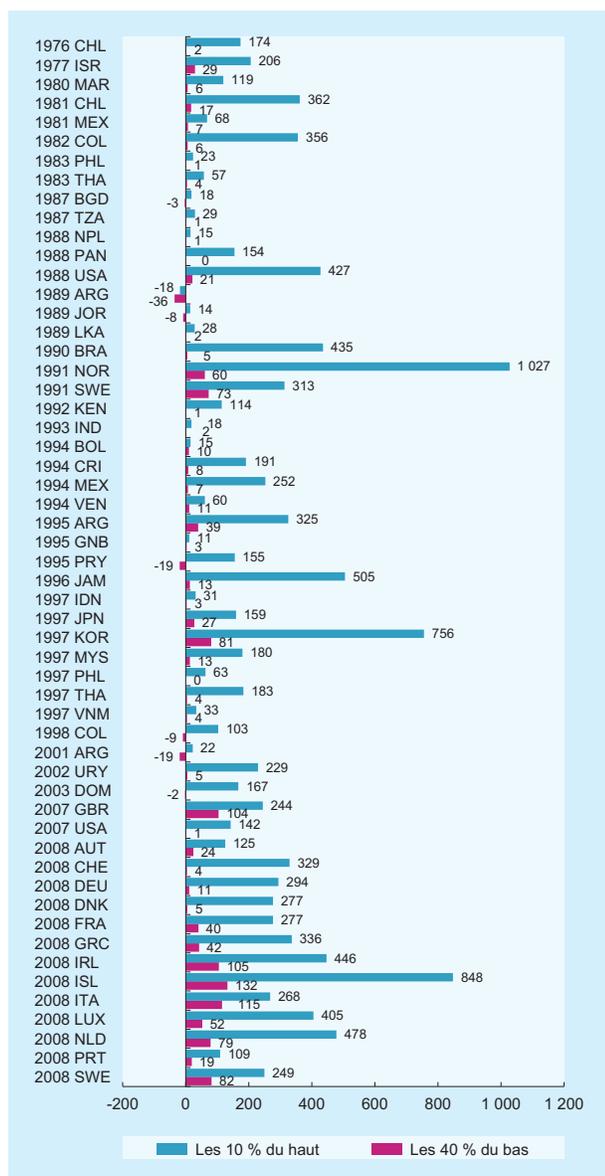
Le graphique 5.4 présente une décomposition des écarts croissants de revenus pour les périodes précédant les crises financières (moitié supérieure du graphique 5.3 A). Dans 85 % des cas observés, les revenus aussi bien en haut qu'en bas de l'échelle augmentent, mais de manière très asymétrique. Les écarts de revenus sont la résultante de la « grande fuite » des 10 % ayant les revenus les plus élevés, dont l'augmentation a dépassé celle plus modeste de la moyenne des revenus des 40 % ayant les revenus les plus bas, ce qui, dans quelques cas, masque la tendance à la baisse du dernier décile.

Selon une argumentation basée sur l'offre et reliant les inégalités à l'instabilité financière (Kumhof *et al.*, 2015 ; Coibion *et al.*, 2016), une augmentation permanente de la part des revenus supérieurs dans le revenu national permet la canalisation d'une plus grande partie de l'épargne vers le secteur financier. Il s'ensuit une expansion de l'offre de crédit aux ménages les plus pauvres, ce qui a pour effet d'augmenter la dette et l'effet de levier et finit par provoquer une crise financière. Cette argumentation attribuée de manière simpliste au secteur financier un rôle se résumant à une intermédiation passive de l'épargne passant par l'offre de crédit. Elle ne tient pas compte de la création de liquidités privées par le recours au levier bancaire et du processus plus large de financiarisation décrit plus haut, si bien qu'elle ne fait aucun cas de l'instabilité que pourraient causer les innovations financières venues satisfaire une demande de produits financiers composés de plusieurs classes d'actifs (par exemple les titres adossés à des actifs ou les produits dérivés structurés). En corollaire, cette argumentation exagère le rôle des ménages à faible revenu dans le déclenchement de la crise (Lysandrou, 2011a et 2011b)<sup>25</sup>.

Toutefois, comme le mentionnent Laeven et Valencia dans leur description des crises bancaires systémiques, l'instabilité financière sous-jacente est principalement attribuable aux stratégies financières des grandes sociétés et des établissements financiers. Bien que les processus financiers déstabilisateurs varient d'un pays à l'autre et d'une crise à l'autre, ils sont très souvent ancrés dans la quête de rendements financiers toujours plus grands par les classes détentrices d'une richesse patrimoniale ; c'est ce qui s'est produit dans le cas de la crise financière de 2008-2009 aux États-Unis (Goda and Lysandrou, 2014). Dans les pays frappés par la crise financière

**GRAPHIQUE 5.4 Décomposition des écarts croissants entre les revenus mensuels pendant les périodes qui ont précédé les crises financières dans quelques pays, 1970-2015**

(En dollars PPA de 2005)



**Source :** Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après des données de Laeven and Valencia, 2012 ; et la base de données GCIP.

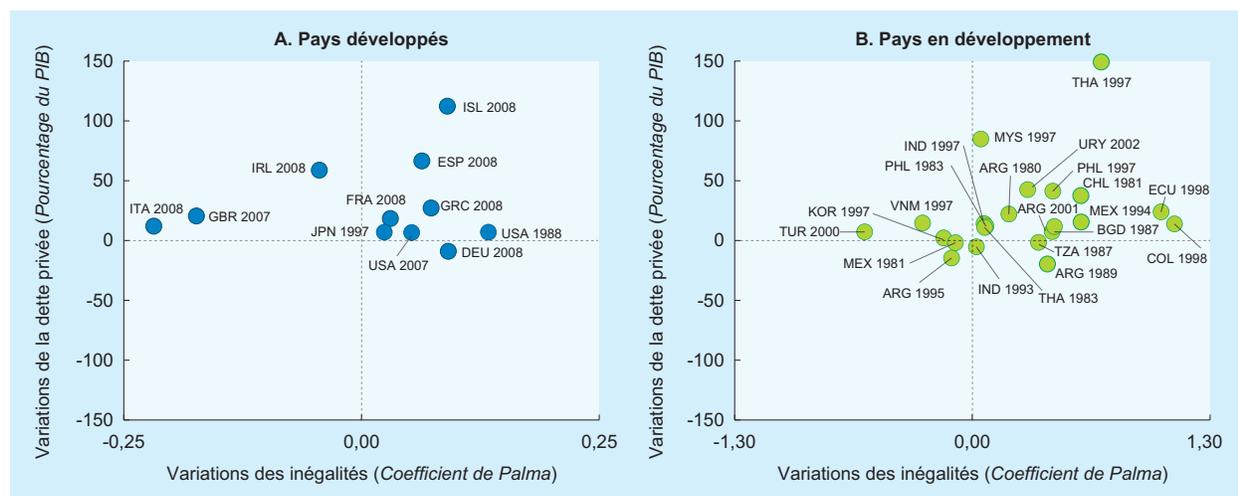
**Note :** Les variations sont données par la différence entre la moyenne mobile centrée sur 3 ans à t-2 et t-6, t étant l'année de la crise. Les crises sont présentées par ordre chronologique pour quelques pays désignés par leur code ISO Alpha-3 et les années sont celles où des crises se sont produites dans les différents pays.

asiatique de 1997-1998, les pratiques spéculatives des grands investisseurs nationaux et étrangers ont également joué un rôle déterminant. Dans la République de Corée, par exemple, le volume de la dette privée avait à peine augmenté pendant la

période précédant cette crise (graphique 5.5), mais, à la faveur de la financiarisation rampante de l'économie du pays, de grands conglomérats industriels et financiers ont pu recourir de plus en plus à des opérations de court terme pour financer des activités de long terme, mettant en danger toute l'économie (Lee, 2011). Les opérations spéculatives internationales qui ont accentué les asymétries des échéances ont également joué un rôle déstabilisateur dans d'autres pays asiatiques (Chandrasekhar and Ghosh, 2013). Mais l'augmentation spectaculaire de la dette privée dans des pays comme la Thaïlande (Phongpaichit and Baker, 2007) et la Malaisie (Jomo, 2007) est imputable à la libéralisation financière aussi bien externe qu'interne, dans un contexte marqué par des inégalités croissantes. Le Mexique a quant à lui subi les effets de l'accumulation excessive de dettes privées pendant les dix années qui ont précédé sa crise financière en 1994 (Gil-Diaz, 1998 ; Griffith-Jones, 2001), crise qui a par la suite dégénéré en crise de la balance des paiements (Kregel, 1998).

Dans tous les cas mentionnés, le principal facteur à l'œuvre a été la capacité du secteur financier à innover pour tirer parti des points faibles de la réglementation et de ses lacunes pour augmenter la rentabilité des opérations financières à l'échelle mondiale, indépendamment de la robustesse de la demande intérieure dans le secteur réel ou de la viabilité des finances du secteur public. En outre, la répartition du pouvoir politique entre les classes sociales et différents intérêts économiques (par exemple, les syndicats, les industriels, les banquiers et les exportateurs) joue un rôle déterminant dans l'orientation des politiques publiques dans des domaines tels que la protection sociale, la fiscalité des entreprises et les réglementations financières, commerciales et d'autre nature. Le pouvoir politique influe également sur les types de revenus et les sources de demande renforcés et sur les vulnérabilités financières qui en découleront. Les résultats sont également influencés par les incitations offertes par le commerce mondial et les systèmes financiers et la position qu'y occupe un pays et ses stratégies, de même que par le penchant général des pays pour les stratégies de croissance tirées par l'endettement ou par les exportations (Stockhammer, 2011 ; Goda *et al.*, 2014). Ces régimes d'accumulation comportent des menaces importantes pour l'équité et la stabilité financière et rendent difficile la coordination internationale, autant de défis que les dispositifs de la gouvernance internationale n'ont pas encore réussi à relever.

GRAPHIQUE 5.5 La dette privée et les inégalités dans la période précédant les crises financières, 1970-2015



Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED d'après Laeven and Valencia (2012) et la base de données GCIP ; et à l'aide de l'outil de modélisation des politiques mondiales de l'ONU (<https://www.un.org/development/desa/dpad/publication/united-nations-global-policy-model/>).

Note : Voir la note du graphique 5.4.

Il est généralement admis que les cycles financiers et les crises financières sont étroitement liées à l'endettement excessif du secteur privé (Borio, 2012 ; Schularick and Taylor, 2012). En outre, il existe une corrélation positive entre les variations de la dette privée en pourcentage du PIB et la hausse des inégalités de revenus (quadrants nord-est du graphique 5.5)<sup>26</sup>. Plusieurs exemples aident à expliquer pourquoi cette corrélation est posée en hypothèse dans le cas des pays développés.

En Irlande, en Italie et au Royaume-Uni, les inégalités relatives ont peut-être diminué, mais les écarts de revenus et l'endettement des ménages ont considérablement augmenté, engendrant des vulnérabilités qui ont été l'un des principaux déclencheurs de la crise financière. Ce n'est qu'en Allemagne que la hausse des inégalités (en termes relatifs et absolus) et la baisse de la dette privée se sont produites simultanément avant la faillite de bon nombre des banques du pays en 2008. C'est peut-être parce que son régime de croissance basé sur les exportations lui a permis de créer des emplois de manière soutenue, en comprimant les coûts unitaires du travail en deçà des niveaux observés chez ses partenaires commerciaux de la zone euro et d'ailleurs. Que les limites de ce régime résident dans des asymétries de compétitivité et d'inflation insoutenables au sein d'une même zone monétaire (Flassbeck and Lapavitsas, 2013 ; Flassbeck, 2007) ou dans un affaiblissement continu de la demande globale (Storm, 2016), le fait est que les données disponibles confirment la corrélation entre les

inégalités et l'instabilité financière dans l'ensemble de la zone euro. Ces processus ont été mis en marche par des choix politiques dans le cadre de l'architecture institutionnelle générale de cette zone (Goodhart, 2007 ; Eatwell, 2012 ; Irvin and Izurieta, 2011).

Les inégalités créées par certains choix politiques et les structures macrofinancières résultant de la compression des revenus du travail ont également contribué à l'apparition des déséquilibres mondiaux qui ont précédé les crises financières internationales. Dans un contexte marqué par l'intensification de la financiarisation et de l'ouverture financière (graphiques 5.1 et 5.2), les inégalités pesant sur la demande intérieure ont conduit à l'adoption de stratégies de croissance tirées de manière synergique par l'endettement et par les exportations, dans un processus aux effets clivants et déstabilisateurs. D'un côté, les pays excédentaires dont la croissance reposait sur les exportations ont comprimé les revenus salariaux pour renforcer leur compétitivité sur les marchés internationaux, ce qui a eu pour effet d'augmenter les profits industriels et l'accumulation au sommet de l'échelle des revenus. D'un autre côté, le recyclage de ces profits à l'étranger a stimulé l'inflation des prix intérieurs des actifs dans les pays déficitaires ainsi que l'accumulation de rentes financières par les classes patrimoniales tant dans les pays excédentaires que dans les pays déficitaires, donnant lieu à d'autres innovations financières et à une plus grande instabilité (Akyüz, 2012 ; Cripps *et al.*, 2011 ; Patnaik, 2010).

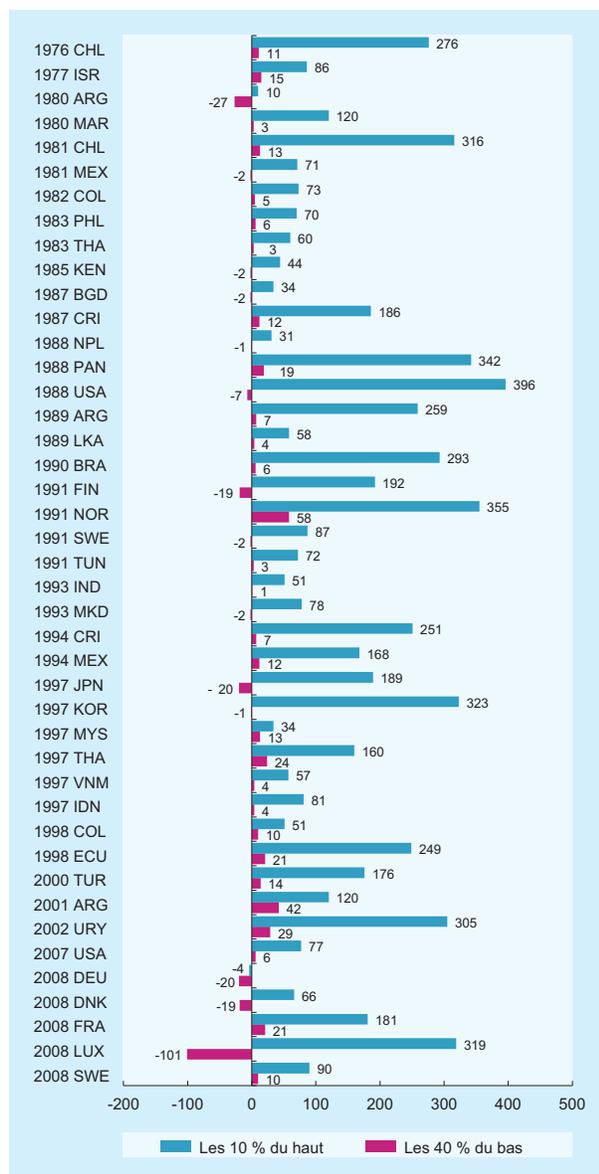
Les choix politiques ont également eu des conséquences importantes dans les pays en développement, qui ont eux aussi vu augmenter simultanément leur dette privée et les inégalités (graphique 5.5.B), avec, toutefois, des différences évidentes entre les pays, les régions et les périodes. Le résultat a été la mise en marche de divers processus de déstabilisation financière. Au début des années 1980, au commencement du mouvement de libéralisation et d'ouverture financières dans les pays d'Amérique latine tels que l'Argentine, le Chili, la Colombie et le Mexique, les excès de la finance avant les crises se sont généralement caractérisés par une augmentation moins importante des niveaux de la dette privée que lors des crises des années 1990 et 2000 dans la région. En Asie, plusieurs pays ont également connu une certaine instabilité financière au cours des décennies précédant les crises, mais la plus forte augmentation de la dette privée a été enregistrée dans des pays comme la Malaisie, les Philippines et la Thaïlande avant la crise financière asiatique de 1997, dont les effets déstabilisateurs se sont propagés dans toute la région et au-delà (Delhaise and Beckerling, 1998).

Par contre, en Chine, le contrôle étroit exercé par le Gouvernement sur le secteur financier du pays tout au long des années 1990 a limité les possibilités d'un accroissement rapide de la dette privée<sup>27</sup>. Dix ans plus tard, la croissance tirée par les exportations avançait à pleins gaz et le pays affichait des profits et des excédents courants records. Contrairement aux excédents de l'Allemagne, ceux de la Chine ont été recyclés majoritairement dans des bons du Trésor américain plus sûrs que les produits financiers spéculatifs. L'effet de contagion de la crise des *subprimes* sur l'économie chinoise a donc été limité. Toutefois, les initiatives visant par la suite à stimuler la croissance se sont accompagnées d'une augmentation spectaculaire des niveaux de dette de tous les principaux acteurs de l'économie chinoise, faisant surgir certains des risques associés à la financiarisation, bien que l'activité financière soit soumise à un plus grand contrôle (graphique 5.2). La spéculation observée sur les marchés intérieurs de l'immobilier et des actifs le montre bien (Galbraith, 2012).

## 2. Une analyse des inégalités après les crises

Comme il a été indiqué plus haut, dans la période postérieure aux crises, l'écart entre les 10 % de la population ayant les revenus les plus élevés et les 40 % ayant les revenus les plus faibles s'est creusé

**GRAPHIQUE 5.6** Décomposition des écarts croissants entre les revenus mensuels pendant les périodes qui ont suivi les crises financières, 1970-2015  
(En dollars PPA de 2005)

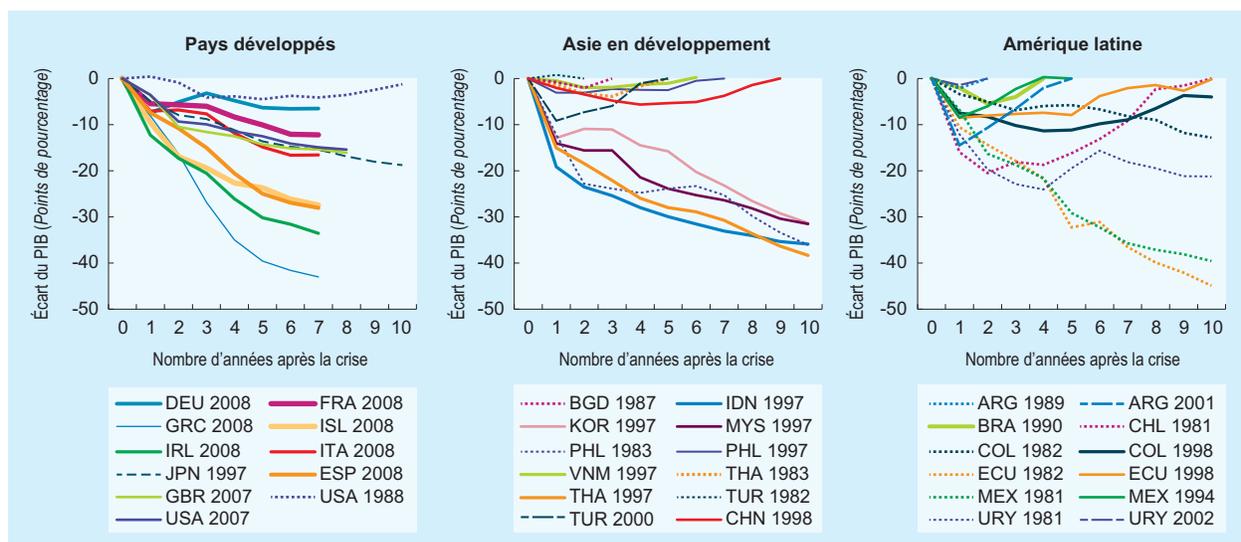


**Source :** Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après des données de Laeven and Valencia, 2012 ; et la base de données GCIP.

**Note :** Les variations sont données par la différence entre la moyenne mobile centrée sur 3 ans à t+6 et t+2, t étant l'année de la crise. En ce qui concerne les pays et les années, voir la note du graphique 5.4.

dans deux cas sur trois. Une décomposition de ces écarts de revenus (illustrés dans la moitié supérieure du graphique 5.3B) révèle qu'ils ont été causés par une hausse des revenus les plus élevés, bien que dans des proportions moindres qu'avant les crises (graphique 5.6). Fait important, dans un grand

GRAPHIQUE 5.7 Écart du PIB après les crises financières dans quelques pays, 1970-2015



**Source :** Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après Laeven and Valencia (2012) et à l'aide de l'outil de modélisation des politiques mondiales de l'ONU.

**Note :** La tendance avant la crise est donnée par le taux de croissance moyen du PIB sur les dix années précédant une crise. En ce qui concerne les pays et les années, voir la note du graphique 5.4.

nombre de cas, les revenus les plus bas ont chuté ou ont stagné. Cependant, pendant les périodes postérieures aux crises, qui sont des périodes de chômage en hausse et de demande en berne, cette stagnation des bas revenus masque généralement une baisse des revenus des personnes des premier et deuxième déciles de la répartition des revenus, qui regroupent les couches les plus pauvres de la société. En outre, dans l'immense majorité des épisodes de crises où les revenus les plus élevés ont diminué, les revenus les plus bas ont également diminué.

Même lorsque les inégalités de revenus n'empirent pas, ce sont ceux qui gagnent le moins qui paient le prix fort des mesures d'ajustement pénibles des marchés et des politiques économiques adoptées en réponse aux crises financières. L'instabilité financière et les bouleversements économiques qui s'ensuivent ont généralement des conséquences distributives régressives, qui sont aggravées par le coût global imposé à l'ensemble de l'économie. Le graphique 5.7 illustre l'écart « dynamique » entre le taux effectif du PIB pour chacune des années postérieures aux crises financières et la croissance tendancielle avant ces crises. Parmi tous les pays développés financiarisés, il n'y en a pas un qui n'ait vu diminuer le dynamisme de son PIB à la suite des crises financières, et aucun d'eux n'a pu renouer avec son taux de croissance tendanciel d'avant la crise, même dix ans après. Comme la plupart de ces épisodes se sont

produits pendant la crise financière mondiale, la reprise économique a été d'autant plus lente que le PIB des principaux pays développés a diminué en même temps. Ainsi, les interactions négatives entre ces pays (la France, l'Allemagne, le Royaume-Uni et les États-Unis, par exemple) et le reste du monde a fait apparaître une tendance déflationniste. Par conséquent, il était devenu encore plus difficile pour les différents pays d'exporter davantage pour sortir de la récession et seuls quelques « gagnants » ayant bénéficié de conditions initiales favorables ont pu le faire. La plupart des pays qui ont choisi de faire reposer leur croissance sur leurs exportations ont cherché à devenir plus compétitifs et à attirer les capitaux étrangers en flexibilisant le marché du travail et en adoptant des mesures d'austérité. Dans ces pays, la compression des salaires et les restrictions budgétaires ont surtout causé des pertes de revenus dans la population se trouvant au bas de l'échelle, sans augmenter pour autant les gains tirés des exportations nettes, si bien que le PIB et l'emploi ont reculé. Par exemple, en Grèce, en Irlande et en Espagne, la croissance tendancielle du PIB a reculé de manière permanente d'environ 30 % ou plus, et les inégalités ont sensiblement empiré.

La moitié environ des pays en développement considérés ont cumulé des pertes importantes après les crises financières des quarante dernières années (graphique 5.7). En Asie, ce sont des pays comme

l'Indonésie, la Malaisie, la République de Corée et la Thaïlande qui ont vu reculer le plus fortement leur PIB au cours de la décennie qui a suivi la crise financière asiatique. La Chine, les Philippines et le Viet Nam s'en sont mieux sortis et leur reprise a pris moins de dix ans, grâce, en particulier, au succès de leurs stratégies d'exportation et, dans le cas de la Chine et du Viet Nam, parce que le gouvernement a réussi à maintenir et à influencer les investissements (Abbot and Tarp, 2011). Cependant, dans la plupart de ces pays, le revirement néfaste des facteurs de croissance économique, notamment la hausse de l'épargne et la baisse de l'investissement privé et des dépenses publiques, a eu des effets négatifs sur l'emploi, la pauvreté et les inégalités (Chandrasekhar, 2007 ; Patnaik, 2007).

En Amérique latine, les ajustements des marchés et les politiques économiques adoptées en réponse aux épisodes de crises du début des années 1980 dans des pays, tels que le Chili, la Colombie, l'Équateur, le Mexique et l'Uruguay, n'ont pas été facilités sur le plan international par les taux d'intérêt élevés et la forte dépréciation des monnaies nationales. La réponse des gouvernements a été d'absorber les passifs en devises du secteur privé, avec pour conséquence une grave détérioration des finances publiques, qui a entraîné la chute des dépenses de l'État (Diaz-Alejandro, 1985 ; Younger, 1993). Tout bien considéré, les ajustements ont été plus onéreux pour ces crises-là que pour celles qui se sont produites ultérieurement dans la région.

Sur les 37 épisodes de crises analysés à l'aide de l'outil de modélisation des politiques mondiales de l'ONU, deux seulement n'ont pas causé un recul du PIB : celui de l'Inde en 1993 et celui du Brésil en 1994. Dans ces deux pays, des ajustements draconiens ont créé des conditions propices à la reprise de la croissance, ce qui n'a pas empêché le coefficient de Palma d'augmenter en Inde et la situation de la classe moyenne de se dégrader au Brésil à cause de la baisse de l'emploi dans le secteur public et les petites et moyennes entreprises (PME).

Le coût global des crises financières en termes de PIB est, en partie, la conséquence de bouleversements inévitables et de la rupture avec les régimes de croissance insoutenables qui existaient avant les crises et, en partie, de décisions discrétionnaires reflétant la répartition du pouvoir politique entre les établissements financiers concernés, y compris les banques centrales. Dans le cas particulier des pays ayant un secteur financier relativement développé et

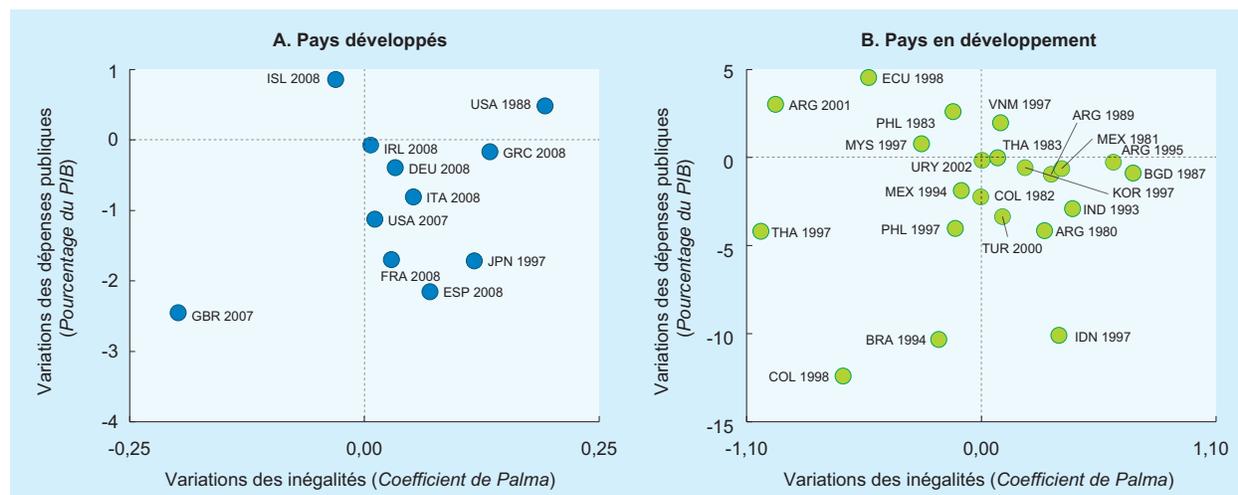
une activité spéculative intense, les crises entraînent souvent une forte déflation des actifs, qui nécessite l'attention des décideurs. Dans d'autres pays où les marchés des investissements de portefeuilles sont moins complexes, ce sont les grandes entreprises, et parfois les gouvernements, qui ont assumé la charge insoutenable de la dette (essentiellement la dette extérieure). Les dépôts de bilans placent les décideurs devant un autre dilemme : permettre les faillites pourrait exacerber les effets négatifs sur l'emploi et la stabilité<sup>28</sup>.

Dans la plupart des crises précédentes, les banques centrales se sont employées activement à assurer l'accès ininterrompu aux liquidités par certains acteurs privilégiés, y compris les banques et les autres établissements financiers, en sus des plans de sauvetage et de recapitalisation directs. Le plus souvent, les dettes privées ont fini par être nationalisées, laissant les couches les plus riches de la population relativement indemnes (*TDR 2015*). Les politiques adoptées en réponse à la crise financière mondiale ont été dans le même sens (Wray, 2012) et des mesures monétaires créatives ont permis d'injecter des milliers de milliards de ressources publiques dans des marchés financiers supposément efficaces, dans l'espoir de faire redémarrer la croissance en tirant vers le haut les cours des actifs (Felkerson, 2012). Ces mesures ne se sont pas du tout attaquées à la concentration excessive du secteur financier et aux rentes, ce qui a permis à la financiarisation de suivre librement son cours.

En général, à l'exception de quelques mesures adoptées pour éviter un effondrement financier total, il n'y a guère eu de pressions sur les entités privilégiées (les banques, les entreprises et les ménages fortunés) pour les amener à s'impliquer de nouveau dans l'économie réelle en octroyant des crédits, en créant des emplois et en stimulant la demande. En outre, dans de nombreux cas, les finances publiques ont été excessivement sollicitées soit par les programmes de sauvetage et le service croissant de la dette soit par la baisse des recettes fiscales consécutive à la crise. Il a fallu alors couper dans les dépenses publiques, surtout dans les domaines ayant généralement le plus grand effet multiplicateur, tels que les programmes de protection sociale et les infrastructures de développement.

Peu de gouvernements ont pu se soustraire aux pressions en faveur d'une politique d'austérité budgétaire ou résister aux arguments des défenseurs de cette politique, qui assuraient que celle-ci serait suivi

GRAPHIQUE 5.8 L'écart des dépenses publiques et les inégalités au lendemain des crises, 1970-2015



**Source :** Calculs du secrétariat de la CNUCED d'après Laeven and Valencia, 2012 ; et la base de données *GCIP* ; et à l'aide de l'outil de modélisation des politiques mondiales de l'ONU.

**Note :** Les variations des dépenses publiques sont données par la différence entre la moyenne de ces dépenses sur les dix années ayant précédé la crise et sur les sept années qui ont suivi la crise (les données vont jusqu'à 2015 ; l'horizon de sept ans a été choisi pour pouvoir inclure les épisodes de crises survenus récemment dans les pays développés. Les variations du coefficient de Palma sont données par la différence entre la moyenne mobile centrée sur trois ans à t+6 et t+2, t étant l'année de la crise. En ce qui concerne les pays et les années, voir la note du graphique 5.4.

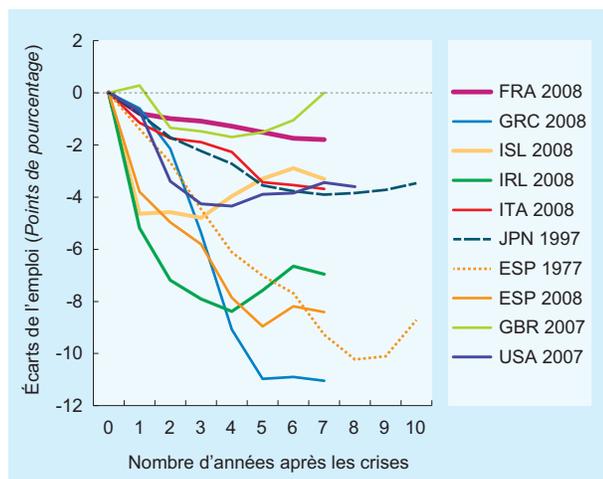
d'importantes entrées de capitaux dans l'économie. Cependant, ces assurances faisaient fi d'une réalité de plus en plus évidente, à savoir que la stagnation résultant de l'austérité budgétaire décourage l'investissement. En effet, seul un petit nombre de pays ont eu recours à des politiques budgétaires expansionnistes pour endiguer les effets récessionnistes de la tourmente financière (graphique 5.8). L'Argentine, par exemple, a adopté des politiques budgétaires et de redistribution du revenu afin de créer des emplois après sa crise financière de 2001<sup>29</sup>. De même, en Islande, les décideurs ont restreint les sorties de capitaux et fait en sorte que les banques placées sous le contrôle du Gouvernement aident à soutenir l'économie réelle, tout en reportant la réduction des dépenses publiques, condition de l'adhésion à l'Union européenne.

À la suite de la crise financière mondiale, la plupart des pays développés (graphique 5.8A) qui avaient auparavant opté pour une relance budgétaire limitée sont revenus à des programmes de forte austérité pour rétablir leur crédibilité financière. Mais la réduction de la protection sociale et des emplois du secteur public n'a fait qu'aggraver les effets déflationnistes, limitant la création d'emplois et contribuant à l'augmentation des inégalités dans la plupart de ces pays (quadrant sud-est du graphique)<sup>30</sup>. Bien que certains

aient prétendu le contraire, le résultat a été une plus grande financiarisation, la poursuite du processus de concentration et le maintien de l'emprise des établissements « trop grands pour faire faillite », une vulnérabilité accrue des ménages et un bilan du secteur public sous tension financière et affaibli par le manque de dynamisme du revenu.

L'emploi a reculé dans les pays de la zone euro les plus durement touchés, comme la Grèce, l'Irlande et l'Espagne, qui n'ont pas pu dévaluer leur monnaie ou adopter une ligne budgétaire expansionniste (graphique 5.9). Les seuls pays à avoir jamais évité une forte baisse de l'emploi après les crises ont été les États-Unis en 1988 et l'Allemagne en 2008. Aux États-Unis, parce que l'arrivée continue des femmes sur le marché du travail a aidé à soutenir l'emploi à un moment où les inégalités de revenus étaient en hausse et les conditions de crédit aux consommateurs plus souples. En Allemagne, parce que les programmes visant à assurer un emploi à la majorité de la population active, ne serait-ce qu'à temps partiel, associés à des mesures de promotion des exportations ont permis une reprise rapide, il est vrai aux dépens de l'activité économique et de l'emploi dans d'autres pays de la zone euro (Flassbeck and Lapavistas, 2013). Néanmoins, les inégalités ont continué de s'aggraver dans ces deux pays.

**GRAPHIQUE 5.9** Les écarts de l'emploi dans les pays développés après les crises financières, 1970-2015



**Source :** Calculs du secrétariat de la CNUCED d'après Laeven and Valencia (2012) et à l'aide de l'outil de modélisation des politiques mondiales de l'ONU.

**Note :** Le niveau avant la crise est défini au temps  $t$ ,  $t$  étant l'année de la crise. En ce qui concerne les pays et les années, voir la note du graphique 5.4.

On observe une plus grande diversité entre les pays en développement (graphique 5.8B) quant aux variations des dépenses publiques et des inégalités. Malgré cette diversité, ces pays, comme les pays développés, ont pour la plupart freiné ou réduit leurs dépenses publiques et ont vendu des actifs de l'État à la suite de leurs crises financières respectives. Dans la plupart des cas, les gouvernements en difficulté financière ont opté pour une réduction des dépenses publiques face à la menace de fuite de capitaux et aux tensions à la baisse sur leur monnaie. Cependant, les privatisations n'ont pas nécessairement amélioré leur situation budgétaire et, dans bon nombre de pays, les sommes reçues ont servi à payer les créanciers extérieurs. L'austérité budgétaire combinée aux privatisations a surtout nui aux groupes les plus vulnérables (Stiglitz, 2003 ; ILO, 2014), ce qui explique la montée des inégalités observée dans la plupart des cas (quadrant sud-est du graphique). En Indonésie, qui est le pays dont le PIB a le plus reculé suite à la crise financière asiatique de 1997-1998, la rigueur monétaire et budgétaire recommandée par le FMI a précipité une crise de liquidités aux effets dévastateurs et exacerbé la contraction économique. Contraint de secourir les grandes sociétés et les grands groupes financiers et de nationaliser leur dette pour éviter une débâcle systémique, le Gouvernement a laissé s'accroître la dette publique, qui est passée de 54 milliards de dollars

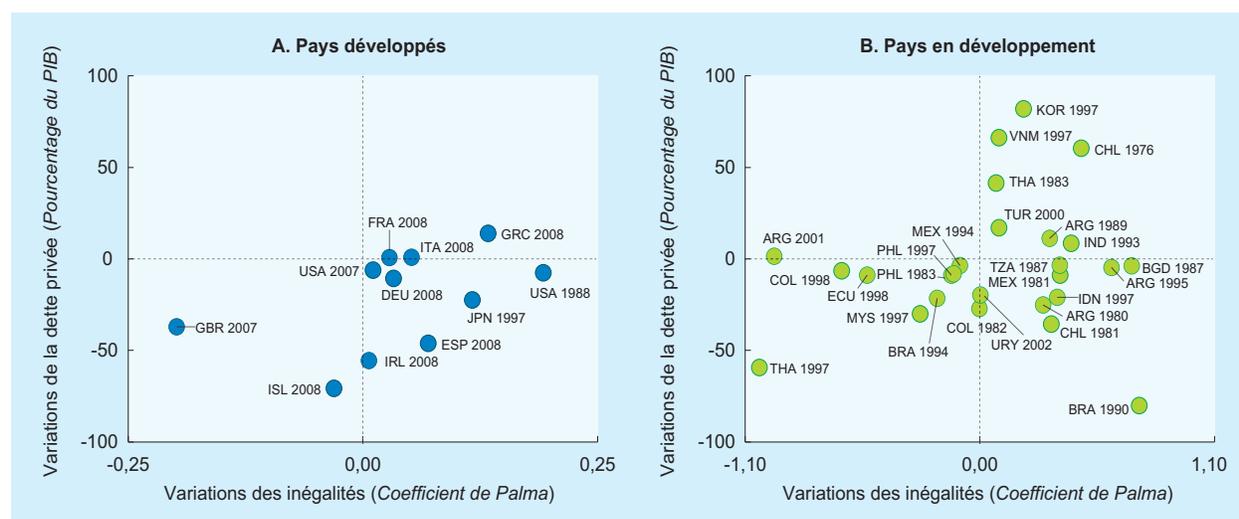
à 134 milliards de dollars entre 1997 et 2001, dont 74 milliards sont allés aux créanciers internationaux.

En 2002, le service de la dette représentait plus du triple des salaires de toute la fonction publique et du personnel militaire ; le Gouvernement a choisi d'augmenter les impôts et les prix du combustible et de l'électricité, ce qui a eu des effets néfastes disproportionnés sur les plus démunis (Ramli and Nuryadin, 2007). En République de Corée, les ajustements effectués par les grandes entreprises d'exportation et les banques pendant la période qui a suivi la crise de 1997 ont causé des licenciements massifs et dégradé durablement les conditions de travail, en violation du « pacte social pour le développement » alors en vigueur ; la suite ne s'est pas fait attendre : plus de pauvreté et plus d'inégalités (Kyung-Sup, 2007).

Le durcissement excessif des politiques monétaires imposé par le FMI à plusieurs pays frappés par des crises par le biais des conditionnalités associées à ses prêts a freiné la reprise économique et aggravé la polarisation de la répartition des revenus. C'est ce qui s'est produit au début des années 1980 dans des pays comme le Chili, le Mexique et les Philippines (*TDRs* 1986 et 1993).

Les facteurs qui déclenchent une crise financière et les politiques adoptées en réponse déterminent le moment et l'ampleur d'une remontée éventuelle de la dette du secteur privé. Un schéma général se dégage du graphique 5.10. La plupart des pays développés de l'échantillon (graphique 5.10A) ont connu des crises après des périodes de dette privée élevée ou en hausse. Mais les politiques adoptées pour faire face à ces crises ont consisté essentiellement à soutenir les établissements financiers et les grandes sociétés (et indirectement les ménages aisés qui en étaient propriétaires) ; elles ont fait peu de cas des besoins de la classe moyenne et des éléments plus vulnérables de la société, qui auraient bénéficié d'une restructuration de la dette. L'hypothèse que la reprise des banques et des marchés des investissements de portefeuille redynamiserait les dépenses des ménages grâce à l'expansion du crédit s'est révélée sans fondement, car le désendettement des ménages s'est poursuivi dans bon nombre de ces pays et les investisseurs privés du secteur productif ont maintenu une attitude attentiste<sup>31</sup>. Pour autant que l'on puisse en juger par l'expérience du Japon à partir des années 1990, d'autres pays développés pourraient avoir à faire face à des risques importants à l'avenir, car les problèmes liés à la répartition des revenus et à la demande globale n'ont toujours pas été résolus.

GRAPHIQUE 5.10 Dette privée et inégalité au lendemain des crises financières, 1970-2015



**Source :** Calculs du secrétariat de la CNUCED d'après Laeven and Valencia (2012) ; base de données GCIP et outil de modélisation des politiques mondiales de l'ONU.

**Note :** Les variations sont données par la différence entre la moyenne mobile centrée sur 3 ans à t+6 et t+2, t étant l'année de la crise. Pour les pays et les années, voir la note de la figure 5.4.

Dans les pays en développement (graphique 5.10B), les différents comportements de la dette privée combinés aux différentes politiques ont donné un tableau plus contrasté. Dans certains pays (le Chili en 1976 et l'Argentine en 1989, par exemple), dans lesquels la dette du secteur privé a continué d'augmenter après les crises financières, les politiques encourageant les dépenses financées par l'endettement ont contribué au déclenchement de nouvelles crises financières quelques années plus tard (en 1981, au Chili et en 1995, en Argentine). Dans d'autres pays (quadrant nord-est du graphique 5.10B), la dévaluation de la monnaie a entraîné une augmentation de la valeur des dettes libellées en devises accompagnée,

dans bien des cas, de politiques visant à augmenter la compétitivité du pays dans le cadre de stratégies axées sur les exportations. Dans un nombre limité d'autres pays, la dette privée a continué d'augmenter simplement parce que le pays n'a pas été en mesure de respecter l'échéancier de l'amortissement de sa dette, situation qui a nécessité un rééchelonnement de cette dernière. Dans la majorité des pays en développement ne disposant pas d'un modèle d'exportation performant, la tendance a été au désendettement du secteur privé, accompagné, dans bien des cas, d'une aggravation des inégalités, sur une trajectoire de croissance économique affaiblie (quadrant sud-est du graphique)<sup>32</sup>.

## D. Conclusion : contrôler l'activité financière

L'aperçu théorique et l'examen empirique des processus de financiarisation, des crises financières et des inégalités révèle une situation complexe et contrastée. Toutefois, on peut en tirer quelques enseignements évidents.

Premièrement, la dynamique de l'hypermondialisation a tendance à agrandir le secteur financier et à stimuler les innovations financières et les opérations transfrontières.

