Échange international et distorsions internes : Comment gouverner la globalisation ?

Jean-Luc Gaffard, Francesco Saraceno

▶ **To cite this version:**

Jean-Luc Gaffard, Francesco Saraceno. Échange international et distorsions internes : Comment gouverner la globalisation ?. Revue de l'OFCE, 2007, 3 (102), pp.205-221. 10.3917/reof.102.0205 . hal-03461954

HAL Id: hal-03461954

https://sciencespo.hal.science/hal-03461954

Submitted on 1 Dec 2021

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

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

Distributed under a Creative Commons Attribution - NonCommercial - NoDerivatives 4.0 International License

ÉCHANGE INTERNATIONAL ET DISTORSIONS INTERNES
Comment gouverner la globalisation ?

Jean-Luc Gaffard
Université de Nice-Sophia Antipolis, IUF et OFCE-DRIC

Francesco Saraceno
OFCE

La concurrence des pays émergents de la taille de la Chine ou de l'Inde fait resurgir avec force le débat qui oppose partisans et adversaires du libre-échange au sein même des pays développés. Pour les premiers, la croissance du commerce international est forcément bénéficiaire pour tous. Pour les seconds, elle est la cause de tous les maux et en particulier du chômage. Les choses sont pourtant bien différentes et beaucoup moins simples. Les changements dans le commerce international, comme d'ailleurs le progrès technique, créent inévitablement des distorsions qui perturbent le fonctionnement de l'économie. Ces distorsions ne sont pas réductibles à des dysfonctionnements des marchés des biens ou du travail. Elles ne peuvent donc pas être éliminées ab initio en choisissant des institutions optimales. Pour autant, des restrictions au commerce international ne sont pas une solution car elles risquent de créer d'autres distorsions qui viennent s'ajouter aux premières. Des distorsions avant tout intérieures appellent des solutions intérieures. Pour explorer ces solutions, il faut retenir une analyse conçue pour étudier, non les propriétés des positions d'équilibre avant et après l'ouverture à l'échange, mais les caractéristiques d'un processus de transition dont le succès n'est pas assuré. Ce type d'analyse permet de mettre en évidence la nécessité d'introduire une forme d'inertie dans les mécanismes d'ajustement. Si une relative flexibilité des salaires est encore possible quand l'intensité du changement est limitée, une certaine viscosité est requise dans le cas contraire, et un accès facilité aux ressources financières externes est nécessaire. Ce résultat pourrait aider à formuler les choix institutionnels et organisationnels à mettre en œuvre dans les économies qui veulent tirer avantage du commerce international et de la globalisation.

Mots clés : Globalisation. Commerce. Contraintes financières. Migration des firmes. Flexibilité des salaires.

jeanluc.gaffard@ofce.sciences-po.fr
francesco.saraceno@ofce.sciences-po.fr

Les pays développés sont exposés à la concurrence des pays émergents, notamment de la Chine et de l'Inde dont la montée en puissance dans le commerce international introduit un choc d'autant plus important qu'il est à la dimension de ces pays. Cette concurrence se traduit par des importations massives de biens à faible contenu technologique, mais aussi par des importations de services à forte valeur ajoutée et sans doute demain de biens à fort contenu technologique. Les pays émergents sont, de leur côté, confrontés à un choc symétrique : l'augmentation très forte de leurs exportations appelle des transformations de leur appareil productif et des déplacements de ressources. Des déséquilibres dans l'ordre international comme dans l'ordre interne naissent et se propagent, qui alimentent le débat sans fin entre tenants du libéralisme et partisans de la protection.

Suivant les termes de la théorie élémentaire du commerce international basée sur la loi des avantages comparatifs, le développement des échanges est bénéfique pour tous les partenaires. Importer de nouveaux biens et services, même quand ces biens étaient préalablement produits localement, crée de nouvelles opportunités et permet d'utiliser les ressources productives d'une manière différente et plus efficacement. Pénétrer les marchés internationaux en exportant les biens et services demandés par les consommateurs des pays avancés crée l'opportunité de se positionner sur des secteurs où les gains de productivité sont plus élevés que dans les secteurs traditionnels tournés vers la demande intérieure d'une population à faibles revenus (Lucas, 1993). En bref, l'extension du commerce international ne serait pas un jeu à somme nulle et n'aurait pas d'autre conséquence que de stimuler la croissance.

