



II / Une brève histoire des mondialisations commerciales

*Michel Fouquin, Jules Hugot et Sébastien Jean**

Le terme « mondialisation » est couramment utilisé pour caractériser l'interdépendance croissante des économies. Si certains ont pu y voir l'avènement d'un « monde sans frontières », l'intensification des relations économiques internationales évolue en réalité selon des modalités complexes et une tendance qui n'est ni linéaire ni irrévocable. En dépit du caractère spectaculaire des évolutions récentes, le phénomène n'est d'ailleurs pas sans précédent puisque le ^{xix}^e siècle a lui aussi connu une période de mondialisation. Pour beaucoup de pays, le niveau d'intégration commerciale de la fin du ^{xix}^e siècle n'a été dépassé que très récemment. Entre-temps, en effet, les relations économiques internationales s'étaient massivement détériorées pendant l'entre-deux-guerres.

L'interdépendance économique internationale est le résultat de l'intensification du commerce de biens, mais aussi des flux financiers, migratoires ou informationnels. Ce chapitre se concentre sur la dimension commerciale. Il brosse le tableau de ces différentes périodes, avant de s'interroger sur leurs similitudes et spécificités, et sur les enseignements qu'il est possible d'en tirer.

* Michel Fouquin est conseiller au CEPII, Jules Hugot est maître de conférences à la Pontificia Universidad Javeriana (Colombie) et Sébastien Jean est directeur du CEPII.

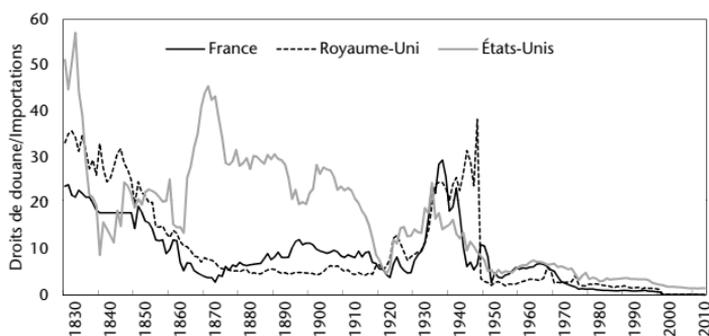
La première mondialisation : entre libéralisme et colonialisme

La première mondialisation, qui s'étend du milieu du ^{xix}e siècle à la veille de la Première Guerre mondiale, fait suite à deux siècles durant lesquels le commerce international est soit inexistant (fermeture de la Chine et du Japon jusqu'au milieu du ^{xix}e siècle), soit assujéti aux approches mercantilistes, dans lesquelles il est conçu comme une arme de guerre. Il s'agit de dégager un surplus commercial générateur de recettes en or qui permettent de financer des guerres. Ces guerres, à leur tour, permettent d'augmenter le surplus commercial en forçant les régions dominées à acheter les produits exportés par les puissances européennes. En somme, le commerce concrétise le lien entre le pouvoir et la richesse (« *Power and Plenty* », selon la formule-titre de Ronald Findlay et Kevin H. O'Rourke). Dans l'Europe du ^{xviii}e siècle, chaque pays mène des politiques favorisant ses exportations, qui se heurtent logiquement à celles de ses adversaires. Entre ennemis directs — comme l'ont souvent été la France et le Royaume-Uni au cours de cette période —, le commerce est la plupart du temps interdit. Le mercantilisme atteint son apogée avec les guerres napoléoniennes.

Entre le Congrès de Vienne en 1815 et la guerre franco-prussienne de 1870, l'Europe connaît plus d'un demi-siècle de paix relative, caractérisé par l'hégémonie maritime britannique. Le ^{xix}e siècle est par ailleurs marqué par une grande stabilité monétaire reposant d'abord sur des systèmes largement bimétalliques, puis sur l'étalon-or. Le Royaume-Uni se convertit à l'étalon-or dès 1821, alors que la plupart des pays, y compris la France, l'adoptent au début des années 1870. Ce système de taux de change fixes perdurera jusqu'à la Première Guerre mondiale. C'est également au ^{xix}e siècle que sont instaurées les premières politiques libérales. Au terme d'une controverse particulièrement vive, le Royaume-Uni assouplit sa protection douanière, allant jusqu'à abolir en 1846 les *Corn Laws*, qui restreignaient drastiquement les importations de céréales. La France suit à distance ce mouvement de désarmement tarifaire, alors que les États-Unis restent fortement protectionnistes jusqu'au début du ^{xx}e siècle (graphique 1). La libéralisation unilatérale est donc un phénomène essentiellement européen. Le traité Cobden-Chevalier, signé par la France et le Royaume-Uni en 1860, marque le début d'une vague de traités de libre-échange.