Deuxièmement, cette expansion de l'activité financière, au niveau de chaque pays et dans l'ensemble

de l'économie mondiale, nuit à la répartition des revenus. Quand elle est tirée par l'expansion de la finance, la croissance a des effets cumulatifs polarisants et se caractérise par une gestion créative des actifs et une création exubérante de richesses au sommet de l'échelle des revenus et par un endettement écrasant et des perspectives limitées d'emploi, de revenus et d'ascension sociale au bas de l'échelle.

Troisièmement, en général, les innovations financières progressent plus rapidement que la réglementation, surtout lorsque cette dernière incombe à des

organismes publics disposant de ressources limitées<sup>33</sup>. En outre, étant donné que pour s'imposer les produits financiers innovants doivent pouvoir tenir des marchés, ce qui suppose un certain volume de transactions<sup>34</sup>, ils sont généralement plus lucratifs lorsqu'ils sont négociés par de grands opérateurs, ce qui renforce la tendance à la concentration dans le secteur financier.

Quatrièmement, la grande concentration de l'activité financière entre les mains des plus grands établissements et le poids de ces grands opérateurs menacent également la stabilité économique générale. La menace d'une débâcle et la crainte qu'elle pourrait se propager à des pans entiers de l'activité économique confèrent au secteur financier une influence sans précédent sur les décideurs. Plus l'activité financière prend de l'ampleur par rapport à l'économie réelle et plus les principaux établissements financiers dominent par leur taille le reste du secteur, plus le monde de la finance a le pouvoir de limiter la marge d'action des décideurs.

Cinquièmement, l'influence des grands établissements financiers sur les organismes gouvernementaux est d'autant plus grande que ces établissements sont en mesure d'étendre leur activité au-delà des frontières nationales. En outre, les tentatives visant à réglementer les activités financières au niveau mondial sont limitées par deux facteurs. Le premier est que les régulateurs et les organismes de normalisation doivent jouir d'une autonomie suffisante pour pouvoir tenir compte des spécificités des pays. Cependant, cela signifie que les réglementations envisagées risquent d'être systématiquement en retard sur les innovations financières des opérateurs internationaux. Le deuxième facteur est que les réglementations mondiales devraient être compatibles avec la conception traditionnelle du fonctionnement du monde de la finance et des disciplines qui devraient lui être imposées. Malheureusement, malgré le réveil brutal qu'a représenté la plus récente des crises financières, l'idée que les activités financières sont intrinsèquement instables n'est pas encore mondialement acceptée. Voilà pourquoi, à ce jour, les réglementations financières internationales obéissent aux notions erronées de la théorie financière moderne et de la finance comportementale, qui partent du principe que les ajustements devraient être guidés par les cours des actifs financiers évalués par arbitrage du risque et par la maximisation de l'utilité, dans un monde de libre circulation des capitaux. En fait, l'influence de cette idéologie s'étend au-delà du secteur financier, notamment à la formulation des

nouvelles normes comptables applicables aux petites entreprises ou aux gouvernements (par exemple, les normes comptables internationales pour le secteur public ou IPSAS), comme s'il était naturel et même souhaitable que les pratiques comptables de toutes les entités économiques d'un pays aient, en priorité, pour but de répondre aux besoins en information des investisseurs financiers (Baud and Chiapello, 2017 ; Chiapello, 2016).

Sixièmement, la conjecture selon laquelle les crises financières peuvent mettre un frein au pouvoir de la finance et aider à inverser ses tendances fondamentalement inégalitaires ne résiste pas à l'analyse. Bien que l'on ait pu observer, dans de rares cas, une diminution de la richesse, donc de la valeur des actifs par rapport au revenu global et bien que la finance déréglementée soit une source de préoccupation parmi les experts et dans le public, ce qui semble dominer, en fin de compte, c'est la volonté de ramener le système financier à ses modes opératoires d'avant la crise. Ainsi, les mesures mises en œuvre ont tendance à contribuer au renforcement de la concentration des activités financières et du rôle dominant de la finance. En conséquence, le champ d'action des gouvernements est encore plus étroit que lors des périodes d'expansion précédentes. La finance ne sert pas les intérêts de l'économie réelle, bien au contraire. L'emploi et les salaires sont compromis, souvent de manière permanente. Le fardeau des ajustements des marchés et des politiques économiques régressives retombe largement sur les plus pauvres ; le processus de causalité cumulative est en marche et la reprise n'est généralement pas aussi rapide pour ceux qui se trouvent au bas de l'échelle que pour ceux qui en occupent le sommet. Le résultat est une aggravation des inégalités.

Septièmement, les données empiriques portent à conclure que lorsque les inégalités de revenus sont en hausse, les crises financières deviennent plus fréquentes et étendues. C'est dû au fait que les revenus de ceux qui se trouvent au bas de l'échelle (et en grande partie au milieu de celle-ci) ne progressent pas aussi rapidement que le revenu global et ne suffisent plus à assurer une demande suffisante. Le résultat est que ceux qui font des profits orientent généralement les investissements vers la recherche de produits financiers innovants pour en extraire de nouvelles formes de rentes. Par conséquent, la répartition régressive des revenus encouragée par les politiques néolibérales a des effets pervers incitant à prendre de plus en plus de risques financiers, et les entreprises à risques ont tendance à se multiplier dans l'ensemble

de l'économie mondiale. Ainsi, l'instabilité financière dans une partie du monde se transmet fréquemment à d'autres parties du monde.

Ces conclusions résument dans les grandes lignes l'état actuel du système financier mondial. La poursuite du processus de financiarisation, conjuguée à une aggravation des inégalités, augmente la probabilité que les crises se répètent. Pour que ces tendances se modifient et aillent dans le sens d'un système plus inclusif et durable, il faut agir sur plusieurs fronts.

Quelques pistes essentielles sont ébauchées ici et des recommandations plus détaillées sont présentées dans le dernier chapitre du présent Rapport.

- Des mesures doivent être prises pour agir sur la répartition du revenu primaire afin de maîtriser la hausse de la part des profits dans le revenu national et d'empêcher qu'elle ne se traduise par une répartition inégale du patrimoine financier. Des politiques volontaristes relatives au travail et à l'emploi peuvent aider dans ce sens, notamment la fixation d'un salaire minimum compatible avec un niveau de vie acceptable et l'établissement d'un lien entre l'augmentation des salaires et la croissance de la productivité moyenne<sup>35</sup>. L'action des pouvoirs publics devrait contribuer à l'emploi et promouvoir les dépenses sociales et infrastructurelles.
- Les mesures redistributives devraient comprendre des taxes et des transferts à caractère progressif (Kohler, 2015). L'effet net d'une augmentation simultanée des recettes fiscales et des dépenses sociales peut avoir de puissants effets multiplicateurs sur la demande globale, l'emploi et le progrès technique.
- Le pouvoir économique et politique de la finance doit être maîtrisé. Le système financier devrait être plus restreint et recourir moins à l'effet de levier. Il devrait aussi se recentrer sur la fourniture à l'économie réelle des crédits dont elle a besoin (Bair, 2014 ; Wolf, 2015). Les établissements financiers jugés « trop grands pour faire faillite » ou « trop grands pour être poursuivis en justice » sont une menace pour la construction de sociétés stables et inclusives. Par conséquent, il faudrait que les décideurs envisagent de segmenter les activités des banques et d'imposer le principe de la responsabilité illimitée aux banques d'investissement (Shirreff, 2016). D'une manière plus générale, des réglementations plus ingénieuses s'imposent (Persaud, 2015).
- Les banques publiques peuvent aider à subordonner la recherche du profit à des objectifs sociaux et à encourager l'octroi de crédits pour la création d'emplois et pour l'investissement. Elles peuvent également améliorer les flux d'information nécessaires pour que les réglementations ne soient pas en retard sur les innovations financières.
- Des mesures de contrôle des mouvements de capitaux (*TDR 2015* ; Reddy, 2013) devraient, le cas échéant, être envisagées au niveau national. Ces mesures devraient toutefois être associées à d'autres réformes visant à influencer sur la structure, la taille et la gouvernance des banques d'envergure internationale. ■

## Notes

- 1 Voir Duménil and Lévy, 2001 ; Crotty, 2003 ; Epstein, 2005 ; Krippner, 2005 ; et le chapitre VI du présent Rapport.
- 2 C'est l'approche adoptée, par exemple, par Crotty, 2003 ; Foster and McChesney, 2012 ; Lapavistas, 2013 ; Patnaik, 2003 ; Smith, 2011.
- 3 C'est l'approche adoptée, par exemple, par Galbraith, 2012 et 2014 ; Kindleberger, 2000 ; Plender, 2015 ; Turner, 2016a et 2016b ; Smith, 2011 ; Stiglitz, 2012 ; Taylor, 2010.
- 4 Bien que Minsky ait attribué à la réglementation et à la force des institutions un rôle essentiel dans la lutte contre l'instabilité financière, il a fait prudemment une place aux mobiles psychologiques et aux contraintes institutionnelles (voir également Galbraith (Sr.), 1994 ; Shiller, 2005 ; Turner 2016a). Selon lui (Minsky, 1986: 220), l'un des facteurs responsables de l'extrême rapidité des innovations financières est que « les innovateurs qui réussissent sont récompensés par des fortunes et sont adulés par leurs imitateurs ». Les investisseurs innovent pour contourner les réglementations et élargir leurs perspectives de profit, en prenant des risques de plus en plus grands puisqu'ils s'attendent à être sauvés en cas d'échec.
- 5 Certains experts (Turner, 2016a ; D'Arista, 2009) ont constaté que les énormes profits financiers relèvent dans une certaine mesure de l'« alchimie » et résultent de nouveautés comme les subventions croisées entre les opérations boursières et les services bancaires de détail, le recours à grande échelle à l'effet de levier, le soutien du secteur public et les garanties de dépôts (voir également Bair, 2014 ; Haldane, 2014 ; Kay, 2015 ; King, 2016).
- 6 Lors d'une table ronde sur la réglementation financière, il a été demandé à Sheila Bair, qui a présidé l'Institut fédéral d'assurance des dépôts aux États-Unis de 2006 à 2011, si le processus de réforme était, en fait, mené par les banques ; elle a répondu que cela semblait bien être le cas (Bair, 2014: 133). Voir également Johnson and Kwak, 2011 ; Plender, 2015 ; Shirreff, 2016 ; Smith, 2011 ; House of Commons Treasury Committee, 2010.
- 7 Voir UNCTAD (2012) pour une analyse succincte des répercussions mondiales des mesures d'assouplissement quantitatif expérimentées par les grandes banques centrales au lendemain de la crise de 2008-2009. Ces mesures ont affecté les marchés (corrélation entre différentes classes d'actifs) et les comportements des investisseurs financiers (appétit ou aversion pour le risque, comportements mimétiques) et ont rendu les politiques intérieures encore moins efficaces.
- 8 Les résultats obtenus pour les différents pays ne sont pas nécessairement comparables, en raison du manque d'uniformité des données disponibles (voir, par exemple, IMF, 2008 et 2016).
- 9 Certains auteurs utilisent plutôt la valeur ajoutée des entreprises financières figurant généralement dans les comptes institutionnels qui font partie des normes de comptabilité nationale. Toutefois, ces auteurs signalent en même temps que cette variable présente certaines limitations en tant qu'indicateur global de la financiarisation (par exemple, Turner, 2016b ; Polanyi-Levitt, 2013). Haldane (2010) propose une analyse détaillée de ces limitations. D'autres ont souligné la « financiarisation croissante du secteur des entreprises non financières » (Milberg and Winkler, 2010), ainsi que l'omniprésence de la finance dans les sphères plus vastes des administrations publiques, de la société et de l'environnement (Brown *et al.*, 2015).
- 10 D'autres informations complémentaires ont été extraites des Statistiques bancaires territoriales établies par la Banque des règlements internationaux.
- 11 Selon Charles Goodhart (House of Commons Treasury Committee, 2010: Ev.2), la raison pour laquelle les grands établissements financiers sont « trop importants pour faire faillite » est qu'ils sont « internationaux dans la vie mais nationaux dans la mort ».
- 12 On dispose de données plus complètes pour les pays développés que pour les pays en développement, ce qui rend les comparaisons difficiles. Par exemple, la plupart des pays en développement n'indiquent pas toutes les composantes de la rubrique « Autres établissements » et ils sont peu nombreux à indiquer toutes les composantes des « Établissements de dépôts » ou à donner des informations sur les « Créances sur les établissements financiers non bancaires ». Dans les pays de la zone euro, les séries concernant les « Réserves de la banque centrale » et les « Avoirs extérieurs » sont tronquées, en raison des changements institutionnels qui ont accompagné la création de la zone euro. Mais rien de tout cela ne peut expliquer la grande disparité observée entre les deux groupes de pays.
- 13 Les établissements financiers non bancaires et ceux du système bancaire parallèle ne figurent pas parmi les cinq banques classées premières ici. Cependant, dans des pays comme les États-Unis, les établissements financiers les plus grands ne sont pas nécessairement des banques, comme le montre l'essor de BlackRock, un fonds spéculatif dont les actifs sous gestion se chiffraient à 5 000 milliards de dollars en 2017, plus que ceux des plus grandes banques américaines (voir par exemple, Schatzker, 2017).
- 14 Le passif extérieur libellé en devises de la plupart des banques des pays en développement était considérable, représentant, en moyenne, 90 % environ du total, une situation qui n'a pas beaucoup changé ces

- dernières années (voir la base de données de la BRI, *Statistiques bancaires territoriales*).
- 15 Les chiffres peu élevés enregistrés dans certains pays en développement, comme l'Inde, sont peut-être dus au fait qu'un grand nombre d'opérations financières restent informelles (Ghosh *et al.*, 2012).
- 16 La juste valeur, sous sa forme la plus simple, est définie comme étant le montant pour lequel un actif pourrait être échangé, ou un passif éteint, entre des parties bien informées et consentantes dans le cadre d'une transaction effectuée dans des conditions de concurrence normales. La comptabilité à la juste valeur s'applique aux actifs et aux passifs autres que ceux qui, comme les simples instruments de dette, sont détenus uniquement pour le recouvrement des créances (évaluées au coût amorti).
- 17 Voir Kumhof *et al.* (2015) pour un tour d'horizon de la littérature courante sur ces questions et la section C (paragraphe introductifs) et le point C.1 ci-dessus pour une analyse des travaux des auteurs qui ont lié ces deux phénomènes.
- 18 Selon Laeven and Valencia (2008) : « Dans une crise bancaire systémique, le secteur des entreprises et le secteur financier d'un pays voient se succéder des faillites en grand nombre ; les établissements financiers et les entreprises ont beaucoup de mal à rembourser leurs engagements à échéance. Il en résulte une montée en flèche des prêts improductifs, et une bonne partie du capital de l'ensemble du système bancaire est épuisé. Cette situation peut s'accompagner d'une tendance à la baisse des cours des actifs (cours des actions et prix de l'immobilier, par exemple) suivant de près une hausse temporaire juste avant la crise, d'une forte augmentation des taux d'intérêt immobiliers et d'un ralentissement (ou d'une inversion) des flux de capitaux. Dans certains cas, la crise est déclenchée par une ruée des déposants sur les banques, mais le plus souvent elle est déclenchée par une impression générale que des établissements financiers d'importance systémique sont en difficulté. ».
- 19 Le *revenu net* (ou *disponible*) est calculé après l'impôt sur le revenu (du travail ou du capital) et les transferts directs (au titre de la protection sociale, par exemple), dont le but est généralement d'atténuer l'inégalité des *revenus bruts*. Certaines mesures – telles que les subventions indirectes (par exemple, pour l'énergie verte) ou les taxes indirectes (par exemple, les taxes régressives sur la consommation comme la taxe sur la valeur ajoutée ou les taxes progressives comme la taxe Tobin sur les transactions financières) – influent sur le *revenu après impôts*, alors que les transferts en nature (par exemple, la fourniture de services publics dans des domaines tels que l'éducation et la santé) déterminent le *revenu final* (Kohler, 2015).
- 20 L'inégalité des revenus personnels peut être évaluée à partir de sources d'information différentes, présentant chacune certaines limitations. Les *données tirées d'enquêtes sur l'inégalité des revenus* sont disponibles pour un grand nombre de pays et comprennent des estimations des revenus nets (après impôts et redistribution) ou de la consommation des ménages. Ces données ont tendance à sous-évaluer les inégalités parce que les revenus les plus élevés sont sous-représentés dans les échantillons et ne sont pas communiqués dans les enquêtes ; c'est-à-dire qu'au lieu de publier le niveau exact des revenus les plus élevés, les enquêtes les regroupent généralement dans une même catégorie, par exemple dans la catégorie des revenus supérieurs à un million de dollars (Alvaredo, 2010). Les *données budgétaires* non tronquées contenues dans la base de données *World Wealth and Income Database* (<http://wid.world>) sont disponibles pour un nombre limité de pays développés et de pays en développement, mais cette base de données n'inclut pas encore les pays en transition. Ces données donnent une idée plus précise de la répartition des revenus aux niveaux les plus élevés (avant impôts), mais n'ont pas encore réussi à résoudre les problèmes des déclarations partielles de revenus au fisc et de l'évasion fiscale, qui se sont rapidement aggravés au cours des dernières décennies. (Palan *et al.*, 2009 ; Zucman, 2013 ; Alstadsaeter *et al.*, 2017). En conséquence, la majorité des données ont tendance à sous-évaluer l'ampleur réelle des inégalités de revenus et de patrimoine.
- 21 Les mesures relatives qui, comme le coefficient de Palma, comparent les écarts entre les revenus moyens les plus élevés et les plus faibles ont l'avantage de mettre en lumière les disparités entre les tranches de revenus qui fluctuent généralement le plus et exacerbent le plus les inégalités de revenus, alors que le coefficient de Gini fait partie des indices plus synthétiques, qui ne renseignent pas sur ce genre de détails.
- 22 Sur les 147 épisodes de crises recensés par Laeven et Valencia (2012), 56 ne font pas l'objet d'estimations suffisantes quant aux sources initiales d'inégalité dans la base de données *Global Consumption and Income Project* (GCIP) (Lahoti *et al.*, 2014). Malgré plusieurs tentatives pour améliorer la qualité et la comparabilité des données sur la répartition des revenus (Conceição and Galbraith, 2000 ; Solt, 2009 ; Lahoti *et al.*, 2014, par exemple), une limitation fondamentale demeure, à savoir qu'un grand nombre de pays en développement n'ont commencé à effectuer des enquêtes sur les revenus que dans les années 1980 ou même plus tard. Par conséquent, il n'est pas possible d'étudier les variations des inégalités pour toutes les crises financières depuis les années 1970.
- 23 Les inégalités entre les tranches de revenus peuvent être mesurées en termes absolus (les écarts de revenus en termes monétaires) ou en termes relatifs (les ratios des parts de revenus, comme le coefficient de Palma). C'est la première option qui est utilisée dans le graphique 5.3. Quand on utilise la deuxième

- option, la proportion des cas de hausse des inégalités est légèrement plus faible pendant la période précédant les crises financières (75 % au lieu de 85 %), parce que l'écart des revenus peut augmenter même si le ratio des parts de revenus diminue, en fonction des niveaux initiaux de revenus. Toutefois, le pourcentage de cas d'augmentation des inégalités reste le même après les crises (65 %).
- 24 Compte tenu des circonstances politiques très particulières et de la profonde récession économique qui ont affecté toutes les tranches de revenus dans les pays en transition pendant leur passage à des modèles axés sur le marché, et compte tenu également des limitations de données (voir la note 20 ci-dessus), les épisodes de crises financières dans ces pays n'ont pas été pris en considération dans le reste de l'analyse empirique.
- 25 L'étiquette « crise des subprimes » est trompeuse, car elle rejette le blâme de la récente crise financière mondiale sur les ménages sans patrimoine aux États-Unis ; ces ménages sont incriminés pour avoir demandé une intermédiation financière élémentaire en adéquation avec leur budget (par exemple, des crédits hypothécaires sur la base de revenus stagnants ou de revenus futurs en baisse).
- 26 Dans les graphiques établis à l'aide de l'outil de modélisation des politiques mondiales de l'ONU, qui ne couvre que 40 pays, l'échantillon des épisodes de crises est encore moins grand que dans les graphiques basés sur les données de Laeven and Valencia (2012) et la base de données *GCIP* (2016).
- 27 À part le cas de la Chine, une baisse de la dette privée avant les crises financières n'a été observée que dans quelques cas très particuliers : au Brésil, en 1994, et en Argentine, en 1995, deux pays qui sortaient à peine d'une crise financière (celles de 1990 et de 1989, respectivement) et en Argentine de nouveau, en 1989, qui venait tout juste de traverser plusieurs récessions économiques. Ces conditions particulières expliqueraient cette baisse de l'endettement privé dans ces pays avant certaines crises.
- 28 Voir Cornford (2016) pour une analyse critique des méthodes d'évaluation des coûts macroéconomiques des crises financières, en particulier des toutes dernières méthodes proposées par la BRI.
- 29 Dans l'Argentine d'après 2001, le Programme en faveur des chefs de famille hommes et femmes sans emploi (Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados) est un exemple clair d'intervention publique à caractère expansionniste qui a donné des résultats (Kostzer, 2008). À l'inverse, après la crise de 1999, l'Équateur, qui est également l'un des cas extrêmes du quadrant nord-ouest du graphique 5.8, n'a pas adopté une politique budgétaire expansionniste et de redistribution du revenu. La forte augmentation des investissements publics après dix années d'instabilité et de résultats économiques médiocres a essentiellement été alimentée par les gains exceptionnels du secteur exportateur de pétrole, et bien que les inégalités mesurées d'après le coefficient de Palma aient diminué, les écarts de revenus ont, en fait, augmenté (voir le graphique 5.6).
- 30 Dans le contexte des notes 19 et 20, la baisse des inégalités en termes de revenu net observée au Royaume-Uni, peut être attribuée au relèvement de 1 000 livres sterling du seuil de l'impôt sur le revenu, qui est passé à 11 000 livres sterling au début de 2010, ce qui a réduit les impôts directs des ménages les plus pauvres, comme le montre l'indicateur d'inégalité utilisé dans le graphique 5.8. Par contre, les mesures d'austérité adoptées par la suite, surtout la réduction des transferts en nature, ne sont reflétées qu'imparfaitement dans cet indicateur ; toutefois, ce qu'il est important de noter, c'est que les inégalités de patrimoine sont restées supérieures à leur niveau d'avant la crise.
- 31 Le cas de la Grèce peut être vu comme une exception limitée à ce schéma général, en partie parce que la crise de ce pays n'a pas été principalement déclenchée par la dette intérieure privée et, en partie parce que la lenteur de la reprise des revenus du secteur privé dans le contexte d'une longue récession a induit une augmentation de l'emprunt pour couvrir les dépenses.
- 32 Cette tendance ne s'est pas vérifiée en Argentine (2001), car les politiques visant à soutenir l'emploi et le revenu des ménages ont aidé à réduire de beaucoup les inégalités sans recourir à une augmentation de la dette du secteur privé (Galbraith, 2012). Dans d'autres pays en développement, comme la Malaisie, les Philippines et la Thaïlande, les inégalités ont également diminué à la suite de la crise financière asiatique. Toutefois, ce constat est basé sur des données tronquées tirées d'enquêtes (voir la note 20) et est contredit par les quelques données budgétaires disponibles ; c'est le cas, par exemple, de la Malaisie où la part des revenus du décile supérieur a augmenté d'environ un point de pourcentage après 1997.
- 33 On trouvera dans Plender (2015) une description détaillée des milliers de pages de réglementations très élaborées proposées par plusieurs des grands organismes de réglementation.
- 34 Voir, par exemple, Duhon (2012), et Golin and Delhaise (2013), qui expliquent l'expansion des marchés du crédit et le fonctionnement des salles de marchés des banques.
- 35 Comme l'ont rappelé des livraisons précédentes du *Rapport* (celles de 2013 et 2016, par exemple), l'objection généralement formulée contre la protection du salaire minimum et l'alignement de la croissance du revenu du travail sur celle de la productivité est que les profits auraient tendance à diminuer, ce qui découragerait l'investissement. Pourtant, lorsque les politiques sociales et infrastructurelles vont de pair avec des politiques distributives, c'est le progrès technique et non la compression des salaires qui devient le principal moteur de l'augmentation des profits (voir également Galbraith, 2012).

## Références

- Abbott P and Tarp F (2011). Globalization crises, trade, and development in Vietnam. Working Paper No. 2011/20, United Nations University-World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER), Helsinki.
- Admati AR and Hellwig M (2013). *The Bankers' New Clothes: What's Wrong with Banking and What to Do about It*. Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Akyüz Y (2011). *The Management of Capital Flows in Asia*. Penang, Third World Network.
- Akyüz Y (2012). *Financial Crisis and Global Imbalances: A Development Perspective*. Geneva, South Centre.
- Akyüz Y (2013). Developing countries after the financial crisis: Waving or drowning? *Economic and Political Weekly*, 48(37): 36–44.
- Alstadsaeter A, Johannesen N and Zucman G (2017). Tax evasion and inequality. Available at: <https://gabriel-zucman.eu/files/AJZ2017.pdf>.
- Alvaredo F (2010). A note on the relationship between top income shares and the Gini coefficient. Discussion Paper No. 8071, Center for Economic Policy and Research, London.
- Bair S (2014). Everything the IMF wanted to know about financial regulation and wasn't afraid to ask. In: Akerlof GA, Blanchard O, Romer D and Stiglitz JE, eds. *What Have We Learned? Macroeconomic Policy After the Crisis*. Cambridge, MA, MIT Press: 129–134.
- Baker C (2003). Opportunity and danger: Globalization, states and politics in 1990s' Asia. In: Ghosh J, and Chandrasekhar CP, eds. *Work and Well-Being in the Age of Finance*. New Delhi, Tulika Books: 561–578.
- Baud C and Chiapello E (2017). Understanding the disciplinary aspects of neoliberal regulations: The case of credit-risk regulation under the Basel Accords. *Critical Perspectives on Accounting*, 46: 3–23.
- Borio C (2012). The financial cycle and macroeconomics: What have we learnt? BIS Working Papers No 395, Bank for International Settlements, Basel.
- Boyer R (2009). Feu le régime d'accumulation tiré par la finance: La crise des subprimes en perspective historique. *Revue de la Régulation*, 5(1): 2–34.
- Brown A, Veronese Passarella M and Spencer D (2015). The nature and variegation of financialisation: A cross-country comparison. Working Paper Series No. 127, Financialisation, Economy, Society and Sustainable Development (FESSUD), Leeds.
- Chandrasekhar CP (2007). Continuity or change? Finance capital in developing countries a decade after the Asian Crisis. *Economic and Political Weekly*, 42(50): 36–44.
- Chandrasekhar CP (2010). Learning from the crisis: Is there a model for global banking? In: Jomo KS, ed. *Reforming the International Financial System for Development*. New York, NY, Columbia University Press: 271–295.
- Chandrasekhar CP and Ghosh J (2013). The Asian financial crisis, financial restructuring and the problem of contagion. In: Wolfson MH and Epstein GA, eds. *The Handbook of the Political Economy of Financial Crises*. Oxford and New York, Oxford University Press: 311–325.
- Chiapello E (2016). How IFRS contribute to the financialization of capitalism. In: Bensadon D and Praquin N, eds. *IFRS in a Global World: International and Critical Perspectives on Accounting*. Cham, Springer International Publishing Switzerland: 71–84.
- Claessens S and Perotti E (2007). Finance and inequality: Channels and evidence. *Journal of Comparative Economics*, 35(4): 748–773.
- Cobham A, Schlogl L and Sumner A (2015). Inequality and the tails: The Palma proposition and ratio revisited. Working Paper No. 143, United Nations, Department of Economics and Social Affairs (UN DESA), New York, NY.
- Coibion O, Gorodnichenko Y, Kudlyak M and Mondragon J (2016). Does greater inequality lead to more household borrowing? New evidence from household data. Working Paper No. 2016-20, Federal Reserve Bank of San Francisco, San Francisco, CA.
- Conceição P and Galbraith JK (2000). Constructing long and dense time-series of inequality using the Theil Index. *Eastern Economic Journal*, 26(1): 61–74.
- Cornford A (2012). Notes on GATS rules for international trade in banking services. Presentation at a public forum at the World Trade Organization, Geneva, 26 September.
- Cornford A (2016). New in-house estimates of the impact of the Basel Capital Framework. IDEAs. Available at: <http://www.networkideas.org/featured-articles/2016/12/new-in-house-estimates-of-the-impact-of-the-basel-capital-framework/> (accessed on 24 April 2017).
- Cripps F, Izurieta A and Singh A (2011). Global imbalances, under-consumption and over-borrowing: The state of the world economy and future policies. *Development and Change*, 42(1): 228–261.
- Crotty J (2003). Structural contradictions of current capitalism: A Keynes-Marx-Schumpeter analysis. In: Ghosh J and Chandrasekhar CP, eds. *Work and Well-Being in the Age of Finance*. New Delhi, Tulika Books: 24–51.
- D'Arista J (2009). Setting an agenda for monetary reform. Working Papers No. 190, Political Economy Research Institute (PERI), University of Massachusetts, Amherst, MA.
- Davies JB, Sandström S, Shorrocks A and Wolff EN (2011). The level and distribution of global household wealth. *The Economic Journal*, 121(551): 223–254.

- Delhaise P and Beckerling L (1998). *Asia in Crisis: The Implosion of the Banking and Finance Systems*. Sussex, John Wiley & Sons Inc.
- Diaz-Alejandro C (1985). Good-bye financial repression, hello financial crash. *Journal of Development Economics*, 19(1-2): 1–24.
- Duhon T (2012). *How the Trading Floor Really Works*. Sussex, John Wiley & Sons.
- Duménil G and Lévy D (2001). Costs and benefits of neo-liberalism: A class analysis. *Review of International Political Economy*, 8(4): 578–607.
- Duménil G and Lévy D (2004). *Capital Resurgent: Roots of the Neoliberal Revolution*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Eaton C, Habinek J, Goldstein A, Dioun C, García Santibáñez Godoy D and Osley-Thomas R (2016). The financialization of US higher education. *Socio-Economic Review*, 14(3): 507–535.
- Eatwell J (2012). The transformation of international financial markets and the future of the eurozone. AUGUR Project, final report. Available at: [http://www.augurproject.eu/IMG/pdf/Financical\\_markets-2.pdf](http://www.augurproject.eu/IMG/pdf/Financical_markets-2.pdf) (accessed 22 May 2017).
- Epstein GA (2005). *Financialization and the World Economy*. Cheltenham, Edward Elgar Publishing.
- Felkerson JA (2012). A detailed look at the Fed's crisis response by funding facility and recipient. Public Policy Brief No. 123, Levy Economics Institute of Bard College, Annandale-on-Hudson, NY.
- Flassbeck H (2007). Wage divergences in Euroland: Explosive in the making. In: Bibow J, and Terzi A, eds. *Euroland and the World Economy: Global Player or Global Drag?* London, Palgrave Macmillan: 43–52.
- Flassbeck H and Lapavitsas C (2013). The systemic crisis of the euro – true causes and effective therapies. Available at: <http://www.rosalux.de/publication/39478/the-systemic-crisis-of-the-euro-true-causes-and-effective-therapies.html> (accessed 25 May 2016).
- Foster JB and McChesney RW (2012). *The Endless Crisis. How Monopoly Finance Capital Produces Stagnation and Upheaval from the US to China*. New York, NY, Monthly Review Press.
- FSF (2009). Report of the Financial Stability Forum on Addressing Procyclicality in the Financial System, April. Available at: [http://www.fsb.org/wp-content/uploads/r\\_0904a.pdf](http://www.fsb.org/wp-content/uploads/r_0904a.pdf).
- Galbraith JK (Sr.) (1994). *A Short History of Financial Euphoria*. New York, NY, Penguin.
- Galbraith JK (2012). *Inequality and Instability: A Study of the World Economy Just Before the Great Crisis*. Oxford and New York, Oxford University Press.
- Galbraith JK (2014). *The End of Normal: The Great Crisis and the Future of Growth*. New York, NY, Simon and Schuster.
- Ghosh J, Chandrasekhar CP and Patnaik P (2017). *Demonetisation Decoded: A Critique of India's Currency Experiment*. New York, NY, Routledge Taylor and Francis.
- Ghosh S, Gonzalez del Mazo I and Ötoker-Robe İ (2012). Chasing the shadows: How significant is shadow banking in emerging markets? World Bank, *Economic Premise* (88): 1–7.
- Gil-Diaz F (1998). The origin of Mexico's 1994 financial crisis. *Cato Journal*, 17(3): 303–313.
- Goda T and Lysandrou P (2014). The contribution of wealth concentration to the subprime crisis: A quantitative estimation. *Cambridge Journal of Economics*, 38(2): 301–327.
- Goda T, Onaran Ö and Stockhammer E (2014). A case for redistribution? Income inequality and wealth concentration in the recent crisis. CIEF Working Paper No. 14-17, EAFIT University, Medellín.
- Golin J and Delhaise P (2013). *The Bank Credit Analysis Handbook: A Guide for Analysts, Bankers and Investors* (2<sup>nd</sup> edition). Singapore, John Wiley & Sons.
- Goodhart CAE (2007). Replacing the Stability and Growth Pact? In: Bibow J, and Terzi A, eds. *Euroland and the World Economy: Global Player or Global Drag?* London, Palgrave Macmillan: 135–153.
- Griffith-Jones S (2001). Causes and lessons of the Mexican peso crisis. In: Griffith-Jones S, Montes MF, and Nasution A, eds. *Short-Term Capital Flows and Economic Crises*. Oxford and New York, Oxford University Press: 144–172.
- Haldane AG (2010). The contribution of the financial sector: Miracle or mirage? Speech at The Future of Finance Conference, Bank of England, London, 14 July. Available at: <http://www.bis.org/review/r100716g.pdf>.
- Haldane AG (2014). On being the right size. *The Journal of Financial Perspectives*, 2(1): 13–25.
- House of Commons Treasury Committee (2010). *Too Important to Fail - Too Important to Ignore*. Ninth Report of session 2009-10, vol. 2: Oral and written evidence. London, The Stationery Office.
- ILO (2014). *World Social Protection Report 2014-15*. Geneva, International Labour Office.
- IMF (2008). *Monetary and Financial Statistics: Compilation Guide*. Washington, DC, International Monetary Fund.
- IMF (2016). *Monetary and Financial Statistics Manual and Compilation Guide*. Washington, DC, International Monetary Fund.
- Irvin G and Izurieta A (2011) Fundamental flaws in the European Project. *Economic and Political Weekly*, 46(32): 14–16.
- Johnson S and Kwak J (2011). *13 Bankers: The Wall Street Takeover and the Next Financial Meltdown*. New York, NY, Vintage.
- Jomo KS (2007). Financial liberalisation, crises and the role of capital controls: The Malaysian case. *Economic and Political Weekly*, 42(50): 73–78.
- Kalecki M (1965). *Theory of Economic Dynamics: An Essay on Cyclical and Long-Run Changes in*

- Capitalist Economy*. New York and London, Modern Reader Paperbacks.
- Kay J (2015). *Other People's Money: Masters of the Universe or Servants of the People?* London, Profile Books.
- Keynes JM ([1936], 1997). *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. New York, NY, Prometheus Books.
- Kindleberger CP (2000). *Manias, Panics and Crashes: A History of Financial Crises* (4<sup>th</sup> edition). New York, NY, John Wiley & Sons.
- King M (2016). *The End of Alchemy: Money, Banking and the Future of the Global Economy*. New York, NY, W.W. Norton & Company.
- Kohler P (2015). Redistributive policies for sustainable development: Looking at the role of assets and equity. Working Paper No. 139, United Nations, Department of Economics and Social Affairs, New York, NY.
- Kostzer D (2008). Argentina: A case study on the *Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados*, or the Employment Road to Economic Recovery. Working Paper No. 534, Levy Economics Institute of College, Annandale-on-Hudson, NY.
- Kregel JA (1998). East Asia is not Mexico: The difference between balance of payments crises and debt deflations. In: Jomo KS, ed. *Tigers in Trouble: Financial Governance, Liberalization and Crises in East Asia*. London, Zed Books: 44–62.
- Kregel JA (2014). *Economic Development and Financial Instability: Selected Essays*. London and New York, Anthem Press.
- Krippner GR (2005). The financialization of the American economy. *Socio-Economic Review*, 3(2): 173–208.
- Kumhof M, Rancière R and Winant P (2015). Inequality, leverage, and crises. *American Economic Review*, 105(3): 1217–1245.
- Kyung-Sup C (2007). The end of developmental citizenship? Restructuring and social displacement in post-crisis South Korea. *Economic and Political Weekly*, 42(50): 67–72.
- Laeven L and Valencia F (2008). Systemic banking crises: A new database. Working Paper No. 08/224, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Laeven L and Valencia F (2012). Systemic banking crises database: An update. Working Paper No. 12/163, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Lahoti R, Jayadev A and Reddy SG (2014). The Global Consumption and Income Project (GCIP): An overview. Working Paper No. 02/2014, New School for Social Research, New York, NY.
- Lapavistas C (2013). *Profiting Without Producing. How Finance Exploits Us All*. London and New York, Verso.
- Lavinas L (2017). *The Takeover of Social Policy by Financialization: The Brazilian Paradox*. London, Palgrave Macmillan.
- Lee KS (2011). *The Korean Financial Crisis of 1997: Onset, Turnaround, and Thereafter*. Washington, DC, World Bank and the Korea Development Institute.
- Lysandrou P (2011a). Global inequality as one of the root causes of the financial crisis: A suggested explanation. *Economy and Society*, 40(3): 323–344.
- Lysandrou P (2011b). The primacy of hedge funds in the subprime crisis. *Journal of Post Keynesian Economics*, 34(2): 225–254.
- Messer-Davidow E (2017). Investing in college education: Debtors, bettors, lenders, brokers. *Humanities, Special Issue*, 6(2): 20.
- Milberg W and Winkler D (2010). Financialisation and the dynamics of offshoring in the USA. *Cambridge Journal of Economics*, 34(2): 275–293.
- Minsky HP (1963). *Can "It" Happen Again? Essays on Instability and Finance* (reprinted 1982). Armonk, NY, Routledge.
- Minsky HP ([1975], 2008). *John Maynard Keynes*. New York, NY, McGraw-Hill Education.
- Minsky HP (1986). *Stabilizing an Unstable Economy*. New Haven, CT, Yale University Press.
- Milanovic B (2010). *The Haves and the Have-Nots: A Brief and Idiosyncratic History of Global Inequality*. Philadelphia, PA, Basic Books.
- Palan R, Murphy R and Chavagneux C (2009). *Tax Havens: How Globalization Really Works*. Ithaca, NY, Cornell University Press.
- Palma JG (2011). Homogeneous middles vs. heterogeneous tails, and the end of the “Inverted-U”: The share of the rich is what it’s all about. Working Papers in Economics No. 1111. Cambridge, University of Cambridge.
- Pasinetti LL ([1974], 1979). *Growth and Income Distribution: Essays in Economic Theory*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Patnaik P (2003). *The Retreat to Unfreedom. Essays on the Emerging World Order*. New Delhi, Tulika Books.
- Patnaik P (2007). Financial crises, reserve accumulation and capital flows. *Economic and Political Weekly*, 42(50): 45–51.
- Patnaik P (2010). The diffusion of activities. *Economic and Political Weekly*, 45(10): 40–45.
- Persaud A (2015). *Reinventing Financial Regulation. A Blueprint for Overcoming Systemic Risk*. New York, NY, Apress.
- Phongpaichit P and Baker C (2007). Thai capital after the Asian crisis. *Economic and Political Weekly*, 42(50): 58–66.
- Piketty T (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Plender J (2015). *Capitalism: Money, Morals and Markets*. London, Biteback Publishing.
- Polanyi Levitt K (2013). *From the Great Transformation to the Great Financialization: On Karl Polanyi and Other Essays*. London, Zed Books.

- Ramli R and Nuryadin P (2007). Ten years after: Impact of monetarist and neoliberal solutions in Indonesia. *Economic and Political Weekly*, 42(50): 79–88.
- Reddy YV (2013). *Economic Policies and India's Reform Agenda: New Thinking*. New Delhi, Orient BlackSwan.
- Schatzker E (2017). Can a man responsible for \$5 trillion convince you he's not powerful? Bloomberg. Available at: <https://www.bloomberg.com/features/2017-blackrock-larry-fink-interview/> (accessed 30 May 2017).
- Schularick M and Taylor AM (2012). Credit booms gone bust: Monetary policy, leverage cycles, and financial crises, 1870–2008. *American Economic Review*, 102(2): 1029–1061.
- Shiller RJ (2005). *Irrational Exuberance*. Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Sheng A (2009). *From Asian to Global Financial Crisis: An Asian Regulator's View of Unfettered Finance in the 1990s and 2000s*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Shirreff D (2016). *Break up the Banks! A Practical Guide to Stopping the Next Global Financial Meltdown*. Brooklyn and London, Melville House Publishing.
- Smith Y (2011). *ECONned: How Unenlightened Self Interest Undermined Democracy and Corrupted Capitalism*. New York, NY, St. Martin's Griffin.
- Solt F (2009). Standardizing the World Income Inequality Database. *Social Science Quarterly*, 90(2): 231–242.
- Stiglitz JE (2003). *Globalization and Its Discontents*. New York, NY, W.W. Norton & Company.
- Stiglitz JE (2012). *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future*. New York, NY, W.W. Norton & Company.
- Stockhammer E (2004). Financialisation and the slowdown of accumulation. *Cambridge Journal of Economics*, 28(5): 719–741.
- Stockhammer E (2011). Neoliberalism, income distribution and the causes of the crisis. In: Arestis P, Sobreira R and Oreiro JL, eds. *The Financial Crisis: Origins and Implications*. London, Palgrave Macmillan: 234–258.
- Storm S (2016). What is missing in Flassbeck & Lapavitsas. Available at: <https://www.ineteconomics.org/perspectives/blog/what-is-missing-in-flassbeck-lapavitsas> (accessed 28 April 2017).
- Taylor L (1993). *The Rocky Road to Reform: Adjustment, Income Distribution, and Growth in the Developing World*. Cambridge, MA, MIT Press.
- Taylor L (2010). *Maynard's Revenge: The Collapse of Free Market Macroeconomics*. Cambridge, MA, and London, Harvard University Press.
- Turner A (2016a). *Between Debt and the Devil: Money, Credit, and Fixing Global Finance*. Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Turner A (2016b). Economies and the banks. In: Skidelsky R and Craig N, eds. *Who Runs the Economy? The Role of Power in Economics*. London, Springer Nature: 87–100.
- UNCTAD (2011). *Development-led Globalization: Towards Sustainable and Inclusive Development Paths*. Report of the Secretary-General of UNCTAD to UNCTAD XIII. United Nations. New York and Geneva.
- UNCTAD (2012). Background note: The rising sea of global financial markets. Contribution to the G20 Framework Working Group for the Discussion on Spillovers. Available at: [http://unctad.org/en/Docs/webgds2013\\_g20d04\\_en.pdf](http://unctad.org/en/Docs/webgds2013_g20d04_en.pdf).
- UNCTAD (TDR 1986). *Trade and Development Report, 1986*. United Nations publication. Sales No. E.86.II.D.5. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 1993). *Trade and Development Report, 1993*. United Nations publication. Sales No. E.93.II.D.10. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2013). *Trade and Development Report 2013: Adjusting to the changing dynamics of the world economy*. United Nations publication. Sales No. E.13.II.D.3. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2015). *Trade and Development Report 2015: Making the International Financial Architecture Work for Development*. United Nations publication. Sales No. E.15.II.D.4. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2016). *Trade and Development Report 2016: Structural Transformation for Inclusive and Sustained Growth*. United Nations publication. Sales No. E.16.II.D.5. New York and Geneva.
- Vasudevan R (2016). Financialization, distribution and accumulation: A circuit of capital model with a managerial class. *Metroeconomica*, 67(2): 397–428.
- Wolf M (2015). The case for keeping US interest rates low. *Financial Times*, 8 September.
- Wray LR (2012). Global financial crisis: A Minskyan interpretation of the causes, the Fed's bailout, and the future. Working Paper No. 711, Levy Economics Institute of Bard College, Annandale-on-Hudson, NY.
- Younger SD (1993). The economic impact of a foreign debt bail-out for private firms in Ecuador. *Journal of Development Studies*, 29(3): 484–503.
- Zucman G (2013). The missing wealth of nations: Are Europe and the U.S. net debtors or net creditors? *The Quarterly Journal of Economics*, 128(3): 1321–1364.