Des analyses aussi bien récentes qu'anciennes ont, toutefois, démontré la possibilité de pertes pour certains des partenaires dans l'échange international. Ces pertes seraient le résultat des différences de gains de productivité entre pays, qui se traduiraient en différences de revenu réel. Ainsi, Krugman (1985) montre que le progrès technique dans le pays le plus avancé lui est bénéfique ainsi qu'au pays le moins avancé, alors qu'un progrès technique dans le pays le moins avancé peut être dommageable pour le pays le plus avancé. Gomory et Baumol (2000), de leur côté, montrent que si la situation d'ouverture est généralement préférable à celle d'autarcie, le partage des gains peut cependant avoir un caractère conflictuel. En présence de rendements d'échelle croissants qui rendent les industries captives (*retainable*), il existe une zone de conflits entre deux pays quand leurs niveaux respectifs de revenus se rapprochent : l'amélioration de la situation de

l'un se fait au détriment de celle de l'autre, même quand le revenu global augmente. Le déplacement d'un équilibre à l'autre fait qu'il peut y avoir des gagnants et des perdants dans l'opération.

Personne ne peut par ailleurs nier qu'il existe des coûts sociaux liés aux changements dans les flux du commerce international. « L'échange ne peut engendrer des bénéfices appréciables qu'en restructurant les économies — c'est l'essence de la spécialisation qui procède de l'avantage comparatif —, et dans le monde réel, il n'y a pas de restructuration sans que quelqu'un ait à en supporter les coûts. Le revers des gains dans l'échange, ce sont les pertes qui doivent être supportées par les firmes et les travailleurs affectés négativement (…) Dit simplement : pas de douleur, pas de bonheur. Ce serait insensé de prétendre le contraire » (Rodrik, 1998, p. 5).

Cet article se situe dans la littérature qui s'interroge sur les conditions à satisfaire pour une ouverture réussie au commerce international. Cependant, la question posée ici n'est pas simplement de l'ordre de la répartition des revenus. Il ne s'agit pas d'établir la balance entre les gains et les pertes pour juger de la pertinence de l'ouverture ou pour introduire des mesures de correction par l'impôt ou des subventions. La question est moins celle des coûts de l'ouverture que celle de la manière dont on peut (et doit) la rendre profitable pour tous. En fait, l'ouverture (ou une plus grande ouverture) à l'échange, comme d'ailleurs le progrès technique, est une forme de changement structurel. En tant que tel, elle provoque la destruction des anciennes capacités de production (et des emplois correspondants) et la construction de nouvelles qui les remplacent. Ce processus ne se fait pas sans heurts. Il ne réussit pas forcément. Il n'est plus alors question de seulement mesurer les coûts et bénéfices comparés de différents états, mais de déterminer les conditions qui permettent au changement structurel d'être conduit efficacement.

Poser la question des effets de changements dans l'échange international implique de mettre l'accent sur les distorsions engendrées. Ces distorsions sont avant tout intérieures et il serait pour le moins imprudent d'imaginer y remédier en introduisant des distorsions dans l'échange lui-même sous formes de barrières protectionnistes. Non pas parce que celles-ci doivent être systématiquement proscrites — l'expérience, y compris contemporaine, prouve qu'elles existent et peuvent avoir leur utilité — mais parce qu'elles ne sauraient constituer une alternative à la maîtrise des distorsions internes.

Le but de ce qui suit est donc d'identifier ces distorsions internes et de montrer sous quelles conditions elles peuvent être contenues et résorbées de façon à ce que les avantages de l'ouverture soient effectivement perçus. Au lieu de mettre l'accent sur les caractéristiques d'un nouvel équilibre, y compris en révélant l'existence de gagnants et de

perdants à l'échange, nous entendons explorer les caractéristiques du sentier suivi par une économie qui doit changer la composition de sa production intérieure pour faire face aux conséquences de l'ouverture. La suite de l'article est structurée comme suit : après avoir discuté de la nature des distorsions rencontrées, on établira la façon de les analyser, pour enfin débattre des moyens d'y remédier.

1. La nature des distorsions intérieures

Suivant l'analyse économique élémentaire, l'ouverture à l'échange ne peut que résulter de l'obtention de gains mutuels, supposant, cependant, un déplacement des ressources en travail répondant aux différences de salaires. Le pays à bas salaires sera capable d'utiliser une quantité appréciable de travail pour produire de nouveaux biens. Dans le même temps, le pays à hauts salaires sera capable d'accroître sa productivité en réallouant son travail vers les secteurs de service ou de haute technologie pour lesquels il conserve un avantage comparatif. Éventuellement, une partie de la force de travail sera déplacée vers les secteurs de biens ou services non échangeables, et sera rémunérée à des taux de salaire reflétant la productivité dans ces secteurs. Un accroissement des inégalités salariales peut en résulter entre travailleurs qualifiés et non qualifiés. Mais ces derniers gagneront à l'ouverture du fait de la baisse des prix des biens importés des pays à bas salaires.