Graphique 1. Évolution de la protection commerciale : France, Royaume-Uni, États-Unis, 1827-2010

(en %)



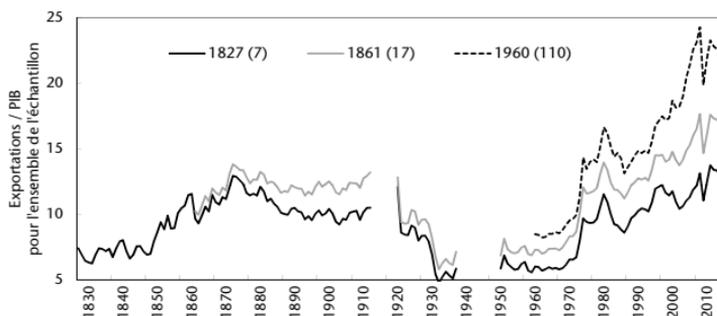
Source : Fouquin et Hugot [2016].

Ces accords bilatéraux incluent tous une « clause de la nation la plus favorisée », qui oblige chaque pays à étendre à tous ses autres accords bilatéraux les réductions de droits de douane accordées dans l'un d'entre eux. Il semble cependant que ces traités n'aient eu qu'un impact marginal sur l'intégration commerciale, notamment parce que les droits de douane avaient déjà été fortement réduits au moment de leur signature.

Le XIX^e siècle est aussi marqué en Europe par la propagation de la révolution industrielle. D'importants progrès technologiques affectent notamment les transports, dont le coût baisse fortement grâce en particulier au chemin de fer et au bateau à vapeur. Le coût unitaire moyen du transport maritime aurait ainsi été divisé par trois entre 1840 et 1910 [Harley, 1988], tandis que ses possibilités s'étendent avec, par exemple, la diffusion du transport frigorifique et du télégraphe entre 1850 et 1880.

Alors que la plupart des études datent les débuts de la première mondialisation dans les années 1870, la collecte récente de données plus complètes suggère que le phénomène aurait plutôt émergé dans les années 1840 (graphique 2 et encadré 1). Ce constat remet en cause le rôle majeur attribué aux innovations technologiques de la fin du siècle (bateau à vapeur, télégraphe, transport frigorifique) et relativise l'importance des accords de libre-échange des années 1860. La chronologie des évolutions désigne plutôt comme événement déclencheur le contexte politique pacifié de l'après-Congrès de Vienne, qui s'accompagne

Graphique 2. Deux siècles d'ouverture commerciale, 1827-2014
(en %)



Lecture : la légende indique l'année initiale de l'échantillon. Le nombre de pays inclus dans chaque échantillon figure entre parenthèses.

Source : Fouquin et Hugot [2016].

d'une phase initiale de libéralisation commerciale. C'est par ailleurs dans les années 1840 qu'apparaissent les premières liaisons ferroviaires internationales en Europe.

La première mondialisation connaît un léger repli entre les années 1870 et la fin du siècle. Deux décennies de déflation (1873-1896), sur fond de hausse rapide de la productivité dans l'industrie, créent un contexte économique et social tendu. À partir de 1879, les demandes de protection ciblent particulièrement les céréales en provenance d'Ukraine, de la Baltique et du Midwest américain, en réponse à une « invasion du blé » qui résulte largement des progrès du transport ferroviaire, permettant d'alimenter les ports exportateurs en céréales cultivées dans les *hinterlands* fertiles. En France, ce repli protectionniste, âprement débattu dans les premières décennies de la III^e République, est entériné par l'adoption du tarif Méline en 1892.

Le XIX^e siècle est aussi celui du partage du monde entre les grandes puissances européennes et des traités de commerce inégaux imposés notamment à la Chine, à la Corée et au Japon. La colonisation ne se limite plus à l'établissement de comptoirs commerciaux assortis de droits exclusifs d'extraterritorialité : ce sont des régions entières du globe qui sont conquises. Le partage de l'Afrique est entériné en 1885 par la conférence de Berlin. Chaque colonie entretient des relations quasi exclusives avec sa métropole, qui se traduisent par une augmentation du commerce bilatéral au détriment du commerce avec les pays tiers. La part

Encadré 1. Une mesure plus pertinente de la mondialisation

Bien que sa simplicité en fasse une référence, le taux d'ouverture ne constitue pas la seule mesure de la mondialisation commerciale, ni la meilleure. Il ne dépend en effet pas seulement des obstacles aux échanges, mais également de la répartition internationale de l'activité économique. Dans un monde hypothétique où presque toute l'activité serait concentrée dans un seul pays, le taux d'ouverture agrégé serait nécessairement très faible, puisque la plupart des biens seraient à la fois produits et consommés dans le même pays. Le faible taux d'ouverture dans ce cas ne serait que l'effet d'une concentration importante de l'économie mondiale.