## A. Introduction

L'évolution de la division internationale du travail, les choix de la politique économique, les décisions politiques et les nouvelles technologies aident à expliquer la tendance persistante à la hausse des inégalités de patrimoine et de revenus depuis le début des années 1980, dans le contexte de l'hypermondialisation. Cependant, pour promouvoir une croissance inclusive à l'échelle mondiale, il faut bien comprendre également par quels mécanismes les déséquilibres croissants du pouvoir économique ont alimenté ces inégalités. Dans le chapitre précédent, ces déséquilibres ont été étudiés dans leur rapport avec la dynamique de la financiarisation ; le présent chapitre est consacré à l'analyse de certains changements systémiques du rapport de forces entre les principaux acteurs du secteur des entreprises non financières. Il part du principe que « les institutions comptent, et comptent même beaucoup » (*The Economist*, 2013) et qu'il est essentiel de « rééquilibrer le pouvoir » (Atkinson, 2015: 99) pour assurer une prospérité durable et inclusive au niveau tant national qu'international. En particulier, le présent chapitre cherche à établir comment la déréglementation continue du marché du travail, du marché des produits et du marché financier a entraîné des modifications structurelles dans les rapports de forces entre le facteur travail et le facteur capital dans les pays développés et entre les États et les grandes sociétés au niveau mondial.

Les préoccupations suscitées par le peu d'attention accordée par l'analyse économique aux relations de pouvoir et d'autres préoccupations spécifiques concernant les effets structurels des positions dominantes des grandes sociétés et du pouvoir grandissant de leurs lobbies ne datent pas d'hier. Raúl Prebisch, premier Secrétaire général de la CNUCED, a fait valoir que ces effets structurels avaient empêché le rattrapage économique des pays du Sud après la fin de la Seconde Guerre mondiale et avaient systématiquement détourné les gains résultant du commerce

international et de l'investissement en faveur du Nord<sup>1</sup>. Comme le faisait remarquer Prebisch en 1986,

À l'épuisement des revenus des entreprises productrices et exportatrices de produits de base et importatrices de produits manufacturés, avant l'industrialisation, ainsi que des revenus des entreprises de services publics, est venu s'ajouter le drainage de revenus par le biais des sociétés transnationales à mesure que leur rôle s'intensifiait dans l'industrialisation – souvent à l'abri de mesures leur offrant une protection exagérée. Je n'exclue évidemment pas les sociétés bancaires et financières. C'est ainsi qu'un changement s'est produit dans la composition des groupes dominants de la périphérie reliés au centre et il s'est tissé tout un réseau de relations favorables à leurs intérêts économiques, politiques et stratégiques (Prebisch, 1986: 198).

Ces préoccupations sont largement restées sans réponse dans la poursuite obstinée de l'hypermondialisation, mais elles refont surface aujourd'hui. « Comment dompter les grands groupes puissants » est devenu un thème central, comme en témoigne l'attribution à Jean Tirole, en 2014, du prix de la Banque de Suède en sciences économique en mémoire d'Alfred Nobel « pour son analyse de la puissance du marché et de la régulation » et pour son rôle dans la recherche de réponses à la crainte que les marchés hautement concentrés, « en l'absence de toute réglementation... produisent souvent des résultats socialement indésirables – des prix trop élevés par rapport aux coûts ou des entreprises improductives qui survivent en bloquant l'entrée de nouvelles entreprises productives. »<sup>2</sup>. L'élément nouveau dans ce débat n'est pas tant le problème des « pommes pourries » ni les pratiques abusives de quelques entreprises considérées isolément ; ce qui préoccupe plutôt c'est que le degré croissant de concentration des marchés dans les principaux secteurs de l'économie

mondiale et le pouvoir grandissant des lobbies des sociétés dominantes soient en train de créer une nouvelle forme de capitalisme de rente au niveau mondial, au détriment d'une croissance équilibrée et inclusive profitant au plus grand nombre<sup>3</sup>.

Le présent chapitre examine ces questions de façon détaillée. La section B rappelle les origines intellectuelles et historiques du débat actuel sur les rentes, les rentiers et le capitalisme de rente. Il souligne que les rentes et le comportement des rentiers ne se limitent pas aux propriétaires d'actifs financiers et aux stratégies d'investissement financiarisées, mais s'étendent aux entreprises non financières qui utilisent leur position de plus en plus dominante sur les marchés et leur grande influence politique pour faire main basse sur les réglementations (phénomène de la « capture du régulateur »). Cette section propose également une estimation de la croissance des rentes non financières en retraçant l'évolution des

« superprofits » ou « profits excédentaires » depuis 1995. À cette fin, la CNUCED a construit une base de données concernant les états financiers consolidés des entreprises non financières cotées de 56 pays développés et en développement (la base de données *CFS*, pour *Consolidated financial statements*). On trouvera à la section C des données empiriques sur les tendances du pouvoir de marché et du degré de concentration des sociétés non financières. La section D explore les principaux mécanismes de l'extraction de rentes, tels que l'utilisation stratégique des droits de propriété intellectuelle (DPI), l'évasion fiscale et les nombreuses subventions publiques accordées aux grandes sociétés, ainsi que les manipulations boursières servant à doper la rémunération des directeurs généraux (PDG) et des cadres de direction des entreprises. La section E contient les conclusions, qui décrit brièvement les mécanismes qui facilitent et renforcent l'émergence d'un capitalisme de rente au niveau mondial.

## B. Un nouveau regard sur le capitalisme de rente

### 1. Du propriétaire foncier au raider : origines et incidences des rentes

D'une manière générale, les rentes se définissent comme les revenus qui sont tirés uniquement de la propriété et du contrôle d'actifs plutôt que d'une activité entrepreneuriale novatrice ou de l'utilisation productive du facteur travail. L'origine des rentes et leurs incidences sur l'ensemble des résultats économiques ont été largement débattues.

Les rentes économiques peuvent provenir de la rareté naturelle de certains actifs économiques ou de certaines ressources. L'exemple le plus évident est la terre. Certes, la technologie peut permettre d'augmenter les rendements agricoles ou faciliter l'exploitation de gisements de minéraux, augmentant ainsi la valeur marchande de la terre, mais, en fin de compte, l'offre de terres est fixe. C'est ce qui permet aux propriétaires fonciers d'obtenir un revenu locatif des tiers qui utilisent leurs terres. L'argument selon lequel les rentes sont liées à la rareté d'un actif financier ou d'une ressource économique est moins convaincant quand ceux-ci sont reproductibles. Ainsi, des talents ou des compétences peuvent être temporairement rares dans des endroits spécifiques ou sur des marchés spécifiques, mais, dans ce cas, il n'y a pas de rareté intrinsèque justifiant un revenu

locatif. Keynes a dit du détenteur moderne d'une rente financière qu'il était un investisseur « oisif », qui « peut obtenir un intérêt parce que le capital est rare, de même que le détenteur du sol peut obtenir une rente parce que le sol est rare. Mais, tandis que la rareté du sol s'explique par une raison intrinsèque, il n'y a aucune raison intrinsèque qui justifie la rareté du capital. » (Keynes, 1936: 376).

Selon cette observation de Keynes, les rentes provenant de la propriété du capital résultent donc d'une rareté artificielle imposée par les « règles du jeu » (c'est-à-dire les droits de propriété, les réglementations, les dispositifs institutionnels et les rapports de force entre plusieurs parties prenantes), qui déterminent qui obtiendra un revenu du fait d'un accès privilégié à des actifs spécifiques ou du contrôle de ces actifs et qui devra gagner sa vie en ayant une activité entrepreneuriale traditionnelle ou en fournissant son travail. Plus généralement, « une personne obtient une rente si elle gagne un revenu plus élevé que le minimum qu'elle aurait pu accepter, ce minimum étant habituellement défini comme le revenu offert par sa deuxième meilleure option » (Khan and Jomo, 2000: 21). Les manuels d'économie standard définissent ce « minimum » dans le cadre d'un modèle de rente nulle fondé sur

la concurrence parfaite ; dans ce modèle, il ne peut y avoir de rente économique puisqu'il n'y a ni pouvoir de marché ni pouvoir politique. D'autres approches, telles que les théories économiques classiques et keynésiennes, mettent en doute l'utilité de ce modèle abstrait (basé sur une rente égale à zéro). Les rentes ont existé tout au long de l'histoire, mais leurs formes prédominantes et leur importance par rapport au comportement productif ont évolué avec le temps, parallèlement aux structures économiques et socio-institutionnelles. Le point de repère pertinent, par conséquent, n'est pas un monde fictif sans rente ni pouvoir, mais plutôt les cadres institutionnels et économiques précédents et les types de rentes spécifiques qui les caractérisaient. C'est ainsi que le visage du rentier a changé tout au long de l'histoire économique ; il y a eu les propriétaires fonciers, les propriétaires de biens immobiliers et les actionnaires et pour finir il y a aujourd'hui les cadres supérieurs et les PDG des grandes sociétés (encadré 6.1).

La plupart des économistes s'accordent à reconnaître, que, pour l'essentiel, les rentes sont improductives, à l'exception des rentes schumpétériennes (encadré 6.1), qui ne bénéficient d'aucune protection réglementaire et sont, par définition, temporaires. Dans la pensée néoclassique, d'autres rentes sont improductives car elles ont des effets de distorsion sur les marchés efficients de concurrence parfaite. Ainsi, les détenteurs de monopoles ne contribueraient pas à l'agrandissement du gâteau, mais s'emploieraient plutôt à en accaparer une part toujours plus grande, détruisant, ce faisant, la richesse, en usant, notamment, de leur pouvoir de monopole pour limiter la production (Stiglitz, 2016a). En outre, la recherche de rente en soi impose des coûts additionnels à la société car l'obtention de rentes nécessite des efforts et des ressources (Krueger, 1974).

Dans une formule célèbre, Keynes a préconisé « l'euthanasie du rentier » c'est-à-dire « l'euthanasie du pouvoir oppressif du capitaliste d'exploiter la valeur-rareté du capital », (Keynes, 1936: 376). Keynes mettait tous ses espoirs dans une politique monétaire de taux d'intérêt bas sur le long terme, combinée à une « assez large socialisation de l'investissement » (Keynes, 1936: 378), afin de créer un stock de biens d'équipement suffisant pour que les revenus (fixes) engendrés par les rentes ne soient plus viables et afin d'assurer le plein emploi. Plusieurs des idées de Keynes pour mettre un frein au « rentierisme » financier se trouvaient déjà dans les politiques du New Deal adoptées aux États-Unis dans les années 1930 (analysées dans le chapitre suivant).

Des mesures similaires concernant la réglementation du système bancaire, la bourse, les relations industrielles et la législation antitrust ont été adoptées dans la plupart des pays d'Europe occidentale avant, pendant et après la Seconde Guerre mondiale. Le résultat a été une croissance sans précédent (près de 5 % en moyenne par an) dans ces pays entre 1960 et 1980, un bas niveau (voir une baisse) des inégalités et une absence quasi totale de crises financières. S'il est vrai qu'il y a de nombreuses explications à ces résultats robustes, la répression du rentierisme en est certainement une.

Le nouvel essor de l'économie de rente depuis lors (*TDR 1997* et *TDR 2015*) a été généralement imputé à l'abolition des réglementations relatives aux secteurs bancaire et financier – l'abrogation de la loi the Glass-Steagall aux États-Unis en 1999, par exemple. Jusqu'à récemment, peu d'attention avait été accordée aux comportements prédateurs très répandus des rentiers en dehors du secteur financier et par-delà la financiarisation des stratégies d'investissement des entreprises. Une conséquence bien connue de ces stratégies est de privilégier systématiquement les gains financiers à court terme destinés aux actionnaires institutionnels, si bien que les ressources financières sont allouées à des secteurs et des activités promettant un rendement immédiat au lieu d'être investies dans des activités productives à long terme (*TDR 2016*, chap. V). De plus, ces stratégies financiarisées ont facilité l'expansion du pouvoir des entreprises et de leur position dominante sur les marchés, car elles leur ont permis de recourir à l'effet de levier en prenant appui sur leurs gains financiers à court terme et sur le cours élevé de leurs actions pour se livrer, par exemple, à des fusions et acquisitions prédatrices (Lazonick, 2016). Bien que les rentes financières continuent indéniablement de jouer un rôle central, le pouvoir croissant des grandes sociétés sur les marchés a donné lieu, d'une manière plus générale, à une multitude de stratégies de rente parmi les entreprises non financières et à l'émergence d'une nouvelle génération de rentiers (Standing, 2016 ; Baker, 2015, par exemple)<sup>4</sup>.

L'augmentation rapide du pouvoir de marché et du degré de concentration (examinés plus loin dans la section C) est également imputable, du moins en partie, à l'annulation des mesures inspirées par le New Deal, telles que les politiques antitrust, les réglementations financières et les politiques budgétaires, qui avaient été conçues pour assurer le plein emploi et renforcer, en guise de contrepoids, le pouvoir de négociation des travailleurs. Parmi

### ENCADRÉ 6.1 Un aperçu historique du capitalisme de rente

Les économistes classiques français et britanniques des XVIII<sup>e</sup> et XIX<sup>e</sup> siècles considéraient que la rente faisait partie de la plus-value (définie comme étant la différence positive entre le revenu total ou national et les coûts de production, y compris le coût du travail), au même titre que les profits, les intérêts versés et les taxes (voir par exemple, Fratini, 2016). Dans les premières phases de la révolution industrielle en Europe, les rentes et les rentiers étaient principalement associés aux revenus dérivés de la propriété historique de terres et de gisements miniers – un héritage de l'époque féodale. Dans la pensée des physiocrates français du XVIII<sup>e</sup> siècle, le loyer foncier était lié uniquement à la superficie et à l'emplacement des terres – et non à ce qui y était produit ; selon eux, ce devrait être la principale source d'imposition, puisque les modifications de la valeur d'un emplacement foncier étaient dues à des changements sociétaux, plutôt qu'aux efforts du propriétaire – proposition également défendue par John Stuart Mill ([1848] 1884). Les théoriciens de l'économie politique au XIX<sup>e</sup> siècle, tout particulièrement David Ricardo, se sont intéressés à l'émergence de l'agriculture capitaliste. Dans le fermage, les exploitants agricoles pouvaient obtenir des « rentes différentielles » résultant des différences naturelles de fertilité entre les terres cultivées, mais ces rentes n'en étaient pas moins un revenu non gagné plutôt que le produit d'une activité entrepreneuriale. Mais l'hypothèse étant que les salaires étaient des salaires de subsistance, la répartition de cette rente différentielle entre le fermier et le propriétaire des terres était déterminée par des dispositifs contractuels et institutionnels (Ricardo, [1817] 1962: 67–92). À l'apogée de la révolution industrielle en Europe, Karl Max soutenait que l'agriculture était devenue à ce point commerciale qu'elle était assujettie aux mêmes pressions concurrentielles que d'autres secteurs de l'économie. En règle générale, les pressions concurrentielles assurent l'élimination à terme de tout superprofit ou profit excédentaire d'une entreprise dans un secteur donné ainsi que la disparition des entreprises non performantes. Cependant, lorsque la concurrence est entravée par des barrières institutionnelles ou par le pouvoir de marché, les excédents temporaires de profits peuvent devenir des rentes durables et les entreprises non performantes peuvent poursuivre leur existence parasitaire.

Schumpeter devait souligner plus tard que les superprofits temporaires ou rentes pouvaient jouer un rôle important car ils pouvaient faciliter le progrès technique en rémunérant les entrepreneurs novateurs (par opposition aux imitateurs) pour leur prise de risques et leur esprit d'initiative. Il est important de noter que ces rentes entrepreneuriales – plus généralement connues aujourd'hui sous le nom de rentes schumpétériennes – n'ont pas besoin d'être protégées par une réglementation, par exemple par les droits de propriété intellectuelle (DPI). Il s'agit plutôt pour chaque entreprise d'avoir « une longueur d'avance sur le reste du peloton ». Selon Schumpeter (1942: 84–85), comme les imitateurs finissent par rattraper la tête du peloton, ces rentes ou superprofits sont temporaires.

Les rentes foncières et minières héritées de l'époque féodale ont peu à peu perdu de leur importance, tandis que les rentes résultant des intérêts concurrents des nouveaux acteurs sur les marchés des sociétés modernes – travailleurs, classe moyenne en expansion, financiers et industriels – gagnaient en importance. Quant à savoir si les profits excédentaires temporaires sont ou non redistribués sous forme de rentes durables, cela dépend principalement de la capacité des États-nations modernes et de leurs gouvernements élus à réglementer et à concilier les intérêts divergents de différents groupes dans l'intérêt général, de façon à assurer qu'aucun groupe d'intérêt n'ait durablement le dessus sur les autres dans sa recherche de rentes.

Dans la dernière phase de la révolution industrielle européenne, l'augmentation de la concentration des marchés et du pouvoir des monopoles a été une source de préoccupation majeure – un danger contre lequel Adam Smith avait mis en garde bien avant. Selon Adam Smith ([1776] 1981: 267) :

L'intérêt du marchand est toujours d'agrandir le marché et de restreindre la concurrence des vendeurs. Il peut souvent convenir assez au bien général d'agrandir le marché, mais de restreindre la concurrence des vendeurs lui est toujours contraire, et ne peut servir à rien, sinon de mettre les marchands à même de hausser leur profit au-dessus de ce qu'il serait naturellement, et de lever, pour leur propre compte, un tribut injuste sur leurs concitoyens. Toute proposition d'une loi nouvelle ou d'un règlement de commerce qui vient de la part de cette classe de gens doit toujours être reçue avec la plus grande défiance, et ne jamais être adoptée qu'après un long et sérieux examen, auquel il faut apporter, je ne dis pas seulement la plus scrupuleuse, mais la plus soupçonneuse attention. Cette proposition vient d'une classe de gens dont l'intérêt ne saurait jamais être exactement le même que l'intérêt de la société, qui ont, en général, intérêt à tromper le public et même à le surcharger et qui, en conséquence, ont déjà fait l'un et l'autre en beaucoup d'occasions.

**ENCADRÉ 6.1** Un aperçu historique du capitalisme de rente (suite)

Ces préoccupations ont trouvé leur expression un siècle plus tard dans le combat politique contre les sociétés par actions modernes et leur première caractéristique juridique, la responsabilité limitée<sup>a</sup>. Aujourd'hui, le principe de la responsabilité des sociétés est vu comme une condition essentielle du financement de l'investissement privé en présence de risques (Hansmann and Kraakman, 2001, par exemple). Mais à l'époque, le transfert des risques (de la responsabilité) des actionnaires aux créanciers, aux employés et à la société toute entière a été accueilli avec mépris et a soulevé une vague de protestations. Le principe de la responsabilité limitée a été adopté au Royaume-Uni sous la pression non point des industriels et des grandes entreprises, mais d'une classe moyenne de rentiers et d'investisseurs fortunés qui voulaient leur part de la richesse industrielle et financière en rapide expansion, sans avoir à assumer les responsabilités propres à l'entrepreneuriat (Ireland, 2010). Les adversaires de la responsabilité limitée des sociétés, comme John Stuart Mill et Alfred Marshall, craignaient, comme le grand public, que le coût ne soit élevé pour la société, car, selon eux, ce principe rendrait le crédit plus difficile, mais surtout, faciliterait des procédés d'investissement frauduleux et encouragerait, de manière plus générale, une spéculation excessive. Le roman d'Anthony Trollope, *The Way We Live Now* (1873), est un portrait de la fraude en entreprise, conséquence du principe de responsabilité limitée et du manque de transparence en matière d'intérêts financiers. Les experts en économie ont cherché à justifier a posteriori la responsabilité limitée des entreprises en faisant valoir que c'était un moyen efficace de faciliter la levée de fonds pour le développement industriel à grande échelle, mais cet argument n'a certainement pas été validé par l'histoire. Comme l'a souligné Deakin (2005), la révolution industrielle au Royaume-Uni a eu lieu alors qu'un nombre très limité d'entreprises se prévalaient du principe de responsabilité limitée. De même, en Europe et aux États-Unis, les concepts de personnalité morale et de responsabilité limitée ne se sont généralisés que pendant la toute dernière phase de l'industrialisation.

L'essor de l'entreprise moderne peu avant le début du XX<sup>e</sup> siècle a coïncidé avec la forte expansion et l'approfondissement des secteurs financiers des pays développés. Les marchés monétaires (établissements de crédit et autres établissements financiers) se sont développés rapidement, alors que les instruments financiers plus anciens, tels que l'acquisition de titres financée par l'emprunt et les avances à vue (prêts aux courtiers en valeurs mobilières par des banques « de garde », se tenant prêtes à financer l'acquisition de portefeuilles d'actions dans l'attente d'une hausse des cours) ont été perfectionnés (Kindleberger and Aliber, 2011) et d'autres ont été inventés<sup>b</sup>. C'est également pendant cette période que les principales économies (par exemple, celles de la France en 1866 et 1882, du Royaume-Uni en 1893 et 1896 et des États-Unis en 1907) ont traversé de nombreuses crises financières aiguës, qui ont atteint leur paroxysme avec le grand krach de 1929 et la Grande Dépression. Les rentiers ont été assimilés aux propriétaires d'actifs et aux bénéficiaires d'intérêts et le capitalisme de rente au « rentierisme » financier. Ainsi compris, le capitalisme de rente a trouvé son second souffle dans l'essor de la financiarisation favorisé par l'hypermondialisation et dans la crise financière mondiale de 2008-2009 (voir, par exemple, Palma, 2009).

<sup>a</sup> En vertu du concept juridique de responsabilité limitée, des restrictions s'appliquent à l'étendue de la responsabilité civile des propriétaires de ressources économiques pour des dommages causés à des tiers dans l'utilisation de ces ressources. Dans son interprétation moderne, la responsabilité limitée des entreprises est basée sur la doctrine juridique de la « personnalité morale distincte », selon laquelle une entreprise est une entité juridique séparée de ses propriétaires-actionnaires. Si l'entreprise fait faillite et/ou cause un dommage, la responsabilité financière de ses propriétaires-actionnaires est limitée à la valeur nominale de leurs actions. L'application du principe juridique de la « personnalité séparée » a également été étendue à la relation entre une société mère et ses filiales ; la société mère est protégée par le principe de responsabilité limitée en cas de réclamations contre la filiale, indépendamment du degré de participation et/ou de contrôle de la société mère vis-à-vis de la filiale.

<sup>b</sup> On peut citer l'exemple des commissions perçues dans les années 1920 par certains courtiers en Floride, les célèbres « binder boys », qui sont à l'origine du droit de vendre des options d'achat sur des terres à un prix convenu d'avance au moment de la prise de l'option, alimentant ainsi une bulle immobilière en Floride, souvent incriminée pour avoir précipité la grande crise de 1929 (Galbraith, 1954).

les nouvelles stratégies de recherche de rentes non financières, qui prospèrent grâce au grand pouvoir de marché des entreprises et renforcent ce pouvoir, on peut citer l'usage abusif et stratégique des droits de propriété intellectuelle (DPI) pour augmenter les profits (voir la section D.1), ainsi que ce que Baumol a appelé l'« *entreprenariat non productif* », lequel se présente sous plusieurs formes. « La recherche de rentes, par des moyens tels que les actions en justice, les prises de contrôle et les tentatives de fraude et d'évasion fiscales semblent être aujourd'hui la principale menace à l'entreprenariat productif » (Baumol 1990: 915). De plus, le détournement des plans de privatisation, les subventions démesurées accordées à de grandes sociétés privées et le contrôle systématique ou abusif exercé par les cadres d'entreprises sur les stratégies d'investissement dans le but de relever les plans de rémunération des dirigeants de ces entreprises, ont été également mentionnés dans la littérature (Lazonick, 2016 ; Philippon and Reshef, 2009, par exemple) (section D.2). En outre, on assiste à un retour non négligeable du loyer foncier dans le contexte des politiques du logement et de l'expansion du financement des hypothèques par l'emprunt, ce qui a entraîné une hausse de la valeur de la terre et facilité l'inflation des prix des biens immobiliers (Ryan-Collins, 2017).

Deux dernières observations concernant les débats sur les rentes méritent d'être faites ici, car elles sont importantes pour la politique générale. Dans la pensée néoclassique, les rentes sont essentiellement le résultat direct ou indirect des interventions de l'État sur des marchés où règne une concurrence parfaite. Vu sous cet angle, le comportement des détenteurs de monopoles est ce qu'il est parce que l'État fixe des règles qui leur permettent de limiter la production et d'augmenter leurs prix. Dans une optique institutionnelle, cependant, le gouvernement n'est pas le seul acteur de l'économie. Les rentes sont le résultat des rapports de force entre différents groupes d'intérêts économiques et le gouvernement. Ce sont ces rapports de force qui déterminent la capacité de l'État à réglementer et à concilier tous ces intérêts. L'emprise des entreprises sur les marchés et le pouvoir de leurs puissants lobbies sont donc à l'origine des rentes et de la recherche de rentes tout autant que les interventions de l'État. Ce qui importe ce n'est pas tant le fait que l'État intervient et réglemente, mais *comment* il réglemente, ainsi que l'influence que des intérêts particuliers sont à même d'exercer sur les réglementations qu'il formule.

Quant à savoir si les rentes sont productives ou non, cela dépend du contexte institutionnel et macro-économique général. Par exemple, dans l'optique du développement, les rentes temporaires dites « d'apprentissage » dont bénéficient les industriels émergents pour faciliter un développement tardif (Khan and Jomo, 2000) s'apparentent essentiellement aux rentes schumpetériennes, dans le sens que l'apprentissage entrepreneurial et technologique dans les pays en développement nécessite une intervention de l'État pour que naisse une classe d'entrepreneurs qui soient capables, à terme, de faire concurrence à leurs rivaux des pays développés. Les interventions à l'origine de ce genre de rentes, telles que les politiques de remplacement des produits importés ou de promotion des exportations, ont été observées, à un moment ou à un autre, dans la plupart des pays en développement, y compris dans les économies performantes d'Asie de l'Est au cours de leur phase d'industrialisation rapide. Ces rentes temporaires créées par l'État ne deviennent pas improductives tant que l'État est capable de résister aux pressions des groupes d'intérêts qui réclament leur transformation en rentes permanentes (*TDR 2016*, chap. VI). Par conséquent, si les rentes décrites plus haut sont généralement jugées improductives, c'est en grande partie parce qu'elles ont été obtenues par les entreprises grâce à l'influence qu'elles exercent sur les organismes de réglementation (stratégie de la « capture du régulateur ») et à leur pouvoir grandissant sur les marchés.

## **2. La taille est importante : le capitalisme de rente des entreprises non financières est-il très répandu ?**

Face à l'inquiétude croissante suscitée par le nouvel essor du capitalisme de rente, plusieurs tentatives ont été faites pour évaluer l'ampleur du phénomène. Dans une analyse des tendances et des cycles des revenus de rente dans quelques pays de l'OCDE, Epstein et Power (2003) ont proposé une approximation de ces revenus et, d'après leurs estimations, ces revenus sont principalement le fruit d'activités d'intermédiation financière et de versements d'intérêts, pour toutes les unités institutionnelles résidentes non gouvernementales. Ils ont constaté qu'ainsi définis, les revenus de rente n'ont cessé d'augmenter dans ces pays entre la fin des années 1970 et 2000. Selon une définition moins large donnée dans Seccareccia and Lavoie (2016: 207), le revenu de rente est « le revenu d'intérêt perçu par

les détenteurs d'obligations d'État à long terme ». Ils ont retracé l'évolution de ces revenus de la moitié des années 1920 à 2011 au Canada et aux États-Unis et ont constaté qu'ils avaient fortement augmenté vers la fin des années 1970, puis chuté pendant la seconde moitié des années 1990, pour suivre ensuite une tendance à la hausse jusqu'à la crise financière mondiale de 2008-2009. On trouve dans Phillippon et Reshef (2009) une analyse de l'expansion de la classe entrepreneuriale financière aux États-Unis. Dans leur analyse de l'essor impressionnant des salaires relatifs dans le secteur financier de ce pays à partir du milieu des années 1980, les auteurs ont soutenu que les rémunérations payées principalement aux cadres financiers (au sommet de la classe « salariée »), représentaient un revenu de rente lié à des politiques de rémunération et à des pratiques de gestion douteuses, plutôt qu'au niveau d'instruction ou de compétence des intéressés.

Ces travaux ont permis de mieux comprendre la progression des rentes au cours des dernières décennies, mais ils ont essentiellement porté sur les rentes financières (selon diverses définitions) dans quelques pays développés. Ceci s'explique dans une grande mesure par le manque de données, mais ces travaux ne renseignent pas sur l'une des caractéristiques fondamentales de l'hypermondialisation, à savoir la prolifération des stratégies de recherche de rentes dans le secteur des entreprises non financières<sup>5</sup>. Ce chapitre contient une estimation de l'ampleur de ces revenus de rente et étudie leur évolution ces dernières années ; il se concentre, par conséquent, sur la dimension non financière du capitalisme de rente, en complément et non en remplacement des estimations existantes du rentierisme financier. La portée géographique de l'analyse est, en outre, élargie pour inclure les pays tant développés qu'en développement.

L'approche conceptuelle est simple et s'inspire de celle généralement adoptée en économie et consistant à définir les rentes en les rapportant à un point de référence donné. Mises à part les limitations de la théorie, le modèle dans lequel le point de référence est une rente nulle sur des marchés parfaitement concurrentiels, ne convient pas pour effectuer une analyse empirique des marchés contemporains du monde réel, puisque ces marchés sont généralement soumis, dans une mesure plus ou moins grande, au pouvoir de marché des entreprises. L'utilisation comme point de référence d'une rente hypothétique égale à zéro, qui n'existe pas dans la réalité, causerait une forte surévaluation de la présence de rentes. Il serait

donc plus réaliste de définir un point de référence aussi proche que possible des résultats typiques des entreprises dans des structures de marchés données. L'idée est de mesurer l'écart entre les profits observés dans la réalité d'une part, et des profits typiques (ou de référence) de l'autre. Un écart positif entre ces deux variables signifie que certaines entreprises réussissent à accumuler des surprofits ou des profits « excédentaires ». Si l'écart persiste et se creuse avec le temps, l'indicateur utilisé montre que certaines forces sont en train de faciliter la transformation des profits excédentaires temporaires en rentes<sup>6</sup>.

En particulier, l'analyse présentée ici utilise la base de données *CFS* (mentionnée dans la section A ci-dessus)<sup>7</sup>, qui inclue les entreprises non financières cotées dans 56 pays développés, en développement et en transition<sup>8</sup> ayant communiqué des données annuelles relatives à leur balance des paiements pour la période 1995-2015. La variable pertinente aux fins de l'analyse présentée ici est les bénéfices d'exploitation des entreprises non financières.

Le profit de référence utilisé comme représentant une rentabilité typique est la valeur médiane des taux de rendement de l'actif des entreprises, soit le ratio bénéfices d'exploitation (ci-après les profits)/total des actifs – une mesure comptable très répandue de la rentabilité. Étant donné que plusieurs facteurs sectoriels peuvent jouer un rôle, comme les technologies propres à chaque secteur, le taux de rendement de l'actif utilisé comme référence est défini pour chaque secteur séparément, plutôt que pour tout l'univers des entreprises de la base de données. Étant donné également que les taux de rendement des actifs peuvent être influencés par des chocs macroéconomiques, le taux de référence est calculé séparément pour trois sous-périodes de la période générale couverte par les observations (1995-2000, 2001-2008 et 2009-2015), car ces sous-périodes sont séparées par deux crises financières majeures : la bulle Internet de 2000-2001 et la crise financière mondiale de 2008-2009<sup>9</sup>.

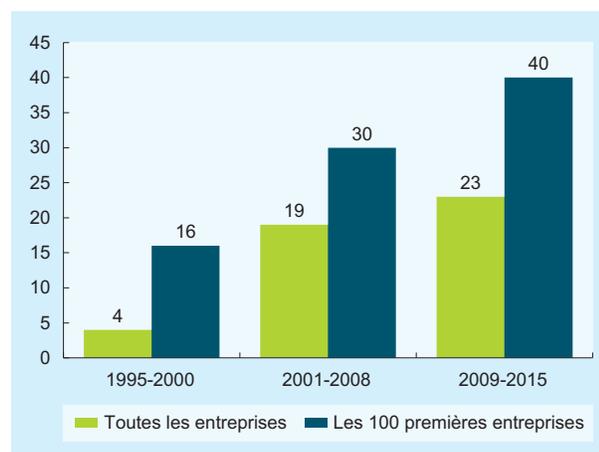
Les profits typiques ont été estimés pour chacune des années de la période considérée, en appliquant à chaque entreprise de la base de données et pour chaque année, le taux de rendement de référence correspondant à chaque secteur et chaque sous-période. En additionnant les profits typiques ainsi estimés au niveau de chaque entreprise, on obtient le total des profits typiques pour chaque année, c'est-à-dire les profits qui auraient été réalisés si toutes les entreprises de l'échantillon avaient enregistré le taux de

rendement de référence cette année-là. Les excédents de profits pour une année donnée sont obtenus en calculant la différence entre cette estimation du total des profits typiques et le total des profits effectivement réalisés par toutes les entreprises de l'échantillon pendant l'année considérée.

Comme le montre le graphique 6.1, la part des profits excédentaires dans le total des profits a sensiblement progressé pour toutes les entreprises de la base de données jusqu'à la crise financière mondiale, passant de 4 % en 1995-2000 à 19 % en 2001-2008. Cette part a continué d'augmenter pour atteindre 23 % au cours de la sous-période suivante, une progression beaucoup plus modeste pouvant indiquer que la crise financière mondiale a quelque peu sapé la capacité de nombreuses entreprises à générer des profits excédentaires. Les 100 premières entreprises, classées en fonction de leur capitalisation boursière<sup>10</sup>, ont également vu ralentir quelque peu la croissance de leurs profits excédentaires après 2008, mais même ainsi, à la fin de la dernière période, 40 % du total de leurs profits étaient des profits excédentaires et elles avaient pris plus d'avance encore sur toutes les autres entreprises. Ceci indique qu'un processus continu de bipolarisation est à l'œuvre dans la distribution des entreprises de la base de données, la divisant entre un petit nombre d'entreprises hautement performantes et un nombre croissant d'entreprises peu performantes, ce qui est confirmé par notre analyse de la concentration des marchés et des tendances de la productivité dans la section C ci-dessous.

Ces résultats doivent, bien entendu, être interprétés avec prudence. Le plus important ce n'est pas tant

**GRAPHIQUE 6.1** Part des profits excédentaires dans le total des profits, 1995-2015  
(En pourcentage)



Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED d'après la base de données CFS dérivée de la base de données *Worldscope* de Thomson Reuters.

l'ampleur en valeur absolue des profits excédentaires des entreprises de la base de données pendant une sous-période déterminée, mais plutôt leur progression dans le temps, en particulier en ce qui a trait aux 100 premières entreprises. Tous les profits excédentaires ne peuvent évidemment pas être attribués à des stratégies de recherche de rente des entreprises non financières considérées, plutôt qu'à leur capacité d'innovation « schumpétérienne ». Une façon d'approfondir encore cette question est d'étudier de plus près les tendances de la concentration des marchés et les facteurs sous-jacents.

## C. « Le gagnant rafle la mise » : progression de la concentration des marchés

### 1. Les tendances générales dans les secteurs non financiers

La concentration croissante des marchés suscite un regain d'intérêt depuis quelques années. La plupart des études portent essentiellement sur l'économie des États-Unis, où sont basées plusieurs des plus grandes sociétés au monde et pour laquelle des données pertinentes sont plus facilement disponibles. Selon Foster *et al.* (2011), le pourcentage de secteurs manufacturiers dans lesquels les quatre plus grandes entreprises représentaient la moitié ou

plus de la valeur totale des expéditions sectorielles a augmenté considérablement, passant de moins de 20 % en 1980 à 35 % en 2007. Dans le commerce de détail, les quatre premières entreprises du secteur des marchandises en tous genres ont vu leur part des ventes totales du secteur passer de 47 % à 73 % entre 1992 et 2007. Ce pourcentage a également beaucoup augmenté dans le secteur de l'informatique. Selon des informations du Economic Innovation Group (EIG), la concentration des marchés en termes de revenus s'est intensifiée dans les deux-tiers des secteurs d'activités aux États-Unis entre 1997 et 2012. Dans

près de la moitié de tous les secteurs d'activités (le secteur manufacturier et les autres secteurs), les quatre plus grandes entreprises ont compté pour au moins 25 % dans tous les revenus sectoriels en 2012. En outre, dans 14 % de tous les secteurs d'activités, ces quatre entreprises ont compté pour plus de la moitié du total des revenus (EIG, 2017: 25). Selon Grullon *et al.* (2017), le degré de concentration des marchés a augmenté dans 75 % des secteurs d'activités aux États-Unis depuis vingt ans et les entreprises des secteurs pour lesquels les marchés de produits sont le plus fortement concentrés sont aussi celles qui ont affiché les marges bénéficiaires les plus importantes, des rendements anormalement élevés de leurs actions et les opérations les plus rentables de fusion et d'acquisition. En outre, cet accroissement des marges bénéficiaires est principalement dû à l'augmentation des marges d'exploitation, et pas tant à une plus grande efficacité opérationnelle, ce qui porte à conclure que le pouvoir de marché est une source de valeur importante pour les entreprises.

Dans bien des cas, les grandes sociétés opèrent dans plusieurs secteurs d'activités, ce qui conduit à la constitution de grands conglomérats<sup>11</sup>, d'où la nécessité de mesurer le degré de concentration global. Foster *et al.* (2011: 6) montrent qu'aux États-Unis, les 200 premières entreprises ont accru leur part du total des revenus des entreprises dans le pays, la portant de 21 % en 1950 à 30 % en 2008, et leur part du total des profits des entreprises de 13 % à 30 % entre 1950 et 2007. Une étude des entreprises non financières cotées aux États-Unis montre qu'en 2014, le rendement de l'investissement pour le 90<sup>e</sup> centile représentait plus de cinq fois la médiane, contre deux fois à peine vingt-cinq ans auparavant (Council of Economic Advisers, 2016: 5). Cette tendance à une forte concentration des marchés s'est accompagnée d'une progression rapide des activités liées aux fusions et acquisitions, qui se sont chiffrées à 4 300 milliards de dollars dans le monde en 2015 (Dealogic, 2017), contre 156 milliards en 1992 (Nolan, 2002: 133). En outre, depuis 2008, les entreprises aux États-Unis ont à elles seules connu plusieurs vagues de fusions totalisant 10 000 milliards de dollars (*The Economist*, 2016: 25).

Au niveau mondial, le McKinsey Global Institute (2015), à partir d'une vaste base de données couvrant 28 000 entreprises ayant chacune un revenu annuel de plus de 200 millions de dollars<sup>12</sup>, a constaté que les entreprises ayant un revenu annuel d'un milliard de dollars ou plus comptaient pour près de 60 % dans le revenu total des entreprises en 2013, alors que 10 % seulement des entreprises dont les actions

sont cotées en bourse comptaient pour 80 % dans le total des profits.

Depuis le début des années 2000, les entreprises des pays émergents bénéficient d'une expansion rapide de leur marché intérieur et des économies d'échelle qui en résultent. En conséquence, plusieurs de ces entreprises figurent parmi les plus grandes au monde. En 2013, les entreprises des pays émergents représentaient 26 % des entreprises sur la liste de Fortune Global 500, les entreprises chinoises en représentant 20 % (McKinsey Global Institute, 2015: 41). Les 50 plus grandes entreprises des pays émergents ont considérablement augmenté leur part de revenus provenant de l'étranger, qui est passée de 19 % en 2000 à 40 % en 2013. Pendant ce temps, le pourcentage des entreprises mondiales ayant leur siège aux États-Unis et en Europe occidentale et figurant dans le classement de Fortune Global 500 diminuait et passait de 76 % en 1980 à 54 % en 2013 (McKinsey Global Institute 2015:10, 14). Il n'en demeure pas moins que les entreprises des pays développés restent les acteurs mondiaux dominants dans les secteurs d'activités affichant les marges bénéficiaires les plus élevées, comme celui des produits pharmaceutiques, les médias et le secteur des technologies de l'information. Leurs marges bénéficiaires sont renforcées par des brevets, des marques et des droits d'auteur, ainsi que par leur taille, les entreprises les plus rentables étant aussi les plus grandes<sup>13</sup>. Par contre, les entreprises des pays émergents ont privilégié la croissance de leurs revenus et leur taille plutôt que le rendement de leurs investissements. En outre, elles se sont développées rapidement et ont gagné des parts de marché substantielles dans les secteurs d'activités liés aux produits de base et à forte intensité de capital, comme les secteurs des minéraux, de l'acier et des produits chimiques, dont les marges bénéficiaires se rétrécissent depuis le début des années 2000 à cause de l'expansion rapide de l'offre. Ainsi, bien que le paysage des entreprises se soit modifié ces dernières années, le gros des bénéfices transférés d'un pays à l'autre reste attribuable aux entreprises multinationales des pays développés. Cela dit, les entreprises des pays émergents sont de plus en plus nombreuses à étendre leur activité au niveau international à l'aide de fusions et d'acquisitions ciblant les entreprises de haute technologie, leur but étant d'acquérir des compétences, des marques et des technologies (McKinsey Global Institute, 2015: 6–10, 56).