Ce scénario est évidemment subordonné au fait que prix et salaires jouent leur rôle de signal dans l'allocation des ressources. Pour que la redistribution des ressources ait lieu et que les gains à l'ouverture soient obtenus, il est essentiel qu'aucune distorsion intérieure ne vienne entraver l'ajustement nécessaire, *i.e.* la convergence vers le nouvel équilibre de plein emploi. Les changements qui affectent les fondamentaux — ici la demande externe — sont maîtrisés grâce au mouvement des prix et salaires relatifs. L'obstacle qui empêcherait de capter les gains de l'échange serait alors la rigidité à la baisse des salaires des travailleurs non qualifiés. Cette rigidité aurait, en outre, pour corollaire de créer du chômage. Elle est même susceptible d'engendrer des distorsions dans les flux du commerce international. En effet, Brecher (1974) montre que s'il existe un salaire minimum dans le pays à hauts salaires et abondant en capital, alors le secteur abondant en travail à la fois licencie trop de travailleurs et libère trop de capital, de telle sorte que les exportations de biens intensifs en capital comme les importations de biens intensifs en travail croissent au-delà de ce qui est considéré comme leur niveau optimal. Dès lors, une politique économique appropriée est conçue pour éviter ce type de distorsions. Il s'agit, en l'occurrence, de promouvoir la flexibilité du marché du travail.

Pourtant, les changements intervenus dans l'échange international provoquent d'autres distorsions intérieures que celles qui consisteraient dans une mauvaise allocation des ressources liée à des rigidités de prix ou de salaires. Ils introduisent une rupture de la structure des capacités productives, aussi bien dans leur dimension sectorielle que spatiale. Ces distorsions ne sont pas une conséquence d'institutions mal adaptées, ou de rigidités dans le fonctionnement des marchés. Elles sont une caractéristique intrinsèque de tout processus de changement structurel de l'économie. Des capacités de production sont détruites et d'autres sont construites : cela demande du temps. Dans l'intervalle, des déséquilibres se manifestent inévitablement sur les marchés de biens comme sur les marchés du travail. Les biens produits par des industries locales sont remplacés par des biens importés, et les travailleurs touchés doivent être déplacés vers des secteurs de biens exportables ou de biens non échangeables.

Cependant, les exportateurs locaux n'ont pas immédiatement, ni automatiquement, la possibilité d'étendre leur capacité. En outre, les travailleurs des secteurs touchés par la concurrence internationale n'ont pas forcement le niveau de capital humain nécessaire pour migrer vers les secteurs à plus forte productivité. Il s'ensuit que ces travailleurs sont le plus souvent mis au chômage. Ceci est vrai dans les pays développés comme dans les pays en développement. Les conséquences sur le revenu global et partant sur la demande dépendront évidemment du niveau plus ou moins élevé de la protection sociale. Plus celle-ci sera élevée, plus les déséquilibres induits seront amortis. En d'autres termes, la protection sociale pourrait jouer un rôle exactement inverse de celui qui lui est prêté dans l'analyse standard. La question centrale est, alors, de réduire les distorsions réelles propres au processus de destruction créatrice initié par l'ouverture à l'échange international.

Cette ouverture ne crée pas de difficultés par elle-même, pas plus que n'en crée un changement technologique. Ce qui pose problème, c'est la façon de s'adapter à la nouvelle donne pour en tirer bénéfice. Le désordre induit dans la structure productive et les déséquilibres de marchés, qui l'accompagnent, sont inhérents à tout changement qualitatif. Ils ne peuvent pas être évités par quelque institution que ce soit. En revanche, ils peuvent se résorber ou s'amplifier. Si les distorsions sont une conséquence inévitable du changement structurel, l'enjeu pour la politique économique est donc de les maîtriser en accommodant la transition, plutôt que d'essayer inutilement de les éliminer.

2. Un modèle d'analyse de la transition

Ici, nous nous limitons à une description sommaire du modèle, qui est développé en détail dans Gaffard et Saraceno (2007). L'économie considérée est composée de deux secteurs : le secteur des biens de base et celui des biens technologiquement avancés. Les consommateurs finals tirent leur utilité de l'achat de biens dans ces deux secteurs et de biens importés qui leur sont substituables. Les firmes, dont le nombre total est exogène, se partagent entre ces deux secteurs. Les technologies, à rendements constants, sont données. Les ménages, propriétaires des firmes, sont censés pouvoir travailler dans l'un ou l'autre secteur — ils en ont les compétences — pour le même salaire ; cette hypothèse permet de négliger le problème de la distribution des revenus entre différents groupes de travailleurs (qualifiés/non qualifiés). À l'équilibre, le marché du travail est soldé : il y a plein emploi. Les profits sont égaux dans les deux secteurs : aucune firme n'est incitée à changer d'activité. Les valeurs d'équilibre du nombre de firmes dans chaque secteur et du taux de salaire dépendent du nombre total de firmes (et donc du degré d'intensité oligopolistique) et du niveau de la demande externe en direction des deux secteurs, mais pas des paramètres technologiques.