Une prédiction théorique du commerce, en l'absence d'obstacle spécifique au commerce international, fournit une base plus cohérente pour évaluer le degré de mondialisation. Le modèle de gravité permet d'obtenir une telle prédiction, en faisant appel à des données de commerce bilatéral et intra-national.

Comparer le commerce observé à la prédiction qui émerge du modèle de gravité permet d'évaluer l'importance des obstacles spécifiques au commerce international, tout en neutralisant l'effet de la répartition géographique de l'activité mondiale. Le degré de mondialisation est alors mesuré comme l'écart entre les flux commerciaux observés et une situation hypothétique dans laquelle les barrières internationales au commerce ne seraient ni plus ni moins contraignantes que les barrières aux échanges au sein de chaque pays. Cet écart reflète l'ensemble des coûts spécifiquement associés au commerce international : coûts de transport entre pays, barrières douanières, mais aussi des coûts plus difficiles à observer tels que les difficultés à communiquer ou l'incertitude liée aux taux de change, entre autres.

Ce « coût moyen de commerce international » est exprimé en équivalent tarifaire, c'est-à-dire en pourcentage de la valeur des échanges. Une analyse sur longue période montre qu'il a rapidement diminué à partir des années 1840, sa baisse totale atteignant 45 % de sa valeur initiale à la veille de la Première Guerre mondiale (graphique). Cette baisse reprend brièvement dans les années 1920, puis le coût de commerce moyen augmente de manière fulgurante à partir de 1929, avant de retomber après la Seconde Guerre mondiale, puis de chuter à nouveau de plus de 20 %, avec une accélération à partir de 1990. Au total, le coût moyen de commerce international a été divisé par près de quatre par rapport à son niveau de 1840.

Graphique. Évolution du coût moyen de commerce international



Source : Fouquin et Hugot [2016].

du commerce colonial dans le commerce total des puissances européennes reste toutefois limitée : aux alentours de 10 % pour la France et les Pays-Bas à la fin du siècle et jusqu'à 25 % pour le Royaume-Uni (dont 9 % pour l'Inde et 5 % pour l'Australie). Au total, le commerce colonial ne dépasse jamais 20 % du commerce mondial alors que l'Europe contrôle jusqu'à 84 % des territoires émergés de la planète en 1914.

L'intégration commerciale du XIX^e siècle s'accompagne d'une intensification des liens financiers et migratoires internationaux. En retour, ces autres formes de mondialisation facilitent l'intégration commerciale. Ainsi, les Britanniques investissent près de la moitié de leur épargne à l'étranger entre 1885 et 1889. Pour l'Allemagne et la France, cette proportion atteint respectivement jusqu'à 20 % et 30 % [O'Rourke et Williamson, 1999]. Ces investissements se dirigent largement vers des secteurs liés aux activités d'exportation vers l'Europe. C'est le cas en particulier des chemins de fer destinés à alimenter les ports du Nouveau Monde en produits agricoles et en minerais. Par ailleurs, près de 60 millions d'Européens quittent le continent entre 1815 et 1913. Ces migrants s'installent principalement dans le Nouveau Monde où ils se consacrent largement à l'agriculture et à l'exploitation des ressources naturelles destinées aux marchés européens. Grâce à leur connaissance conjointe de l'Ancien et du Nouveau Monde, ces migrants contribuent aussi à réduire les coûts de transaction et donc à fluidifier le commerce transatlantique.

La deuxième mondialisation, une première phase où dominent les échanges entre pays développés

La dislocation de l'ordre monétaire et le repli protectionniste qui ont accompagné la Grande Dépression des années 1930 ont ramené en peu de temps l'intensité du commerce international à un niveau inférieur à celui du milieu du XIX^e siècle. Dès avant la fin de la Seconde Guerre mondiale, les États-Unis, suivis par les puissances alliées, s'attachent à reconstruire un système économique mondial ouvert. Les institutions de Bretton Woods donnent naissance à un ordre monétaire d'étalon dollar qui durera jusqu'en 1971. Sur le plan commercial, l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT, selon son acronyme anglais) fournit un cadre coopératif efficace pour organiser la baisse des barrières douanières. Sur le plan financier,

c'est le Fonds monétaire international (FMI) qui est chargé de veiller à la stabilité des relations internationales. La construction européenne s'amorce peu de temps après, à la suite de la déclaration Schuman du 9 mai 1950. La reconstruction de l'économie mondiale s'effectue alors entre pays développés à économie de marché dans un cadre stable, coopératif et — en principe — ouvert au reste du monde.