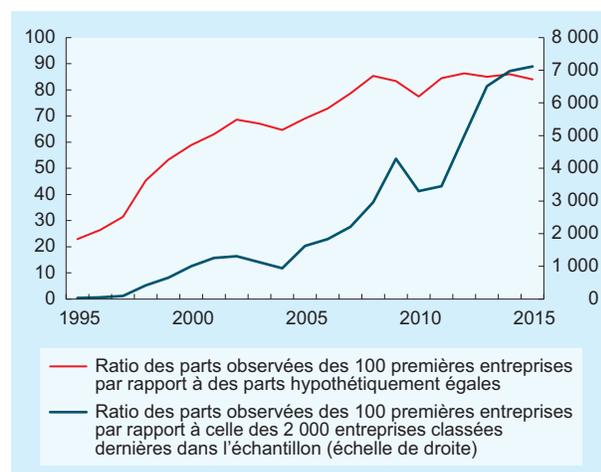
Une analyse de la base de données *CFS* corrobore ces observations et confirme, en particulier, la forte augmentation annuelle du degré de concentration des

marchés des 100 premières entreprises non financières figurant dans cette base de données, sur une base annuelle. Le graphique 6.2 illustre le degré de concentration des marchés en retraçant l'évolution de la capitalisation boursière des entreprises entre 1995 et 2015. La ligne rouge illustre la part effective de ces 100 premières entreprises par rapport à ce qu'elle aurait été dans l'hypothèse d'une répartition à parts égales de la capitalisation boursière entre toutes les entreprises. La ligne bleue illustre la part effective des 100 premières entreprises par rapport à celle des 2 000 entreprises classées dernières dans l'échantillon<sup>14</sup>.

Les deux ratios du graphique 6.2 indiquent que la puissance de marché des 100 premières entreprises, mesurée sur la base de leurs parts (relatives) de la capitalisation boursière totale, a beaucoup augmenté entre 1995 et 2015. Par exemple, en 1995, la part de la capitalisation boursière totale des 100 premières entreprises de la base de données était 23 fois plus élevée que ce qu'elle aurait été si la capitalisation boursière avait été exactement la même pour toutes les entreprises. En 2015, ce chiffre avait presque quadruplé et était passé à 84. Cette montée générale de la concentration des marchés, telle que reflétée dans la capitalisation boursière depuis 1995, s'est interrompue brièvement en 2002-2003, après l'éclatement de la bulle Internet, et en 2009-2010, au lendemain de la crise financière mondiale pour se stabiliser par la suite à de hauts niveaux.

Cette tendance illustre la domination croissante de la capitalisation boursière par un petit nombre de grandes entreprises. S'il est vrai qu'il y avait sur les marchés mondiaux plus d'entreprises cotées en bourse en 2015 qu'en 1995, l'influence relative des entreprises classées dernières et leur capacité à rivaliser de manière crédible avec les 100 premières entreprises (mesurée par leur capitalisation boursière) semblent avoir décliné avec le temps. Si, en 1995, la capitalisation boursière des 100 premières entreprises était environ 31 fois plus élevée que celle des 2 000 entreprises classées dernières, en 2015, la valeur des entreprises opérant suivant le principe « le gagnant emporte la mise » était 7 000 fois supérieure à celle de leurs rivaux plus petits. Les deux principaux épisodes de bouleversements financiers de la période étudiée (la bulle Internet et la crise financière mondiale) semblent avoir accéléré cette tendance à l'augmentation de l'écart du pouvoir de marché entre les premières et les dernières entreprises du classement<sup>15</sup>.

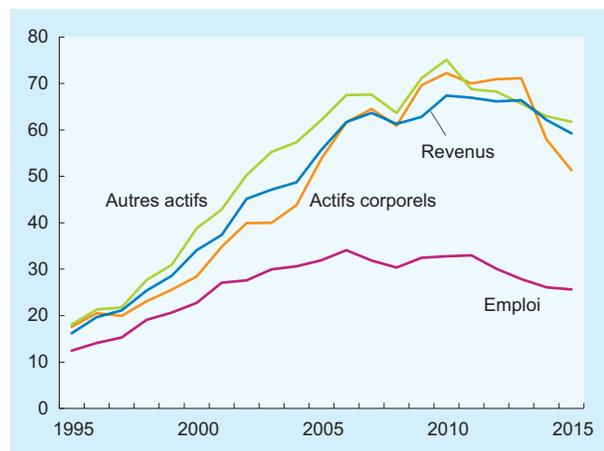
**GRAPHIQUE 6.2** Ratios de la capitalisation boursière des 100 premières entreprises non financières, 1995-2015



**Source :** Calculs du secrétariat de la CNUCED d'après la base de données CFS dérivée de la base de données *Worldscope* de Thomson Reuters.

Dans le graphique 6.3, la concentration des marchés est analysée pour différentes dimensions des résultats des entreprises, tels que les revenus, les actifs corporels, les autres actifs et l'emploi ; les entreprises sont classées selon leur capitalisation boursière, année par année<sup>16</sup>. La dimension « revenus » équivaut au revenu net durant un exercice comptable, c'est-à-dire le solde net (après la prise en compte de toutes les recettes et dépenses d'exploitation, des réserves, des impôts sur les revenus, des participations minoritaires et des postes extraordinaires). Les « actifs corporels » sont les biens de production (immobilisations, machines et équipements, en valeur nette) ; les « autres actifs » sont les actifs totaux moins les actifs corporels (actifs financiers et autres actifs incorporels, par exemple) ; et l'« emploi » est le nombre total d'employés (à l'exception des travailleurs saisonniers ou du personnel d'urgence). Comme dans le graphique 6.2 (ligne rouge), ces indices de concentration sont de simples ratios, qui mesurent les parts effectivement observées des entreprises pour chacune de ces variables, par rapport à des parts (hypothétiquement) égales. Par exemple, l'indice de concentration ayant trait aux revenus est le ratio des parts effectives de revenus des 100 premières entreprises à leurs parts de revenus si les revenus totaux avaient été répartis à parts égales entre toutes les entreprises. Une augmentation de ce ratio (et des ratios équivalents pour les autres variables) indique une augmentation du degré de concentration des marchés.

**GRAPHIQUE 6.3** Indices de concentration des marchés selon les revenus, les actifs corporels, les autres actifs et l'emploi pour les 100 premières entreprises non financières, 1995-2015



**Source** : Calculs du secrétariat de la CNUCED d'après la base de données CFS dérivée de la base de données *Worldscope* de Thomson Reuters.

**Note** : Les indices de concentration mesurent la part observée des 100 premières entreprises pour chacune des variables étudiées (revenus, emploi, actifs corporels et autres actifs) par rapport à la part résultant d'une répartition hypothétiquement égale de cette variable entre toutes les entreprises. Une augmentation de l'indice signifie une augmentation de la concentration du marché.

Il est évident que pendant deux décennies, de 1995 à 2015, la concentration des marchés a fortement augmenté du point de vue des revenus, des actifs corporels et des autres actifs. À leurs niveaux les plus élevés autour de 2011, les parts effectives des revenus, des actifs corporels et des autres actifs ont été, respectivement, 67, 72 et 75 fois supérieures à ce qu'elles auraient été si ces variables avaient été réparties à parts égales entre toutes les entreprises<sup>17</sup>. En revanche, s'il est vrai que le degré de concentration des marchés a également augmenté du point de vue de l'emploi, cette augmentation a été bien moins prononcée et s'est considérablement tassée après l'éclatement de la bulle Internet au début des années 2000. Cette différence croissante entre les indicateurs de concentration des marchés en termes de revenus et d'actifs, d'une part, et d'emploi, de l'autre, montre clairement que la concentration des marchés a des effets distributifs étendus. Cela corrobore l'idée que l'hypermondialisation favorise le « profit sans prospérité » (Lazonick, 2013 ; *TDR 2016*, chap. V) et que le pouvoir de marché et la concentration des marchés contribuent à la baisse tendancielle de la part du travail dans le revenu global (Autor *et al.*, 2017a ; Barkai, 2016).

## 2. Les moteurs du pouvoir de marché des entreprises et de la concentration des marchés

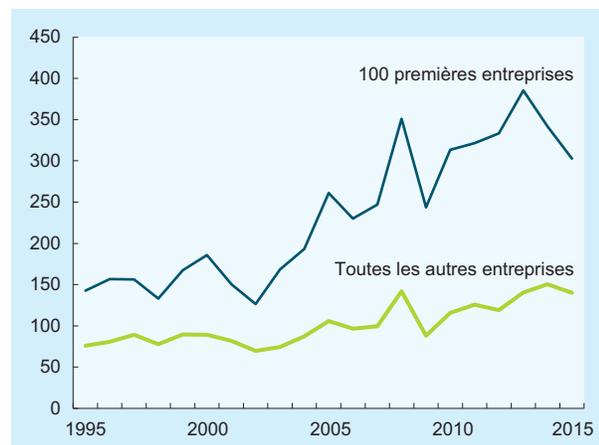
Dans tout secteur d'activités, le degré de concurrence (ou de pouvoir de marché) dépend largement des barrières à l'entrée de nouveaux arrivants, plutôt que de la taille des entreprises déjà établies (Sylos-Labini, 1969). Ces barrières sont essentiellement au nombre de deux, à savoir celles qui sont liées à des caractéristiques intrinsèques de la technologie dominante dans un secteur d'activités et celles qui résultent de facteurs institutionnels. Un exemple simple du premier type de barrières à l'entrée est la création de fortes économies d'échelle, comme c'est le cas pour presque toutes les technologies modernes. Contrairement au modèle de concurrence parfaite généralement enseigné dans les manuels d'économie, dans la réalité, les coûts de production n'augmentent pas proportionnellement aux quantités produites. Au lieu de cela, les entreprises qui investissent, par exemple dans les technologies de l'information et des communications (TIC) ou dans les produits pharmaceutiques, commencent par avoir des coûts irrécupérables (par exemple, pour la recherche-développement) et encourent par la suite des coûts variables, associés à la production d'unités additionnelles ; ces coûts variables sont négligeables. Puisque les coûts irrécupérables (ou fixes) ne dépendent pas du nombre de ventes, plus les ventes sont élevées, plus le coût unitaire de production est bas. Autant dire que l'expansion de l'entreprise devient une proposition de plus en plus rentable. En règle générale, cette situation ne débouche pas sur la création de monopoles purs, mais soit sur une structure oligopolistique (caractérisée par un petit nombre d'entreprises) soit sur une concurrence monopolistique (c'est-à-dire qu'il y a un grand nombre d'entreprises dont chacune exerce un certain pouvoir sur le marché). La raison principale est que les entreprises ne grandissent pas dans un environnement statique. À mesure qu'elles augmentent leur production et créent des emplois, la demande de leurs produits change, en quantité mais aussi en ce qui concerne des aspects spécifiques de leur qualité ; le marché s'agrandit et de nouveaux marchés connexes se créent. De même, les investissements des entreprises peuvent avoir des effets positifs d'apprentissage et de réseau sur le reste du secteur, et de nouveaux arrivants sur le marché pourraient en bénéficier<sup>18</sup>. La deuxième catégorie de barrières à l'entrée pouvant contribuer au pouvoir de marché est d'ordre organisationnel, institutionnel et politique et comprend les structures de contrôle d'une entreprise, les réglementations (ou l'absence

de réglementations) en vigueur dans un secteur d'activités, ainsi que la dynamique socioéconomique générale, notamment l'évolution du pouvoir de négociation et de la puissance des lobbies des plus gros actionnaires dans l'économie.

Le modèle de l'entreprise « superstar » (Autor *et al.*, 2017a and 2017b) est un exemple d'analyse du rôle de la technologie dans l'augmentation du pouvoir de marché et de la concentration des marchés. Contrairement à ceux qui expliquent la part décroissante du revenu du travail dans la répartition fonctionnelle du revenu par la progression du commerce et de la technologie (voir le chapitre II du présent Rapport), Autor et ses collaborateurs attribuent cette tendance à l'augmentation du degré de concentration des marchés, qui permet au gagnant de « rafler la mise », une situation « où une entreprise (ou un petit nombre d'entreprises) peut gagner une part très importante du marché » (Autor *et al.*, 2017b: 2). La forte concentration des ventes dans les secteurs d'activités de leur échantillon est associée à une plus grande productivité ainsi qu'à une moindre part du revenu du travail. Ils font remarquer que l'émergence de ces entreprises « superstars » est due au fait qu'il s'agit d'entreprises technologiques plutôt qu'à des facteurs institutionnels ou réglementaires. En effet, les entreprises « superstars » très productives se trouvent pour la plupart dans des secteurs de haute technologie (Autor *et al.*, 2017a: 23), ce qui est un signe que les nouveaux arrivants sur le marché peuvent difficilement faire concurrence aux entreprises établies, en raison de l'ampleur des économies d'échelle (dans les services en ligne et les plateformes logicielles, par exemple) et des effets de réseau présents dans la production de biens et de services à forte teneur en information (par exemple, le coût élevé imposé aux consommateurs qui changent de prestataire et l'accumulation de grandes bases de données-clients conférant des avantages en matière d'information) (Autor *et al.*, 2017b: 2 ; Council of Economic Advisers, 2016). Pour toutes ces raisons, la baisse de la part générale du travail dans le revenu aux États-Unis est expliquée par des transformations sectorielles favorisant un petit nombre d'entreprises « superstars » à forte intensité capitaliste, au détriment d'un grand nombre d'entreprises à plus forte intensité de travail, plutôt qu'au remplacement du travail par du capital au niveau de chaque entreprise.

Le graphique 6.4 corrobore quelque peu l'idée que l'émergence des entreprises « superstars » à haute productivité, combinée à des barrières technologiques à l'entrée, a peut-être contribué à l'augmentation

**GRAPHIQUE 6.4** Productivité moyenne du travail dans les 100 premières entreprises par rapport à toutes les autres entreprises, 1995-2015  
(Ratio valeur ajoutée/nombre de travailleurs)



**Source :** Calculs du secrétariat de la CNUCED d'après la base de données CFS dérivée de la base de données *Worldscope* de Thomson Reuters.

**Note :** Un nombre considérable d'entreprises de la base de données CFS ne communiquent pas leur charge salariale et ont donc été exclues des calculs à la base de ce graphique. C'est en particulier le cas de certaines des 100 premières entreprises, y compris de certaines entreprises des services liés aux soins de santé et à la technologie nouvellement arrivées sur le marché.

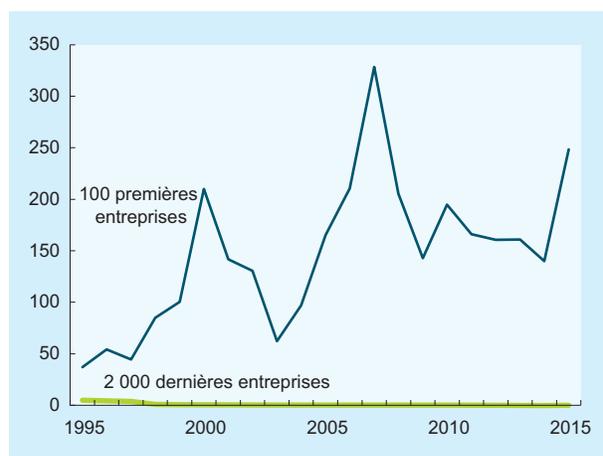
du degré de concentration des marchés. En particulier, depuis 2002, la productivité (mesurée ici par le ratio valeur ajoutée/nombre de travailleurs)<sup>19</sup> des 100 premières entreprises non financières a été beaucoup plus élevée que celle de toutes les autres entreprises de l'échantillon, dont la productivité est restée largement stagnante. Bien que le nombre d'entreprises du secteur des services relatifs aux logiciels et aux technologies de l'information figurant parmi les 100 premières entreprises ait plus que doublé entre 1995 et 2015 (passant de 5 à 11<sup>20</sup>), reflétant le dynamisme du secteur en question et le haut degré de concentration de ses marchés, les entreprises « superstars » existent également dans d'autres secteurs<sup>21</sup>.

Toutefois, il serait prématuré d'en conclure que la concentration des marchés ou le fait que, sur les marchés des entreprises de haute technologie, le « gagnant rafler la mise » est imputable uniquement au progrès technologique, au motif qu'il crée des barrières à l'entrée de nouveaux arrivants sur les marchés et conduit, de ce fait, à l'apparition de « monopoles naturels » (Katz and Shapiro, 1999). Dans la réalité, il existe une interaction dans le temps entre les deux types de barrières décrits ci-dessus – techniques et institutionnels.

Les grandes entreprises peuvent se prévaloir de la protection que leur procurent les brevets (résultant de la recherche interne ou achetés) pour dresser des barrières empêchant l'entrée de nouvelles entreprises dans un secteur donné et renforcer ainsi leur propre pouvoir de marché. Par conséquent, les entreprises « superstars », à l'abri des barrières (technologiques à l'origine) qu'elles ont érigées, peuvent étendre davantage leur pouvoir sur les marchés de plusieurs autres façons ; elles peuvent, par exemple, recourir à des stratégies de prix rendant non viable l'entrée de nouvelles entreprises, acheter systématiquement les startups et leurs nouvelles idées et user de l'influence grandissante de leurs propres lobbies pour empêcher toute intervention des autorités de réglementation (voir encadré 6.2). D'une manière plus générale, le progrès technologique peut faciliter des changements institutionnels et organisationnels propices au renforcement du pouvoir de marché des entreprises ; c'est ce qui s'est produit, par exemple, avec les avancées des TIC et des technologies des transports qui ont facilité l'émergence des chaînes de valeur mondiales (CVM) et le regroupement des entreprises en réseaux mondiaux de contrôle<sup>22</sup>. Ces deux mécanismes fondamentaux ont affaibli le pouvoir de réglementation de l'État-nation, « fissuré » le lieu de travail (Weil, 2014) et érodé le pouvoir de négociation des travailleurs, dans le contexte de l'hypermondialisation. Inversement, les réglementations (ou l'absence de réglementations) et les politiques macroéconomiques peuvent influencer sur la manière dont les entreprises utilisent le progrès technique pour renforcer leur pouvoir de marché. Par exemple, la vaste déréglementation du marché du travail dans les pays développés a facilité le recours à de nouvelles technologies permettant d'utiliser de plus en plus de travailleurs occasionnels et de doser l'apport de main-d'œuvre, ce qui a encore diminué le pouvoir de négociation des travailleurs (Glyn, 2006: 104). Dans le cas des entreprises « superstars », rien, en principe, n'empêche les autorités de déréglementation d'invoquer la législation antitrust et les instruments de la politique de la concurrence pour casser le pouvoir de ces « monopoles naturels », dans l'intérêt d'une évolution plus équilibrée et plus inclusive des marchés de haute technologie, ce qui faciliterait par la même occasion une diffusion plus rapide des technologies. La non-formulation et la non-application de ce genre de réglementation globale constituent une barrière institutionnelle ou politique à l'entrée sur les marchés, au même titre que les réglementations conçues pour offrir une protection supplémentaire à certains secteurs d'activités.

**GRAPHIQUE 6.5** Fusions et acquisitions, total des actifs nets, 1995-2015

(En milliards de dollars constants de 2010)



**Source :** Calculs du secrétariat de la CNUCED d'après la base de données CFS dérivée de la base de données *Worldscope* de Thomson Reuters.

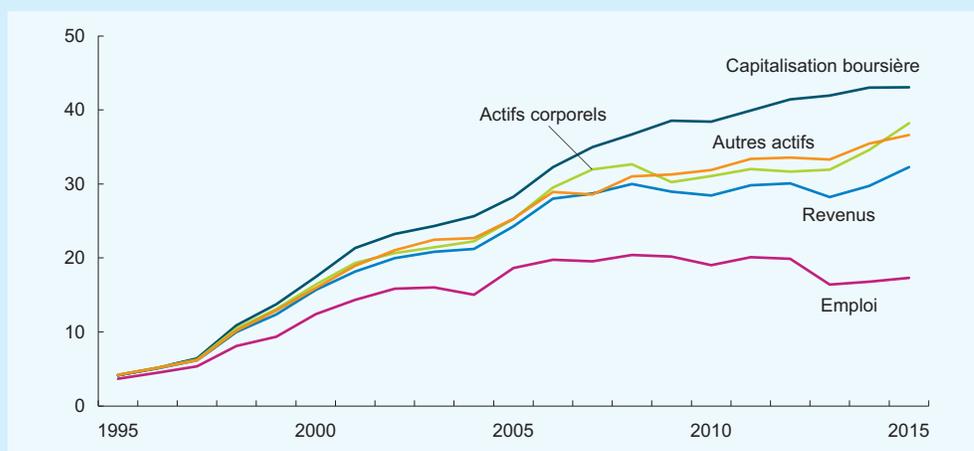
De nombreux commentateurs (Kwoka, 2015, par exemple) ont attiré l'attention sur le fait que la faiblesse de la législation antitrust aux États-Unis et, à quelques légères différences près, dans l'Union européenne (UE) depuis le début des années 1980, est un facteur institutionnel important qui facilite l'accumulation de pouvoir de marché par quelques grandes entreprises. Depuis 1982, la législation antitrust aux États-Unis, inspirée de la pensée de la « Chicago School of antitrust », limite essentiellement la réglementation aux activités liées aux fusions et acquisitions et aux cas d'augmentation du pouvoir de marché dans lesquels il est possible de prouver, cas par cas et au-delà du moindre doute, que ces activités porteront atteinte au bien-être du consommateur, principalement en entraînant une hausse des prix (Stiglitz, 2016a). Cette approche a eu pour effet d'ouvrir les vannes des activités liées aux fusions et acquisitions, mais uniquement pour les entreprises les plus grandes (graphique 6.5).

Par conséquent, s'il est vrai que la forte augmentation de la concentration des marchés observée ces dernières années peut être attribuée au progrès technique et aux barrières technologiques ou structurelles qui l'accompagnent, certains facteurs d'ordre institutionnel, politique et stratégique ont beaucoup contribué au renforcement du pouvoir de marché des entreprises chefs de file et, partant, de l'influence des lobbies. C'est ce qui a fait pencher la balance en leur faveur et a aidé à transformer en rentes ce qui était en apparence des superprofits temporaires porteurs d'innovation.

## ENCADRÉ 6.2 Les moteurs de la concentration des marchés dans les services relatifs aux logiciels et aux technologies de l'information

Les services relatifs aux logiciels et aux technologies de l'information sont considérés comme le moteur de la croissance économique, avec leurs importantes retombées positives sur d'autres secteurs manufacturiers et sur les activités de services à forte intensité de compétence. Toutefois, c'est aussi l'un des secteurs ayant un degré de concentration très élevé. Comme de fait, entre 1995 et 2015, la concentration des marchés de ce secteur a très fortement augmenté en termes de revenus et d'actifs (graphique 6.B2.1), ce qui rejoint les résultats obtenus pour tous les secteurs (voir le graphique 6.3 ci-dessus). Cette tendance générale est également confirmée dans le cas de la concentration des marchés en termes d'emploi, même si celle-ci a relativement moins augmenté. Contrairement à ce que révèle l'analyse de l'ensemble de l'échantillon telle qu'illustrée dans le graphique 6.3, l'écart observé entre les indices de concentration, d'une part en termes de capitalisation boursière, de revenus et d'actifs, et d'autre part, en termes d'emploi, n'a cessé de se creuser depuis 2013, ce qui tend à valider l'hypothèse selon laquelle les entreprises « superstars » qui « raffent la mise » sont dominantes, tout particulièrement dans ce secteur.

**GRAPHIQUE 6.B2.1** Indices de concentration des marchés du secteur des logiciels et des technologies de l'information d'après la capitalisation boursière, les revenus, les actifs corporels et les autres actifs et l'emploi, pour les 30 premières entreprises du secteur, 1995-2015



**Source :** Calculs du secrétariat de la CNUCED d'après la base de données CFS dérivée de la base de données *Worldscope* de Thomson Reuters.

**Note :** Les indices de concentration sont les mêmes que dans le graphique 6.3.

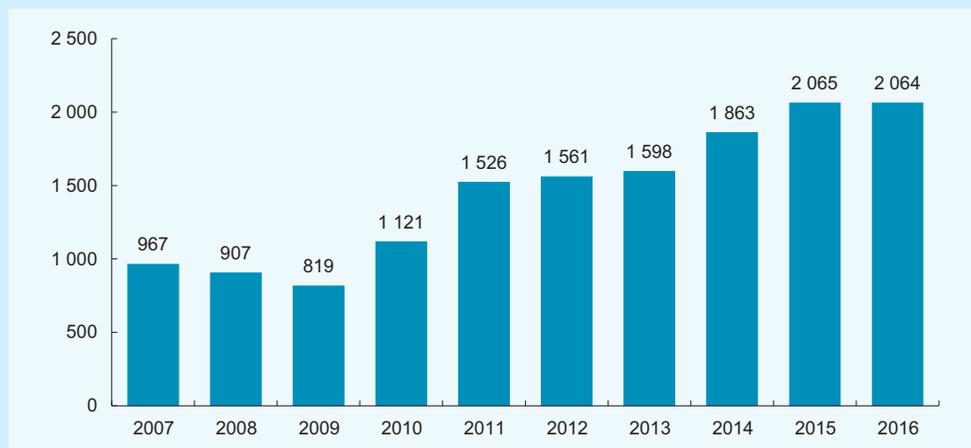
Outre l'existence de barrières principalement technologiques à l'entrée sur les marchés, telles que les économies d'échelle, des facteurs institutionnels et réglementaires contribuent au renforcement du pouvoir des entreprises « superstars ». Par exemple, parmi les « autres actifs » figurent les droits de propriété intellectuelle, qui constituent des barrières institutionnelles à l'entrée et jouent un rôle déterminant dans ce secteur à forte intensité d'information et de connaissance. En outre, depuis 2010 au moins, la rapidité avec laquelle la concentration de ce secteur a progressé s'explique autant par les fusions et acquisitions que par la croissance organique des entreprises (voir le graphique 6.B2.2).

Cette vague de fusions et d'acquisitions a ciblé les entreprises naissantes (startups) porteuses de nouvelles technologies prometteuses, comme l'informatique en nuage, les logiciels libres (open-source) et l'intelligence artificielle (Cusumano, 2010). Elles ont également eu pour but de renforcer la mainmise des principales entreprises du secteur sur le commerce de détail en ligne et les données-clients. L'acquisition par Amazon de la chaîne américaine de supermarchés Whole Foods Markets en juin 2017 pour 13,7 milliards de dollars est l'exemple le plus récent de la manière dont les entreprises « superstars » s'efforcent de renforcer leur domination, déjà très étendue, des marchés des achats en ligne et des livraisons et d'avoir accès à des données-clients (Khan, 2017). Il y a également les acquisitions d'innovations technologiques, comme l'informatique en nuage, par un petit nombre de grandes entreprises – Amazon's Web Service, Microsoft's Azure et Alphabet (la société mère de Google). Les « nuages » ou réseaux de serveurs fournissent de plus en plus l'infrastructure technologique et informationnelle nécessaire à la prestation de services publics (Mahdawi, 2017).

## ENCADRÉ 6.2

## Les moteurs de la concentration des marchés dans les services relatifs aux logiciels et aux technologies de l'information (suite)

GRAPHIQUE 6.B2.2 Nombre de fusions et d'acquisitions dans le secteur des logiciels et des technologies de l'information, 2007-2016



Source : Compilation basée sur les *Trend Reports* de Berkery Noyes, Mergers and Acquisitions (plusieurs rapports).

Cette domination exercée par un très petit nombre d'entreprises privées engagées dans l'achat et la vente de portails d'accès à des données et à des technologies constitue un danger évident pour la fourniture à l'avenir de services publics et d'un nombre croissant de services privés, le commerce de détail en ligne n'étant que le commencement. La législation antitrust de l'UE<sup>a</sup> et des États-Unis s'est révélée trop faible pour mettre un frein à ce pouvoir de marché sans précédent. Outre le fait que cette législation a changé dans son intention centrale depuis les années 1970 – devenant un moyen d'intervention relativement affaibli servant à maintenir les prix à un bas niveau dans l'intérêt des consommateurs, plutôt qu'un moyen intégré d'aborder les diverses dimensions du pouvoir de marché et ses incidences sur l'économie et la société en général – les autorités antitrust privilégiant actuellement une approche attentiste surtout en ce qui a trait au secteur des services relatifs aux logiciels et aux technologies de l'information. Les organismes de réglementation semblent penser que la dynamique schumpétérienne de la « destruction créatrice » fera ce travail à leur place. Ils espèrent que le pouvoir de marché initialement nécessaire pour compenser les entreprises innovantes à haut risque pour leurs dépenses importantes en R-D finira par s'affaiblir lorsque les imitateurs auront envahi des marchés devenus standard (voir, par exemple, Barnett, 2008)<sup>b</sup>. Toutefois, la rapidité du progrès technologique dans ce secteur constitue un défi indéniable pour les organismes de réglementation, et « Big Tech » n'a pas hésité à user de son influence grandissante sur les marchés pour solliciter l'appui des législateurs. Internet et le secteur de l'électronique sont aujourd'hui l'un des plus grands groupes de pression commerciale aux États-Unis, en plus de financer diverses organisations non gouvernementales ayant des visées très variées pour qu'elles aident à plaider leur cause ou du moins à ne pas s'y opposer (Foroohar, 2017). Dans l'ensemble, l'application laxiste de la législation antitrust contraste nettement avec l'application rigoureuse des lois relatives à la propriété intellectuelle (Walsh, 2013).

<sup>a</sup> Malgré l'amende record de 2,4 milliards d'euros infligée à Google par les organismes de réglementation de l'UE, en juin 2017, pour avoir abusé de sa position dominante sur le marché des moteurs de recherche en favorisant son propre service de comparaison de prix par rapport à ceux de ses concurrents.

<sup>b</sup> Par exemple, Barnett (2008: 1200), alors sous-procureur général adjoint de la Division antitrust du Département de la justice des États-Unis, a fait valoir que « dans la mesure où l'efficacité dynamique est essentielle, la préservation des incitations à innover est l'un des principaux objectifs de la loi antitrust des États-Unis. Il peut s'avérer nécessaire d'intenter une action pour empêcher tout comportement limitant l'innovation ou de s'abstenir d'intervenir lorsque l'application trop musclée de mesures antitrust risque de décourager le genre de concurrence vigoureuse et novatrice susceptible de profiter à long terme aux consommateurs. À cet égard, nous reconnaissons que lorsque l'innovation a pour effet d'améliorer l'efficacité dynamique et d'ouvrir une période de pouvoir de marché, il ne s'agit pas d'une atteinte à la concurrence, mais plutôt d'un type particulier de concurrence qu'il faudrait se garder de confondre avec une violation des lois antitrust. ».

Toutefois, le laxisme de la législation antitrust est loin d'être la seule ni même la principale cause de l'économie de rente dans le secteur des entreprises non financières. Les sections suivantes contiennent

une analyse plus approfondie d'autres mécanismes institutionnels et réglementaires qui ont favorisé l'essor des stratégies de rente dans les investissements privés non financiers.

## D. Les stratégies de rente des entreprises non financières

### 1. La rareté organisée des connaissances ou l'usage stratégique des droits conférés par les brevets<sup>23</sup>

Certains aspects de l'évolution des dispositions régissant les droits de propriété intellectuelle (DPI) prouvent que celles-ci favorisent de plus en plus les intérêts des investisseurs privés, au détriment d'un intérêt public plus large. L'usage (et l'usage abusif) des DPI (brevets, droits d'auteur et marques) est devenu l'un des principaux moyens de renforcer le pouvoir de marché, donc de créer et de s'approprier des rentes de plus en plus élevées. Les pratiques, politiques et réglementations se rapportant à l'octroi de DPI font l'objet d'une surveillance et d'un débat intenses depuis quelques années (Standing, 2016 ; Patterson, 2012). Le débat porte sur la question fondamentale de savoir si, compte tenu de l'importance croissante des connaissances et de l'information dans la production et les échanges, le facteur « connaissances » peut encore servir de base pour octroyer des DPI, en particulier ceux associés aux brevets.

#### a) Les droits de propriété intellectuelle, les rentes et l'abus du pouvoir de marché

C'est un fait bien connu aujourd'hui que les fortes pressions exercées par les acteurs du monde des brevets ont joué un rôle important dans le processus continu de privatisation des rentes basées sur les DPI depuis les années 1990<sup>24</sup>. Certains auteurs (par exemple, Drahos, 2003 ; Bessen and Meurer, 2008) sont allés jusqu'à soutenir que la réglementation des DPI est tombée sous l'emprise de grandes sociétés qui dominent les secteurs à forte intensité de connaissances et cherchent à élever des barrières institutionnelles bloquant l'entrée de nouvelles entreprises dans ces secteurs et à défendre ou étendre ainsi leur pouvoir de marché. Deux caractéristiques nouvelles du cadre réglementaire des DPI ont largement contribué à l'utilisation de plus en plus répandue de ces droits à des fins stratégiques plutôt que productives : le renforcement excessif de la protection par brevets (à savoir, l'élargissement de la

portée des brevets aux découvertes et la prolongation de la durée de validité des brevets) et l'élargissement de la protection de la propriété intellectuelle à de nouvelles activités (Patterson, 2012). La « perpétuation » des brevets est un exemple évident de la première de cette caractéristique ; il s'agit d'une stratégie des entreprises pharmaceutiques mondiales consistant à prolonger la durée de validité des brevets en invoquant des raisons économiques discutables<sup>25</sup>. Parmi les nouveaux domaines d'activités pouvant bénéficier de la protection de la propriété intellectuelle, on peut citer les méthodes financières et commerciales (encadré 6.3), ainsi que les sciences de la vie et les avancées dans le domaine des logiciels (Lerner *et al.*, 2015).

À la suite des réformes favorisant le brevetage de nouvelles activités, les brevets déposés, qui étaient au nombre d'un million en 1995, avaient plus que doublé en 2011, les demandes de brevets concernant les modèles d'utilité (voir l'encadré 6.3) avaient plus que quadruplé et celles concernant les dessins industriels et les marques avaient plus que doublé (Fink, 2013: 41, d'après des données de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle). En 2014, il y avait dans le monde environ 10 millions de brevets valables, dont la valeur se chiffrait (selon une estimation) à environ 15 000 milliards de dollars (Standing, 2016: 52). Cependant, puisque la productivité de la recherche-développement dans le monde a diminué au cours de la même période (Fink, 2013), ces tendances portent à conclure que les DPI, en particulier les brevets, profitent de manière disproportionnée aux entreprises établies sur leurs marchés principaux et secondaires (Bessen and Meurer, 2014). Il est dit dans l'OCDE (2015a: 32) que « la valeur technologique et économique moyenne des inventions protégées par des brevets n'a cessé de diminuer avec le temps » ; de plus, le droit d'exclusivité est devenu plus étendu et susceptible de donner lieu à des abus (Drexler, 2008).

Deux pratiques, en particulier, méritent d'être mentionnées dans ce contexte : la constitution de « maquis de brevets » (l'acquisition de brevets qui se chevauchent de façon à couvrir une part importante de

### ENCADRÉ 6.3 Évolution des normes de brevetabilité et essor des brevets protégeant les méthodes financières et commerciales

Les brevets protégeant les méthodes financières et commerciales sont vaguement appelés « modèles d'utilité »<sup>a</sup> et sont accordés aux inventeurs dans les secteurs de la finance, du commerce électronique, de la commercialisation et de l'informatique (Locke and Schmidt, 2008). Ces méthodes ne sont liées à aucun produit ou processus technologique particulier mais incluent le traitement de données et d'informations strictement sur support électronique.

Depuis 1998, année où le régime de protection des brevets des États-Unis a été étendu aux services commerciaux et financiers, le nombre de brevets accordés pour des innovations financières a fortement augmenté. Selon certaines études, on estime à 600 le nombre de brevets de cette catégorie déposés avec succès aux États-Unis chaque année depuis 2000 (Locke and Schmidt, 2008). Bien que ce soit les établissements financiers, les compagnies d'assurance et le commerce électronique qui bénéficient le plus des brevets financiers ou commerciaux, ces derniers sont de plus en plus prisés dans les secteurs des services et de la commercialisation en général et dans les réseaux de distribution.

Les brevets protégeant les méthodes commerciales et financières ne répondent pas à une définition claire et couvrent des aspects très divers de l'organisation des entreprises. On peut citer, par exemple : les processus financiers (à savoir le traitement des crédits et des prêts, les systèmes de gestion des points de vente, la facturation, les transferts de fonds, les chambres de compensation bancaires, le traitement des impôts et la planification des investissements) ; les instruments financiers et les techniques financières (produits dérivés, valorisation, indexation) ; la commercialisation (gestion de la publicité, systèmes de catalogage, programmes promotionnels, notamment offres de coupons) ; l'acquisition d'informations, la gestion des ressources humaines, la comptabilité et le contrôle des stocks ; les outils et l'infrastructure du commerce électronique (agencement d'interfaces-utilisateurs, enchères, chariots électroniques pour achats en ligne, transactions et programmes d'affiliation) ; et les systèmes de vote, les jeux et les jeux d'argent, l'éducation et la formation (Hall, 2009).

L'essor de ce genre de brevets a créé des situations dont on peut douter qu'elles sont dans l'intérêt général. Un exemple tristement célèbre est le brevet accordé à Amazon en 1997 par l'Office des brevets et des marques des États-Unis d'Amérique (USPTO) pour sa méthode de paiement en un clic, brevet qui a été récemment refusé par les autorités de la Convention sur le brevet européen au motif que les méthodes commerciales ne sont brevetables que si elles comportent une contribution technique inventive clairement identifiable. Certaines entreprises du secteur financier se sont dotées de leur propre office des brevets et, aux États-Unis, leurs brevets financiers sur les marchés à l'étranger leur rapportent de plus en plus (Hunt, 2007). Les plus grands établissements financiers mondiaux, notamment les banques commerciales, les banques d'investissement, les compagnies d'assurance et les bourses de valeurs, ont été généralement les premiers à bénéficier des brevets protégeant les méthodes financières/commerciales. Les banques ont été les dernières à s'engouffrer dans la brèche, mais à partir de 2008 seulement ; la Bank of America, par exemple, a déposé 235 brevets en 2011 et figure depuis sur la liste des 300 premières entreprises à qui des brevets ont été accordés en 2012 aux États-Unis (Cumming, 2015).

Plusieurs pays, dont l'Australie et le Japon, autorisent actuellement le brevetage des méthodes financières et commerciales sous une forme ou une autre.

<sup>a</sup> Les modèles d'utilité s'apparentent aux brevets, mais accordent un droit exclusif plus limité. Ils sont aussi appelés « petits brevets » ou « innovations d'utilité » ou encore « certificats d'utilité ».

l'activité économique, ainsi que les inventions potentielles en aval) et le dépôt de « brevets bloquants » (le dépôt d'un nombre excessif de brevets de façon à faire barrière aux travaux de recherche futurs). Ces deux pratiques ont pour effet d'étendre la protection du brevet pour englober des domaines entiers de la technologie et préserver les avantages économiques des entreprises établies des secteurs technologiques. Dans un cas célèbre, Google a acheté Motorola uniquement pour son portefeuille de brevets. Malgré les fortes pertes subies sur la vente de certaines parties de

l'entreprise Motorola, il est clair que, pour Google, payer entre 2,5 milliards de dollars et 3,5 milliards de dollars, selon certaines estimations, pour avoir la collection de brevets de Motorola représentait un bon investissement (OECD, 2015a: 30). Comme l'a fait remarquer un observateur du secteur : « Non seulement le gros des brevets ne servent à rien, mais ils ne servent pas du tout à protéger de véritables innovations. Ils font plutôt partie d'une course aux armements. » (Boldrin and Levine, 2012, cités dans Standing, 2016: 57). *Vus les avantages évidents que*

confère la possession de portefeuilles de brevets, la chasse aux brevets (c'est-à-dire le fait pour des entreprises non innovantes, appelées « trolls des brevets », d'acheter des brevets sous-exploités ou sous-évalués pour leur valeur potentielle) est également en hausse et certains éléments indiquent que l'augmentation des poursuites judiciaires dans le secteur des logiciels et dans celui des produits pharmaceutiques aux États-Unis est liée à la présence de ces « trolls » (Miller, 2013). Dans une autre affaire notable, un procès a été intenté devant la Commission fédérale du commerce des États-Unis contre Qualcomm Inc., une entreprise du secteur de la téléphonie mobile, accusée d'avoir utilisé sa position en tant que titulaire de brevets essentiels couvrant des téléphones cellulaires et d'autres dispositifs électroniques connexes pour imposer des conditions de licence injustifiées à ses clients et chasser ses concurrents du marché. Cette affaire non encore résolue donne une idée des abus que peuvent commettre les trolls des brevets sur les marchés des États-Unis ; elle montre aussi combien ces atteintes à la concurrence peuvent être néfastes lorsque les entreprises jouissent de privilèges similaires liés aux DPI dans beaucoup de pays à la fois ; une amende de 853 millions de dollars a déjà été infligée à Qualcomm en 2017 par la Commission coréenne du commerce loyal, et des plaintes contre cette entreprise sont en cours en Chine et dans la province chinoise de Taiwan (Fildes, 2017).

Ces préoccupations concernant l'utilisation croissante des brevets à des fins stratégiques s'étendent aux entreprises « superstars » mentionnées dans la section C. Des doutes ont été exprimés sur la nature des inventions phares qui font souvent la réputation de ces entreprises. Il y aurait des raisons de penser que ces inventions ne constituent pas de véritables percées technologiques, mais sont devenues des inventions phares parce qu'elles concernent de vastes applications technologiques brevetées dont dépendent d'autres entreprises pour survivre et inventer à leur tour sur les marchés principaux et secondaires (Lemley, 2015).

### *b) Le pouvoir des brevets à l'œuvre dans les pays en développement*

La forte progression des brevets obtenus par les entreprises multinationales pour barrer la route à leurs rivaux étrangers et se tailler des parts de marché a été facilitée par la prolifération des accords de libre-échange (ALE). Ces accords prévoient souvent tout un éventail de réformes de la réglementation,

dont le but est d'aligner le régime des brevets des pays signataires sur les normes des États-Unis de façon à inclure dans leur champ d'application les DPI, le cadre réglementaire de l'investissement et les règles régissant l'économie numérique (Gehl Sampath and Roffe, à paraître)<sup>26</sup>. Bien que certains de ces accords prévoient des exceptions pour sauvegarder l'intérêt public et l'innovation, il arrive souvent que celles-ci ne soient pas clairement définies et soient difficiles à invoquer dans la pratique.

Pour mieux comprendre le rôle joué par les réformes du régime des brevets dans les pays en développement, il faut commencer par étudier leur incidence sur les résultats économiques des entreprises multinationales opérant sur les marchés des pays en développement. Si les brevets confèrent un avantage indu sur les marchés, il est normalement possible d'en capter les effets en examinant la croissance des ventes, des taux de rendement ou d'autres variables similaires au niveau des entreprises, après avoir pris en compte les effets-pays et les effets-secteur. Une étude a été réalisée aux fins du présent Rapport à partir de données sur les multinationales des États-Unis et leurs filiales étrangères au Brésil, en Chine et en Inde dans trois secteurs (TIC, produits chimiques et produits pharmaceutiques) qui sont perçus comme utilisant un grand nombre de brevets et comme ayant un degré élevé de concentration<sup>27</sup>. Les résultats de l'étude montrent que sur les marchés des États-Unis (y compris en ce qui concerne les multinationales américaines et leurs filiales étrangères opérant sur ces marchés), la forte concentration des brevets (plutôt que le nombre de brevets) a beaucoup contribué à l'augmentation de la concentration des marchés de produits. Au Brésil, en Chine et en Inde, l'étude a révélé que la protection croissante des brevets est associée à l'augmentation des ventes par travailleur dans les filiales étrangères<sup>28</sup>, mais non dans les entreprises locales cotées en bourse (encadré 6.4).