S'il est seulement question de caractériser et de comparer des positions alternatives d'équilibre, il apparaît qu'une augmentation de la demande externe pour les biens d'un secteur particulier se traduit par une augmentation du nombre de firmes à l'équilibre dans ce secteur. La réaction des salaires est moins évidente. Toutefois, pour un nombre total de firmes suffisamment grand, cette même augmentation de la demande externe se traduit par une augmentation du taux de salaire. Si, en revanche, il y a un pouvoir de marché suffisamment fort, l'augmentation de la demande peut se traduire en réduction des salaires et augmentation des profits. Les changements de structure et les gains ou pertes vont dans le sens communément attendu. Ainsi, une diminution de la demande externe de biens de base conduira à la disparition d'entreprises dans ce secteur et à la baisse du taux de salaire.

Néanmoins, les choses peuvent s'avérer sensiblement différentes quand, au lieu de s'en tenir à la caractérisation du nouvel équilibre, on considère le processus de transition. Modéliser ce processus suppose d'introduire dans l'analyse plusieurs nouveaux éléments. En premier lieu, la production prend du temps : la capacité de production doit être construite avant d'être utilisée, ou, si l'on préfère, il existe un temps de gestation des investissements. En deuxième lieu, les agents ont une rationalité limitée dans le sens où ils n'ont pas une connaissance complète de leur environnement : leur rationalité réside dans leur façon de réagir aux déséquilibres auxquels ils ont à faire face. En troisième lieu, aucun ajustement n'est immédiat : aux prix fixés par les

firmes, les échanges ont lieu et les déséquilibres s'incarnent dans l'accumulation de stocks de biens invendus ou la formation de files d'attente. En quatrième lieu, les firmes sont contraintes par les ressources disponibles, en l'occurrence par les ressources financières telles qu'elles résultent du déroulement des transactions et du comportement des agents financiers.

La dynamique de cette économie obéit alors aux règles suivantes. Les prix et les salaires changent seulement d'une période à l'autre en réaction aux déséquilibres perçus. Les firmes changent de secteur en réaction aux écarts de profit réalisés dans la période précédente. Sur la base de leurs anticipations et des contraintes héritées du passé, les firmes établissent en début de période leur demande de ressources, en particulier leur demande de moyens financiers. Le marché du crédit est le premier à s'ouvrir : la demande de moyens financiers est ou non satisfaite ; la demande de travail est reformulée en conséquence. Puis le marché du travail s'ouvre ; les salaires sont versés et la production est réalisée. Enfin, le marché des biens s'ouvre et enregistre les déséquilibres éventuels entre offre et demande.

La dynamique des salaires traduit une plus ou moins grande flexibilité de réaction et correspond aussi bien à des choix de comportement qu'à des contraintes institutionnelles. Les firmes peuvent choisir de faire varier plus ou moins fortement les salaires qu'elles proposent en raison de ce qu'elles en attendent, par exemple, sur la productivité des salariés. Les règles qui gouvernent le marché du travail influencent naturellement ces mouvements de salaire.

La dynamique des firmes renvoie à la transformation structurelle de l'économie, c'est-à-dire au changement de poids respectif des secteurs. Les firmes qui décident de changer de secteur continuent d'utiliser la capacité de production existante pour produire dans le secteur où elles étaient originellement, tout en investissant dans l'autre secteur.

La production obéit à des anticipations de court terme essentiellement guidées par les résultats enregistrés dans le passé récent. Ces anticipations ont un caractère adaptatif, justifié par l'impossibilité de connaître le « vrai » modèle de l'économie le long d'un sentier d'ajustement complexe. L'investissement obéit à des anticipations de long terme qui reflètent le choix des firmes de tenter de rester sur un sentier de croissance régulière, ici déterminé par la croissance de l'offre de travail. Ces anticipations pourraient être qualifiées de rationnelles.

La structure analytique du modèle de Gaffard et Saraceno (2007)

La méthode d'analyse retenue consiste à introduire dans un modèle de référence, des éléments nécessaires à l'analyse des déséquilibres propres au sentier de transition initié par un choc exogène, ici un choc sur la demande externe.