En dépit de ce contexte propice, le commerce international ne connaît pas d'intensification significative dans les deux décennies qui suivent la Seconde Guerre mondiale. Plusieurs raisons peuvent expliquer cet apparent paradoxe. Tout d'abord, il ne faut pas surestimer l'ampleur de la libéralisation d'après guerre. Alors que le niveau moyen des droits de douane au sortir de la guerre est généralement évalué aux alentours de 40 % de la valeur des biens importés, un travail récent sur les archives de l'époque suggère qu'il n'était en réalité que de 22 % [Bown et Irwin, 2015]. Tout comme le niveau de protection initial, la libéralisation qui a suivi a donc été souvent surestimée. Ensuite, l'intégration économique européenne n'est mise en place que progressivement après la signature du traité de Rome en 1957. Il faut, par exemple, attendre 1968 pour que l'union douanière soit achevée. Enfin, il faut rappeler que de nombreux pays en développement cherchent alors à se déconnecter des économies développées. Ainsi, l'Inde, qui appliquait sous le joug britannique un droit de douane moyen de 5 % seulement, impose un droit de douane moyen de 90 % après l'indépendance. Le Brésil et d'autres pays d'Amérique latine fondent leur stratégie de développement sur la substitution de productions locales aux importations. Quant à la Chine, son gouvernement applique une doctrine qui consiste à « compter sur ses propres forces » pour réduire le plus possible les importations. De plus, la monnaie chinoise n'est pas convertible. Le taux d'ouverture aux exportations (exportations rapportées au PIB) de la Chine reste donc inférieur à 5 % jusqu'en 1977. D'une manière générale, le bloc communiste reste autant que possible fermé à l'Occident. Ce sont donc essentiellement les pays développés qui s'engagent après guerre, *via* le GATT, dans la voie de la libéralisation commerciale.

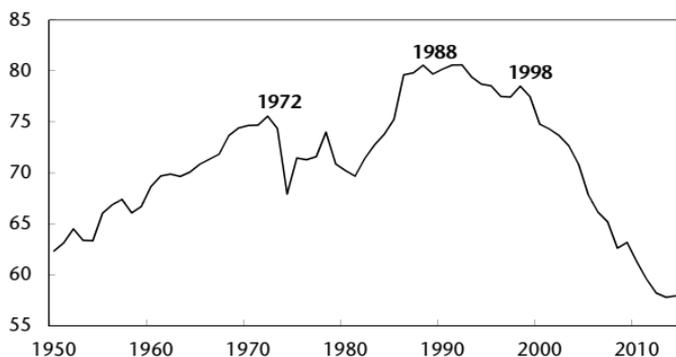
C'est seulement à la fin des années 1960 que s'amorce l'explosion des échanges internationaux qui sera plus tard qualifiée de deuxième mondialisation. Outre les aspects institutionnels

déjà mentionnés, cette période est caractérisée par la généralisation de l'usage des conteneurs standardisés pour le transport maritime. L'innovation — lancée dès 1956 par Malcom McLean — a progressivement révélé son potentiel de réduction des coûts liés à la manutention portuaire, à l'intermodalité et aux assurances contre le vol. C'est seulement une décennie plus tard que cette innovation a pris une ampleur planétaire, en permettant de ravitailler à bas coût l'armée américaine pendant la guerre du Vietnam [Bernhofen *et al.*, 2016]. Parmi les pays pour lesquels la comparaison est possible, il faut cependant attendre la fin des années 1970 pour que le taux d'ouverture commerciale dépasse son niveau de 1913 (graphique 2). On comprend dès lors pourquoi certains auteurs ont qualifié cette période de « remondialisation » [Findlay et O'Rourke, 2007].

Le rôle prédominant des pays développés dans cette tendance se reflète clairement dans les chiffres : entre 1950 et 1972, leur part dans le commerce mondial passe de 62 % à 76 % (graphique 3). L'évolution de cette part est plus chahutée dans les années 1970, en raison des chocs pétroliers de 1973 et 1979, qui augmentent mécaniquement la valeur des exportations des pays producteurs de pétrole. Après cet interlude, la part des pays développés dans les exportations mondiales reprend sa croissance, pour dépasser 80 % en 1988.

Graphique 3. Part des pays développés dans les exportations mondiales, 1950-2014

(en %)



Sources : FMI, *International Financial Statistics* et calculs de Fouquin et Hugot [2016].

La deuxième mondialisation, une seconde phase véritablement mondiale, plus intense, plus financière