Une analyse économétrique montre que le rendement des actifs (représenté ici par le ratio revenu net/total des actifs) des filiales de multinationales américaines opérant sur ces marchés a fortement réagi au renforcement des droits conférés par les brevets<sup>29</sup> : une augmentation de 1 % de l'indice de protection des brevets dans tous les secteurs et dans tous les pays a été associée à une augmentation générale de 1,14 % du rendement des actifs de ces filiales. La rentabilité de ces dernières a augmenté de 2,1 % après prise en compte des effets de la productivité du travail au niveau des entreprises, mais les dépenses de R-D des filiales sur les marchés locaux n'ont pas

**ENCADRÉ 6.4 Réformes des brevets et ventes par travailleur dans les filiales de multinationales des États-Unis et dans les entreprises locales cotées en bourse, dans les secteurs des produits chimiques et pharmaceutiques au Brésil, en Chine et en Inde**

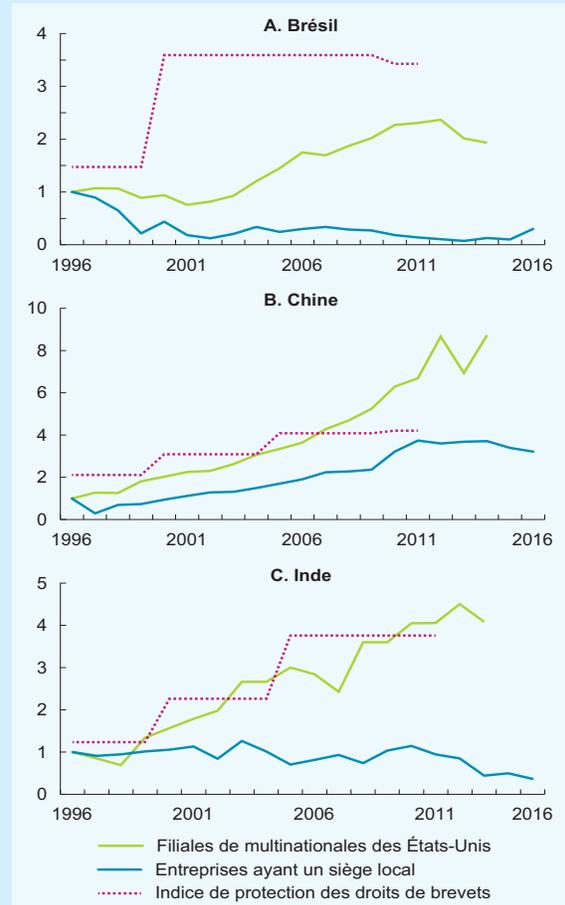
Le Brésil, la Chine et l'Inde ont une production locale bien établie de produits chimiques et pharmaceutiques et sont donc un bon exemple de l'incidence de la protection par brevets sur les résultats des entreprises locales par rapport à ceux des entreprises étrangères. Les graphiques 6.B4.1A à 6.B4.1C montrent les ventes par travailleur des filiales étrangères de multinationales des États-Unis et celles des entreprises ayant un siège dans ces pays et figurant dans la base de données du BEA<sup>a</sup>. Il est évident que les ventes par travailleur des filiales étrangères de multinationales américaines (ci-après « filiales de multinationales ») ont affiché une hausse générale après le renforcement de la protection par brevets dans les trois pays, telle que mesurée par l'indice de Park<sup>b</sup>. Il n'en a pas été de même pour les entreprises locales : au Brésil et en Inde, les ventes par travailleur de ces entreprises étaient moins élevées en 2016 qu'en 1996, et en Chine, après une augmentation initiale, les ventes par travailleur se sont peu à peu tassées après 2012.

Au Brésil, les deux réformes du régime national de protection des DPI, en 1997 et en 2001, sont reflétées dans l'indice de protection des brevets (axe vertical du graphique A). À la suite de ces réformes, les ventes par travailleur des filiales de multinationales ont dépassé celles des entreprises locales, dont les ventes par travailleur ont initialement reculé avec le renforcement de la protection des DPI et sont restées stationnaires par la suite.

Jusqu'à 2005, l'Inde avait une politique industrielle solide limitant les DPI aux brevets de procédés (plutôt que de produits) dans le secteur pharmaceutique, et la durée de la protection était de seulement sept ans. Cependant, même avant la mise en œuvre intégrale des dispositions de l'Accord de l'OMC sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC) en 2005, les ventes des filiales de multinationales avaient rapidement augmenté depuis 1998, ce qui s'explique largement par le système dit de la « boîte aux lettres »<sup>c</sup>. Après 2005, année de l'introduction dans le pays des brevets de produits dans le secteur pharmaceutique, les ventes par travailleur des filiales de multinationales ont plus que doublé, alors que, dans le cas des entreprises locales, elles ont stagné durant toute la période, puis ont diminué après 2010, malgré la résilience du secteur pharmaceutique local.

En Chine, la valeur médiane des ventes par travailleur des filiales de multinationales du secteur chimique et pharmaceutique a nettement progressé à la suite du renforcement du régime de brevets du pays. Les ventes par travailleur de ces filiales sont devenues plus instables après 2012, année où les ventes par travailleur des entreprises locales ont également stagné.

**GRAPHIQUE 6.B4.1 Réforme des brevets et croissance des ventes des filiales étrangères de multinationales des États-Unis et des entreprises locales cotées, 1996-2016**  
(Valeur médiane des ventes par travailleur)



**Source :** Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après les bases de données du BEA et Thomson Reuters Eikon (TRE) ; et Park, 2008.

**Note :** Pour les ventes, la valeur médiane des ventes par travailleur en dollars réels de 2009 est utilisée. Les séries de données sur les ventes par travailleur sont normalisées, une valeur de 1 a été attribuée à l'année initiale de la période observée, pour chaque pays et pour chaque paire de secteurs. Les entreprises locales considérées sont uniquement les entreprises cotées figurant dans la base de données Thomson Reuters Eikon (TRE).

<sup>a</sup> Compte tenu du nombre relativement limité de filiales d'entreprises pharmaceutiques américaines dans les pays en développement, les entreprises pharmaceutiques ont été regroupées avec les entreprises chimiques non pharmaceutiques. Ces tendances générales des résultats des entreprises locales ont été confirmées par d'autres études sur le Brésil (Caliari and Ruiz, 2014), la Chine (Deloitte, 2011) et l'Inde (Joseph, 2015).

<sup>b</sup> Une version actualisée de l'indice global de protection des droits de brevets présentée en détail dans Park (2008) a été utilisée ici pour rendre compte des réformes des régimes des brevets. Cet indice est la somme non pondérée de cinq notes séparées attribuées dans les domaines suivants : champ d'application (les inventions ne sont pas brevetables), statut de partie à des accords internationaux, durée de la protection, mécanismes de mise en œuvre et restrictions (par exemple, l'octroi de licences obligatoires lorsqu'une invention brevetée n'est pas exploitée).

<sup>c</sup> Il s'agit de la disposition de l'Accord sur les ADPIC qui permet aux entreprises de déposer des demandes de brevets dans les pays en développement qui n'ont pas encore institué la protection par brevets des inventions de produits pharmaceutiques dits « en attente » ; ces brevets sont accordés par ces pays lorsqu'ils appliquent l'Accord sur les ADPIC dans son intégralité. Les pays moins avancés (PMA) bénéficient désormais d'une période de transition allant jusqu'à 2033 sans avoir à appliquer le système de la « boîte aux lettres » (Pays membres moins avancés – Obligations au titre de l'article 70(8) et de l'article 70(9) de l'Accord sur les ADPIC concernant les produits pharmaceutiques – Décision du 30 novembre 2015, Document du Conseil général WT/L/971).

beaucoup varié. Ceci signifie que, dans le cas de ces entreprises, la protection offerte par les brevets est peut-être excessive ; une diminution de l'indice de protection abaisserait la rentabilité de ces filiales, mais n'aurait aucun effet sur leurs activités de R-D sur les marchés locaux (voir également *TDR 2005*).

En l'absence de données sur la concentration des marchés dans ces trois pays étudiés, le ratio des marchés est utilisé comme variable de substitution dans l'analyse, c'est-à-dire le total des ventes des filiales des multinationales des États-Unis par rapport au total des ventes des entreprises locales cotées en bourse dans ce secteur. Ce ratio aide à mesurer la part du marché local captée par les filiales des multinationales par rapport à celle des entreprises locales. Plus le ratio est élevé, plus les filiales dominent le marché local. L'étude a révélé que dans les trois secteurs considérés, la rentabilité a augmenté en même temps que la taille du marché. L'incidence nette de la taille relative d'une entreprise sur son taux de rentabilité est positive ; elle est particulièrement prononcée dans le secteur des produits chimiques et particulièrement basse dans celui des produits pharmaceutiques, les filiales des multinationales devant faire face à une plus forte concurrence des entreprises pharmaceutiques locales en Chine et en Inde et, dans une moindre mesure, au Brésil.

Ceci confirme qu'il y a bien un lien entre la progression de la rentabilité des filiales des multinationales américaines protégées par des brevets et l'avantage dont elles jouissent, en termes de part relative de marché, du fait qu'elles sont déjà en place.

C'est sur le marché indien des TIC que l'augmentation de 1 % de la protection des DPI a le plus d'effet sur le rendement de l'actif des filiales des multinationales, la réaction du taux de rendement étant de 2,1 %. Ainsi, dans le secteur des logiciels, bien que le cycle de vie des technologies soit court, les brevets aident à ancrer des avantages que les filiales établies des multinationales n'auraient pas si elles étaient exposées à la concurrence locale relativement forte. Le renforcement de la protection par brevets a également des effets positifs sur le rendement des actifs des filiales établies dans le secteur des produits chimiques, mais l'élasticité est moins forte ; une fois de plus, c'est en Inde qu'elle est la plus élevée, le taux de rendement étant de 1,1 %. Dans le secteur des produits pharmaceutiques, c'est au Brésil que les droits conférés par les brevets ont le moins d'effet, du fait que les filiales des multinationales américaines établies dans le pays ont une longue avance

sur des concurrents locaux de plus en plus affaiblis. Par contre, en Chine et en Inde, où les entreprises locales sont compétitives, la hausse de la protection offerte par les brevets a de toute évidence beaucoup aidé à sauvegarder les rendements des filiales de ces multinationales.

Dans l'ensemble, les changements apportés aux régimes des brevets ont eu des effets positifs sur les ventes relatives des filiales et sur leur rentabilité sur ces marchés émergents. Ce qui est important ce n'est pas seulement le recours actif aux brevets, puisque les entreprises locales au Brésil, en Chine et en Inde ont elles aussi intensifié le brevetage ces dernières années, dans les trois secteurs étudiés. Ce qui importe également, c'est le fait que les brevets soient détenus par un nombre limité de filiales de multinationales, comme le montre l'analyse basée sur des filiales de multinationales des États-Unis. C'est ce qui leur a permis, avant tout, de devenir plus rentables en renforçant leurs avantages d'entreprises établies. Par conséquent, on ne saurait trop insister sur la nécessité de limiter la portée et les domaines d'application des brevets. Dans les trois pays considérés – le Brésil, la Chine et l'Inde – bien que les marchés soient relativement concurrentiels, la délivrance de brevets a ancré ces avantages de différentes manières, selon les spécificités de chacun de ces pays. Dans des pays en développement ou dans des secteurs moins concurrentiels, les conséquences pourraient être dévastatrices à l'avenir si rien n'est fait pour mettre un frein à ces tendances.

## **2. Le pillage du secteur public et la manipulation des marchés, du vol organisé**

Dans un article précurseur sur « Le pillage » écrit dans le contexte des crises financières des années 1980, en particulier l'épisode des « Savings and Loan » aux États-Unis, Akerlof et Romer (1993: 2) ont prévenu qu'il se produira un recours délibéré à « la faillite à des fins lucratives, si de mauvaises pratiques comptables, une réglementation laxiste ou des sanctions dérisoires en cas d'abus incitent les propriétaires à s'attribuer une rémunération bien plus élevée que ce que vaut leur entreprise et à se déclarer ensuite en défaut de paiement de leurs dettes ». Dans ces conditions « le pillage pourrait se propager de manière symbiotique à d'autres marchés, faisant surgir une véritable pègre économique réagissant à des incitations à effet pervers » (ibid.: 3). L'une des préoccupations centrales de ceux qui soutiennent

qu'un capitalisme de rente d'un nouveau genre est en train de s'imposer à la faveur de l'hypermondialisation est précisément qu'on a non seulement laissé cette « pègre économique » faire surface, mais aussi qu'elles drainent directement – et pas seulement indirectement – les ressources publiques, en comptant sur les pouvoirs publics dans leur rôle de garants pour payer le prix de leurs mauvais investissements.

### a) Les privatisations et les subventions

Les politiques de privatisation ou de cession d'entreprises d'État à des propriétaires privés se sont d'abord imposées au Royaume-Uni avec le programme de privatisation du début des années 1980 et ont peu après rapidement gagné du terrain dans le monde entier, notamment dans les pays en développement et les pays en transition. Fortement encouragée par de nombreuses organisations internationales, la privatisation était supposée améliorer les pratiques de gestion, accroître l'efficacité et casser les monopoles, se soldant ainsi par des gains socioéconomiques nets. Toutefois, au lieu de cela, un grand nombre de programmes de privatisation sont, en fait, devenus un moyen des plus efficaces de consolider les rentes de monopole des entreprises. Dans certains cas, la privatisation des entreprises d'État dans des secteurs ayant une structure de monopole, comme les secteurs du gaz, du pétrole et des services publics de distribution (eau, électricité, etc.), a été précédée d'une restructuration de la dette et d'une réduction des coûts des entreprises et s'est caractérisée par une forte sous-évaluation des actifs mis en vente, afin d'attirer des acheteurs (Harvey, 2005). Au début, un nombre important de privatisations ont fait apparaître de nouveaux acteurs dans le secteur concerné et ont réduit la concentration des marchés en cassant les grands monopoles d'État (Rocha and Kupfer, 2002). Cependant, en l'absence générale d'un renforcement parallèle des dispositifs de surveillance des secteurs concernés, les entreprises nouvellement privatisées ont gardé et augmenté leur pouvoir de monopole, captant parfois des rentes exorbitantes pour leurs nouveaux propriétaires. Dans certains cas, cette situation a contribué à l'internationalisation croissante de la propriété des entreprises, car les investisseurs étrangers ont pris le contrôle des grandes entreprises locales bénéficiaires des privatisations (Ferraz and Hamaguchi, 2002) et ont réexpédié ces rentes dans leur pays d'origine. Un exemple bien connu est celui de la privatisation en 1990 de l'entreprise mexicaine de télécommunications, Telmex. En plus d'avantages

fiscaux, Telmex a bénéficié d'un contrat d'exclusivité de six ans couvrant l'ensemble du secteur. Il a fallu plus de cinq ans pour mettre en place un cadre réglementaire et un organisme de surveillance au Mexique. Pendant ce temps, les rentes de monopole obtenues sur le marché mexicain ont permis au nouveau propriétaire privé de financer l'expansion de son groupe de télécommunications, America Movil, au point que celui-ci est actuellement le principal fournisseur de services de télécommunications sans fil d'Amérique latine (MarketLine, 2016) et la plus grande multinationale non financière de la région (Perez-Ludeña, 2016). Toutefois, ce processus n'a pas été très avantageux pour le Mexique, dont les consommateurs, selon certaines estimations de l'OCDE, ont été surfacturés à hauteur de 25,8 milliards de dollars, entre 2005 et 2009, soit l'équivalent de 1,8 % du PIB annuel moyen du pays durant cette période (Stryszowska, 2012).

Au sens large, la privatisation peut prendre des formes autres que le transfert de l'intégralité de la propriété d'une entreprise d'État à des acteurs privés. On peut citer, par exemple, les partenariats public-privé (PPP) à caractère contractuel et intermédiaire<sup>30</sup>, qui comprennent les initiatives de financement privé (IFP), dans le cadre desquelles le secteur privé fournit les capitaux nécessaires au financement d'un projet donné, dont la gestion lui est ensuite confiée (Titolo, 2013). Les gouvernements à court de liquidités de pays aussi bien développés qu'en développement ont encouragé ce genre d'initiatives, plutôt que de s'efforcer d'accroître les recettes fiscales pour financer les dépenses publiques d'équipement. Il y a actuellement des IFP dans le monde entier, dans la fourniture de services sociaux les plus divers, tels que les équipements de santé et les établissements scolaires. C'est ainsi qu'ont été créés des flux annuels de charges locatives, ce qui signifie une augmentation future des dépenses publiques et un affaiblissement possible de la capacité de l'État à assurer les services sociaux à l'avenir (*TDR 2014* ; Shapiro, 2017). D'autres formes de PPP, tels que le bail et la concession, ont été utilisées principalement dans le contexte d'une privatisation de facto d'infrastructures matérielles. Les contrats de bail contiennent généralement une clause d'indemnisation ou une clause de non-concurrence ou encore une clause d'effets préjudiciables, engageant la responsabilité de paiement du gouvernement en cas d'impondérables et lui interdisant d'investir dans des projets d'infrastructures concurrents. En outre, ces clauses donnent au preneur le droit de s'opposer à toute politique gouvernementale susceptible d'affecter sa rentabilité (Titolo, 2013).

Le grand public a peu bénéficié de ces accords censés améliorer l'efficacité des prestations. Par exemple, selon une étude récente du secteur de l'eau au Royaume-Uni (Bayliss and Hall, 2017), les utilisateurs finals des services d'eau et d'assainissement paient chaque année aux propriétaires privés des compagnies des eaux environ 2,3 milliards de livres sterling de plus que ce qu'ils auraient eu à payer si ces compagnies avaient appartenu à l'État. De même, en France, on estime qu'en 2004, le prix de l'eau fournie dans le cadre de PPP était plus élevé de 16,6 % que celui de l'eau fournie aux collectivités par les municipalités publiques (Chong *et al.*, 2006). En outre, certains éléments indiquent que, dans toute l'Europe, les projets routiers faisant l'objet de PPP sont, en moyenne, 24 % plus coûteux que des projets similaires gérés par des organismes publics (Blanc-Brude *et al.*, 2006).

Outre les programmes de privatisation, les grandes sociétés bénéficient de plus en plus d'aides publiques de tout genre, telles que les taux d'imposition sélectifs, différents types d'allègements fiscaux, les plans de sauvetage et les subventions directes, sans avantage évident pour les contribuables. Les subventions directes destinées à soutenir des secteurs spécifiques en difficulté ou à promouvoir certains types d'activités bien déterminées, peuvent se transformer en transferts extrêmement régressifs. Par exemple, aux États-Unis, les subventions agricoles représentent l'un des programmes de transferts les plus importants par habitant. Selon certaines estimations, 75 % environ des subventions totales vont à 10 % des entreprises agricoles, notamment à Riceland Foods Inc., Tyler Farms et Pilgrims' Pride Corp., ainsi qu'à des multinationales comme Archer Daniels Midland, Cargill et Monsanto (*The Week*, 2013) ; à eux seuls, les trois premiers bénéficiaires (tous du secteur agro-industriel) ont reçu plus d'un milliard de dollars sous forme de subventions publiques entre 1995 et 2014<sup>31</sup>. De même, la quasi-totalité des subventions qui sont encore versées au Royaume-Uni au titre de la Politique agricole commune de l'UE – soit 3,6 milliards de livres sterling par an – vont au 10 % des exploitants agricoles les plus riches (Standing, 2016: 104).

Ce genre de subventions a tendance à survivre à leur raison d'être initiale, comme on peut le constater dans l'industrie du pétrole et du gaz aux États-Unis. Dans ce secteur, la plupart des subventions remontent au début du XX<sup>e</sup> siècle et ont été conçues à l'époque pour attirer des capitaux dans un secteur comportant des risques élevés d'échecs technologiques et d'accidents. Mais elles subsistent encore aujourd'hui, longtemps après que ces risques ont été réduits de

beaucoup par la technologie (Hsu, 2015). En 2013 et 2014, les pays du G20 ont consacré 70 milliards de dollars, en moyenne par an, à la production de combustibles fossiles ; les États-Unis sont le pays qui a le plus dépensé, environ 20 milliards de dollars (Bast *et al.*, 2015). Bien qu'il ait été clairement établi que l'élimination des avantages fiscaux dont bénéficie ce secteur aux États-Unis aurait un effet négligeable, voire nul, sur la production de combustibles fossiles (Allaire and Brown, 2009), ces subventions sont encore intactes, grâce à l'action des lobbies et aux contributions financières du milieu des entreprises aux campagnes électorales.

Il y a une longue liste de subventions lucratives destinées aux grandes sociétés dans un grand nombre de secteurs et de pays développés, sans avantage évident pour les contribuables (Young, 2016). Outre cela, des allègements fiscaux réduisent la facture fiscale des entreprises pour certains types de dépenses et sont, en fait, des transferts directs, mais ont une moins grande visibilité que les augmentations des dépenses publiques. Dans la pratique, des sociétés puissantes s'emparent souvent de ces allègements fiscaux, sans pour autant changer grand-chose à leurs investissements. Par exemple, en 2010, des abattements fiscaux aux États-Unis ont ramené le taux statutaire de l'impôt sur le revenu de 35 % à un taux moyen effectif de 12,6 %, ce qui a permis aux sociétés d'enregistrer plus de 180 milliards de dollars par an (United States Government Accountability Office, 2013). Il convient de rappeler que ces mesures ont été prises à un moment où les taux de l'impôt sur les sociétés étaient déjà en baisse sous l'effet de l'hypermondialisation et étaient tombés à moins de 25 % en 2013, contre 40 % environ en 1980 (IMF, 2014), malgré le recul des taux d'investissement (TDR 2016, chap. V).

#### b) L'évasion fiscale : l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices (BEPS)

Un autre exemple de l'usage abusif que font les grandes sociétés de leur pouvoir est qu'elles s'engouffrent dans les brèches de la réglementation et exploitent les différences entre les législations nationales pour soustraire des ressources aux autorités, donc aux citoyens, sans qu'on puisse vraiment parler de recherche de rentes. La capacité des multinationales à éviter de payer leurs impôts (c'est-à-dire l'évasion fiscale à ne pas confondre avec la fraude fiscale caractérisée, qui est illégale) inquiète depuis pas mal de temps. Les pratiques d'érosion

de la base d'imposition et le transfert des bénéfices (BEPS) comprennent principalement l'établissement de prix de transfert le long des chaînes de production mondiales dominées par les multinationales et la mise à profit des différences et des asymétries dans les règles et réglementations fiscales nationales (*TDR 2014*, chap. VI ; OECD, 2015b). On ne dispose d'aucune estimation précise et complète de l'ampleur de ces pratiques dans le monde, l'une des raisons étant que les multinationales et de nombreux gouvernements ont réussi à résister aux initiatives en faveur de la divulgation de données financières clés des entreprises, pays par pays (CBCR pour « country-by-country reporting » ou déclaration par pays), notamment les données concernant les impôts payés (Cobham and Jansky, 2017). En l'absence de déclarations par pays fournissant suffisamment de données permettant de comparer les données communiquées par les pays et de détecter d'éventuelles incohérences, il est impossible d'établir un niveau de référence mondial pour évaluer l'ampleur des pratiques de non-alignement des profits et d'évasion fiscale.

On peut, toutefois, tenter d'évaluer de manière approximative les pertes de revenus imputables aux pratiques de BEPS. Selon une étude récente, elles ont représenté entre 4 % et 10 % des recettes mondiales au titre de l'impôt sur les bénéfices des sociétés (OECD, 2015b: 136–181), soit un manque à gagner cumulé compris entre 900 milliards et 2 100 milliards de dollars entre 2005 et 2014. Les deux tiers environ de ces pertes fiscales seraient le résultat d'opérations de transfert des profits et le tiers restant, d'asymétries entre les systèmes d'imposition et de régimes fiscaux préférentiels. Selon une autre étude (Crivelli *et al.*, 2015), les pertes fiscales mondiales dues à des transferts de profits par des entreprises multinationales auraient avoisiné 600 milliards de dollars rien qu'en 2013, si l'on tenait compte du fait que les effets de ces opérations sur les recettes publiques mettaient parfois du temps à se faire sentir. Zucman (2014) a montré que la part des bénéfices des entreprises américaines générés sur le territoire national ou à l'étranger et détenus dans des paradis fiscaux avait été multipliée par dix entre le début des années 1980 et 2013. La CNUCED (UNCTAD, 2015) a estimé que les pays en développement perdaient chaque année 100 milliards de dollars au titre des créances fiscales dues par des entreprises multinationales, simplement à cause de l'utilisation de centres extra-territoriaux comme canaux d'investissement. Les pays en développement dépendant davantage des recettes de l'impôt sur les bénéfices des sociétés et

ayant des capacités de recouvrement plus limitées, ils subissent probablement, du fait de ces pratiques, une perte de recettes publiques proportionnellement plus élevée que les pays développés<sup>32</sup>.

### c) Le PDG, un « créateur de valeur »

Le degré de concentration des marchés étant très élevé comme on l'a vu plus haut, les PDG et les cadres supérieurs des grandes sociétés ont un pouvoir considérable sur l'allocation des ressources économiques. Un usage abusif de ce pouvoir, par exemple pour gonfler artificiellement la valeur actionnariale à court terme par le biais de la spéculation boursière, plutôt que pour promouvoir des investissements productifs, peut avoir des conséquences néfastes pour l'ensemble de l'économie (*TDR 2016*, chap. V). Certains font valoir que ces opérations de manipulation des marchés pour obtenir des rentes servent de plus en plus à remplir les poches non seulement des actionnaires-rentiers, mais aussi et surtout des « PDG créateurs de valeur » (Lazonick, 2016). L'instrument principal de cette recherche de rentes par les hauts gestionnaires est le rachat d'actions, qui fait grimper leur rémunération globale (dont une grande partie est sous forme d'options d'achat d'actions et de primes) mais n'aide guère à améliorer l'innovation et, plus généralement, la productivité des entreprises. Se fondant sur la base de données de Standard & Poor's sur la rémunération des cadres, Lazonick a montré que les cadres de direction à hauts salaires du secteur aussi bien financier que non financier étaient « très bien représentés » dans la tranche de 0,1 % des détenteurs de revenus, dont le revenu moyen était de 7,5 millions de dollars en 2012. Ce montant était constitué à 64 % de gains réalisés sur les actions faisant partie de leur rémunération globale (Lazonick, 2016: 22). D'autres travaux ont également montré que ces rentes exorbitantes et leur rapide progression étaient sans rapport avec le talent des gestionnaires ou avec l'expansion de la production et des parts de marché des entreprises, ce qui a aggravé les inégalités de revenus (Keller and Olney, 2017).

Comme le fait remarquer Lazonick (2016: 15–16), cette recherche de rentes par les hauts gestionnaires est tout sauf négligeable : « Entre 2006 et 2015, les 459 entreprises de l'indice boursier S&P 500 de janvier 2016 qui étaient cotées en bourse sur cette période de dix ans ont consacré 3 900 milliards de dollars au rachat d'actions, soit 53,6 % de leur revenu net majoré de 36,7 % de leur revenu net tiré de dividendes. Les 9,7 % restants étaient détenus à l'étranger, à l'abri du fisc américain ».

Les rachats d'actions, qui sont montés en flèche, sont devenus la principale stratégie des entreprises pour augmenter leur valorisation boursière (plutôt que d'utiliser les profits non distribués pour financer des investissements productifs et payer des dividendes à leurs actionnaires), surtout aux États-Unis. Cette stratégie a des effets pernicioeux sur la répartition générale des revenus, sans compter qu'elle favorise le paiement de rémunérations ridiculement élevées aux PDG. Devant le succès financier à court terme

de cette stratégie, les entreprises qui prévoyaient des investissements plus productifs sont souvent forcées d'adopter la même stratégie pour rester compétitives sur les marchés boursiers. Ce succès encourage également l'adoption de stratégies d'investissement plus financiarisées, consistant pour les entreprises à répartir entre leurs actionnaires des montants supérieurs à leur revenu total, quitte à emprunter ou à vendre des actifs pour pouvoir refinancer leurs investissements (Lazonick, 2016)<sup>33</sup>.

## E. Conclusions

Le présent chapitre a mis en lumière l'émergence d'une nouvelle forme de capitalisme de rente, conséquence de certaines tendances récentes : la très forte augmentation du degré de concentration des marchés s'accompagnant d'un pouvoir de marché accru des grandes sociétés mondiales ; le pouvoir de réglementation insuffisant et de moins en moins étendu de l'État-nation ; et l'influence croissante des lobbies du monde des entreprises engagés dans la défense de rentes non productives (Drutman, 2015 ; George, 2015). Ces facteurs sont étroitement liés entre eux, ce qui crée un cycle dangereux caractérisé, d'une part, par un manque de réglementation et la « capture du régulateur » et d'autre part, par la consolidation endémique du pouvoir de marché des sociétés. Selon Panic (2011), cette interaction perpétuelle entre l'influence des lobbies et le pouvoir de marché rappelle la dynamique qui relie l'intégration institutionnelle et l'intégration spontanée de l'économie mondiale. L'intégration institutionnelle de l'économie mondiale a été essentiellement le fait des États-nations, qui ont préconisé l'adoption et ont adopté des principes directeurs nationaux et internationaux destinés à régir l'économie mondiale et l'intégration économique. Par intégration spontanée, il faut entendre la division internationale du travail « déterminée principalement par les actions des sociétés multinationales dans la poursuite de leurs propres intérêts et objectifs » (ibid. : 4). À mesure que progresse l'intégration spontanée, les sociétés multinationales, qui en sont les principaux protagonistes, commencent à donner forme à l'intégration institutionnelle pour promouvoir leurs propres intérêts et objectifs. Comme le montre le présent chapitre, une fois que les contre-pouvoirs – ceux de l'État-nation, de la société civile et des organisations de travailleurs – ont été affaiblis, les stratégies de rente des entreprises ont prospéré.

De manière plus générale, cette situation peut créer un « cercle vicieux des Médicis » (Zingales, 2017), à savoir que « l'argent est utilisé pour accéder au pouvoir politique et le pouvoir politique est utilisé pour faire de l'argent ».

La tension croissante entre le pouvoir des grandes sociétés et celui de l'État-nation est particulièrement patente dans les accords bilatéraux et régionaux sur le commerce et l'investissement. En l'absence d'une action multilatérale visant à corriger les déséquilibres économiques et des rapports de force qui se trouvent au cœur de l'économie mondiale, les cadres réglementaires supranationaux destinés à régir les aspects les plus divers des politiques économiques (dont certaines des plus importantes concernent les régimes de protection des DPI, la politique industrielle et les marchés publics) sont en train d'être forgés pour servir les intérêts du monde des entreprises toujours à la recherche de rentes, plutôt que l'intérêt général.

À une époque où les « portes tournantes » du pouvoir économique et politique continuent à tourner frénétiquement (LaPira *et al.*, 2017), il ne sera pas facile de brider le rentierisme des entreprises et de « libérer » les organismes de réglementation afin de promouvoir une croissance inclusive. Un bon départ a été pris avec la reconnaissance croissante du fait que la connaissance aussi bien que la concurrence sont des biens publics (Stiglitz, 2016b) et que leur utilisation doit obéir à des politiques qui tiennent compte des objectifs et effets distributifs<sup>34</sup>. Cependant, comme on le verra dans le chapitre suivant, il faudra mettre en place un dispositif intergouvernemental qui fonctionne bien et soit capable de faire contrepoids et de mettre fin aux agissements de la « pègre économique » mondiale et de la recherche de rente des entreprises. ■

## Notes

- 1 Pour une analyse plus détaillée du discours de Prebisch, voir Toye and Toye, 2004.
- 2 Royal Swedish Academy of Sciences, The Science of Taming Powerful Firms, 13 octobre 2014 (voir : [http://www.nobelprize.org/nobel\\_prizes/economic-sciences/laureates/2014/press.html](http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2014/press.html)).
- 3 Voir, par exemple, Baker, 2015 ; *The Economist*, 2016 ; Standing, 2016 ; Stiglitz, 2016a ; Zingales, 2017.
- 4 Selon Piketty, par exemple, nous sommes passés d'une « société de rentiers », au sens keynésien de rente financière, à une « société de cadres » (c'est-à-dire les cadres supérieurs et les PDG de grandes sociétés ayant une rémunération très élevée) (Piketty, 2014: 276).
- 5 Keller et Olney (Keller and Olney, 2017) sont une exception récente. Ils ont analysé les salaires des cadres d'entreprises aux États-Unis entre 1993 et 2013 et sont arrivés à la conclusion que la mondialisation avait renforcé la capacité d'extraction de rentes de ces cadres (surtout dans les grandes entreprises).
- 6 Pour une analyse technique détaillée de la construction de cet indicateur et une comparaison avec d'autres méthodes de mesure utilisant des données au niveau de l'entreprise, voir l'annexe en ligne de ce chapitre sur <http://unctad.org/tdr2017/Annex>.
- 7 Les données ont été extraites de la base de données *Worldscope* de la Thomson Reuters, qui prend en considération diverses conventions comptables et est conçue pour faciliter les comparaisons entre les pays et entre les secteurs d'activités, aux niveaux national et international. Le nombre d'entreprises cotées est passé de 5 600 en 1995 à 30 100 en 2015. L'analyse est limitée aux sociétés dont les actions sont cotées en bourse. Celles-ci constituent un groupe homogène et cohérent : il s'agit généralement de grandes sociétés opérant dans plusieurs pays ; elles ont des possibilités et des contraintes similaires en matière de financement et leur rentabilité dépend moins des contextes nationaux que de l'état de l'économie mondiale (Artus, 2007). Nous partons de l'hypothèse que les entreprises multinationales non cotées en bourse n'ont pas suffisamment de poids pour altérer nos résultats concernant la tranche supérieure de la répartition des revenus.
- 8 **Pays développés (30)** : Allemagne, Australie, Autriche, Belgique, Bulgarie, Canada, Chypre, Danemark, Espagne, Estonie, États-Unis, Finlande, France, Grèce, Irlande, Islande, Italie, Japon, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Nouvelle-Zélande, Norvège, Pays-Bas, Pologne, Portugal, Suède, Suisse, République tchèque et Royaume-Uni.  
**Pays en développement et pays en transition (26)** : Afrique du Sud, Argentine, Bahreïn, Brésil, Chili, Chine, Colombie, Émirats arabes unis, Fédération de Russie, Hong Kong (Chine), Inde, Indonésie, Jordanie, Koweït, Liban, Malaisie, Mexique, Oman, Philippines, province chinoise de Taiwan, Qatar, République de Corée, Singapour, Thaïlande, Turquie et Viet Nam.
- 9 En fait, les séries chronologiques des taux de rendement des actifs utilisées comme référence au niveau sectoriel ont été stables sur toute la période des observations (de 1995 à 2015), à l'exception de ruptures correspondant aux deux grandes crises financières mentionnées.
- 10 Par capitalisation boursière, on entend la valeur boursière totale des entreprises dont les actions sont cotées en bourse, calculée en multipliant le cours de l'action en fin d'exercice par le nombre d'actions en circulation.
- 11 Il convient de noter, toutefois, qu'une stratégie de désintégration verticale visant un recentrage des activités de base a été appliquée dans les années 1980 et 1990, notamment en réponse aux pressions en faveur d'une augmentation plus immédiate de la valeur actionnariale. Il en est résulté un ralentissement de l'expansion des grands conglomerats et même, dans certains cas, l'inversion du processus (*TDR 2016*, chap. V).
- 12 La base de données comprend 17 000 sociétés dont les actions sont cotées en bourse et 11 400 entreprises privées de 42 pays (McKinsey Global Institute, 2015).
- 13 D'après le McKinsey Global Institute (2015: 6), les entreprises les plus rentables de secteurs d'activités tels que les produits pharmaceutiques, les dispositifs médicaux et les technologies de l'information sont plus grandes de 40 % à 110 % que les entreprises de taille médiane. Voir également Starrs (2014), qui a obtenu des résultats similaires en utilisant la liste annuelle des principales entreprises mondiales cotées en bourse publiée par Forbes Global 2000.
- 14 Les résultats obtenus en utilisant les 200 premières entreprises et/ou les 1 000 dernières indiquent des tendances similaires. De manière plus générale, en ajustant cet indice de la concentration des marchés par rapport à une répartition hypothétiquement égale de la capitalisation boursière des 100 premières entreprises (dans l'hypothèse d'une répartition égale des parts de marché) et par rapport à la part observée des 2 000 dernières, on assure que l'analyse de la tendance reste significative malgré les changements en valeur absolue du dénominateur de ces ratios, le total des entreprises non financières cotées en bourse figurant dans la base de données étant passé de 5 600 en 1995 à 30 100 en 2015. Ce qui est mesuré c'est l'évolution ou la tendance de la concentration des marchés, telle que reflétée dans la capitalisation boursière des entreprises, plutôt que des valeurs absolues.

- 15 Decker *et al.* (2016) attribuent cette tendance, dans le cas des États-Unis, à un ralentissement de la dynamique commerciale et de l'entrepreneuriat.
- 16 L'utilisation d'un seul critère de classement à la fois a l'avantage de permettre une comparaison directe de ces différents indices de concentration. La capitalisation boursière est le plus complet de ces critères, dont le comportement s'apparente à celui d'un indice sommaire des revenus et des actifs, puisqu'elle est étroitement corrélée à ces deux variables. Voilà pourquoi l'utilisation de l'un quelconque des critères susmentionnés pour classer les résultats d'une entreprise donne les mêmes résultats pour ce qui est de la tendance. Toutefois, la capitalisation boursière renseigne mieux sur les aspects interdépendants des résultats d'une entreprise : un cours élevé des actions facilite les acquisitions et, inversement, protège contre les offres publiques d'achat hostiles. Cela aide également à lever des capitaux sur les marchés de capitaux et peut, en outre, avoir divers avantages moins tangibles découlant de la bonne réputation de l'entreprise et de la puissance de ses lobbys.
- 17 La légère baisse observée par la suite, surtout dans la part des actifs corporels des 100 premières entreprises par rapport à la part qu'elles auraient détenue si les actifs corporels avaient été répartis à parts égales entre toutes les entreprises, reflète une évolution de la composition de ces entreprises après 2013 et suite à la chute des prix du pétrole depuis 2014. Les entreprises du secteur de l'énergie, qui sont généralement propriétaires d'actifs corporels importants, ont cédé le pas aux entreprises des secteurs des soins de santé et de la technologie, qui ont une plus forte capitalisation boursière mais beaucoup moins d'actifs corporels. Ainsi, le nombre des entreprises du secteur de l'énergie figurant parmi les 100 premières a chuté, passant de 18 en 2013 à 8 seulement en 2015. Malgré cela, le ratio moyen des actifs corporels à la capitalisation boursière de ces entreprises a été de 1,4 contre 0,6 pour les entreprises d'autres secteurs d'activités.
- 18 Le premier type d'économies d'échelle (coûts fixes irrécupérables) est souvent aussi appelé « rendements d'échelle statiques », alors que ce dernier type d'économies d'échelle – l'élargissement et la différenciation graduels des marchés et les retombées positives (effets d'apprentissage et de réseau) sur l'offre du secteur concerné – est généralement appelé « rendements d'échelle dynamiques ».
- 19 Il convient de noter que bien que dans Autor *et al.* (2017b), la productivité soit mesurée de plusieurs manières, notamment sur la base de la valeur ajoutée par travailleur, du nombre de brevets par travailleur et de la productivité globale des facteurs, aucun changement majeur n'a été observé dans les résultats.
- 20 L'ampleur du secteur des services relatifs aux logiciels et aux technologies de l'information est basée sur le classement Thomson Reuters des entreprises.
- 21 La baisse de la productivité des 100 premières entreprises après 2013 est le reflet de la baisse des indicateurs de concentration des marchés illustrée dans le graphique 6.3 ci-dessus – qui s'explique par la sortie de nombreuses entreprises du secteur de l'énergie suite à l'effondrement des prix en 2014 et, dans une moindre mesure, par celle de certaines entreprises du secteur des services de télécommunication, en faveur des entreprises des secteurs liés aux soins de santé et à la technologie.
- 22 Les réseaux mondiaux de contrôle sont des alliances peu structurées entre entreprises d'un même secteur d'activités, cimentées principalement par des prises de participation par quelques grands investisseurs institutionnels dans toutes les entreprises du réseau (Vitali *et al.*, 2011). Ces investisseurs institutionnels exercent donc une influence considérable sur les décisions stratégiques des entreprises du réseau, notamment sur leurs stratégies d'expansion basées sur des politiques de prix et les barrières à l'entrée (effets de réseau, asymétrie de l'information, brevets, stratégies de marques et accès à de nouveaux marchés). Les chaînes de valeur mondiales sont généralement définies comme étant une fragmentation du processus de production en activités distinctes – transformation de la matière première, fourniture de biens et de services intermédiaires, conception technologique, stratégies de marques, publicité et livraison – implantées en différents endroits (Davis *et al.*, 2017, par exemple). Divers modèles d'entreprise alliant intégration horizontale et intégration verticale et utilisant à la fois la propriété directe et la sous-traitance à des fournisseurs aux conditions du marché permettent aux principales entreprises d'exercer un contrôle global important sur les règles et conditions de participation à ces chaînes de production, ce qui signifie également qu'elles ont un pouvoir de marché considérable.
- 23 L'analyse statistique, au niveau des entreprises, des données concernant les entreprises multinationales des États-Unis et leurs filiales à l'étranger a été effectuée au Bureau of Economic Analysis (BEA), Département du commerce des États-Unis, dans le cadre de dispositions assurant le respect des exigences juridiques de confidentialité. Les opinions exprimées dans le présent Rapport ne reflètent pas nécessairement celles du Département du commerce des États-Unis.
- 24 Buckman (2005: 94), par exemple, cite le Directeur général de Pfizer qui dans une entrevue a dit que : « en unissant nos forces, il nous a été possible d'établir un réseau réunissant le secteur privé mondial et les gouvernements afin de jeter les bases de ce qui allait devenir l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC) ».