Le modèle de référence est un modèle d'équilibre général à deux secteurs, les biens de base et les biens avancés, caractérisés l'un et l'autre par une structure oligopolistique et une concurrence à la Cournot. Les ménages sont propriétaires des firmes (les profits leur sont distribués), et ont une fonction de demande standard. La demande totale pour chaque secteur est donnée par la demande des ménages et une demande externe exogène

$$w_t = w_t \left[1 + \omega \frac{L_{t-1}^{\ d} - L^s_{\ t-1}}{L^s_{\ t-1}} \right]$$

où δ et γ sont des paramètres d'utilité, $p_j X_j$ est la valeur de la demande (avec $j = a, b$ qui dénote le secteur avancé et basique respectivement), R est le revenu des ménages et W_j est la demande extérieure.

Le modèle permet de comparer différents états d'équilibre. Chacun de ces états est caractérisé par un taux de salaire et une distribution des firmes, qui assurent le plein emploi sur le marché du travail et l'égalité des profits entre les secteurs. Ils diffèrent suivant le niveau de la demande externe.

$$\alpha^* = N \frac{\sqrt{\xi_a}}{\sqrt{\xi_a} + \sqrt{\xi_b}}$$

$$w^* = \frac{(\xi_a + \xi_b)(N-1)\sqrt{\xi_a \xi_b} - 2\xi_a \xi_b}{LN\sqrt{\xi_a \xi_b}}$$

où α représente le nombre de firmes dans le secteur avancé, ξ_a et ξ_b dépendent de la demande extérieure W_a et W_b, L est le nombre total de ménages, et N le nombre total de firmes

Ce modèle est modifié pour pouvoir établir une double séquence : celle de la production — la production prend du temps — et celle des décisions. Ainsi, la production est décrite au moyen d'une fonction de type Leontiev qui retient deux facteurs de production complémentaires, le travail courant et le travail daté (analytiquement équivalent à du capital produit dans la période précédente).

$$s_{j,t} = \min \left[\kappa_j \, l_{j,t-1}, \lambda l_{j,t} \right], \; j = a, b$$

Cette fonction permet de dissocier l'investissement de la production courante (et donc les coûts et revenus de l'investissement), c'est-à-dire de prendre en considération le temps nécessaire pour construire la capacité de production (*time to build*), et d'attribuer ainsi un rôle déterminant à des contraintes de crédit.

Le processus de décision est décrit suivant une double dimension séquentielle : *intra* et inter périodique. À l'intérieur de chaque période, les marchés du crédit, du travail et du produit final sont ouverts successivement. Les firmes doivent d'abord disposer des fonds nécessaires sur le marché du crédit, puis les utiliser pour payer les salaires, et enfin produire pour vendre les biens finals aux

consommateurs-salariés. Aucun de ces marchés n'est soldé par le jeu instantané des prix. Les déséquilibres sur chacun des marchés sont constitutifs de contraintes quantitatives qui lient chaque période de marché à la suivante. Caractériser l'existence et la transmission des déséquilibres suppose, toutefois, de retenir la méthode des prix fixes, en fait des prix (notamment des salaires) qui changent seulement d'une période à la suivante en réaction aux déséquilibres observés.

La dynamique du modèle est donnée par la variation des salaires et par la migration des firmes entre secteurs, l'une et l'autre déterminées par les déséquilibres (entre demande et offre de travail, ou entre les profits dans les deux secteurs) de la période précédente.

$$w_t = w_t \left[1 + \omega \frac{L_{t-1}^{\ d} - L^s_{\ t-1}}{L^s_{\ t-1}} \right]$$

$$\alpha_t = \alpha_{t-1} \left[1 + \theta \frac{\pi_{a,t-1} - \pi_{b,t-1}}{\pi_{a,t-1} + \pi_{b,t-1}} \right]$$

où ω et θ sont les paramètres qui gouvernent la vitesse d'ajustement, et sont utilisés dans les simulations pour modéliser différents degrés de viscosité.

Cette méthode séquentielle d'analyse emprunte essentiellement à la théorie de la production et à la théorie des marchés de Hicks (1973, 1985) synthétisées dans un seul modèle dans Amendola et Gaffard (1998) et Amendola, Gaffard et Saraceno (2004).