L'intensité des échanges commerciaux au niveau mondial n'augmente pas au cours des années 1980. Y voir une rupture serait excessif, notamment parce que le repli du prix du pétrole a joué un rôle important dans cette évolution. Il reste que la mondialisation prend une dimension nouvelle à partir du début des années 1990, sous l'effet de plusieurs facteurs. Politiquement, l'effondrement du bloc soviétique ouvre une ère de domination des États-Unis et de détente relative des relations internationales. Ce climat est d'autant plus favorable au développement des échanges qu'il s'accompagne jusqu'à la fin des années 1990 de l'influence idéologique déterminante du « consensus du Washington » (1989), préconisant des politiques économiques libérales extraverties. Cette extension soudaine du système capitaliste à un ensemble de nouveaux pays se double d'un effet qui se révélera plus important encore pour les équilibres de l'économie mondiale : la mue économique de la Chine. Amorcée par Deng Xiaoping dès 1979, la conversion chinoise à l'économie de marché se traduit par une croissance économique très rapide et très extravertie. Du point de vue financier, les obstacles à la mobilité internationale des capitaux sont levés dans un nombre croissant de pays, et les banques développent des activités internationales à grande échelle. La libéralisation du commerce passe par l'élargissement du GATT, puis la création de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), qui regroupe 75 pays à sa fondation en 1995, pour s'étendre progressivement à 161 pays en 2016. Parallèlement à l'OMC se multiplient les accords bilatéraux de libre-échange et les traités bilatéraux d'investissement, tandis qu'un nombre croissant de pays axent leurs politiques de développement économique sur les exportations. Enfin, l'essor fulgurant des technologies de l'information, de la communication et d'Internet crée des possibilités d'interaction distante sans précédent, dont le coût décroît très rapidement.

En l'espace de quinze ans seulement, le taux d'ouverture commerciale mondiale double quasiment, passant de 15 % en 1993 à 26 % en 2008 (Banque mondiale et FMI). La part des pays développés dans les exportations mondiales s'effondre, passant sous les 60 % au début des années 2010, tandis que la

Chine s'impose comme le premier pays exportateur mondial de biens dès 2005. Le développement des investissements directs à l'étranger (IDE) est plus spectaculaire encore, leur stock passant de 9 % du PIB mondial en 1990 à près de 35 % en 2015, d'après les évaluations de la CNUCED. Les flux financiers bruts internationaux passent de moins de 5 % du PIB mondial dans les années 1980 à plus de 20 % en 2007, d'après les chiffres du FMI [Bluedorn *et al.*, 2013]. La division internationale toujours plus fine des processus productifs donne lieu au développement de chaînes de valeur mondiales, par lesquelles les entreprises multinationales optimisent leurs productions en utilisant de façon coordonnée leurs atouts humains, technologiques et organisationnels dans de multiples pays.

Ce qui rapproche et ce qui sépare les deux mondialisations

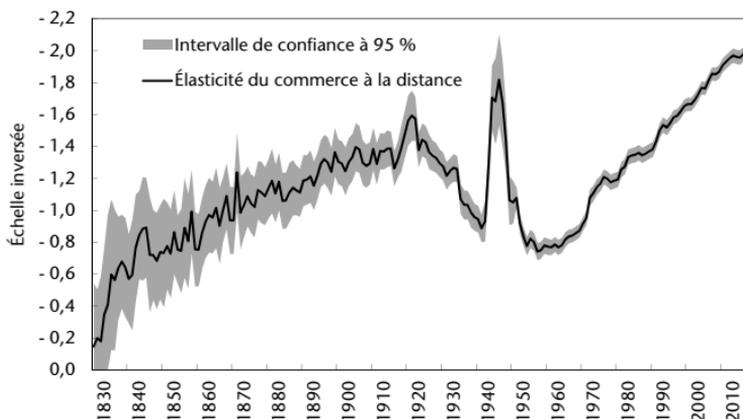
Les deux mondialisations ont eu une ampleur similaire en matière d'augmentation de l'interdépendance commerciale. Au-delà de cette similarité quantitative, elles ont été caractérisées par des dynamiques à la fois communes et spécifiques.

Elles ont en commun d'avoir renforcé le rôle de la distance

La distance est-elle morte avec la mondialisation ? Non, bien au contraire. L'effet de la distance entre les pays peut être isolé pour mesurer son impact sur l'intensité du commerce. Le graphique 4 représente l'élasticité du commerce à la distance, c'est-à-dire la force du lien entre le commerce bilatéral et la distance qui sépare les pays. En 1827, une distance entre deux pays de 10 % supérieure à celle entre deux autres pays réduisait leur commerce bilatéral en moyenne de 2 %. À la veille de la Première Guerre mondiale, la même différence de distance réduisait le commerce de 13 %. En 2014, la réduction atteint près de 20 %. La mondialisation est donc loin d'effacer les distances. Au contraire, plus le commerce mondial se développe, plus l'impact négatif de la distance sur le commerce augmente. Si ce phénomène est bien établi pour la seconde moitié du *xx*^e siècle, on met ici en évidence qu'il se manifeste dès la première mondialisation.

Ainsi, lors des deux mondialisations, c'est entre des pays proches que le commerce s'est intensifié. Alors que l'accent est souvent mis sur le rôle du commerce à longue distance, colonial

Graphique 4. Élasticité du commerce international à la distance



Lecture : une élasticité égale à $-1,5$ signifie que le commerce est en moyenne de 1,5 % inférieur quand la distance qui sépare deux pays est de 1 % supérieure à celle entre deux autres pays. Ainsi, plus l'élasticité du commerce à la distance est élevée (en valeur absolue), c'est-à-dire plus elle se situe vers le haut du graphique, plus l'impact négatif de la distance sur le commerce est important.