- 25 Glasgow (2001) a identifié cinq stratégies de « perpétuation des brevets » : i) se prévaloir des dispositions et des échappatoires de la législation pour demander une prolongation de la durée de validité d'un brevet ; ii) poursuivre en justice les fabricants de génériques pour violation de brevet ; iii) fusionner avec les concurrents directs à l'approche de l'expiration du brevet afin de maintenir une situation de monopole ; iv) proposer de légères variations du même médicament de façon à obtenir de nouveaux brevets et déposer un grand nombre de brevets additionnels sur divers aspects d'un médicament existant pour prolonger indéfiniment les droits de monopole ; et v) utiliser l'appareil publicitaire et le développement de marques pour barrer l'entrée aux fabricants de génériques.
- 26 L'Accord de Marrakech sur l'OMC n'inclut aucune question dite « de réglementation », à l'exception des dispositions relatives à la propriété intellectuelle, dont l'inclusion dans l'accord a fait l'objet d'un débat houleux à l'époque. Par contre, la première génération d'ALE contenait des dispositions concernant l'investissement ainsi que tout une série d'autres clauses visant, du moins en partie, le renforcement des DPI et allant plus loin que l'ADPIC (accords dits « ADPIC-plus »). Avec les ALE de la deuxième génération, comme l'ALE entre les États-Unis et la République de Corée, ces questions deviennent omniprésentes et on assiste à des tentatives visant l'harmonisation sectorielle des réglementations (par exemple, dans le secteur pharmaceutique) et la réglementation de nouveaux domaines, comme le commerce électronique.
- 27 Pour une présentation détaillée de l'analyse empirique, voir l'annexe en ligne de ce chapitre sur : <http://unctad.org/tdr2017/Annex>.
- 28 La variable utilisée ici est le chiffre de vente par travailleur plutôt que le total des ventes, parce que certaines limitations s'appliquent à la divulgation des renseignements de la base de données du BEA.
- 29 Des données comparables permettant d'évaluer les incidences de la protection des droits conférés par les brevets sur les taux de rendement dans ces secteurs ne sont disponibles que pour les entreprises figurant dans la base de données.
- 30 Dans la plupart des cas, les règles de la comptabilité publique autorisent l'enregistrement hors bilan des PPP (EPEC, 2015), une pratique longtemps critiquée par le FMI (IMF, 2004).
- 31 Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données sur les subventions agricoles de l'Environmental Working Group (disponible sur : <http://www.ewg.org/agmag/2010/06/farm-subsidy-database#.WXRrc4pLfUp>).
- 32 OECD (2015b), corroboré, par exemple, par Johannesen *et al.* (2016). Monkam (2012) estime également que la fixation des prix de transfert est la stratégie d'évasion fiscale la plus préjudiciable pour les pays en développement.
- 33 Dans certains secteurs d'activités, l'interaction avec d'autres stratégies de recherche de rentes est particulièrement évidente. Par exemple, les compagnies pharmaceutiques aux États-Unis ont utilisé les profits réalisés grâce aux prix élevés que leur situation de monopole (basée sur des brevets) leur a permis d'exiger, pour racheter leurs propres actions, dans une manœuvre visant à faire monter le prix de celles-ci (Lazonick *et al.*, 2017).
- 34 Par exemple, l'organisme européen de surveillance de la concurrence a voulu récemment renforcer les politiques antitrust (Toplensky, 2017).

## Références

- Akerlof GA and Romer PM (1993). Looting: The economic underworld of bankruptcy for profit. *Brookings Papers on Economic Activity* (2): 1–73.
- Allaire M and Brown S (2009). Eliminating subsidies for fossil fuel production: Implications for U.S. oil and natural gas markets. Issue Brief No. 09-10, Resources for the Future, Washington, DC.
- Artus P (2007). Profitabilité: Sociétés cotées et ensemble des entreprises. *Flash Économie*, No. 355, Natixis, 28 September.
- Atkinson AB (2015). *Inequality: What can be Done?* Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Autor D, Dorn D, Katz LF, Patterson C and Van Reenen J (2017a). Concentrating on the fall of labor share. Working Paper No. 23108, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Autor D, Dorn D, Katz LF, Patterson C and Van Reenen J (2017b). The fall of the labor share and the rise of superstar firms. Discussion Paper No. 1482, Centre for Economic Performance, London School of Economics, London.
- Baker D (2015). The upward redistribution of income: Are rents the story? Working paper, Center for Economic and Policy Research, Washington, DC.
- Barkai S (2016). Declining labor and capital shares. Working Paper, University of Chicago, Chicago, IL.
- Barnett TO (2008). Maximizing welfare through technological innovation. *George Mason Law Review*, 15(5): 1191–1204.
- Bast E, Doukas A, Pickard S, Van Der Burg L and Whitley S (2015). Empty promises: G20 subsidies to oil, gas and coal production. Overseas Development Institute and Oil Change International, London and Washington, DC.
- Baumol WJ (1990). Entrepreneurship: Productive, unproductive and destructive. *Journal of Political Economy*, 98 (5, Part 1): 893–921.
- Bayliss K and Hall D (2017). Bringing water into public ownership: Costs and benefits. Working paper, School of African and Oriental Studies and University of Greenwich, London.
- Bessen J and Meurer MJ (2008). *Patent Failure: How Judges, Bureaucrats and Lawyers put Innovators at Risk*. Princeton, NJ and Oxford, Princeton University Press.
- Bessen J and Meurer MJ (2014). The direct costs from NPE disputes. *Cornell Law Review*, 99(2): 387–424.
- Blanc-Brude F, Goldsmith H and Valila T (2006). Ex ante construction costs in the European road sector: A comparison of public-private partnerships and traditional public procurement. Economic and Finance Report No. 2006/1, European Investment Bank, Luxembourg.
- Buckman G (2005). *Global Trade: Past Mistakes, Future Choices*. London, Zed Books.
- Caliari T and Ruiz RM (2014). Brazilian pharmaceutical industry and generic drugs policy: Impacts on structure and innovation and recent developments. *Science and Public Policy*, 41(2): 245–256.
- Chong E, Huet F, Saussier S and Steiner F (2006). Public-private partnerships and prices: Evidence from water distribution in France. *Review of Industrial Organization*, 29 (1–2): 149–169.
- Cobham A and Jansky P (2017). Global distribution of revenue loss from tax avoidance: Re-estimation and country results. Working Paper No. 2017/55, United Nations University-World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER), Helsinki.
- Council of Economic Advisers (2016). Benefits of competition and indicators of market power. April, Issue Brief, Washington, DC.
- Crivelli E, De Mooij R and Keen M (2015). Base erosion, profit shifting and developing countries. Working Paper No. 15/118, International Monetary Fund; Working Paper No. 15/09, Oxford University Centre for Business Taxation, Oxford.
- Cumming C (2015). What's behind the huge increase in bank patent filings? *American Banker*, 2 July. Available at: <http://www.law.edu/res/docs/2015-0702-AmericanBankerArticle.pdf>.
- Cusumano MA (2010). *Staying Power: Six Enduring Principles for Managing Strategy and Innovation in an Uncertain World*. Oxford, Oxford University Press.
- Davis D, Kaplinsky R and Morris M (2017). Rents, power and governance in global value chains. Working Paper Series No. 2, PRISM School of Economics, University of Cape Town, Cape Town.
- Deakin S (2005). The coming transformation of shareholder value. *Corporate Governance: An International Review*, 13(1): 11–18.
- Dealogic (2017). Investment banking scorecard. Available at: <http://graphics.wsj.com/investment-banking-scorecard/> (accessed 13 March 2017).
- Decker RA, Haltiwanger J, Jarmin RS and Miranda J (2016). Where has all the skewness gone? The decline in high-growth (young) firms in the US. *European Economic Review* (86): 4–23.
- Deloitte (2011). The next phase: Opportunities in China's pharmaceutical market. Deloitte Touche Tohmatsu, Hong Kong.
- Drahos P (2003). When the weak bargain with the strong: Negotiations in the World Trade Organization. *International Negotiation*, 8(1): 79–109.
- Drexel J (2008). Is there a 'more economic approach' to intellectual property and competition law? In: Drexel J, ed. *Research Handbook on Intellectual Property and Competition Law*. Cheltenham, Edward Elgar Publishing: 27–53.
- Drutman L (2015). *The Business of America is Lobbying: How Corporations Became Politicized and Politics*

- Became More Corporate*. Oxford, Oxford University Press.
- EIG (2017). Dynamism in retreat: Consequences for regions, markets, and workers. Economic Innovation Group, Washington, DC.
- EPEC (2015). Debt and deficit treatment of PPPs according to Eurostat. European PPP Expertise Centre. Available at: <http://www.eib.org/epec/g2g/i-project-identification/12/125/index.htm>.
- Epstein G and Power D (2003). Rentier incomes and financial crises: An empirical examination of trends and cycles in some OECD countries. Working Paper Series No. 57, Political Economy Research Institute (PERI), University of Massachusetts, Amherst, MA.
- Ferraz JC and Hamaguchi N (2002). Introduction: M&A and privatization in developing countries: Changing ownership structure and its impact on economic performance. *The Developing Economies*, 40(4): 383–399.
- Fildes N (2017). What is at stake in the Apple-Qualcomm dispute? *Financial Times*. 28 April.
- Fink C (2013). Intellectual property activity worldwide: Key trends, facts and figures. In: Abbott FM, Correa CM and Drahos P, eds. *Emerging Markets and the World Patent Order*. Cheltenham, Edward Elgar Publishing: 37–45.
- Foroohar R (2017). Release Big Tech’s grip on power. *Financial Times*. 18 June.
- Foster JB, McChesney RW and Jonna RJ (2011). Monopoly and competition in twenty-first century capitalism. *Monthly Review*, 62(11): 1–39.
- Fratini SM (2016). Rent as a share of product and Sraffa’s price equations. *Cambridge Journal of Economics*, 40(2): 599–613.
- Galbraith JK (1954). *The Great Crash 1929*. London and New York, Penguin Books.
- Gehl Sampath P and Roffe P (forthcoming). The untimely death of the Transpacific Partnership Agreement: Where do we go next? CEIPI-ICTSD Series on Trade and Intellectual Property, Strasbourg and Geneva.
- George S (2015). *Shadow Sovereigns: How Global Corporations are Seizing Power*. Cambridge, Polity Press.
- Glasgow LJ (2001). Stretching the limits of intellectual property rights: Has the pharmaceutical industry gone too far? *IDEA, The Journal of Law and Technology* 41(2): 227–258.
- Glyn A (2006). *Capitalism Unleashed: Finance, Globalization and Welfare*. Oxford, Oxford University Press.
- Grullon G, Larkin Y and Michaely R (2017). Are US industries becoming more concentrated? Available at: <https://ssrn.com/abstract=2612047> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2612047>.
- Hall BH (2009). Business and financial method patents, innovation and policy. *Scottish Journal of Political Economy*, 56(4): 443–473.
- Hansmann H and Kraakman R (2001). The end of history for corporate law. *Georgetown Law Journal*, 89(2): 439–468.
- Harvey D (2005). *A Brief History of Neoliberalism*. Oxford, Oxford University Press.
- Hsu S-L (2015). The rise and rise of the one percent: Considering legal causes of wealth inequality. *Emory Law Journal Online*, 64: 2043–2072. Available at: <http://law.emory.edu/elj/elj-online/volume-64/essays/considering-legal-causes-wealth-inequality.html>.
- Hunt RM (2010). Business method patents in U.S. financial services. *Contemporary Economic Policy*, 28(3): 322–352.
- IMF (2004). Public-private partnerships. International Monetary Fund, Washington, DC.
- IMF (2014). Spillovers in international corporate taxation. Policy paper. International Monetary Fund, Washington DC.
- Ireland P (2010). Limited liability, shareholder rights and the problem of corporate irresponsibility. *Cambridge Journal of Economics*, 34(5): 837–868.
- Joseph RK (2015). *Pharmaceutical Industry and Public Policy in Post-Reform India*. London, Routledge Taylor and Francis.
- Johannesen N, Tørsløv T and Wier L (2016). Are less developed countries more exposed to multinational tax avoidance? Method and evidence from micro-data. Working Paper No. 2016/10, United Nations University-World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER), Helsinki.
- Katz ML, and Shapiro C (1999). Antitrust in software markets. In: Eisenach JA and Lenard TM, eds. *Competition, Innovation and the Microsoft Monopoly: Antitrust in the Digital Marketplace*. New York, NY, Springer Science and Business Media: 29–81.
- Keller W and Olney WW (2017). Globalization and executive compensation. Working Paper No. 23384, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Keynes JM ([1936] 1973). *The Collected Writings of John Maynard Keynes: The General Theory of Employment, Interest and Money*, vol. VII. London, Macmillan.
- Khan LM (2017). Amazon bites off even more monopoly power. *New York Times*, 21 June.
- Khan MK and Jomo KS, eds. (2000). *Rents, Rent-Seeking and Economic Development: Theory and Evidence in Asia*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Kindleberger CP and Aliber RZ (2011). *Manias, Panics and Crashes: A History of Financial Crises*. London, Palgrave Macmillan.
- Krueger AO (1974). The political economy of the rent-seeking society. *American Economic Review*, 64(3): 291–303.
- Kwoka J (2015). The changing nature of efficiencies in mergers and in merger analysis. *The Antitrust Bulletin*, 60(3): 231–249.
- LaPira TM and Thomas HF (2017). *Revolving Door Lobbying: Public Service, Private Influence, and*

- the Unequal Representation of Interests*. Lawrence, KS, University Press of Kansas.
- Lazonick W (2016). The value-extracting CEO: How executive stock-based pay undermines investment in productive capabilities. Working Paper No. 54, Institute for New Economic Thinking (INET), Oxford.
- Lazonick W (2013). The financialization of the U.S. corporation: What has been lost, and how it can be regained. *Seattle University Law Review*, 36(2): 857–909.
- Lazonick W, Hopkins M, Jacobson K, Sakinç ME and Tulum Ö (2017). US pharma's financialized business model. Working Paper No. 60, Institute for New Economic Thinking (INET), Oxford.
- Lemley MA (2015). Faith-based intellectual property. *UCLA Law Review*, 62: 1328–1346.
- Lerner J, Baker J, Speen A and Leamon A (2015). Financial patent quality: Finance patents after state street. Working Paper No. 16-068, Harvard Business School, Cambridge, MA.
- Locke SD and Schmidt WD (2008). Business method patents: The challenge of coping with an ever-changing standard of patentability. *Fordham Intellectual Property, Media and Law Journal*, 18(5): 1079–1094.
- Mahdawi A (2017). It's not just Amazon coming for Whole Foods – Silicon Valley is eating the world. *The Guardian*. 20 June.
- MarketLine (2016). Company Profile: America Movil, SAB de CV (AMX). Available at: <https://www.marketresearch.com/> (accessed 19 June 2017).
- McKinsey Global Institute (2015). Playing to win: The new global competition for corporate profits. Available at: <http://www.mckinsey.com/mgi/overview/in-the-news/playing-to-win-the-new-global-competition-for-corporate-profits>.
- Mill JS ([1848] 1884). *Principles of Political Economy*. New York, NY, D. Appleton.
- Miller SP (2013). Where's the innovation: An analysis on the quantity and quality of anticipated and obvious patents. *Virginia Journal of Law and Technology*, 18(1): 2–55.
- Monkam N (2012). ATAF regional studies on reform priorities of African tax administrations: Africa-wide Report. Johannesburg, African Tax Administration Forum. Available at: [http://ataftax-dev.co.za/images/atrn\\_documents/15617%20-%20ATAF\\_AFRICA-WIDE%20REPORT\\_ENG\\_v8.pdf](http://ataftax-dev.co.za/images/atrn_documents/15617%20-%20ATAF_AFRICA-WIDE%20REPORT_ENG_v8.pdf) (accessed 26 July 2017).
- Nolan P (2002). China and the global business revolution. *Cambridge Journal of Economics*, 26(1): 119–137.
- OECD (2015a). *Enquiries into Intellectual Property's Economic Impact*. Paris, OECD Publishing.
- OECD (2015b). *Measuring and Monitoring BEPS, Action 11 – 2015, Final Report*. OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, Paris, OECD Publishing.
- Palma JG (2009). The revenge of the market on the rentiers: Why neo-liberal reports of the end of history turned out to be premature. *Cambridge Journal of Economics*, 33(4): 829–869.
- Panic M (2011). Globalization in the age of transnationals: The claims and the reality. In: Panic M, ed. *Globalization: A threat to International Cooperation and Peace?* (2<sup>nd</sup> edition). London, Palgrave Macmillan: 3–56.
- Park WG (2008). International patent protection: 1960–2005. *Research Policy*, 37: 761–766.
- Patterson MR (2012). Leveraging information about patents: Settlements, portfolios, and holdups. *Houston Law Review*, 50(2): 483–522.
- Perez Ludeña M (2016). Multinational enterprises from Latin America: Investment strategies and limits to growth and diversification. *Transnational Corporations Review*, 8(1): 41–49.
- Philippon T and Reshef A (2009). Wages and human capital in the U.S. financial industry: 1909–2006. Working Paper No. 14644, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Piketty T (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge, MA, Belknap Press of Harvard University Press.
- Prebisch R (1986). Address delivered at the twenty-first session of ECLAC, Mexico City, 24 April. *CEPAL Review*, 29: 13–16.
- Ricardo D ([1817] 1962). On the principles of political economy and taxation. In: Sraffa P, ed. *The Works and Correspondence of David Ricardo, Vol. 1*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Rivera E (2006). Modelos de privatización y desarrollo de la competencia en las telecomunicaciones de Centroamérica y México. *Estudios y Perspectivas*, No. 66. Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC), México, DF.
- Rocha F and D. Kupfer (2002). Structural changes and specialization in Brazilian industry: The evolution of leading companies and the M&A process. *Developing Economies*, 40(4): 497–521.
- Ryan-Collins J (2017). How land disappeared from economic theory. *Economics*, 4 April. Available at: <http://economics.com/josh-ryan-collins-land-economic-theory/>.
- Schumpeter JA (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York, NY, Harper Torchbooks.
- Seccareccia M and Lavoie M (2016). Income distribution, rentiers and their role in a capitalist economy. *International Journal of Political Economy*, 45(3): 200–223.
- Shapiro N (2017). The hidden cost of privatization (blog). Institute for New Economic Thinking. Available at: <https://www.ineteconomics.org/perspectives/blog/the-business-of-government>.
- Smith A ([1776] 1981). An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. In: Campbell RK and Skinner AS, eds. *The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith*, vol. II. Indianapolis, IN, Liberty Fund.

- Standing G (2016). *The Corruption of Capitalism: Why Rentiers Thrive and Work Does not Pay*. London, Biteback Publishing.
- Starrs S (2014). The chimera of global convergence. *New Left Review*, 87: 81–96.
- Stiglitz J (2016a). Inequality and economic growth. In: Mazzucato M and Jacobs M, eds. *Rethinking Capitalism: Economics and Policy for Sustainable and Inclusive Growth*. Hoboken, NJ, Wiley Blackwell: 134–155.
- Stiglitz J (2016b). Towards a broader view of competition policy. Lecture presented at the 4th BRICS International Competition Conference in Durban, November 2015.
- Stryzowska M (2012). Estimation of loss in consumer surplus resulting from excessive pricing of telecommunication services in Mexico. *Digital Economy Papers* No. 191, OECD Publishing, Paris.
- Sylos-Labini P (1969). *Oligopoly and Technical Progress* (revised edition). Cambridge, MA, Harvard University Press.
- The Economist* (2013). Institutions matter, a lot. 6 March.
- The Economist* (2016). Too much of a good thing. 26 March.
- The Week* (2013). Farm subsidies: A welfare program for agribusiness, 10 August. Available at: <http://theweek.com/articles/461227/farm-subsidies-welfare-program-agribusiness>.
- Tirole J (2015). Market failures and public policy. *American Economic Review*, 105(6): 1665–1682.
- Titolo M (2013). Leasing sovereignty: On State infrastructure contracts. *University of Richmond Law Review*, 47(2): 631–693.
- Toplensky R (2017). EU considers tougher competition powers. *Financial Times*. 2 July.
- Toye J and Toye R (2004). *The UN and Global Political Economy: Trade, Finance, and Development*. Bloomington, IN, Indiana University Press.
- UNCTAD (2015) *World Investment Report 2015: Reforming International Investment Governance*. United Nations publications. Sales No. E.15.II.D.5. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 1997). *Trade and Development Report, 1997*. United Nations publication. Sales No. E.97.II.D.8. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2014). *Trade and Development Report, 2014: Global Governance and Policy Space for Development*. United Nations publication. Sales No. E.14.II.D.4. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2015). *Trade and Development Report, 2015: Making the International Financial Architecture Work for Development*. United Nations publication. Sales No. E.15.II.D.4. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2016). *Trade and Development Report, 2016: Structural Transformation for Inclusive and Sustained Growth*. United Nations publication. Sales No. E.16.II.D.5. New York and Geneva.
- United States Government Accountability Office (2013). Corporate tax expenditures: Evaluations of tax deferrals and graduated tax rates. GAO 13-789, Washington, DC.
- Vitali S, Glattfelder J and Battiston S (2011). The network of global corporate control. *PLoS ONE*, 6(10): e25995. Available at: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0025995>.
- Walsh JS (2013). The future of the small software firm: A case for the proper balance of laws protecting software and competition (doctoral dissertation). University of Leicester, Leicester.
- Weil D (2014). *The Fissured Workplace: Why Work Became so Bad for so Many and What can be Done to Improve it*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Young A (2016). Taxpayer-funded capitalism: Here are the biggest corporate subsidy deals of 2016. *Salon*, December 27. Available at: <http://www.salon.com/2016/12/27/taxpayer-funded-capitalism-here-are-the-biggest-corporate-subsidy-deals-of-2016/>.
- Zingales L (2017). Towards a political theory of the firm. New Working Paper Series No. 10, Stigler Center for the Study of the Economy and the State, University of Chicago, Chicago, IL.
- Zucman G (2014). Taxing across borders: Tracking personal wealth and corporate profits. *Journal of Economic Perspectives*, 28(4): 121–148.



## A. Introduction

Beaucoup de choses devront changer pour que l'« économie inclusive » devienne une réalité viable, comme on l'a vu dans les chapitres précédents. Aujourd'hui, l'économie mondiale est telle que trop de personnes sur la planète ne bénéficient pas de manière égale et juste des bienfaits de l'hypermondialisation. Les crises économiques et financières comme celle de 2008-2009 ne sont que les manifestations les plus visibles d'une économie mondiale de plus en plus déséquilibrée qui est une source non seulement d'exclusion, mais aussi de déstabilisation et de danger pour la santé politique, sociale et environnementale future de la planète.

Comme on l'a vu dans certains des chapitres précédents, ces déséquilibres ne peuvent être considérés simplement comme des dommages « collatéraux » du changement technologique ou de l'omniprésence des forces du marché mondial ; ils sont plutôt imputables au choix des moyens d'action ou à l'inaction, ainsi qu'au démantèlement de la réglementation et au déclin des institutions représentatives. Avant tout, les changements survenus dans les rapports de force et les pouvoirs de négociation semblent avoir été particulièrement néfastes au cours des dernières décennies. Les déséquilibres et les défis qu'ils posent sont présents dans les pays aussi bien développés qu'en développement, mais malgré les épisodes périodiques de croissance observés dans le contexte de l'hypermondialisation, ils sont souvent plus graves dans les pays pauvres en raison des obstacles traditionnels à une croissance soutenue et partagée, à savoir le manque de ressources, le caractère informel de l'emploi et les déficits technologiques.

Les initiatives des Nations Unies, telles que les objectifs de développement durable (ODD) et l'Accord de Paris sur le climat laissent entrevoir un avenir meilleur, mais il reste à définir des moyens d'action permettant de corriger les déséquilibres qui

sont une source d'exclusion, pour que l'inclusion sociale aille de pair avec la prospérité économique, un progrès économique partagé et un environnement sain. Pour cela, il est essentiel de libérer le potentiel créateur des marchés, mais tout aussi essentiel de freiner leurs tendances les plus destructrices. La thèse selon laquelle, laissés à eux-mêmes, les marchés peuvent assurer un optimum social et économique est fautive et devrait être abandonnée. Les crises de ces dernières années – de même que les autres grandes crises du siècle dernier – nous rappellent avec force que l'État peut et doit réformer et adapter les marchés à tous les niveaux, afin de créer un environnement favorable à la croissance et au développement pour l'ensemble de la population (UNCTAD, 2015a: 22).

Il faut pour cela que les États s'impliquent davantage mais aussi qu'ils se responsabilisent. Dans le monde de plus en plus interdépendant d'aujourd'hui, l'État-nation reste un fondement de la légitimité et de l'autorité ; c'est vers lui que les citoyens se tournent en dernier ressort pour garantir la sécurité économique, la loyauté politique et la cohésion sociale. Cependant, les capacités dont l'État a besoin pour être à la hauteur de cette tâche ont été érodées dans beaucoup de pays à cause, notamment, du pouvoir accru du capital mobile et de l'ingérence des fondamentalistes du marché dans la vie politique. Le fait que les dirigeants politiques cèdent devant les intérêts commerciaux privés – leurs pratiques de gestion, leurs pratiques comptables et leur quête exclusive de profits – fait craindre que le secteur public soit trop souvent appelé à assumer les risques tandis que le secteur privé s'empare des gains. Il est possible de renforcer l'impact de la coopération entre les secteurs public et privé sur le développement, mais il faut pour cela distinguer clairement les intérêts privés de l'intérêt public plus général et gérer les tensions inévitables entre les deux.

Autrement, les arbitrages et les choix distributifs difficiles ne seront pas déterminés par un débat démocratique mais seront, en fait, soumis aux forces non réglementées ou sous-réglementées du marché et aux intérêts privés qui en bénéficient, le résultat étant une répartition injuste et biaisée, loin de l'optimum social. Cette situation aurait été désapprouvée par les premiers défenseurs de l'économie de marché, dont l'influent Adam Smith, qui a toujours insisté sur le fait que les marchés ne pouvaient être bénéfiques qu'en présence d'une véritable concurrence et d'un État fort (Smith, 1776) reposant sur des principes moraux solides (Smith, 1759). La situation actuelle est inquiétante, non seulement parce qu'elle est contraire au principe de la représentation politique, mais aussi parce qu'elle menace à long terme de compromettre la légitimité du marché lui-même, car ceux qui s'estiment négligés par leurs dirigeants élus, au profit des forces supposément impersonnelles de marchés concurrentiels, risquent de plus en plus de s'insurger contre cet état de choses.

Il est encore possible de beaucoup accomplir au niveau de l'État-nation, comme on le verra plus loin dans le présent chapitre, et c'est généralement à ce niveau que se situent les stratégies de développement porteuses de transformation (*TDR 2016*). Mais la nature intégrée de l'économie mondiale impose inévitablement certaines limitations aux politiques nationales et à leur efficacité. Plusieurs des sources d'exclusion et de stratification existant au niveau national se retrouvent au niveau international, étant donné que l'hypermondialisation a pour effet de reproduire au niveau mondial les mêmes schémas de croissance que ceux observés dans les pays. En outre, certains des outils nécessaires à la mise en place d'une économie plus inclusive ne peuvent être utilisés que partiellement et sont parfois interdits en vertu des règles et des accords internationaux en vigueur. Une économie mondiale équilibrée ne peut voir le jour tant que les pays ne disposeront pas de la marge de manœuvre nécessaire pour tirer parti du potentiel de la concurrence internationale et en atténuer les coûts.

Voilà pourquoi il est urgent de renforcer la coordination internationale, condition de toute nouvelle donne mondiale. C'est indispensable si l'on veut un vrai multilatéralisme, qui soit renforcé et réorganisé de manière à promouvoir activement la création d'emplois plus nombreux et de meilleure qualité, le retour aux réglementations qui avaient jadis offert une protection contre la spéculation financière et les errements de la finance, et la protection sociale en tant que droit universel assuré par les gouvernements

au lieu d'être considérée comme une autre marchandise à vendre sur le marché. Ainsi, la coordination internationale devra être à la base de tout programme d'action global et cohérent afin d'accompagner les politiques nationales, d'empêcher le chacun pour soi et d'assurer une répartition équitable des avantages de la croissance inclusive entre tous les pays.

C'est peut-être beaucoup demander dans le climat géopolitique actuel, d'autant plus que cela fait une trentaine d'années que les politiques économiques et sociales ne sont soumises à aucune réglementation et sont excessivement axées sur le marché. C'est en effet un défi de taille pour la communauté internationale, mais cette dernière peut trouver une source d'encouragement dans d'autres épisodes de l'histoire où les politiques ont été radicalement réorientées et la coordination assurée, souvent très rapidement et suivant des modalités auxquelles on ne songeait pas peu de temps auparavant. Le siècle dernier abonde en exemples d'hommes d'État visionnaires et de responsables politiques pragmatiques qui ont su montrer la voie à suivre à un moment où l'ordre économique et social dans le monde était confronté à des difficultés en apparence insolubles. Le présent chapitre s'inspire des enseignements de plusieurs de ces exemples du milieu du XX<sup>e</sup> siècle : le New Deal des années 1930, le Plan Marshall et un exemple moins connu, la Conférence des Nations Unies sur le commerce et l'emploi, qui a abouti à la Charte de La Havane instituant une organisation internationale du commerce, ces deux derniers lancés en 1947. Contrairement aux opérations de secours et de remise en état plus limitées de ce siècle, ces initiatives ont profondément ébranlé la pensée traditionnelle et ont permis de négocier des plans ambitieux et généreux, qui ont non seulement traité des problèmes immédiats mais ont aussi planté les semences d'une transformation économique et sociale à plus long terme.

À bien des égards, la conjoncture actuelle est propice à l'adoption d'un plan d'action tout aussi transformateur. L'ordre établi est attaqué aux deux extrémités du spectre idéologique et a beaucoup perdu de sa légitimité, comme en témoigne la montée des protestations publiques. Dans de nombreuses régions du monde, l'inquiétude grandit devant l'incapacité du système actuel à produire les résultats nécessaires, certains allant même jusqu'à craindre que les choses empirent. Sur une note positive, une dynamique de changement politique a été créée par les ODD – un accord négocié par tous les pays membres de l'ONU pour déployer ce qui est essentiellement le plus grand effort d'investissement de l'histoire. Il n'est plus envisageable

d'attendre la prochaine crise pour mobiliser la volonté politique requise et assurer la coordination nécessaire ; l'objectif devrait maintenant être de saisir ce moment de consensus pour faire en sorte que soient réunies les ressources, les politiques et les réformes propres à promouvoir un processus et des résultats plus inclusifs au niveau mondial et national.

Le présent chapitre s'inspire des leçons du passé pour aider à esquisser un nouveau plan d'action qui contribue à la création de sociétés et d'économies plus inclusives. Il soutient qu'il est possible, voire nécessaire, d'effectuer une nouvelle donne mondiale qui favorise des politiques budgétaires volontaristes

dans différents pays, ainsi que des stratégies coordonnées qui s'attaquent au triple enjeu des graves inégalités, des pressions démographiques et des problèmes environnementaux. La section B porte essentiellement sur certains des grands principes de politique générale découlant d'opérations antérieures de rééquilibrage. La section C propose certains éléments de la politique générale menant à une nouvelle donne mondiale, reprenant les questions soulevées dans les chapitres précédents. Une dernière section soulève certaines questions institutionnelles fondamentales qui devront être résolues si l'on veut parvenir à un développement plus inclusif et plus durable à l'avenir.

## B. Un retour vers le futur ? Quelques enseignements d'un passé pas si lointain

Le New Deal proposé à l'origine par le Président Franklin Roosevelt à l'électorat des États-Unis dans les années 1930<sup>1</sup> représente un effort concerté pour réparer et rééquilibrer l'économie et la société des États-Unis à la suite de la Grande Dépression. Dans une initiative célèbre, Roosevelt a offert à une société apeurée une alternative positive, faisant de la création d'emplois et de la sécurité sociale les piliers d'une stratégie porteuse d'espoir. Il a renoncé aux politiques d'austérité qui avaient promis une reprise basée sur des hausses d'impôts et des coupes dans les programmes publics et a offert à la place une reprise fondée sur l'augmentation des dépenses publiques et un soutien ciblé à différentes régions et à différents secteurs (à commencer par l'agriculture). La viabilité de cette initiative dépendait d'un renforcement de la réglementation des marchés visant au premier chef à contrôler les marchés financiers et plus généralement à gérer la concurrence. En outre, des mesures de redistribution devaient assurer une croissance plus inclusive, en commençant par des réformes du marché du travail pour protéger les travailleurs et en passant ensuite à l'adoption de mesures budgétaires et de programmes sociaux progressifs. Reprise, réglementation et redistribution, tels étaient les trois axes du New Deal.

Comme l'ont souligné les historiens de l'économie, l'abandon des politiques d'austérité par Roosevelt a été de courte durée au début ; ces politiques, après avoir été renforcées en 1936, n'ont été complètement abandonnées qu'à partir de la fin des années 1930, avec la forte augmentation des dépenses de guerre.

Toutefois, l'État était présent dans les multiples programmes et institutions mis en place, ce qui représentait un changement fondamental par rapport au passé – une vision du Gouvernement qui, selon l'un des principaux architectes du New Deal, était « équipé pour combattre et vaincre les forces de la désintégration économique ... et réaliser notre vaste potentiel social et économique » (Katznelson, 2013: 232). La législation et les réformes relatives au New Deal n'ont pas seulement attribué à l'État un rôle plus actif dans l'économie, elles ont également renforcé et mobilisé des groupes d'intérêts très divers, qui allaient contrer l'influence des élites traditionnelles, soutenir une économie mixte et constituer le socle d'un nouveau contrat social.

S'il est vrai que le New Deal a représenté un recul par rapport à l'idée d'un cadre économique international autorégulé, automatique et impersonnel, fondé sur le respect de l'étalon-or international et du libre-échange, on aurait tort d'y voir un repli dans l'isolationnisme. Au contraire, les mesures adoptées pour gérer la concurrence sur le plan interne avaient leur équivalent sur le plan international – la réglementation du commerce extérieur. En effet, bien que les tentatives faites tout au long de la deuxième moitié des années 1930 pour internationaliser le New Deal aient été quelque peu ponctuelles, le sentiment qu'il fallait agir d'urgence, le niveau d'ambition et le caractère participatif du plan d'action national ont également empreint le débat sur un nouvel ordre international en matière d'économie et de sécurité, à l'origine des négociations de Dumbarton Oaks et de Bretton Woods.

Une forte composante régionale a été apportée par le Plan Marshall, l'un des programmes d'aide les plus réussis de l'histoire moderne. Son influence, quoique plus contestée, s'est étendue aux négociations de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et l'emploi, qui visaient à promouvoir l'ouverture en réglementant le commerce et en favorisant le plein emploi au Nord et le développement industriel au Sud.

Sans entrer dans le détail de ces programmes nationaux et internationaux, il est possible de glaner quelques principes, qui sont communs à toutes ces initiatives et ont également leur place dans toute réflexion contemporaine sur une nouvelle donne mondiale.

### 1. Rapidité, ampleur et générosité

S'il est une leçon importante à tirer de toutes ces initiatives, c'est que, pour être efficace, la réorientation des politiques devrait être rapide, d'une ampleur suffisante et généreuse ; les changements lents et graduels sont probablement moins enthousiasmants et moins transformateurs. Le New Deal, par exemple, était motivé par la nécessité urgente de donner rapidement un emploi rémunéré à un grand nombre de personnes et de réparer l'économie dévastée des États-Unis. Le programme de dépenses de 3,3 milliards de dollars mis en œuvre en 1933 par la Public Works Administration a dépassé le montant total des investissements du secteur privé la même année (Patel, 2016: 79) et, avec le programme du Works Progress Administration (un programme en faveur de l'emploi destiné aux chômeurs), a représenté un changement abrupt par rapport au statu quo de la décennie qui avait précédé la Grande Dépression et était caractérisé par des mesures monétaires et budgétaires limitées (Kregel, 2017). En l'espace d'un mois à peine, par exemple, quatre millions d'emplois ont été créés (environ 10 % de la force de travail totale de l'époque) et dès 1934, plus de 20 millions de citoyens américains (plus d'un sur six) bénéficiaient de prestations sociales sous une forme ou une autre (Kelber, 2008). En fait, le New Deal s'est distingué par des « expériences audacieuses et renouvelées », même après que le sentiment d'extrême urgence a commencé à s'estomper et que l'Administration Roosevelt a entrepris de consolider ses acquis, redéfinissant ainsi les frontières entre les sphères publique et privée pour obtenir des résultats plus inclusifs. Ceci signifie également qu'il a fallu réinventer les institutions de l'État et créer 10 organismes fédéraux entre 1933 et 1939, contre quatre seulement entre 1940 et

1960 (Patel, 2016: 279). Le fonctionnement de ces organismes reposait sur de nouveaux rapports entre l'État et le citoyen, l'accent étant davantage mis sur l'obligation de l'État d'assurer le respect des droits du citoyen.

Le Plan Marshall, également connu sous le nom de Programme de relèvement européen, lancé par le Gouvernement des États-Unis en 1947 pour relancer l'emploi et l'économie dans l'Europe d'après-guerre, a également démarré très rapidement, et a été tout aussi généreux dans sa portée et son ampleur. Comme le New Deal, le Plan Marshall reposait sur l'idée que le Gouvernement devait guider un secteur privé réticent (et dans ce cas dévasté) pour l'amener à investir de nouveau dans la production et à créer des emplois. Le Plan a été mis sur pied en quelques semaines et a été exécuté avec une rapidité impressionnante. En l'espace de cinq ans, les États-Unis avaient fourni à l'Europe occidentale environ 12,4 milliards de dollars, essentiellement sous forme de dons et correspondant à un peu plus de 1 % du PIB des États-Unis et à plus de 2 % du PIB des pays bénéficiaires. Comme les planificateurs du New Deal, ceux du Plan Marshall avaient compris que des dépenses publiques de grande envergure étaient nécessaires pour attirer les investissements privés, et ils ont rapidement mis en place de nouvelles institutions (l'Organisation européenne de coopération économique et l'Union européenne de paiements), ainsi qu'un cadre de principes d'organisation destiné à encourager les responsables politiques à former un nouveau type de « contrat social » qui serait radicalement différent de l'action déflationniste et conflictuelle de l'entre-deux-guerres (Mazower, 1998: 299).

### 2. Représentation et contre-pouvoirs

Il est important de noter que ces grandes initiatives sont l'aboutissement de longs processus de négociation et de débats politiques houleux, dans la reconnaissance des déséquilibres de pouvoir et de la nécessité de les corriger. L'ampleur, la rapidité et le succès du New Deal ne signifient pas que le cheminement a été facile. Chaque étape du chemin a été marquée par des compromis politiques, aboutissement de la négociation et de la conciliation des exigences des organisations de travailleurs, des entreprises et des groupements agricoles, ainsi que de la grande masse des plus démunis<sup>2</sup>. Le monde de la finance avait été au cœur de la Grande Dépression et sa réorganisation a été la clef du succès du New Deal.

Les mesures adoptées pour contrôler la finance ont représenté une tentative concertée du gouvernement Roosevelt pour rompre avec la thèse traditionnelle galvaudée de l'autorégulation des marchés et ont démontré très clairement que l'État pouvait de sa main visible refouler les intérêts qui avaient soutenu cette thèse. Il y a eu, par exemple, des mesures visant à affaiblir le rentierisme financier, comme la loi Glass-Steagall de 1933 et la loi sur les valeurs mobilières, également de 1933, puis l'année d'après, la création de la Commission fédérale de contrôle des opérations de bourse, chargée de réglementer le marché des valeurs mobilières et d'empêcher les pratiques abusives ; de plus, les lois antitrust ont été renforcées.

En plus des mesures visant à maîtriser les intérêts puissants, la législation relative au New Deal prévoyait un soutien public aux groupes vulnérables de la société pour les aider à négocier de meilleures conditions sur un marché laissé quasiment intact. De l'avis de certains commentateurs, comme J. K. Galbraith (1952), ces réformes institutionnelles visant à créer un équilibre social et économique étaient l'aspect le plus important de l'ensemble du programme. C'était bien évidemment le cas de lois telles que la National Labour Relations Act (1935) protégeant le droit des travailleurs et des organisations syndicales à la négociation collective (Levy et Temin, 2007). Mais d'autres lois tout aussi importantes ont été adoptées pour venir en aide aux petits exploitants agricoles, aux consommateurs et aux citoyens, notamment la Social Security Act (1935) instituant un régime de retraite universel et l'assurance-chômage. Ce processus a créé une nouvelle classe moyenne tout en encourageant les contribuables de la classe moyenne à s'identifier à la majorité des moins fortunés. En même temps, les zones les moins développées du pays, qui avaient peu bénéficié des aides publiques dans le passé, ont été intégrées à des projets nationaux, tels que la Tennessee Valley Authority (Rauchway, 2008). La combinaison de mesures économiques, réglementaires et politiques a été déterminante pour la rapidité, l'ampleur et la réussite du programme.

On retrouve dans le Plan Marshall des processus similaires de conciliation des aspirations de divers groupes d'intérêts économiques. En raison des dommages subis par les capacités de production européennes et de la grande différence de puissance économique entre les États-Unis et l'Europe ravagée par la guerre, le Plan a institué un moratoire sur l'investissement étranger jusqu'au relèvement

intégral de l'Europe (Kindleberger, 1989). Ceci a été fait, du moins en partie, pour empêcher les sociétés américaines d'acheter des entreprises allemandes, ce qui n'aurait pas aidé à conquérir le « cœur et l'âme » des futurs alliés et partenaires commerciaux (Kozul-Wright and Rayment, 2007). Ceci a également permis d'éviter une libéralisation trop rapide du commerce et des paiements, car on craignait que des flux commerciaux unilatéraux ne provoquent des crises de balance des paiements dans les pays européens. Le démantèlement de tout un arsenal de contrôles directs et indirects des échanges commerciaux s'est fait progressivement sur une période de huit ans. Ainsi, les producteurs européens ont été quelque peu protégés de la concurrence des États-Unis. Parallèlement, les États-Unis ont accepté d'ouvrir plus rapidement leurs propres marchés aux produits européens – une politique de libéralisation généreuse et asymétrique qui a favorisé le partenaire en position de faiblesse, tout en créant de nouveaux marchés porteurs pour les exportations des États-Unis. L'interdépendance internationale des économies nationales était l'une des priorités de Roosevelt et des architectes du Plan Marshall, plus qu'il n'y paraît aujourd'hui, même si les économies sont actuellement plus profondément intégrées et interdépendantes.

D'une manière plus générale, chaque pays était censé formuler ses propres politiques et stratégies de régénération industrielle, le Plan ayant reconnu que les pays bénéficiaires connaissaient mieux leur propre situation que des étrangers. Des approches ultérieures du multilatéralisme s'en sont inspirées. Ainsi, l'Accord de Bretton Woods n'a pas seulement été conçu de manière à assurer la marge d'action suffisante et la stabilité internationale nécessaires pour appliquer des programmes similaires au New Deal, mais sa négociation a été fortement influencée par des négociateurs et des initiatives imprégnés des idées du New Deal (TDR 2014 ; Helleiner, 2013).

### 3. *Coopération et coordination*

Aucune de ces initiatives n'aurait abouti sans la coopération et la coordination entre les gouvernements et d'autres acteurs à différents niveaux. Le New Deal était un plan intégré exigeant un travail de coordination considérable entre tous les programmes et toutes les institutions au niveau aussi bien local que national aux États-Unis. La Tennessee Valley Authority est un bon exemple de cette coordination, avec ses objectifs à la fois

économiques, sociaux et environnementaux, faisant intervenir différents organismes travaillant ensemble pour faire renaître une partie du Sud jusqu'alors négligée. Une démarche similaire a été adoptée dans la mise en œuvre des programmes de l'Agricultural Adjustment Administration, de la National Recovery Administration et de la Resettlement Administration, mais avec plus ou moins de succès.

Ce rôle central de la coopération dans l'intégration de différentes politiques a été transposé sur le plan international. D'entrée de jeu, les architectes du Plan Marshall ont reconnu que la réalisation des objectifs économiques et politiques du Plan allait dépendre de la coopération et de l'unité régionales. Un tel cadre était indispensable pour le traitement de questions transfrontières, pour éviter que le Plan n'échoue à cause des externalités, des économies d'échelle et des difficultés inhérentes à la fusion de différents systèmes nationaux dans des domaines tels que le transport interrégional et l'énergie. Un organisme régional a été spécialement créé pour coordonner le Plan. Les programmes nationaux ont été soumis à des examens par des pairs, ce qui a donné aux décideurs nationaux une perspective régionale qu'ils n'auraient pas eu autrement, tout en encourageant des contacts réguliers et la coopération entre les administrations nationales dans la région (Kozul-Wright and Rayment, 2007).