La transition est fortement dépendante de la disponibilité des ressources financières, et par suite de l'accès aux ressources externes en provenance des banques ou des marchés financiers. Plusieurs modèles de l'action des agents financiers sont envisageables. On supposera ici que le secteur financier offre des crédits dont le montant dépend de la volatilité des profits réalisés. L'idée est que plus les profits sont volatils, moins les créanciers sont disposés à octroyer de nouveaux crédits. L'enjeu est évidemment la capacité d'accumuler du capital pour répondre au besoin de restructuration de l'économie.

3. Les caractéristiques et moyens d'une transition réussie

Au moyen du modèle dont la structure vient d'être décrite, des simulations sont effectuées qui permettent de caractériser le sentier suivi par une économie heurtée par un choc extérieur, en l'occurrence une diminution de la demande qui s'adresse au secteur des biens de base. Le nouvel équilibre sera caractérisé par des salaires et des profits

plus faibles et par un nombre de firmes plus petit dans le secteur des biens de base, plus élevé dans le secteur des biens avancés. Qu'en est-il de la transition ?

Plusieurs scénarios sont envisageables, qui dépendent de la valeur retenue pour les paramètres clés qui concernent le degré de viscosité des salaires, la rapidité de migration des firmes d'un secteur à l'autre et le degré de facilité d'accès aux ressources financières externes.

Avec un faible taux de migration des firmes d'un secteur à l'autre illustrant une certaine inertie, des salaires fixes conduisent à la formation d'un équilibre keynésien caractérisé par un taux de chômage constant, et ce quelles que soient les conditions financières (graphique 1). Des salaires modérément flexibles permettent de converger vers un équilibre de plein emploi, de nouveau quelles que soient les conditions financières. La transition est financée à partir des ressources internes. Le taux de salaire diminue, le chômage est réabsorbé (graphique 2). Le nombre des firmes dans le secteur avancé augmente et tend vers son niveau d'équilibre après avoir initialement diminué. Si les salaires sont fortement flexibles (graphique 3), les déséquilibres initiaux sont cumulatifs, les salaires chutent, mais la masse salariale également, et par suite la demande globale. La chute des profits réduit l'investissement et la production, augmentant le chômage et exerçant une pression sur les salaires. Le changement structurel est mis en échec, ainsi qu'en témoigne la diminution du nombre de firmes dans le secteur des biens avancés. Le seul moyen d'arrêter le processus cumulatif est un relâchement des conditions financières (graphique 4) Le crédit permet aux firmes de maintenir un profil stable de l'investissement, et donc de ne pas réduire l'emploi.

Avec un fort taux de migration des firmes d'un secteur à l'autre, qui peut illustrer un choc extérieur de plus grande ampleur, la tendance à l'instabilité de l'économie augmente naturellement. En effet, un taux de migration élevé implique un effort d'investissement plus important qui n'a pas de contrepartie immédiate en termes de production courante. Davantage de firmes qui migrent d'un secteur à l'autre signifie une rupture plus forte de la structure de la capacité productive, dont l'effet immédiat est de créer davantage de chômage, de réduire davantage la demande et la production. Quand les salaires sont fixes, quelles que soient les conditions financières, l'économie converge vers un équilibre de sous-emploi comme dans la situation précédente. Mais dès que les salaires sont flexibles, même modérément (graphique 5), l'économie est instable et le changement structurel est mis en échec. La chute des salaires, la chute de la demande et la chute des capacités financières internes sont ininterrompues. Seules de meilleures conditions financières — une politique accommodante des banques — sont susceptibles de favoriser la convergence vers le nouvel équilibre de plein emploi.

Il apparaît globalement que des salaires modérément flexibles sont opportuns quand le taux de migration des firmes est assez faible, c'est-à-dire, quand la restructuration engagée est limitée, alors que cette même flexibilité des salaires devient inopportune quand la restructuration engagée est forte. La flexibilité généralisée des salaires et des structures productives est impraticable : quelque part dans le système, il doit y avoir une viscosité suffisante pour permettre aux firmes de gérer le changement de façon graduelle et par leur propres moyens. Dans le cas contraire, le recours au crédit devient crucial pour assurer la viabilité de la transition.

4. Conclusion

Les changements qui affectent la distribution internationale des activités à la suite de l'ouverture à l'échange vont de pair avec des distorsions intérieures qui concernent la structure de la capacité productive et son adéquation à la nouvelle structure de la demande. Ces distorsions sont inévitables. Elles ne peuvent pas être éliminées par le seul jeu des prix et des salaires en libéralisant tous les marchés intérieurs comme extérieurs. Alors que des politiques dirigées vers ce seul but ne feraient qu'amplifier les déséquilibres, des ajustements graduels, dans un environnement caractérisé par l'irréversibilité des investissements et l'incomplétude de l'information, devraient permettre à l'économie touchée par un choc extérieur de rétablir le plein emploi et de capter les gains de productivité associés à la spécialisation. Ces ajustements ont un objectif essentiel : favoriser l'accès aux ressources, ici uniquement financières, ce qui permet aux entreprises de réaliser les investissements dans leurs nouvelles activités. Suivant cette perspective, il n'est pas étonnant que les conditions financières externes puissent jouer un rôle déterminant.