Source : Fouquin et Hugot [2016].

pour la première mondialisation, et euro/américano-asiatique pour la deuxième mondialisation, c'est en réalité la régionalisation qui a contribué à l'interdépendance croissante des économies. Les politiques favorables au commerce ont indéniablement été tournées vers les partenaires les plus proches. Le réseau européen d'accords de libre échange qui s'établit à la suite du traité Cobden-Chevalier de 1860 illustre ce phénomène pour la seconde partie du XIX^e siècle. L'exemple le plus frappant de libéralisation asymétrique avec des pays proches reste probablement l'intégration européenne de l'après-guerre. Une autre raison à cette régionalisation réside probablement dans l'importance croissante de l'information pour établir des liens commerciaux. Or les barrières culturelles et linguistiques sont moins importantes entre pays voisins, facilitant des échanges de produits de plus en plus complexes. Enfin, étant donné la diminution des coûts fixes liés au commerce (acquisition de l'information sur le marché de destination, chargement et déchargement, etc.), le poids des coûts de transport proprement dits — qui, eux, varient avec la distance — s'est probablement accru dans le coût de transaction global.

Les deux mondialisations partagent donc à la fois une même ampleur et une dynamique de régionalisation du commerce. Au-delà de ces points communs, des différences profondes séparent les épisodes successifs de mondialisation en termes de spécialisation sectorielle, mais aussi d'effets redistributifs.

Mais, à chaque mondialisation, sa logique de spécialisation ...

La première mondialisation a vu l'industrie manufacturière européenne se développer au détriment de celle des pays du Sud. Ainsi, l'économie indienne, qui était exportatrice nette de textile au début du XIX^e siècle, se reconvertis progressivement dans les plantations de coton et de thé, important désormais des textiles britanniques. La deuxième mondialisation s'est, au contraire, développée dans un premier temps principalement entre pays développés. De fait, c'est le commerce croisé de produits appartenant au même secteur qui se développe le plus rapidement, tout particulièrement au sein de l'ensemble Europe-Amérique du Nord [Brulhart, 2008]. La mesure du phénomène dépend du niveau d'agrégation des secteurs, mais, selon une définition usuelle, la part des échanges intra-branches dans le commerce mondial est passée d'un quart environ au début des années 1960 à la moitié au début des années 1990. Cette part plafonne, voire régresse durant la seconde phase de la deuxième mondialisation, où ressort au contraire le grand dynamisme du commerce entre pays de niveaux de vie très différents. C'est de nouveau la logique des avantages comparatifs qui sous-tend la dynamique des échanges, même si elle ne s'exerce plus seulement entre secteurs mais également au sein de chaque secteur. Avec la division internationale fine du travail inhérente au développement des chaînes de valeur mondiales, c'est au sein même des processus productifs que se développe cette logique, par les délocalisations et la sous-traitance internationale.

Ces logiques de spécialisation commerciale se sont d'ailleurs reflétées dans l'évolution des analyses théoriques. La théorie des proportions de facteurs, développée par les économistes suédois Eli Heckscher et Bertil Ohlin dans les années 1930, fournit un cadre d'analyse au phénomène de spécialisation sectorielle observé durant la première mondialisation. L'Europe est alors densément peuplée relativement aux pays du Sud et par conséquent mieux dotée pour se spécialiser dans la production de biens qui nécessitent l'usage d'une grande quantité de travail,

c'est-à-dire les biens manufacturés. À l'inverse, dans les pays du Sud peu densément peuplés, et en particulier ceux du Nouveau Monde, c'est la terre qui est relativement abondante. Ces pays bénéficient de ce fait d'un avantage comparatif dans la production de biens agricoles. Dans les années 1980, les nouvelles théories du commerce international mettront, au contraire, en avant la différenciation des produits et les économies d'échelle pour expliquer le profit que des pays semblables peuvent tirer de l'échange de produits similaires. Plus récemment, enfin, les analyses théoriques ont intégré la notion de commerce de tâches, par opposition à celui de biens, pour désigner le fractionnement des processus productifs entre pays.

Le développement des flux d'IDE répond à chaque époque à une logique complémentaire à celle des flux commerciaux. Les investissements européens dirigés vers les pays du Sud dominent la seconde moitié du XIX^e siècle. Les IDE sont alors essentiellement destinés au financement de la production agricole et minière et des infrastructures destinées à leur exportation, en particulier les ports et les chemins de fer. Leur développement s'appuie sur la domination politique — et militaire au besoin — de l'Europe, l'étalon-or et le rôle central du Royaume-Uni dans la finance internationale. Au contraire, les flux d'IDE des années 1960 et 1970 ont le plus souvent à la fois leur origine et leur destination dans les pays du Nord, les investissements nord-américains en Europe y tenant une part prédominante. Depuis les années 1990, les plus dynamiques sont les flux d'IDE Nord-Sud, qui financent souvent l'établissement par les multinationales des pays développés de sites de production dans des pays à bas salaires. L'explosion des investissements étrangers en Chine en a été l'illustration majeure.