La Conférence des Nations Unies sur le commerce et l'emploi, tout comme le Plan Marshall, qui a débuté à peu près au même moment, partait du même principe que le New Deal, à savoir que pour que l'économie mondiale soit stable et inclusive, il était indispensable de stimuler la demande globale de

façon à assurer le plein emploi ; de plus, compte tenu de l'interdépendance des pays, la coordination des politiques et les échanges (sur le plan, par exemple, des ressources financières, de l'assistance technique et des compétences de gestion) entre les pays étaient essentiels. Étant donné que la Conférence réunissait un grand nombre de pays en développement, elle s'est essentiellement intéressée à la problématique de la transformation structurelle plutôt qu'à la reconstruction. La Charte de La Havane<sup>3</sup> négociée par la Conférence était une démarche ambitieuse visant à créer une organisation commerciale multilatérale, qui devait être un troisième pilier s'ajoutant aux deux institutions de Bretton Woods – la Banque mondiale et le FMI (Graz, 2016). Toutefois, la Charte a fini par être délaissée, le Congrès des États-Unis ayant déjà commencé à s'éloigner du militantisme éclairé du New Deal. La Charte de La Havane est néanmoins instructive comme exemple d'une approche cohérente et concertée face à des préoccupations très similaires à celles d'aujourd'hui, concernant notamment les obstacles structurels à la création d'emplois, la crise du chômage, le bas niveau des investissements et le manque de vigueur de la demande globale. En particulier, notre époque a beaucoup à apprendre de cette initiative, qui avait pour but de formuler un ensemble de politiques mutuellement compatibles basées à la fois sur le développement de relations commerciales plus étroites et sur la reconnaissance de la nécessité pour l'État d'intervenir non seulement au niveau national, mais aussi dans certains domaines sectoriels du commerce international.

### C. Quelques éléments d'une nouvelle donne mondiale

Ces exemples tirés de l'histoire montrent combien il est important d'adopter une approche qui soit à la fois ambitieuse et coordonnée pour arriver à transformer l'économie et la société malgré des obstacles en apparence insurmontables. Les objectifs de développement durable témoignent, dans leur formulation même, d'un haut niveau d'ambition internationale, mais il faut maintenant s'entendre sur un programme montrant la voie à suivre pour atteindre ces objectifs et prendre des engagements budgétaires et réglementaires précis aux niveaux national et international. Tout comme celle d'hier, la nouvelle donne d'aujourd'hui devra reconquérir et

renouveler la sphère publique suivant des modalités qui offrent une alternative aux marchés déréglementés dont le courttermisme et le comportement prédateur, parfois même destructeur, soulèvent de plus en plus l'indignation des peuples. Pour cela, l'État devra s'impliquer plus activement, mais il faudra aussi doter les autres protagonistes des moyens nécessaires pour mieux mobiliser et gérer les ressources productives et atteindre des niveaux de coopération et de coordination qui soient à la hauteur des niveaux d'ambition.

Trois éléments interdépendants – relance, réglementation et redistribution – doivent être au cœur de toute

initiative visant à forger des modes de développement et de croissance qui soient plus inclusifs et plus durables. Chacun de ces trois éléments est analysé en détail dans la présente section, à la lumière des enseignements tirés du succès d'initiatives passées et des éléments de réflexion proposés sur la technologie, les marchés du travail, les marchés financiers et le pouvoir des grandes sociétés dans certains des chapitres précédents.

### 1. *Les stratégies de relance : de la nécessité de mettre fin à l'austérité et d'augmenter la dépense publique*

Le ralentissement de la croissance et de la productivité dans les pays développés a accentué les inégalités existantes, fait surgir la menace de nouveaux chocs et de nouvelles crises et assombri les perspectives de croissance de ces pays. Ce ralentissement a également commencé à compromettre les perspectives de croissance des pays du Sud. Le problème tient en partie au fait que les récentes stratégies de relance adoptées dans le Nord ont été fondées presque exclusivement sur des politiques monétaires accommodantes, qui n'ont pas réussi à stimuler la formation de capital et à engendrer une croissance soutenue dans les pays développés et ont, de surcroît, causé des fluctuations excessives des actifs dans les pays en développement. En effet, comme le montre le chapitre I, les politiques monétaires expansionnistes sont souvent allées de pair avec un durcissement des politiques budgétaires, le principe fondamental étant que l'austérité budgétaire est une bonne chose en soi, même dans les pays où il n'y a ni problème de dette publique, ni difficulté afférente à la balance des paiements, ni pressions inflationnistes. Ce principe a également dominé les politiques des pays en développement et a poussé les gouvernements de ces pays à réduire leurs dépenses au-delà de ce que pouvait justifier leur situation particulière.

Étant donné que le ralentissement de l'économie mondiale est largement lié à certains aspects de la demande, les politiques qui cherchent essentiellement à réduire les coûts du travail et la dépense publique ne feront, en fin de compte, qu'aggraver la situation. Elles ne permettront pas non plus de résoudre les multiples difficultés causées par les inégalités et la configuration économique actuelle, qui est incompatible avec une croissance durable. Sortir de l'austérité est donc une condition préalable fondamentale pour rendre l'économie durable et inclusive. Il faut pour cela que les mesures budgétaires servent à

gérer activement la demande et que le plein emploi devienne un objectif central de la politique macro-économique. C'est indispensable si l'on veut sortir les pays d'une situation qualifiée par certains de « stagnation séculaire », mais qui, en réalité, résulte plutôt d'un échec collectif des dirigeants politiques et d'un manque d'imagination (Wren-Lewis, 2017).

Le changement passe forcément par l'augmentation des dépenses publiques si on veut corriger cinq déséquilibres interconnectés : le déficit et la précarité de l'emploi ; l'aggravation des inégalités et la polarisation des revenus ; les asymétries de développement, y compris l'incapacité à améliorer le sort des régions sous-développées et l'apparition de nouvelles régions défavorisées ; les pressions démographiques liées au vieillissement de certaines populations et au grand nombre de jeunes dans certaines sociétés ; et les pressions environnementales dues non seulement au changement climatique, mais aussi à la pollution, ainsi qu'à la dégradation et à la surexploitation des ressources naturelles.

#### *a) Le plein emploi et des emplois décents*

L'accent doit être clairement mis sur la création d'emplois de qualité, condition essentielle de la relance économique, de la redistribution et de la durabilité sociale de la trajectoire de croissance à l'avenir. Dans les pays aussi bien développés qu'en développement, l'un des principaux moyens d'atténuer les inégalités et de réduire la pauvreté est, de toute évidence, le maintien de l'emploi à un niveau élevé, car l'emploi augmente les revenus salariaux, stimule la demande globale et freine les pressions déflationnistes. En outre, les emplois décents, qui ont une importance à la fois sociale, civique et créative, sont une dimension essentielle de toute société qui se veut inclusive. Compte tenu de la faiblesse de la demande globale mondiale, il faut des mesures en faveur du plein emploi pour pouvoir redynamiser et rééquilibrer le commerce mondial et repousser les menaces protectionnistes (*TDR 2016*). Dans le cas des pays en développement, la CNUCED n'a jamais cessé de souligner que pour qu'une stratégie de développement soit équilibrée, il est tout aussi important de s'employer à renforcer la demande intérieure qu'à stimuler les exportations.

Tout ce qui précède justifie un retour à l'idée que l'État peut se comporter en « employeur de dernier ressort » (Minsky, 2013). C'est urgent, compte tenu du niveau actuel du chômage et du sous-emploi dans le monde<sup>4</sup> et vu le caractère informel et précaire de la

plupart des emplois. Trop de gens cherchent du travail alors que les emplois de qualité sont peu nombreux (voir le chapitre IV), si bien que, non seulement il faut plus de temps que jamais pour trouver du travail, mais les types d'emplois que les demandeurs d'emploi finissent par trouver ne semblent pas de nature à soutenir des communautés plus stables et plus inclusives. Même là où les taux de chômage ont diminué, les emplois de qualité sont encore peu nombreux, le chômage est de longue durée, les taux d'incapacité et d'abandon restent élevés par rapport aux niveaux d'avant la crise et le chômage des jeunes est un problème persistant (Blanchflower, 2015 ; ILO, 2017). Comme on l'a vu dans les chapitres III et IV, cette situation n'est pas tellement liée au changement technologique en tant que tel, mais plutôt à des stratégies macroéconomiques qui empêchent une création plus rapide d'emplois dans de nouvelles activités.

En plus de la création directe d'emplois, il est possible d'agir indirectement sur l'emploi et la production en ayant davantage recours à la dépense publique, dont les effets multiplicateurs sont beaucoup plus puissants que ceux d'autres mesures de relance, comme les réductions d'impôts, par exemple (Mineshima *et al.*, 2014). Les dépenses publiques (par opposition aux allègements fiscaux) ont joué un rôle important dans la politique d'expansion budgétaire mise en œuvre aux États-Unis dans le cadre du New Deal, comme d'ailleurs dans les pays bénéficiaires du Plan Marshall. Dans le contexte actuel où la demande est faible dans la plupart des pays et dans l'ensemble de l'économie mondiale, c'est l'ingrédient le plus important de toute politique publique visant à créer des emplois.

Toutefois, le type de dépenses publiques est également important, du point de vue non seulement des effets sur la protection sociale, mais aussi des incidences macroéconomiques. Les dépenses publiques consacrées aux services sociaux, en particulier aux activités de soin, dont le financement par l'État est insuffisant dans la plupart des pays, ont des effets multiplicateurs très importants sur l'emploi : pour un même volume d'investissement, elles créent en moyenne trois fois plus d'emplois que les investissements dans le secteur de la construction dans les pays développés (ITUC, 2016) et près de deux fois plus d'emplois dans les pays en développement (Women's Budget Group, 2017). En outre, les dépenses publiques ont pour effet important d'améliorer la qualité de vie des citoyens, surtout lorsque le but recherché est la fourniture universelle de services publics de qualité ; elles améliorent aussi la cohésion sociale et l'adhésion

de la population dont les impôts aideraient à financer ces dépenses. Elles peuvent également jouer un rôle déterminant dans la réduction des inégalités, pas seulement entre les groupes de revenu, mais aussi entre les femmes et les hommes et entre d'autres catégories sociales (voir le chapitre IV).

Outre l'accroissement général des dépenses publiques consacrées aux infrastructures matérielles et sociales, certains dispositifs publics peuvent s'avérer très créateurs d'emplois, surtout dans les pays à faible revenu, où une grande partie de la main-d'œuvre est employée dans le secteur informel ou a le statut de travailleur indépendant. Ces dernières années, certains pays, dont l'Argentine, l'Inde, la Sierra Leone et l'Afrique du Sud, ont mis en place des programmes d'action publique pour l'emploi, basés sur l'idée que l'État peut être un « employeur de dernier ressort »<sup>5</sup>. Bien que de portée limitée, ces programmes sont des stabilisateurs macroéconomiques et des volants anticycliques importants, outre le fait qu'ils jouent un rôle évident dans la lutte contre la pauvreté. Les effets multiplicateurs de ce type de dépenses sont généralement considérables, étant donné que les salaires perçus dans le cadre de ces programmes sont généralement consacrés à la consommation, si bien qu'il y a également création indirecte d'emplois.

Pour tirer le plus grand parti possible du « bouillonnement d'activités » résultant de ce type de dépenses et stimuler la demande globale assez rapidement, il est préférable que les investissements publics en faveur de l'emploi ciblent les régions, zones et activités dans lesquelles les chômeurs et les ménages pauvres sont les plus susceptibles d'en bénéficier (Minsky, 1965; 2013). Dans cette optique, au lieu de former la main-d'œuvre en prévision d'emplois qui pourraient devenir disponibles à l'avenir, il faudrait engager les travailleurs « comme ils sont », c'est-à-dire qu'il faudrait leur fournir des emplois adaptés à leurs compétences et capacités, tout en incluant dans les programmes d'emploi un volet formation et recyclage (Minsky, 1965). Cette approche convient peut-être particulièrement dans le cas de certaines activités pour lesquelles la formation est relativement rapide (par exemple, la dépollution, la réparation des infrastructures, le reboisement et les activités de soins). Un autre avantage de cette approche est qu'elle est susceptible de bénéficier de l'appui de la population. En outre, dans les initiatives multilatérales, il faudrait s'assurer que rien n'interdit aux gouvernements d'élargir leur action dans le domaine de l'emploi ou des marchés publics. C'est particulièrement important, car certains accords internationaux

sur le commerce et l'investissement limitent explicitement ou implicitement ce genre de programmes en faveur de l'emploi.

Les mesures mettant fin à l'austérité et stimulant l'emploi devraient permettre de commencer à remédier à la répartition inégale du revenu national entre le capital et le travail. Encore faudrait-il que les travailleurs puissent, d'une manière ou d'une autre, faire entendre leur voix et être dûment représentés. Il est également important de promouvoir des institutions et des processus qui soient capables d'encourager la coopération entre les travailleurs, les employeurs et les gouvernements, afin que les augmentations de la productivité se traduisent par des hausses proportionnelles des salaires (*TDR 2010*: 137). Une démarche plus ambitieuse pourrait consister à adopter des politiques de revenus qui aideraient à doper la demande et à créer des débouchés pour les investissements privés, tout en ayant des effets positifs sur la productivité du travail. Étant donné qu'il est établi que le relèvement des taux d'activité et d'emploi stimule la productivité, ces mesures créeraient un cercle vertueux de croissance de la demande et de l'offre, jetant ainsi les bases d'une croissance future soutenue et non inflationniste (*TDR 2013*, chap. I).

Lorsqu'un rang de priorité élevé est attribué à l'emploi, les décideurs perçoivent différemment d'autres politiques qui influent également sur le caractère inclusif du développement économique. Au lieu d'opter pour une libéralisation financière prématurée et une gestion des entrées de capitaux et de la balance des paiements uniquement axée sur les taux d'intérêt et des objectifs d'inflation très faible, les responsables politiques devraient allier judicieusement les politiques budgétaires, les mesures de contrôle des capitaux et l'encadrement des taux de change, afin d'attirer les financements extérieurs les plus appropriés, tout en encourageant les investissements intérieurs. De plus, les banques centrales peuvent et devraient faire plus que de maintenir la stabilité des prix ou la compétitivité des taux de change pour favoriser le développement. À cet égard, il y a lieu de se demander jusqu'où devrait aller l'indépendance des banques centrales (*Economist*, 2016 ; Munchau, 2016). Par exemple, elles pourraient adopter des critères d'octroi des crédits et des politiques des taux d'intérêt pour faciliter la modernisation de l'industrie et apporter un concours précieux aux banques de développement et aux autorités budgétaires ; c'est d'ailleurs ce qu'ont fait les banques centrales de bon nombre de

pays qui s'industrialisent rapidement. En tout état de cause, ce qu'il est important de retenir d'une analyse comparative de plusieurs pays au cours des dernières années, c'est que la politique monétaire ne suffit pas ; il faut aussi déployer un vaste éventail de politiques budgétaires et industrielles volontaristes de nature à créer les conditions structurelles et conjoncturelles nécessaires à l'expansion de la demande globale et à l'accroissement de la productivité nationale. Tant que les politiques monétaires accommodantes resteront le principal moyen d'action des pouvoirs publics, elles devraient au moins servir à accroître les dépenses publiques, plutôt qu'à améliorer les bilans des banques commerciales.

### *b) Les dépenses d'infrastructure et le redressement régional*

Ces dernières années on a vu apparaître (ou se renforcer) la dimension géographique des inégalités économiques. Il s'agit non seulement des disparités entre les pays, mais aussi à l'intérieur des pays – ce qui est parfois encore plus important. Les problèmes causés par ces disparités sont bien connus depuis un certain temps déjà des pays en développement, en particulier en ce qui concerne les régions agricoles et minières laissées à l'abandon. Toutefois, il est de plus en plus évident qu'il existe d'importantes disparités au sein des pays développés également, où des régions ont souvent été délaissées ou sont en difficulté parce que certains types d'emplois n'y sont plus viables ; c'est le cas, par exemple, de la *Rust Belt* (« ceinture de la rouille ») et des communautés charbonnières du Royaume-Uni et des États-Unis, qui se sont vidées de leurs activités traditionnelles et sont, de ce fait, devenues des foyers de mécontentement politique (Meyerson, 2017 ; Hazeldine, 2017).

Pour venir à bout de ces disparités, il faut évidemment associer plusieurs types de mesures – macroéconomiques, industrielles et sociales – mais c'est l'augmentation des dépenses publiques dans ces régions qui devrait être au centre de toute initiative coordonnée dans ce sens. L'un des éléments les moins souvent mentionnés mais les plus efficaces du *New Deal* de Roosevelt a été l'investissement dans des travaux publics dans les régions défavorisées, dont le but spécifique à l'époque était de relever les économies du sud et de l'ouest des États-Unis afin de les rapprocher de la norme nationale. De même, en Chine au cours des deux dernières décennies, les dépenses substantielles consacrées aux infrastructures publiques et à d'autres projets dans les provinces occidentales et centrales jusque-là négligées, ont

beaucoup contribué à la réduction des disparités de développement et de revenu par habitant d'une région à l'autre (Huang, 2012 ; Salidjanova, 2013).

### c) *La transformation du défi démographique en solutions pour demain*

Avec l'augmentation de l'espérance de vie, il y aura dans la population mondiale un plus grand nombre de personnes vivant plus longtemps ; en même temps, il y a dans les pays en développement de plus en plus de jeunes et trop peu d'emplois. Ces tendances démographiques mettent en lumière l'importance croissante des activités de soins, qui sont non seulement une nécessité sociale, mais probablement aussi une source d'emplois pour les personnes en âge de travailler (soin des jeunes et des personnes âgées). En outre, il y a de plus en plus de femmes dans la force de travail et les services de soins rémunérés, principalement fournis par les femmes, sont de plus en plus demandés.

Une caractéristique importante des tâches associées aux services de soins est qu'elles ne risquent pas de devenir « routinières » à l'avenir, car elles ont une forte composante relationnelle et supposent, par conséquent, une certaine flexibilité ; en outre, même lorsqu'elles ne nécessitent aucune qualification particulière, ces tâches exigent généralement certaines capacités cognitives d'action et de réaction. Voilà pourquoi la technologie ne pourra jamais remplacer entièrement l'humain dans ce domaine, même si elle peut aider à alléger certaines tâches ingrates et à en faciliter d'autres. C'est précisément parce qu'ils continueront d'avoir ce caractère relationnel et interactif que les services de soins se développeront sans doute plus rapidement que beaucoup d'autres activités économiques. Toutefois, le jeu automatique des forces du marché du travail ne pourra créer qu'une partie seulement des emplois nécessaires pour faire face à cette expansion des services de soins, et il y a fort à parier que ce ne seront pas des emplois de qualité. D'où la nécessité d'augmenter l'investissement public dans le secteur des soins, en veillant surtout à ce que ces investissements servent à améliorer la qualité et les conditions des services de soins rémunérés.

Les investissements auront sans doute un plus grand effet multiplicateur dans le secteur des services de soins que dans d'autres secteurs, en termes de création globale d'emplois, et jetteront les bases d'un processus de croissance plus durable dans le temps<sup>6</sup>. Ces dépenses publiques pourraient avoir d'autres effets positifs (réduction des inégalités entre les sexes et allègement des pressions associées à l'urbanisation,

par exemple) et offrir des réponses à d'autres changements sociaux (notamment l'affaiblissement des familles élargies, qui rend nécessaire la prise en charge formelle des enfants et des personnes âgées).

Il s'agit d'un problème à la fois mondial et national, car de nombreux pays développés dépendent des fournisseurs de services de soins des pays en développement. En outre, les conditions de travail de ces travailleurs migrants sont souvent précaires, non réglementées et abusives. Un bon point de départ pour forger une économie plus inclusive pourrait consister à donner un caractère formel aux activités de soins et à garantir la portabilité des régimes d'assurance et de pension afin de donner aux migrants et aux travailleurs expatriés une protection sociale similaire à celle des personnes dont ils prennent soin.

### d) *Les problèmes environnementaux*

Les mesures d'atténuation et d'adaptation face aux changements climatiques exigeront des investissements massifs dans les secteurs de l'énergie et des transports et dans les systèmes alimentaires. Des sources de financement novatrices sont envisagées, mais les investissements privés ne suffiront pas ; une action publique ambitieuse est également nécessaire d'urgence (United Nations, 2009). La restructuration des subventions publiques au secteur de l'énergie – estimées à plus de 5 000 milliards de dollars dans le monde – de manière à encourager l'abandon des combustibles fossiles en faveur des énergies renouvelables serait un point de départ évident (IMF, 2015). Les investissements publics visant à réduire les émissions de carbone auraient une efficacité plus directe que les subventions et diverses autres incitations offertes aux investisseurs privés. Des travaux de recherche portant sur les États-Unis (Pollin *et al.*, 2014) et plusieurs pays en développement (Pollin *et al.*, 2015) ont montré que les investissements « verts » peuvent augmenter massivement les possibilités d'emplois et ouvrir la voie à de nouvelles formes de propriété combinant, suivant diverses modalités de participation, les secteurs public et privé et les coopératives. Dans de nombreux pays en développement (ainsi que dans les pays développés), les gens subissent déjà les effets des changements climatiques, mais les infrastructures disponibles pour y faire face ou les investissements nécessaires pour renforcer la résilience et offrir d'autres moyens de subsistance face à ces changements, sont terriblement insuffisants. Des dépenses publiques substantielles sont donc manifestement nécessaires dans toute une série de domaines connexes.

Les changements climatiques ne sont qu'un des défis environnementaux auxquels les pays sont confrontés, surtout les pays en développement ; dans beaucoup d'entre eux, la pollution et la dégradation de l'environnement sont actuellement une source de pressions considérables. L'expansion économique de certains des pays les plus dynamiques, comme la Chine et l'Inde, a été telle qu'elle a créé d'énormes problèmes de pollution de l'atmosphère et de l'eau, qui affectent déjà les conditions de vie, la morbidité et la mortalité. De plus, l'urbanisation rapide des pays en développement, alors que la planification urbaine est insuffisante et que les services les plus élémentaires sont médiocres, a fait apparaître des modes de production et de consommation insoutenables, qui suscitent encore plus de préoccupations environnementales pour l'avenir. Pour toutes ces raisons, il ne suffit pas de renforcer la réglementation ; il est encore plus important d'augmenter les investissements publics afin d'atténuer les pires effets de la pollution et de réduire ce genre de dommages à l'avenir.

## 2. L'élargissement de la marge d'action budgétaire

Il serait évidemment irresponsable de préconiser une augmentation substantielle de la dépense publique sans indiquer comment la financer. Une nouvelle donne mondiale passe donc forcément par le renforcement des recettes publiques. La marge d'action budgétaire est à la fois une cause et une conséquence de la croissance économique et de la transformation structurelle. Avec la hausse du revenu moyen et l'expansion des secteurs d'activités modernes, une plus grande partie de l'économie informelle est intégrée à la structure réglementaire formelle, ce qui signifie que la base d'imposition s'élargit et que les gouvernements peuvent mobiliser davantage de recettes budgétaires. Ils peuvent ainsi augmenter les dépenses publiques qui favorisent la croissance, tant du côté de l'offre (investissement d'infrastructure, recherche-développement et éducation) que du côté de la demande (transferts sociaux).

À l'heure actuelle, les stratégies visant à augmenter les recettes de l'État s'appuient largement sur la fiscalité indirecte, qui est intrinsèquement régressive et peut aggraver les inégalités si, en échange, les dépenses publiques ne viennent pas améliorer l'accès des pauvres et des moins aisés aux biens et aux services. Toutefois, il est possible pour les gouvernements d'élargir l'assiette fiscale en adoptant d'autres mesures sur le plan interne, telles que l'augmentation

des impôts sur le patrimoine et sur d'autres formes de rentes, en veillant, et c'est important, à ce que toute nouvelle mesure fiscale soit progressive pour éviter d'exacerber les inégalités (*TDR 2014*). En effet, il suffirait d'apporter des changements relativement mineurs à la structure de l'impôt sur les revenus les plus élevés pour augmenter les recettes fiscales dans les proportions nécessaires pour financer l'effort d'investissement requis par une nouvelle donne mondiale (encadré 7.1). Le taux de l'impôt sur les sociétés est en baisse dans les pays développés comme dans les pays en développement qui, en même temps, offrent souvent des avantages fiscaux ou des exonérations visant à attirer ou à retenir les investisseurs étrangers. Pourtant, il y a peu de raisons de croire que la formation de capital ou la croissance économique se soient améliorées pour autant (voir, par exemple, Ljungqvist and Smolyansky, 2014). Il faudrait sans doute inverser cette tendance, mais il ne sera peut-être pas nécessaire d'augmenter les taux d'imposition si des mesures énergiques et efficaces sont prises pour réduire et éliminer les échappatoires qui facilitent l'évasion ou la fraude fiscales par les grandes sociétés et les riches. Les gouvernements pourraient, par exemple, ajouter à leur arsenal législatif une règle générale anti-évitement qui rendrait illégaux les montages fiscaux « agressifs » exploitant les lacunes de la législation et contestés devant les tribunaux (UNCTAD, 2014).

D'autres options novatrices ont été proposées pour augmenter les recettes fiscales et promouvoir une nouvelle répartition des richesses et du revenu : un impôt annuel sur la fortune (Atkinson, 2016), un « dividende social » ou un « fonds souverain » financé par une taxe sur le rendement du capital (plutôt que sur la rémunération du travail), un impôt sur les rentes tirées des droits de propriété intellectuelle (DPI) ou l'acquisition d'actions d'entreprises bénéficiant d'un soutien public ou déposant leur premier appel public à l'épargne dans des secteurs clefs. Toutes ces mesures aideraient à rééquilibrer la répartition des gains entre les entreprises et la société en générale et refléteraient l'investissement de la société dans ces entreprises (Atkinson, 2016 ; Varoufakis, 2017).

Un problème majeur est qu'avec la mondialisation, la capacité des gouvernements à mobiliser les recettes intérieures s'est affaiblie, en raison de l'abaissement des droits de douane, de la mobilité accrue des capitaux, des mouvements illicites de capitaux et du recours de plus en plus fréquent aux paradis fiscaux (*TDR 2014*). Il est probable, par ailleurs, que les gouvernements aient surestimé la nécessité d'offrir des incitations pour attirer et retenir les investissements

**ENCADRÉ 7.1 Le financement d'une nouvelle donne mondiale**

Comment financer une relance mondiale coordonnée ou une version mondiale du Plan Marshall nécessitant des dépenses publiques substantielles destinées à attirer l'investissement privé ? L'emprunt est certes une possibilité pour beaucoup de pays ayant un plafond budgétaire suffisamment élevé, mais ce ne sera pas suffisant. Quoi qu'il en soit, dans un monde dominé par la finance, des dépenses publiques financées par la dette se heurteraient à une forte opposition.

Toutefois, un recours accru à l'emprunt public (une option à ne pas écarter entièrement dans des circonstances spécifiques) n'est pas la seule ni même la principale option. Étant donné qu'il est généralement admis, sur la base des données des dernières décennies, que les inégalités ont beaucoup augmenté, malgré la baisse des taux d'imposition et la hausse des exonérations fiscales, il y a une autre possibilité évidente pour mobiliser des ressources, à savoir relever le niveau d'imposition des hauts revenus. Vues sous cet angle, les inégalités sont autant une chance qu'un défi.

Pour estimer de combien seraient augmentées les recettes fiscales si les couches les plus riches de la population étaient taxées davantage, on peut estimer les revenus que perçoivent les fractions correspondantes de cette population (1 %, 5 % ou 10 %), puis évaluer l'effet d'une augmentation de la moyenne de leurs impôts sur le revenu. On pourrait, en outre, poser comme hypothèse que, même dans la fourchette pertinente, la fiscalité resterait progressive, surtout dans les pays où le seuil de revenu pour la fourchette considérée n'est pas très élevé. Ainsi, la moyenne des impôts perçus sur les premiers 5 %, par exemple, pourrait être répartie de telle manière que le taux appliqué au premier 1 % soit plus élevé que celui appliqué au cinquième centile.

À partir de données concernant 43 pays figurant parmi des pays à haut revenu membres de l'OCDE et non membres de l'OCDE mais membres du G20, la base de données *GCIP* (mentionnée au chapitre V du présent Rapport) donne des informations sur les revenus des quantiles à très hauts revenus (Lahoti *et al.*, 2016). Selon les résultats obtenus en combinant ces informations et les données sur le PIB en dollars des États-Unis pour 2015, le revenu total des 10 % les plus riches dans chacun de ces 43 pays en 2015 est de 19 700 milliards de dollars<sup>a</sup>. Une augmentation de 5 points de pourcentage seulement du taux d'imposition de ces hauts revenus rien que dans ces pays donnerait 980 milliards de dollars. Par comparaison, entre 130 milliards et 135 milliards de dollars (en prix de 2015)<sup>b</sup> ont été dépensés pour le Plan Marshall en Europe occidentale au milieu du XX<sup>e</sup> siècle.

Il faut situer cet impôt additionnel de 5 % prélevé sur les 10 % les plus riches dans ce groupe de pays dans le contexte des importantes réductions de la fiscalité directe qui ont été offertes dans la plupart des pays durant l'ère de l'hypermondialisation. Entre 1971 et 2008, le taux d'imposition marginal le plus élevé a été ramené de 70 % à 35 % aux États-Unis, de 53 % à 45 % en Allemagne et de 61,2 % à 53 % en France. Comme l'a montré Atkinson (2016), il existe une étroite corrélation entre le montant que les personnes à très hauts revenus conservent sur chaque dollar supplémentaire qu'elles gagnent et les niveaux d'inégalité des revenus. Une inversion même partielle de cette situation aiderait beaucoup à financer une nouvelle donne mondiale.

Il existe d'autres options. Dans certains pays, les impôts sur le patrimoine et les successions ont été considérablement réduits, voire complètement éliminés : les impôts sur les successions et les taxes successorales ont été abolis en Australie, en Autriche, au Canada, en Inde, en Norvège, en Suède, au Mexique et au Portugal, par exemple. Même à un niveau relativement bas, ce genre de taxe pourrait représenter une source importante de revenus, quand on sait que les richesses héritées sont de plus en plus importantes.

En résumé, comme le montre cet exemple simple, les contraintes financières ne doivent pas être un obstacle à une nouvelle donne mondiale.

<sup>a</sup> Les données sur le PIB sont disponibles sur : <https://www.un.org/development/desa/dpad/publication/united-nations-global-policy-model>.

<sup>b</sup> Estimations basées sur le montant de 12 milliards de dollars dépensé pour le Plan Marshall (Office of the Historian, Département d'État des États-Unis d'Amérique, disponible sur : <https://history.state.gov/milestones/1945-1952/marshall-plan>) et sur l'indice officiel des prix à la consommation des États-Unis pour 1947 et 2015 (voir : <https://www.minneapolisfed.org/community/teaching-aids/cpi-calculator-information/consumer-price-index-and-inflation-rates-1913>).

(Keen and Mansour, 2009 ; *TDR 2014*, chap. VII). Il est également encourageant de constater qu'il y a eu récemment un certain nombre d'initiatives visant à améliorer la transparence et l'échange d'informations à des fins fiscales. D'autres mesures, comme la création d'un registre financier mondial des propriétaires d'actifs financiers dans le monde et l'adoption de registres publics des propriétaires réels des entreprises seraient un progrès important (Zucman, 2015). Il faudrait également que soient communiquées des informations par pays sur les données de base des entreprises, y compris les impôts payés, car cela permettrait des comparaisons entre les pays et la détection d'informations contradictoires (Murphy, 2012).

S'il est vrai que ces initiatives représentent un pas dans la bonne direction, elles ne donneront des résultats que si elles sont appliquées efficacement et dûment respectées. C'est particulièrement vrai en ce qui concerne les pratiques abusives en matière de prix de transfert, qui sont extrêmement préjudiciables aux pays en développement – un domaine dans lequel les sociétés internationales ont une bonne longueur d'avance sur les organismes de réglementation. Il faudrait redoubler d'efforts de manière coordonnée pour réduire les pratiques des sociétés mondiales consistant à déplacer les lieux d'imposition et à manipuler les prix de transfert, car ce sont des milliards de dollars de recettes fiscales qui se perdent, alors qu'elles pourraient servir à financer des investissements productifs dans les biens et les services publics (Leite, 2012). Les accords préalables en matière de prix de transfert sont une option de plus en plus intéressante, car ils permettent aux autorités fiscales d'analyser à l'avance les prix de transferts pratiqués par les entreprises plutôt que de recourir à des audits coûteux a posteriori. Cependant, étant donné que les pays en développement manquent cruellement de capacités dans ce domaine et dans d'autres domaines similaires, les autorités fiscales des pays développés et des pays en développement devraient coopérer plus étroitement et plus systématiquement et échanger davantage d'informations.

D'une manière plus générale, les initiatives en matière de politique générale et de meilleures pratiques émanent surtout des pays développés – qui sont les principaux pays d'origine des sociétés multinationales et qui ont les juridictions les plus opaques, malgré les récentes initiatives visant à renforcer les contrôles et accroître la transparence – mais il faut que les discussions et initiatives internationales tiennent compte de manière plus équilibrée des points

de vue et des besoins des pays en développement et des pays en transition. Il faut, en même temps, reconnaître et contrer l'influence des lobbyistes et des groupes d'intérêts avisés sur les décisions aux niveaux national et international. Dans cette action internationale, il conviendrait donc de renforcer le rôle des institutions de surveillance, telles que le Comité d'experts sur la coopération internationale en matière fiscale de l'ONU, et d'adopter une convention internationale contre l'évasion fiscale et la fraude fiscale.

### 3. La réglementation du capitalisme de rente

#### a) Maîtriser le capital financier<sup>7</sup>

Ce n'est pas seulement le financement des dépenses publiques qui requiert un redoublement d'efforts ; des investissements publics de beaucoup plus grande envergure s'imposent dans la plupart des pays en développement pour assurer une reprise plus soutenue et des emplois plus inclusifs. Pourtant, les taux d'investissement récents sont bien en deçà des attentes dans certains pays en développement et sont même en baisse ; ils sont également en baisse dans la plupart des pays développés. C'est l'un des principaux paradoxes de l'hypermondialisation, à savoir que celle-ci met fortement l'accent sur la nécessité de créer un environnement commercial propice à l'investissement, mais n'a permis qu'à un nombre limité de pays d'augmenter leur taux de formation de capital ; qui plus est, les pays qui ont réussi à le faire n'ont pas misé exclusivement sur les forces du marché pour générer les ressources financières nécessaires ou les utiliser de la manière la plus productive.

Dans un climat d'investissement sain, une proportion importante de l'accumulation de capital est généralement financée à partir des bénéfices non distribués, souvent en symbiose avec des prêts bancaires à long terme. Une caractéristique inquiétante de l'hypermondialisation est la rupture du lien entre le profit, le crédit et l'investissement. Ce phénomène est particulièrement prononcé dans la plupart des pays développés très financiarisés, mais il est de plus en plus visible dans les pays émergents également (*TDR 2016*). La mesure dans laquelle les riches épargnent leurs revenus ou les investissent dans des actifs productifs varie considérablement d'un pays à l'autre et dépend des sources de profits et des montants qui sont conservés et utilisés à des fins productives. Lorsque les profits servent uniquement à la consommation de produits de luxe ou à l'acquisition d'actifs financiers,

comme on l'a vu ces dernières années, la relation profit-investissement s'affaiblit ou est inexistante.

Malgré la primauté de la finance à l'ère de l'hypermondialisation, les établissements financiers privés ont très rarement accordé des crédits à une échelle suffisante ou à des conditions appropriées ou encore aux investisseurs les plus susceptibles de créer des entreprises productrices et créatrices d'emploi plutôt que d'investir dans l'immobilier ou la spéculation. Des réformes de grande portée ont été proposées par de nombreux secteurs depuis la crise financière, mais elles se sont heurtées à une forte résistance des lobbies bancaires et financiers, qui ont largement réussi à les entraver. Il faut se féliciter de tout ce qui est fait actuellement pour renforcer la réglementation prudentielle en relevant les ratios de fonds propres et de liquidités, mais cela ne suffit pas ; il faut également des réformes structurelles mettant l'accent sur la stabilité financière, les objectifs de développement et les objectifs sociaux. Il s'agit notamment d'adopter des réglementations délimitant le champ d'activités de chaque type de banques. Par ailleurs, les réglementations de Bâle dépendent trop de l'autorégulation des grandes banques et leur cadre n'a pas été conçu en tenant compte des besoins particuliers des pays en développement. Leur objectif est d'harmoniser les réglementations nationales et d'éviter tout arbitrage réglementaire entre les pays accueillant des établissements financiers internationaux importants et complexes, mais elles ne cherchent pas particulièrement à encourager le genre de pratiques de prêts susceptibles de promouvoir l'industrialisation et l'inclusion financière. De plus, il faudra une action plus concertée pour réglementer l'utilisation par le monde de la finance de produits financiers « toxiques » du genre de ceux qui sont une source permanente d'instabilité. Il faudra pour cela s'attaquer au marché fortement concentré de la notation et aux conflits d'intérêts potentiels entre les agences de notation qui dominent ce marché et les établissements bancaires parallèles qui ont permis la prolifération de produits financiers « toxiques ». Comme il est indiqué au chapitre V, des mesures visant à contrôler les mouvements de capitaux devront être adoptées et combinées à d'autres mesures visant à réglementer la structure, la taille et la gouvernance des banques et d'autres établissements financiers d'envergure internationale.

Un système financier qui attribuerait un rôle plus important à des banques publiques de différents types et à de petites banques privées peu influentes politiquement et soumises à une réglementation plus stricte causerait probablement moins d'excès de spéculations et de cycles expansion-récession et d'austérité.

Un tel système serait sans doute plus approprié pour protéger l'épargne des gens, mobiliser des ressources pour les investissements productifs et accorder des crédits destinés à créer des emplois. En outre, il devrait améliorer les flux d'information nécessaires pour que la réglementation progresse aussi vite que les innovations financières (Chandrasekhar, 2008). Les banques de développement peuvent jouer un rôle très important dans la promotion du lien profit-investissement dans les pays en développement, en remédiant au manque de financement par des crédits qu'elles accorderaient soit à des conditions proches de celles du marché à tous les secteurs soit à des conditions plus favorables dans le cas de secteurs spécifiques et en offrant d'autres services d'aide à l'investissement (*TDR 2016*).

Il faudrait accroître les ressources financières multilatérales en phase avec la croissance des transactions internationales, pour qu'elles atteignent un montant suffisant qui permette de mettre en œuvre des mesures efficaces de financement anticycliques et de surmonter les difficultés de paiement qui apparaissent au niveau du compte de capital. Le triplement récent des ressources du FMI marque un progrès dans cette direction, mais, comme il a été mentionné dans des livraisons précédentes du *Rapport*, il faut aussi concevoir des moyens plus fiables et moins politisés de créer des liquidités internationales.

Les banques de développement multilatérales, anciennes et nouvelles, devraient promouvoir davantage les crédits d'infrastructure et assurer également le financement du commerce, surtout dans les situations de crise. En outre, elles peuvent jouer un rôle constructif dans le développement de marchés obligataires locaux et mettre au point des mécanismes plus innovants permettant de combiner les ressources publiques et privées à l'appui des objectifs de développement et d'inclusion sociale (Griffith-Jones *et al.*, 2008). Les établissements à forte vocation régionale pourraient être complétés par des organismes de financement plus spécialisés dans des domaines tels que le développement de l'agriculture ou le financement d'activités liées au climat (UNCTAD, 2016). Ces établissements devraient également être dotés des moyens nécessaires pour se lancer dans le financement de projets en faveur du développement, plutôt que de s'en tenir aux choix des banques commerciales. Les banques de développement pourraient, par exemple, privilégier les projets susceptibles de créer le plus d'emplois possibles ou chercher les meilleures occasions pour les marchés publics liés à de grands projets d'infrastructure.

Ces établissements pourraient être financés par une augmentation des recettes fiscales nationales (voir l'encadré 7.1), une taxe internationale spécialement prélevée à cette fin (taxe sur les transactions financières) ou une émission obligataire internationale (Varoufakis, 2017).

L'absence de sources de financement stables, abordables et à long terme demeure un obstacle à une croissance durable et inclusive dans de nombreux pays en développement, en particulier dans les PMA. Par conséquent, pour actualiser les activités de coopération pour le développement, il faudra non seulement atteindre l'objectif de 0,7 % fixé pour l'APD, mais aussi recentrer les programmes d'aide de façon à donner aux bénéficiaires les moyens de mobiliser leurs propres ressources de développement aussi rapidement que possible (UNCTAD, 2006). En outre, l'APD ne devrait pas être détournée de son objectif fondamental, le développement, pour financer des activités dans d'autres domaines prioritaires, tels que la lutte contre les changements climatiques, qui devraient être financés par d'autres sources (UNCTAD, 2016).

Une nouvelle donne mondiale doit trouver une réponse aux menaces économiques et politiques qui ont accompagné l'accumulation de la dette souveraine en cette époque d'hypermondialisation. À l'heure actuelle, le système de restructuration de la dette souveraine repose sur des dispositifs ponctuels et est donc extrêmement morcelé. Il faut se féliciter de l'action entreprise récemment pour améliorer les fondements juridiques des contrats de dette, mais il faudrait une approche plus équilibrée de la restructuration des dettes souveraines. Une telle approche devrait inclure des principes pour mieux guider et coordonner le processus de restructuration, préparant ainsi la voie à un processus international de mise en faillite qui empêcherait les dommages économiques et sociaux causés par un défaut de paiement. Il s'agirait notamment d'établir un ensemble de procédures réglementaires de nature à faciliter une restructuration avec allégement et recouvrement des créances, dans l'intérêt tant des créanciers que des débiteurs.

### *b) Contester le pouvoir des grandes sociétés*

Il est indispensable de mettre un frein aux comportements de recherche de rente des grandes sociétés, à la fois pour obtenir des résultats plus inclusifs et pour instaurer un climat d'investissement plus sain. Au niveau national, les politiques relatives à la concurrence et les mesures antitrust ont été considérablement diluées. Le résultat (comme on l'a vu

au chapitre VI) a été une croissance sans précédent du pouvoir de marché et de l'influence des lobbies des grandes sociétés, qui menacent actuellement la stabilité économique et l'avenir de la mondialisation économique ; c'est ce que l'économiste de Chicago Luigi Zingales (2017) a appelé le « cercle vicieux des Médicis ». Les sociétés ont acquis des droits au moins équivalents à ceux des citoyens mais ont échappé à la juridiction criminelle pour des activités jugées illégales quand elles sont menées par des individus (Eisinger, 2017). Par conséquent, la politique de la concurrence, et de manière plus générale, les mesures visant à lutter contre les pratiques commerciales restrictives, devraient être conçues avec un objectif redistributif clairement défini.