Le modèle retenu illustre cette conclusion. Il n'écarte pas, cependant, que le taux de salaire supposé uniforme dans les deux secteurs doive baisser comme conséquence du choc extérieur. Mais ce résultat s'entend à technologies inchangées dans les deux secteurs. On peut imaginer que le progrès technique permettra d'augmenter les salaires pourvu, là encore, que les distorsions engendrées soient résorbées.

Références bibliographiques

AMENDOLA M. et J.-L. GAFFARD, 1998 : *Out of Equilibrium*, Oxford and New York, Oxford University Press Clarendon Press.

AMENDOLA M., J.-L. GAFFARD et F. SARACENO, 2004 : « Wage Flexibility and Unemployment : The Keynesian Perspective Revisited », *Scottish Journal of Political Economy*, 51(5), pp. 654-74.

BRECHER R., 1974 : « Minimum Wage Rates and the Pure Theory of International Trade », *Quarterly Journal of Economics*, 88 (1), pp. 98-116.

GAFFARD J.-L. et F. SARACENO, 2007 : « International Trade and Domestic Distortions: Modelling the Transition Process », *Document de travail de l'OFCE, 2007-18*, juillet.

GOMORY R. E. et W. J. BAUMOL, 2000 : *Global Trade and Conflicting National Interests*, Cambridge Mass, the MIT Press.

HICKS J.-R., 1973 : *Capital and Time*, Oxford : Oxford Clarendon Press.

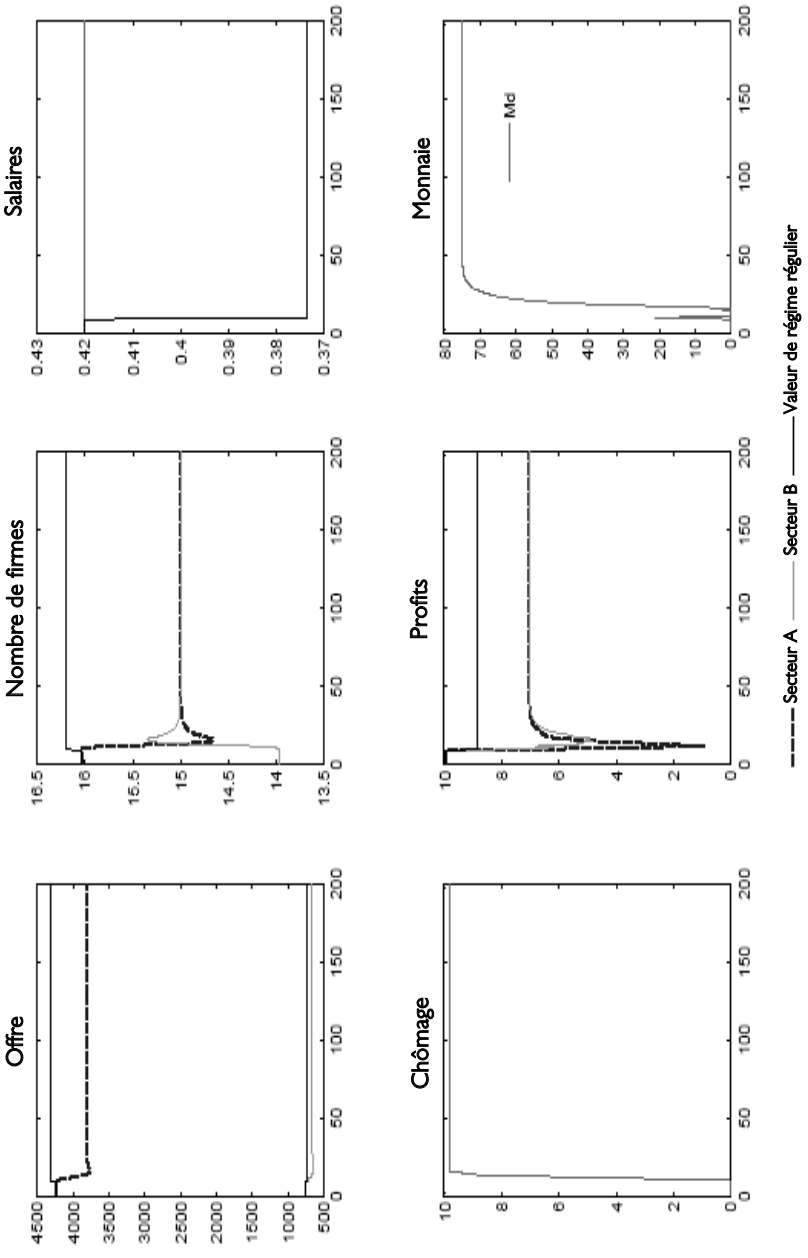
HICKS J.-R., 1985 : *Methods of Dynamic Economics*, Oxford : Oxford Clarendon Press.