... et ses effets redistributifs

En modifiant les prix des biens et le contexte concurrentiel, l'intensification des relations commerciales internationales a une influence potentiellement importante sur le niveau et la répartition des revenus au sein de chaque économie. La matérialisation de ces effets redistributifs dépend cependant de la logique de spécialisation commerciale sous-jacente. La première mondialisation a considérablement réduit le prix des céréales en Europe, si bien que le monde rural européen a vu son revenu

diminuer. Cet épisode a conduit les intérêts agricoles à exiger du pouvoir politique la mise en place de mesures protectionnistes, qui ont été largement accordées en Europe continentale entre 1879 et 1892. Pour des raisons symétriques, ce sont au contraire les États industriels du Nord qui portent aux États-Unis les revendications protectionnistes qui seront l'une des causes de la guerre de Sécession.

Le commerce intrabranche, dont la dynamique a nourri la première phase de la deuxième mondialisation, est moins porteur d'antagonismes d'intérêts : il ne favorise pas systématiquement une catégorie donnée de secteurs ou de facteurs de production. De fait, le débat sur les conséquences sociales de la mondialisation dans les pays industriels n'a pris de l'ampleur qu'au début des années 1990, lorsqu'il est devenu clair que les inégalités avaient augmenté sur le marché du travail de tous les pays riches à partir de la fin des années 1970, que cela se manifeste sur l'emploi ou sur les salaires. Les nombreuses études publiées dans la décennie qui a suivi ont conclu que le progrès technique était la cause principale de cette évolution, la mondialisation n'ayant pu y contribuer que de façon minoritaire, dans une proportion le plus souvent estimée entre 10 % et 30 % [Feenstra et Hanson, 2003]. Encore cet impact était-il, pour l'essentiel, attribué aux échanges avec les pays en développement, dont nous avons souligné qu'ils avaient jusque-là joué un rôle de second plan dans la première phase de la deuxième mondialisation.

La question de l'impact distributif de la mondialisation s'est depuis posée de façon différente, pour deux raisons. D'une part, l'exposition croissante à la concurrence étrangère a tendance à augmenter les inégalités au sein même de chaque secteur et de chaque catégorie de travailleurs. D'autre part, la forte augmentation du commerce avec des pays à bas salaires et le développement des chaînes de valeur mondiales ont recréé des spécialisations commerciales touchant inégalement les catégories de travailleurs et induisant des coûts d'ajustement potentiellement importants. La distinction entre mondialisation et progrès technique s'est elle-même estompée, à la fois parce que la première accélère souvent le second et parce que le développement des chaînes de valeur mondiales produit des effets semblables à un progrès technique économisant le travail délocalisable. Avec la tendance des marchés du travail des pays développés à se polariser aux deux extrémités de l'échelle des rémunérations, les questions de

l'impact du progrès technique et de la mondialisation se posent dans des termes nouveaux. L'opposition entre travail qualifié et non qualifié n'est plus nécessairement la mieux adaptée pour analyser les conséquences de ces tendances, la question étant plutôt de savoir quelles tâches sont automatisables et/ou délocalisables. En outre, l'impact de la croissance des importations sur l'emploi et les coûts d'ajustement associés pourraient avoir été largement sous-estimés. Des travaux récents estiment ainsi que la croissance des importations en provenance de Chine pourrait avoir coûté 2,4 millions d'emplois aux États-Unis entre 1999 et 2011, engendrant des effets dépressifs durables localement [Acemoglu *et al.*, 2014 ; Autor *et al.*, 2016]. Même si le déficit commercial bilatéral très important qui s'est creusé sur cette période rend la relation États-Unis–Chine particulière et ne permet pas d'extrapoler ce résultat à d'autres contextes, ces estimations dépassent nettement les ordres de grandeur précédemment évoqués.

Dans les pays asiatiques en développement, cette seconde phase de la deuxième mondialisation a été marquée par une tendance au rattrapage des pays riches. Si l'enrichissement considérable de la Chine en est l'aspect le plus marquant, beaucoup d'autres pays ont également appliqué avec succès une stratégie de croissance extravertie (Corée, Thaïlande, Malaisie, Indonésie, etc.). L'impact redistributif se pose également dans ces pays, d'autant que les inégalités y ont souvent augmenté, mais dans des termes nettement moins conflictuels étant donné le contexte de croissance porteur créé par leur insertion économique internationale.