Une grande partie de l'appareil réglementaire démantelé dans le cadre de l'hypermondialisation doit être remis en place et actualisé. L'Ensemble de principes et de règles équitables convenus au niveau multilatéral pour le contrôle des pratiques commerciales restrictives, adopté par l'Assemblée générale des Nations Unies en 1980 pourrait être un bon point de départ. Ceux-ci accordent une attention particulière aux intérêts des pays en développement en ce qui concerne la fixation des prix, la collusion, les prix de transfert, et plus généralement le comportement prédateur à l'égard des concurrents et les abus de position dominante (Muchlinski, 2007). Depuis lors, compte tenu du renforcement de la concentration au sommet des chaînes de valeur mondiales et du durcissement de la concurrence à leur base, il faudra peut-être créer une nouvelle institution, par exemple un observatoire mondial de la concurrence, pour surveiller l'évolution des marchés internationaux (TDR 2016). Il y a des signes encourageants que certains gouvernements de pays développés sont peut-être en train de repenser leur approche des questions et des politiques concernant la concurrence. Par exemple, les organismes de réglementation de l'Union européenne ont infligé une amende record à Google en juin 2017 pour avoir abusé de sa position dominante en tant que moteur de recherche, et la Commission européenne envisage d'adopter une position généralement plus volontariste dans la lutte contre le pouvoir de marché et les pratiques abusives des sociétés (Toplensky, 2017).

Une autre politique essentielle pour soutenir le développement d'économies inclusives est le réexamen des restrictions négociées aux niveaux bilatéral et régional sur le partage des connaissances et les DPI, restrictions qui sont plus onéreuses et limitatives que les dispositions des accords multilatéraux comme

ceux qui ont été négociés sous l'égide de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Certains de ces accords bilatéraux et régionaux contiennent beaucoup plus de dispositions sur les DPI (l'Accord de partenariat transpacifique en compte 83 et l'Accord de libre-échange nord-américain, 21) et incluent dans leur régime de protection de la propriété intellectuelle les nouvelles utilisations de produits connus et les nouvelles méthodes d'utilisation de produits connus. Un grand nombre de ces accords portent sur des domaines très divers, comme les marchés publics, les nouvelles questions relatives aux investissements et les différends entre les entreprises et l'État, et certains d'entre eux incluent dans leur champ d'application la réglementation de nouveaux domaines, tels que le commerce électronique, l'harmonisation du secteur pharmaceutique et la numérisation (Gehl Sampath and Roffe, à paraître).

L'influence exercée par les entreprises sur l'élaboration des règles et des politiques n'a rien de nouveau, mais elle a beaucoup augmenté avec le temps<sup>8</sup>. Le problème est particulièrement grave lorsque les négociations commerciales se déroulent dans l'opacité et le secret. L'asymétrie des rapports de force est particulièrement évidente dans les processus de règlement des différends entre les investisseurs et l'État, tels que définis dans des milliers de traités d'investissement bilatéraux et qui autorisent les investisseurs étrangers à contester la validité des lois et des politiques nationales, alors que le même droit n'est pas reconnu aux entreprises et citoyens du pays. Le fait est de plus en plus reconnu dans les discussions générales de l'OCDE, de la CNUCED et, plus récemment du G20, qui mettent en évidence la nécessité d'une approche plus équilibrée du droit de réglementer l'investissement au niveau national et d'encourager les IED les plus susceptibles de promouvoir un développement durable. De nombreuses propositions de réforme sont à l'étude, y compris l'amélioration des principes d'investissement qui favorisent un développement durable (UNCTAD, 2015b), la création d'un tribunal de l'investissement plus indépendant (reposant sur des bases juridiques plus saines) et un mécanisme d'appel (Commission européenne, 2015) ainsi qu'un renforcement du rôle des législations nationales (UNCTAD, 2014).

#### **4. Le défi de la redistribution et la politique sociale transformatrice**

Comme le soutient le présent Rapport, les approches fragmentaires ne permettront probablement pas d'atteindre l'objectif de développement durable

relatif à la réduction des inégalités, ni même d'apporter des réponses face au mécontentement et à la colère de nombreuses personnes et communautés dans le monde entier. Si l'on compare la situation actuelle à celle des années 1930, ce qui est frappant c'est que ceux qui ont les plus hauts revenus aujourd'hui ont préservé et même amélioré leur position. Comme de fait, il semble qu'une caractéristique systémique de l'hypermondialisation ait été l'érosion des revenus du milieu de la distribution et la polarisation des revenus aux deux extrêmes de celle-ci, aux niveaux macroéconomique et microéconomique, national et international. Cette montée inquiétante des inégalités pourrait être contenue grâce à des politiques, des réglementations et des réformes institutionnelles qui mettent l'accent sur certains domaines clefs tels que l'emploi, la concentration des marchés et la détermination des salaires.

Les interventions sur le marché du travail, notamment la législation relative au salaire minimum, sont d'une importance cruciale, non seulement pour la réalisation des objectifs de la politique sociale (c'est-à-dire la réduction de la pauvreté et de la discrimination fondée sur le sexe), mais aussi des objectifs macroéconomiques tels que l'augmentation de l'emploi et la réduction des inégalités de revenus. Ce n'est guère surprenant quand on sait que la hausse des salaires fait augmenter la demande, ce qui a un effet multiplicateur sur le revenu et l'emploi.

Toutefois, pour mettre en place des économies et des sociétés plus inclusives il faut également s'attaquer directement aux différentes formes de discrimination, fondée notamment sur le sexe et d'autres catégories sociales, en adoptant des politiques sociales volontaristes. Dans la mesure où elle a contribué au ralentissement de la croissance de la productivité, à l'aggravation des inégalités et à l'érosion de la marge de manœuvre budgétaire des pays, l'hypermondialisation a créé des difficultés additionnelles pour les prestations sociales. Cependant, ces difficultés ne sont pas qualitativement différentes de ce qu'elles étaient dans le passé et les problèmes fondamentaux demeurent le manque de volonté et de soutien politiques, de solidarité collective et d'ambition politique (Glyn, 2006 ; Atkinson, 2016).

Dans le contexte de l'hypermondialisation, la politique sociale a eu pour objectif limité de fournir aide et protection aux populations chroniquement pauvres et aux personnes les plus vulnérables, ou, plus récemment, de gérer le risque social face aux chocs imprévus<sup>9</sup>. Plusieurs mesures en harmonie avec

les forces du marché ont été adoptées dans ce sens, essentiellement par un nombre croissant d'organisations non gouvernementales ou à but non lucratif. L'influence du marché sur la fourniture des services publics, notamment sur les transferts monétaires, peut devenir particulièrement déstabilisante si ces services sont financiarisés. La privatisation peut, par exemple, diluer les priorités sociales des entreprises de services publics si des redevances sont imposées (par exemple pour l'assainissement) ou si l'utilisation de ces services fait l'objet d'autres restrictions (par exemple, dans le cas de l'eau ou des soins de santé) ; elle peut également exposer les fournisseurs aux fluctuations des marchés des actions et à la menace d'une prise de contrôle, avec toutes les pressions que cela implique en termes de sous-traitance, de réduction des effectifs, de démantèlement, de réduction des investissements ou de dégradation des normes de service, afin de doper la rentabilité à court terme. Les interventions de l'État sont de plus en plus sous la forme de transferts monétaires, plutôt que de biens et de services financés par la dépense publique, ce qui a également encouragé les ménages à se tourner vers le secteur privé pour ces biens et services, au moment même où diminuaient la qualité et la quantité de ceux fournis par l'État. La dynamique menant à la commercialisation de ces services s'en trouve renforcée grâce aux crédits mis à la disposition de couches toujours plus étendues de la société (Lavinias, 2013).

Toutefois, pour que la politique sociale soit transformatrice, elle ne doit pas se limiter à offrir à titre résiduel des filets de protection ou à fixer des planchers destinés à recueillir les laissés-pour-compte ou à amortir leur chute ; il est tout aussi important qu'elle s'attaque aux structures, processus et normes économiques responsables de l'exclusion économique et sociale, en accordant une plus grande attention à la production, à la reproduction et à la redistribution économiques ainsi qu'à la solidarité sociale. Le simple fait pour une société d'offrir une certaine protection sociale à ceux qui en ont le plus besoin, ne signifie pas qu'elle soit devenue plus « inclusive », bien au contraire ; tout porte à croire que les politiques sociales ciblées et conçues pour aider les plus pauvres ou les plus nécessiteux sont généralement moins inclusives que celles qui sont universelles et visent à surmonter à la fois le problème de l'exclusion sans raison et celui de l'inclusion injustifiée (Mkandawire, 2005 ; Le Grand, 2006 ; Atkinson and Stiglitz, 1980). Les sociétés qui appliquent des politiques universelles sont généralement plus égalitaires socialement et économiquement que celles qui ciblent certains groupes

en fonction de conditions de ressources ou d'autres critères de sélection (Korpi and Palme, 1998 ; Huber and Stephens, 2012 ; Standing and Orton, 2017). En outre, lorsque les changements structurels sont rapides, les politiques sociales font souvent partie d'un ensemble de politiques intégrées visant à gérer ces changements. Dans certains des pays qui ont réussi leur rattrapage économique, elles ont beaucoup contribué à la promotion de la modernisation technologique et à l'accroissement de la productivité (Ringen *et al.*, 2011 ; Ove and Wallerstein, 2006).

Dans les pays dans lesquels l'État s'est déjà doté des capacités nécessaires pour appuyer le développement, il est probable que l'infrastructure administrative requise pour gérer des programmes sociaux de type universel existe déjà ou peut être mise en place assez rapidement. Dans d'autres pays, des politiques sociales et des programmes sociaux à caractère universel peuvent être mis en œuvre graduellement (par exemple en procédant produit par produit ou service par service) ou dans des régions données, afin de rendre le processus plus simple et moins coûteux. Bien que ces programmes soient de portée universelle, il est possible d'y incorporer certains des avantages des programmes plus ciblés, grâce à un « ciblage intelligent », si bien qu'ils s'adressent à tous mais sont, en fait, ciblés, car chaque projet ou initiative a des effets différents sur des groupes sociaux distincts. Ces programmes sociaux ne devraient pas être simplement des options supplémentaires facultatives ; ils devraient être une composante essentielle d'une stratégie de développement inclusive, car ils contribuent à l'amélioration de la productivité, au développement des compétences et à la croissance et à la stabilisation de la demande, à mesure que l'économie se transforme grâce à un processus de développement rapide.

Comme pour les autres types de dépenses publiques proposées ici, le financement reste le problème principal des programmes universels qui offrent des services publics de qualité, en particulier dans les pays en développement. Il est évident que, même avec les taxes plus progressives suggérées plus haut, ces programmes devront, à terme, être financés par la masse des salariés. Pour que la protection sociale soit inclusive et universelle, il est donc essentiel que le taux de croissance et la part nationale des salaires dans le revenu atteignent des niveaux plus élevés. Afin de s'assurer qu'ils restent politiquement viables, il importe également que les services publics soient maintenus à un niveau de qualité suffisant pour que la plupart des contribuables souhaitent les utiliser.

**ENCADRÉ 7.2 Éléments de base du revenu de base**

L'idée d'un « revenu de base » est loin d'être nouvelle et remonte à l'ouvrage de Thomas Moore intitulé *Utopia*, publié il y a plus de 500 ans, et elle a refait surface à intervalles relativement réguliers au cours du siècle dernier (Atkinson, 2003). Selon certaines interprétations, on la retrouverait même dans l'article 25 de la Déclaration universelle des droits de l'homme (Bregman, 2017).

Un programme de revenu universel de base fait obligation à l'État de verser une allocation en espèces à chaque adulte (et possiblement un montant moins important à chaque enfant), régulièrement et en tant que droit économique. À la différence des allocations-chômages et autres prestations sociales, qui prennent fin dès que l'intéressé trouve un travail ou que sa situation personnelle change à certains égards, le versement du revenu de base n'est soumis à aucune condition particulière et ne peut non plus être retiré. Il peut toutefois être réservé aux citoyens légaux ou aux résidents légaux d'un pays ou, dans certains cas, être limité à moindre échelle à certaines régions géographiques, voire à certaines villes.

L'idée est inhabituelle, en ceci qu'elle est étonnamment capable de mobiliser un appui politique aux deux extrêmes du spectre politique. À droite, elle est appuyée par ceux qui, au nom d'une certaine conception de la « liberté économique », voudraient réduire le rôle de l'État dans les sphères de la protection sociale et de la réglementation ; c'est le cas de Milton Friedman, qui a proposé un impôt négatif sur le revenu, et des penseurs libertaires partisans de la haute technologie et du monde des « start-up » (Schneider, 2015). Du côté de la gauche « libérale », le revenu universel de base est appuyé par l'adversaire juré de Friedman, John Kenneth Galbraith, et par des penseurs utopistes qui prédisent l'avènement d'un monde sans emplois (Bregman, 2017). Ces penseurs associent le revenu universel aux notions de justice distributive et de solidarité sociale et rejoignent sur ce terrain les féministes qui réclament une rémunération des travaux ménagers par l'État (James, 2012).

Le débat actuel est largement centré sur les pays développés, qui s'intéressent surtout aux effets du progrès technologique sur l'emploi à l'avenir, progrès technologique qui devrait à son tour mettre fin à l'État providence basé sur des relations professionnelles traditionnelles (Standing, 2016). Toutefois, l'idée a fait son chemin dans plusieurs pays en développement également. En Chine, il existe déjà un *dibao*, un revenu minimum de subsistance (dont le niveau est différent dans les zones urbaines et rurales), qui complète les revenus des personnes dont la situation répond à la définition de la pauvreté et a pour but de leur permettre d'atteindre un niveau minimum de revenu donné. Dans plusieurs autres pays, il y a des projets pilotes ou des débats de politique générale sur l'utilité ou la faisabilité des régimes de revenu de base dans la pratique (Standing and Orton, 2017).

Dans l'optique d'une nouvelle donne, cependant, un revenu de base ne suffit pas et pourrait même avoir des effets néfastes. Selon Rogers (2017: 15), « il ne peut représenter qu'un aspect de la solution des inégalités économiques et sociales – nous avons également besoin d'un secteur public rénové et d'un nouveau système de négociation collective, différent de l'ancien. En effet, sans ces réformes plus larges, un revenu de base pourrait faire plus de tort que de bien. ». Dans le même ordre d'idées, Glyn (2006) et Galbraith (2014) voient dans le revenu de base l'un des éléments du rééquilibrage des économies pour que l'accent ne soit plus mis exclusivement sur la croissance, mais aussi sur un développement plus égalitaire. D'autres partisans du revenu de base estiment que, lorsqu'il est associé à d'autres types de dépenses sociales, il peut servir de stabilisateur macroéconomique, en cas de chocs financiers ou économiques (Standing and Orton, 2017).

Les aspects pratiques du revenu universel de base sont problématiques à plusieurs égards. Premièrement, tout consensus initial reconnaissant que c'est une mesure souhaitable, disparaît aussitôt que l'on se met à discuter du montant de ce revenu, de celui des taxes qui pourraient être nécessaires pour le financer et de sa place dans le cadre plus général de la protection sociale (Varoufakis, 2017). Même ses partisans dans les pays développés admettent que, du moins dans un premier temps, le revenu de base devrait probablement être relativement bas (Glyn, 2006: 183). Dans les pays en développement, en particulier, les sommes envisagées devraient être suffisantes pour avoir un effet positif sur le revenu réel et devraient être versées à un segment assez grand de la population pour avoir une incidence significative sur l'ensemble de l'économie. Or, en l'absence des réformes nécessaires pour élargir la base d'imposition dans le sens d'une fiscalité plus progressive, il pourrait s'avérer impossible pour ces pays de financer même des paiements limités.

Deuxièmement, pour verser un revenu universel de base, les gouvernements devront peut-être réduire d'autres dépenses sociales essentielles, ce qui signifie que l'État devra faire des coupes dans des services publics essentiels. C'est évidemment un problème, puisque la fourniture par les pouvoirs publics de services sociaux de qualité est indispensable pour plusieurs raisons (dont la réduction des inégalités entre les revenus et entre les sexes), comme l'a montré le présent chapitre. Tout ceci pourrait également mener à la privatisation de nombreuses activités qui, en raison des asymétries d'information et du fonctionnement imparfait des marchés, devraient rester dans la sphère publique, tout en reconnaissant que le secteur public devrait être davantage tenu de rendre des comptes sur le résultat de ses activités.

**ENCADRÉ 7.2** Éléments de base du revenu de base (suite)

Troisièmement, ce qui est encore plus important c'est que selon la manière dont évoluent les prix des denrées alimentaires et d'autres produits de première nécessité, l'établissement d'un revenu universel de base pourrait même finir par réduire les revenus réels de ceux qui sont censés en bénéficier, comme l'a soutenu Minsky (2013) dans sa critique de l'« impôt négatif sur le revenu » proposé par Friedman. Selon Minsky, si ces transferts s'accompagnent d'inflation – comme on pourrait s'y attendre s'ils augmentent le pouvoir d'achat global sans assurer une augmentation parallèle de l'offre – ils pourraient être moins avantageux (en termes réels) que promis pour les pauvres et réduire les revenus réels des personnes qui ne sont pas pauvres mais ne sont pas très aisées non plus. Une telle possibilité est confirmée par l'inflation observée récemment en République islamique d'Iran qui, en 2010, a mis fin à ses subventions aux carburants et libéralisé les prix de l'énergie et a, en même temps, accordé aux ménages une subvention monétaire régulière pour compenser l'augmentation des prix des denrées alimentaires et de l'énergie (Meskoub, 2015).

Bien qu'un revenu de base à l'échelle européenne ait été évoqué au Parlement européen à titre préliminaire, il serait irréaliste d'envisager de lui donner une dimension mondiale. Dans la mesure où l'objectif est une économie inclusive, un programme d'emploi universel assorti d'un salaire minimum contribuerait plus directement à la réduction de la pauvreté et à l'amélioration de la distribution dans la plupart des pays en développement, car un tel programme tirerait les salaires vers le haut. En outre, un programme de garantie de l'emploi qui reconnaîtrait que le travail rémunéré est à la fois une source de revenu et de dignité serait transformateur, car ce genre de programme non seulement modifie les rapports de force entre les travailleurs et les employeurs, mais tend généralement à imposer des changements structurels susceptibles d'augmenter la productivité.

Il y a eu récemment un regain d'intérêt pour le revenu de base, une allocation régulière et inconditionnelle versée en espèces à chaque citoyen, parce qu'elle est jugée souhaitable en raison de ses effets administratifs, égalitaires et transformateurs (encadré 7.2). Dans les pays développés, ce regain d'intérêt s'explique par la menace technologique d'un monde sans emplois. Cependant, même si cette menace semble moins imminente qu'il n'y paraît souvent (voir le chapitre III), l'idée d'un revenu de base universel ou même ciblé, mérite d'être approfondie dans le cadre

d'un système de protection sociale efficace, et comme moyen de « conquérir la pauvreté »<sup>10</sup>. Toutefois, ce type de système ne devrait pas *se substituer* à la prestation de services publics universels de qualité, mais *s'y ajouter*. Cet aspect de la proposition est crucial, quoique souvent quelque peu masqué dans les débats sur ces systèmes, parce que si le revenu de base devait se substituer à d'autres dispositions, ses effets bénéfiques plus étendus sur la situation macroéconomique, la croissance, et la répartition du revenu seraient sans doute perdus.

## D. Conclusions

Voilà dix ans que le secteur public est mobilisé pour se porter à la rescousse de l'hypermondialisation au moyen de tout un arsenal de politiques, dont l'assouplissement monétaire, l'absorption des créances irrécouvrables, les garanties et, dans certains cas, l'investissement et les dépenses publiques expansionnistes. L'idée d'un marché autorégulé n'en est pas sortie indemne, mais les déséquilibres sociaux et économiques qui sont à l'origine de la crise n'ont pas pour autant été corrigés. En attendant, la croissance est restée stagnante dans les pays développés et a fortement ralenti dans les pays émergents, ce qui a favorisé un retour, combien prévisible, du nationalisme et des divagations xénophobes. La

communauté internationale a proposé une alternative et un programme porteur d'espoirs comportant une série d'objectifs et de cibles qui pourraient assurer un avenir solidaire et durable. Mais il faut encore une argumentation forte et convaincante qui permette de passer résolument de ces décisions ambitieuses à l'action.

La mise en place des structures et des flexibilités institutionnelles nécessaires pour soutenir une croissance et un développement inclusifs est devenue plus difficile à mesure que le monde devenait de plus en plus interdépendant. Des institutions permettant la consultation, le débat et la participation sont essentielles si l'on veut obtenir l'approbation populaire

nécessaire pour faire front aux intérêts établis, endurcis au creuset de l'hypermondialisation. Dans la mesure où ces intérêts sont liés à des marchés mondiaux et à des entreprises mondiales, des règles et des règlements internationaux sont nécessaires d'urgence. Ils sont également nécessaires pour assurer la fourniture et la gestion de biens publics mondiaux que les marchés ne peuvent pas ou ne veulent pas fournir, y compris en ce qui concerne les nouvelles menaces et dangers liés aux changements climatiques. Toutefois, en raison des asymétries, des lacunes existantes, des intérêts en présence, il est sans doute encore plus difficile de concevoir des règles et des flexibilités appropriées au niveau mondial qu'aux niveaux national ou régional. De plus, pour que le gouvernement d'un pays, indépendamment du niveau de développement de celui-ci, consente à accorder un certain pouvoir à des organismes internationaux, ces derniers devront faire preuve de beaucoup plus de transparence et être beaucoup plus démocratiques.

Ces dernières années, les mesures prises pour améliorer la représentation et la responsabilité au sein des institutions de Bretton Woods ont été approximatives, au mieux. Le processus du G20 a également aidé à élargir la participation à des pays autres que les puissances traditionnelles à la prise de décisions mondiale. Cependant, son architecture comporte encore des failles importantes et la voix de la plupart des pays en développement est entendue trop faiblement ou pas du tout. Face à cette situation, plusieurs pays en développement se sont mis à leur compte et ont créé, au niveau de leurs régions, des institutions, des fonds et des banques qui fournissent efficacement des biens publics régionaux et répondent aux besoins de beaucoup de pays. Toutefois, ces initiatives ont leurs limites et ne pourront jamais avoir l'ampleur ou les ressources suffisantes pour faire face aux crises systémiques ou répondre à tous les besoins en même temps. Une nouvelle donne mondiale devrait accélérer le processus de réforme afin d'aborder plus efficacement les problèmes mondiaux. Des appels sporadiques ont été lancés en faveur de la modernisation des structures mises en place à la fin de la Seconde Guerre mondiale, notamment en ce qui concerne la réorganisation des mandats redondants et la recherche de moyens plus efficaces de coordonner les actions et les recommandations. Toutefois, bien qu'il soit reconnu que l'interdépendance mondiale accrue a aggravé les problèmes, les mécanismes et les institutions en place depuis trente ans ne se sont pas montrés à la hauteur de la tâche et n'ont

pas su assurer la cohérence, la complémentarité et la coordination nécessaires dans l'élaboration des politiques économiques mondiales. Les propositions visant à rendre la mondialisation plus inclusive devraient, compte tenu du contexte actuel, chercher d'abord à résoudre ces problèmes, notamment par l'intermédiaire des organes compétents du système des Nations Unies.

En outre, chaque pays devrait pouvoir délimiter comme il le juge bon les sphères d'action respectives de l'État, du secteur privé et du secteur social, et les pays en développement qui cherchent à rattraper ceux qui se trouvent plus haut sur l'échelle du développement devraient être libres de choisir leur propre modèle de développement, qu'ils décident ou non de suivre l'exemple des États-Unis, du Danemark ou de la Chine. Cette liberté de choix a été reléguée à l'arrière-plan ou entièrement abandonnée au cours des trente dernières années, sous l'influence dominante d'un modèle d'action politique unique applicable à tous, auquel il n'existerait supposément aucune alternative viable ou acceptable. En effet, bien que les tenants de cette thèse aient adouci leur rhétorique et que certains se soient élevés contre la mainmise de groupes d'intérêts limités sur l'élaboration des politiques, l'une des caractéristiques persistantes de l'hypermondialisation est l'application de méthodes commerciales à des problèmes sociaux ; on a ainsi été amené « à surestimer ce que la technologie peut accomplir, à méconnaître les complexités des contraintes sociales et institutionnelles, à gaspiller trop fréquemment des sommes qui aurait pu être utilisées plus judicieusement ailleurs et à semer le chaos dans le tissu social de pays que l'on connaît à peine » (Mazower, 2014: 417). Ces méthodes commerciales peuvent considérablement renforcer les pratiques d'exclusion fondées sur une sélection négative ou l'accaparement des activités les plus rentables, la responsabilité des problèmes chroniques ou onéreux étant rejetée sur l'État. C'est tout l'opposé du principe de la représentation politique, qui consiste essentiellement à évaluer le pour et le contre de toutes les options disponibles pour pouvoir faire un choix entre elles, à gérer les compromis inhérents à ce genre de choix et à mettre en présence les différents intérêts inévitablement en jeu.

La croissance durable et inclusive exige des institutions multilatérales solides tout autant que des gouvernements nationaux forts et représentatifs. En effet, il est difficile de voir comment les unes pourraient fonctionner sans les autres. Toutefois, quand on cherche à renforcer le multilatéralisme, des tensions

surgissent forcément entre le système fondé sur des règles qui le sous-tend et le genre de flexibilité dont les décideurs nationaux ont besoin pour faire face aux complexités et aux incertitudes profondes qui caractérisent le monde interdépendant d'aujourd'hui. D'une part, les règles existantes offrent un certain degré de prévisibilité et de transparence et, de l'autre, elles obéissent également à des considérations politiques, car elles ne sont pas simplement le produit du travail de technocrates. Des règles conçues pour accroître

les profits des entreprises aux dépens du public – une caractéristique toxique de l'hypermondialisation ces trente dernières années – semblent avoir affaibli le multilatéralisme, qui risque de tomber sous la coupe d'intérêts privés limités (*TDR 2014*). Ce sera sans doute une source de tensions politiques persistantes dans une économie mondiale plus ouverte. La solution de ces difficultés institutionnelles se situe au cœur d'une nouvelle donne mondiale plus inclusive au XXI<sup>e</sup> siècle. ■

## Notes

- 1 L'idée d'un « new deal » a été mentionnée pour la première fois, en passant, par le Président Roosevelt dans son discours d'acceptation de son investiture en tant que candidat du parti démocrate à l'élection présidentielle ; elle n'est devenue une promesse centrale de sa campagne qu'après avoir été relayée par la presse. Pour un récit plus détaillé, voir Leuchtenburg, 2009 ; et Hiltzik, 2012.
- 2 Dans le marchandage politique, par exemple, les politiques destinées au Sud des États-Unis n'ont pas inclus les ménages de noirs et, d'une manière plus générale, les programmes en faveur de l'emploi ont mis du temps à inclure les femmes, les immigrants et les travailleurs noirs, et même lorsqu'ils les incluait, les conditions étaient différentes ; il y avait des quotas et les salaires étaient plus bas (voir Katznelson, 2013).
- 3 Conférence des Nations Unies sur le commerce et l'emploi, La Havane, Cuba, acte final et documents connexes. Commission intérimaire de l'Organisation internationale du commerce, Lake Success, New York, avril 1948.
- 4 Selon l'OIT (ILO, 2017), le nombre de personnes répondant à la définition de « chômeur » devrait atteindre un niveau record de plus de 204 millions d'ici à 2018, dont 163 millions probablement dans les pays émergents et dans les pays en développement et 38 millions dans les pays développés. Le fait d'avoir un emploi n'est pas une garantie d'inclusion en soi, puisque, selon les estimations, jusqu'à 28 millions de personnes font partie des « salariés pauvres », et un peu moins de la moitié du total des emplois dans le monde sont définis comme étant des « emplois vulnérables ». Cette vulnérabilité est particulièrement étendue dans les pays en développement et touche quatre travailleurs sur cinq.
- 5 Voir Ghosh, 2014 sur le succès de la loi nationale Mahatma Gandhi sur la garantie de l'emploi dans les zones rurales.
- 6 Une étude portant sur six pays en développement (dont le Brésil, la Chine, l'Inde et l'Indonésie) a révélé qu'une augmentation des dépenses de santé, même de 2 % seulement du PIB, aurait pour effet d'accroître l'emploi global de 1,2 % à 3,2 %, selon le pays (Women's Budget Group, 2017).
- 7 Ces questions ont été examinées en détail dans des livraisons précédentes du *Rapport*, tout récemment dans le *TDR 2015*.
- 8 Voir *TDR 2015* pour une analyse du rôle des lobbies sur les marchés financiers et l'élaboration des réglementations financières.
- 9 Cette approche rappelle beaucoup celle adoptée dans une étude de la Banque mondiale sur l'inclusion sociale, dans laquelle l'accent est mis sur les personnes marginalisées ou exclues de la société. L'étude décrit les problèmes liés à l'exclusion des « populations autochtones, des nouveaux immigrants, des personnes porteuses d'un handicap, des personnes ayant une couleur de peau différente et des personnes qui ne parlent pas bien la langue officielle... » (World Bank, 2013: 1), et recommande l'éducation comme solution essentielle.
- 10 Il y a cinquante ans, l'économiste James Tobin a écrit dans le *New York Times* un article intitulé « Conquering poverty in America », dans lequel il demandait l'établissement d'un revenu de base garanti. L'année d'après, il a écrit au Congrès des États-Unis une lettre ouverte cosignée par 1 200 autres économistes, dont Kenneth Galbraith et Paul Samuelson. La Chambre des représentants a adopté un projet de loi portant adoption de cette mesure en 1970, mais il a été rejeté à plusieurs reprises par le Sénat et l'idée a été finalement abandonnée en 1978 (Bregman, 2017).

## Références

- Atkinson AB (2003). *Public Economics in Action: The Basic Income/Flat Tax Proposal*. Oxford and New York, NY, Oxford University Press.
- Atkinson AB (2016). *Inequality: What Can be Done?* Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Atkinson AB and Stiglitz JE (1980). *Lectures on Public Economics*. New York, NY, McGraw-Hill International Editions.
- Blanchflower D (2015). Britain's hidden army of under-employed. *The Independent*, 29 April.
- Bregman R (2017). *Utopia for Realists, and How We Can Get There*. London, Bloomsbury.
- Chandrasekhar CP (2008). Financial policies. In: *National Development Strategies: Policy Notes*. United Nations, Department of Economic and Social Affairs, New York, NY, United Nations.
- Economist* (2016). Rethinking central bank independence. 17 November.
- Eisinger J (2017). *The Chickenshit Club: Why the Justice Department Fails to Prosecute Executives*. New York, NY, Simon and Schuster.
- European Commission (2015). Investment in TTIP and beyond: The path for reform. Concept paper, 12 May. Available at: <https://www.transnational-dispute-management.com/legal-and-regulatory-detail.asp?key=13949>.
- Galbraith John K (1952). *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power*. Boston, Houghton Mifflin.
- Galbraith James K (2014). *The End of Normal: The Great Crisis and the Future of Growth*. New York, NY, Simon and Schuster.
- Gehl Sampath P and Roffe P (forthcoming). The untimely death of the Trans-Pacific Partnership Agreement: Where do we go next? CEIPI-ICTSD Series on Trade and Intellectual Property, Strasbourg and Geneva.
- Ghosh J (2014). Can employment schemes work? The case of the rural employment guarantee in India. In: Papadimitriou DB, ed. *Contributions to Economic Theory, Policy, Development and Finance: Essays in Honour of Jan A. Kregel*. London, Palgrave Macmillan: 145–171.
- Glyn A (2006). *Capitalism Unleashed: Finance, Globalization, and Welfare*. Oxford, Oxford University Press.
- Graz J-C (2016). The Havana Charter: When State and market shake hands. In: Reinert ES, Ghosh J and Kattel R, eds. *Handbook of Alternative Theories of Economic Development*. Cheltenham, Edward Elgar Publishing: 281–290.
- Griffith-Jones S, Griffith-Jones D and Hertova D (2008). Enhancing the role of regional development banks. G-24 Discussion Paper Series No. 50, UNCTAD, Geneva.
- Hazeldine T (2017). Revolt of the rustbelt. *New Left Review*, 105: 51–79.
- Helleiner E (2013). Back to the future? The social protection floor of Bretton Woods. *Global Social Policy*, 14(3): 298–318.
- Hiltzik M (2012). *The New Deal: A Modern History*. New York, NY, Free Press.
- Huang PCC (2012). Profit-making State firms and China's development experience: "State Capitalism" or "Socialist Market Economy"? *Modern China*, 38(6): 591–629.
- Huber E and Stephens JD (2012). *Democracy and the Left: Social Policy and Inequality in Latin America*. Chicago, IL, University of Chicago Press.
- ILO (2017). *World Employment and Social Outlook: Trends for Women 2017*. Geneva, International Labour Organization.
- IMF (2015). How large are global energy subsidies? Working Paper No.15/105, International Monetary Fund, Washington, DC.
- ITUC (2016). Investing in the care economy: A gender analysis of employment stimulus in seven OECD countries. International Trade Union Confederation, Brussels.
- James S (2012). *Sex, Race, and Class – The Perspective of Winning: A Selection of Writings, 1952–2011*. Oakland, CA, PM Press.
- Katznelson I (2013). *Fear Itself: The New Deal and the Origins of Our Time*. New York, NY, W.W. Norton and Company.
- Keen M and Mansour M (2009). Revenue mobilization in Sub-Saharan Africa: Challenges from globalization. Working Paper No. 09/157, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Kelber H (2008). How the New Deal created millions of jobs to lift the American people from Depression. *The Labour Educator*. Available at: <http://www.laboureducator.org/newdeal2.htm>.
- Kindleberger CP (1989). *The German Economy, 1945–1947: Charles P. Kindleberger's letters from the field*. Westport, CT, Meckler.
- Korpi W and Palme J (1998). The paradox of redistribution and strategies of equality: Welfare State institutions, inequality and poverty in the Western countries. *American Sociological Review*, 63(5): 661–687.
- Kozul-Wright R and Rayment P (2007). *The Resistible Rise of Market Fundamentalism: Rethinking Development Policy in an Unbalanced World*. London, Zed Books.
- Kregel J (2017). The concert of interests in the age of Trump. Policy Note No. 2, Levy Economics Institute of Bard College, Annandale-on-Hudson, NY.
- Lahoti R, Jayadev A and Reddy SG (2016). The global consumption and income project (GCIP): An overview.

- Working paper (27 March version). Data available at: [www.gcip.info](http://www.gcip.info).
- Lavinas L (2013). 21<sup>st</sup> century welfare. *New Left Review* (84): 5–40.
- Le Grand J (2006). *Motivation, Agency, and Public Policy: Of Knights and Knaves, Pawns and Queens*. Oxford, Oxford University Press.
- Leite CA (2012). The role of transfer pricing in illicit financial flows. In: Reuter P, ed. *Draining Development? Controlling Flows of Illicit Funds from Developing Countries*. Washington, DC, World Bank: 235–264
- Leuchtenburg WE (2009). *Franklin D. Roosevelt and the New Deal: 1932-1940*. New York, NY, Harper Perennial.
- Levy F and Temin P (2007). Inequality and institutions in 20<sup>th</sup> century America. Working Paper No. 13106, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Ljungqvist A and Smolyansky M (2014). To cut or not to cut? The impact of corporate taxes on employment and income. Working Paper No. 20753, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Mazower M (1998). *Dark Continent: Europe's Twentieth Century*. London, Penguin Books.
- Mazower M (2014). *Governing the World: The History of an Idea*. London, Penguin Books.
- Meskoub M (2015). Cash transfer as a social policy instrument or a tool of adjustment policy: From indirect subsidies (to energy and utilities) to cash subsidies in Iran, 2010–2014. Working Paper No. 610, International Institute of Social Studies, Erasmus University, Rotterdam.
- Meyerson H (2017). Place matters. *The American Prospect*, 22 June.
- Mineshima A, Poplawski-Ribeiro M and Weber A (2014). Size of Fiscal multipliers. In: Cottarelli C, Gerson P and Senhadji A, eds. *Post-Crisis Fiscal Policy*. Cambridge, MA, MIT Press: 315–372.
- Minsky HP (2013). *Ending Poverty: Jobs, Not Welfare* (edited by Papadimitriou DB, Wray LR and Kregel J). Annandale-on-Hudson, NY, Levy Economics Institute of Bard College.
- Minsky HP (1965). The role of employment policy. Hyman P Minsky Archive Paper No. 270. Available at: [http://digitalcommons.bard.edu/hm\\_archive/270](http://digitalcommons.bard.edu/hm_archive/270).
- Mkandawire T (2005). Targeting and universalism in poverty reduction. Social Policy and Development Programme Paper, No. 23, United Nations Research Institute for Social Development, Geneva.
- Muchlinski PT (2007). *Multinational Enterprises & the Law*. Oxford, The Oxford International Law Library.
- Munchau W (2016). The end of the era of central bank independence. *Financial Times*, 13 November. Available at: <https://www.ft.com/content/8d52615e-a82a-11e6-8898-79a99e2a4de6>.
- Murphy R (2012). How companies avoid tax – a quick summary in 8,000 words. Available at: <http://www.taxresearch.org.uk/Blog/2012/01/06/how-companies-avoid-tax-a-quick-summary-in-8000-words/>.
- Ove Moene K and Wallerstein M (2006). Social democracy as a development strategy. In: Bardhan P, Bowles S and Wallerstein M, eds. *Globalization and Egalitarian Redistribution*. Princeton, NJ, Princeton University Press: 148–168.
- Patel KK (2016). *The New Deal: A Global History*. Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Pollin R, Garrett-Peltier H, Heintz J and Hendricks B (2014). Green growth: A U.S. program for controlling climate change and expanding job opportunities. Center for American Progress. Available at: <https://cdn.americanprogress.org/wp-content/uploads/2014/09/PERI.pdf>.
- Pollin R, Garrett-Peltier H, Heintz J and Chakraborty S (2015). *Global Green Growth: Clean Energy Industrial Investments and Expanding Job Opportunities (Vol. I and Vol. II)*. Vienna and Seoul, United Nations Industrial Development Organization and Global Green Growth Institute.
- Rauchway E (2008). *The Great Depression and the New Deal: A Very Short Introduction*. Oxford, Oxford University Press.
- Ringen S, Kwon H-J, Yi I, Kim T and Lee J (2011). *The Korean State and Social Policy: How South Korea Lifted Itself from Poverty and Dictatorship to Affluence and Democracy*. Oxford, Oxford University Press.
- Rogers B (2017). Basic income in a just society. *Boston Review*, 15 May. Available at: <http://bostonreview.net/forum/brishen-rogers-basic-income-just-society>.
- Salidjanova N (2013). China's new income inequality reform plan and implications for rebalancing. U.S.-China Economic and Security Review Commission, Washington, DC.
- Schneider M (2015). Why the tech elite is getting behind universal basic income. *Vice*, 6 January. Available at: [https://www.vice.com/en\\_us/article/mv5d3y/something-for-everyone-0000546-v22n1](https://www.vice.com/en_us/article/mv5d3y/something-for-everyone-0000546-v22n1).
- Smith A ([1759] 2002). *The Theory of Moral Sentiments*. Reprinted in series: *Cambridge Texts in the History of Philosophy*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Smith A ([1776] 2008). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Oxford, Oxford University Press.
- Standing G (2016). *The Corruption of Capitalism: Why Rentiers Thrive and Work Does Not Pay*. London, Biteback Publishing.
- Standing G and Orton I (2017). Development and basic income: An emerging economic model. Background paper prepared for UNCTAD, Geneva. Unpublished.
- Toplensky R (2017). EU considers tougher competition powers. *Financial Times*, 2 July.
- UNCTAD (2006). *Economic Development in Africa Report 2006: Doubling Aid – Making the “Big Push” Work*. United Nations publication. Sales No. E.06.II.D.10. New York and Geneva.

- UNCTAD (2014). *World Investment Report 2014: Investing in the SDGs – an Action Plan*. United Nations publication. Sales No. E.14.II.D.1. New York and Geneva.
- UNCTAD (2015a). *From Decisions to Actions*. Report of the Secretary-General of UNCTAD to UNCTAD XIV. United Nations publication. Geneva, UNCTAD.
- UNCTAD (2015b). *World Investment Report 2015: Reforming International Investment Governance*. United Nations publication. Sales No. E.15.II.D.5. New York and Geneva.
- UNCTAD (2016). *The Role of Development Banks in Promoting Growth and Sustainable Development in the South*. United Nations publication. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2010). *Trade and Development Report 2010: Employment, Globalization and Development*. United Nations publication. Sales No. E.10.II.D3. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2013). *Trade and Development Report 2013: Adjusting to the Changing Dynamics of the World Economy*. United Nations publication. Sales No. E.13.II.D3. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2014). *Trade and Development Report 2014: Global Governance and Policy Space for Development*. United Nations publication. Sales No. E.14.II.D3. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2015). *Trade and Development Report 2015: Making the International Financial Architecture Work for Development*. United Nations publication. Sales No. E.15.II.D3. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2016). *Trade and Development Report 2016: Structural Transformation for Inclusive and Sustained Growth*. United Nations publication. Sales No. E.16.II.D3. New York and Geneva.
- United Nations (2009). *World Economic and Social Survey 2009*. United Nations publication. Sales No. E.09.II.C.1. New York.
- Varoufakis Y (2017). The universal right to capital income. Project Syndicate, 31 October. Available at: <https://www.project-syndicate.org/commentary/basic-income-funded-by-capital-income-by-yanis-varoufakis-2016-10?barrier=accessreg>.
- Women's Budget Group (2017). Investing in the care economy: Simulating employment effects by gender in countries in emerging economies. International Trade Union Confederation and United Nations Women, Brussels.
- World Bank (2013). *Inclusion Matters: The Foundation for Shared Prosperity*. Washington, DC.
- Wren-Lewis S (2017). Underestimating the impact of austerity. *Mainly Macro*, 7 May.
- Zingales L (2017). Towards a political theory of the firm. New Working Paper Series No. 10, University of Chicago Booth School of Business, Chicago, IL.
- Zucman G (2015). *The Hidden Wealth of Nations: The Scourge of Tax Havens*. Chicago, IL, Chicago University Press.

# RAPPORT SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT

## Livraisons précédentes

2016	La transformation structurelle au service d'une croissance équitable et soutenue
2015	Mettre l'architecture financière internationale au service du développement
2014	Gouvernance mondiale et marge d'action pour le développement
2013	S'adapter à la nouvelle dynamique de l'économie mondiale
2012	Politiques pour une croissance équitable et équilibrée
2011	L'économie mondiale après la crise
2010	Emploi, mondialisation et développement
2009	Faire face à la crise mondiale ; atténuation des changements climatiques et développement
2008	Prix des produits de base, flux des capitaux et financement de l'investissement
2007	Coopération régionale pour le développement
2006	Partenariat mondial et politiques nationales de développement
2005	Nouvelles caractéristiques de l'interdépendance mondiale
2004	Cohérence des politiques, stratégies de développement et intégration dans l'économie mondiale
2003	Accumulation de capital, croissance économique et transformation structurelle
2002	Les pays en développement dans le commerce mondial
2001	Tendances et perspectives mondiales ; architecture financière
2000	La croissance économique mondiale et les déséquilibres
1999	Reprise fragile et risques ; commerce, finance et croissance
1998	Instabilité financière ; croissance en Afrique
1997	Mondialisation, distribution et croissance
1981-2011	Three Decades of Thinking Development