Quelle mondialisation demain ?

La crise économique et financière de 2008-2009 a marqué une rupture dans la mondialisation. Au-delà des aspects financiers, profondément affectés comme en témoigne la baisse brutale des flux internationaux de capitaux, le commerce international n'a pas retrouvé non plus son dynamisme d'avant crise, si bien que le taux d'ouverture commerciale de l'économie mondiale a régressé depuis 2008. L'interprétation et la pérennité de cette inflexion posent encore question, mais on aurait pu penser que la stagnation ou le reflux des interdépendances commerciales apaiserait les controverses autour de la mondialisation. C'est tout le contraire que l'on constate. Dans les pays riches, l'attitude face

à la mondialisation devient un clivage politique de premier plan, comme en témoigne la campagne présidentielle américaine. Dans nombre de pays émergents, les tensions sont également manifestes, qu'elles soient alimentées par des conflits militaires ou politiques (Russie, Moyen-Orient), par la volonté de rééquilibrer la croissance économique (Chine) ou par la difficulté à assurer les équilibres macroéconomiques (Argentine, Brésil). Tout se passe comme si l'épuisement des gains liés au développement rapide du commerce international pendant la seconde phase de la deuxième mondialisation rendait plus aigus les conflits de répartition et de légitimité qu'elle engendre.

Les accords d'Uruguay, qui ont donné naissance à l'OMC, forment encore aujourd'hui le socle institutionnel du système commercial multilatéral. Plus de vingt ans après, ce cadre paraît daté, à la fois par sa focalisation sur les intérêts et les obligations des pays riches et par son approche des « nouveaux domaines » qu'il a commencé à couvrir, comme les échanges de services, les droits de propriété intellectuelle ou les questions réglementaires. L'échec désormais consommé du cycle de négociations multilatérales lancé à Doha en 2001 montre la difficulté à trouver de nouvelles bases pour moderniser ce cadre institutionnel en l'adaptant au monde d'aujourd'hui. Dans ce contexte, la surenchère des accords bilatéraux et régionaux recèle un sérieux risque de fragmentation du système commercial mondial. L'économie mondiale est ainsi confrontée à ce que Dani Rodrik [2011] nomme le triangle d'incompatibilité politique (*Political Trilemma*), à savoir la difficulté de concilier l'« hypermondialisation » avec la souveraineté des États-nations et la légitimité démocratique.

Repères bibliographiques

- ACCOMINOTTI O. et FLANDREAU M. [2008], « Bilateral trade treaties and the most-favored-nation clause : the myth of trade liberalization in the mid-nineteenth century », *World Politics*, vol. 60, p. 147-188.
- ACEMOGLU D., AUTOR D., DORN D., HANSON G. et PRICE B. [2014], « Import competition and the great U.S. employment sag of the 2000s », *NBER Working Paper*, n° 20395.
- AUTOR D. H., DORN D. et HANSON G. H. [2016], « The China shock : learning from labor market adjustment to large changes in trade », *NBER Working Paper*, n° 21906.

- BERNHOFEN D., EL-SAHLI Z. et KNELLER R. [2016], « Estimating the effect of the container revolution on world trade », *Journal of International Economics*, vol. 98, janvier, p. 36-50.
- BLUEDORN J. C., DUTTAGUPTA R., GUAJARDO J. et TOPALOVA P. [2013], « Capital flows are fickle : anytime, anywhere », *Working Paper*, n° 13/183, FMI.
- BOWN C. P. et IRWIN D. A. [2015], « The GATT's starting point : tariff levels circa 1947 », *CEPR Discussion Paper*, n° 10979.
- BRULHART M. [2008], « An account of global intra-industry trade, 1962-2006 », *World Development Report*, Banque mondiale.
- FEENSTRA R. et HANSON G. H. [2003], « Global production and inequality : a survey of trade and wages », in CHOI E. K. et HARRIGAN J. (dir.), *Handbook of International Trade*, Blackwell, Malden.
- FINDLAY R. et O'ROURKE K. H. [2007], *Power and Plenty. Trade, War and the World Economy in the Second Millennium*, Princeton University Press, Princeton.
- FOUQUIN M. et HUGOT J. [2016], « Back to the future : trade costs and the two globalizations, 1827-2014 », *CEPII Working Paper*, n° 2016-13.
- HARLEY C. K. [1988], « Ocean freight rates and productivity, 1740-1913 : the primacy of mechanical invention reaffirmed », *Journal of Economic History*, vol. 48, n° 4, décembre, p. 851-876.
- O'ROURKE K. H. et WILLIAMSON J. G. [1999], *Globalization and History. The Evolution of a Nineteenth-Century Atlantic Economy*, MIT Press, Cambridge.
- RODRIK D. [2011], *The Globalization Paradox. Democracy and the Future of the World Economy*, W. W. Norton & Company, New York.