KRUGMAN P. R., 1985 : « A Technology Gap Model of International Trade », dans *Structural Adjustment in Advanced Economies*, edited by K. JUNGENFELT et D. HAGUE, London : Macmillan.

LUCAS R. E., 1993 : « Making a Miracle », *Econometrica* 61, pp. 251-272.

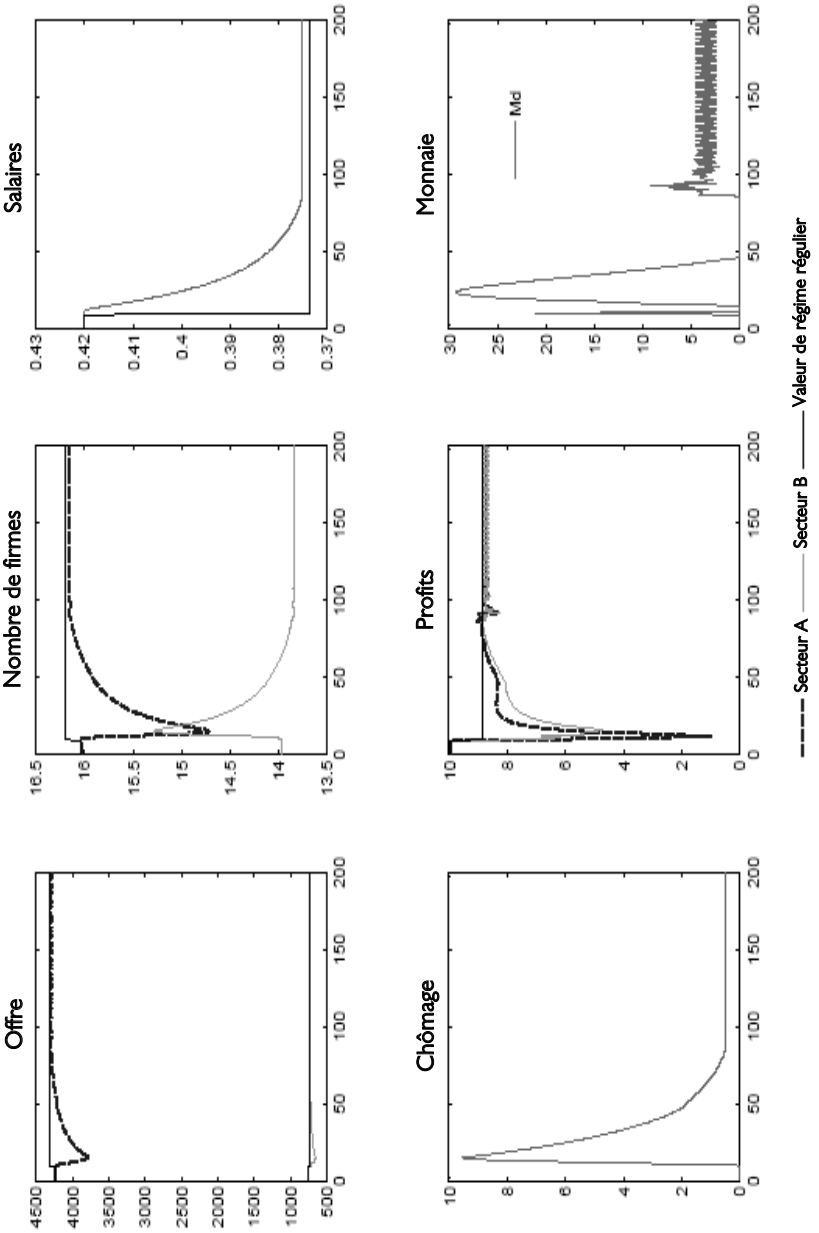
RODRIK D., 1998 : « Why Do More Open Economies Have Bigger Governments? », *Journal of Political Economy*, 106 (5), pp. 997-1032.

1. Faible taux de migration et salaires fixes : chômage keynésien



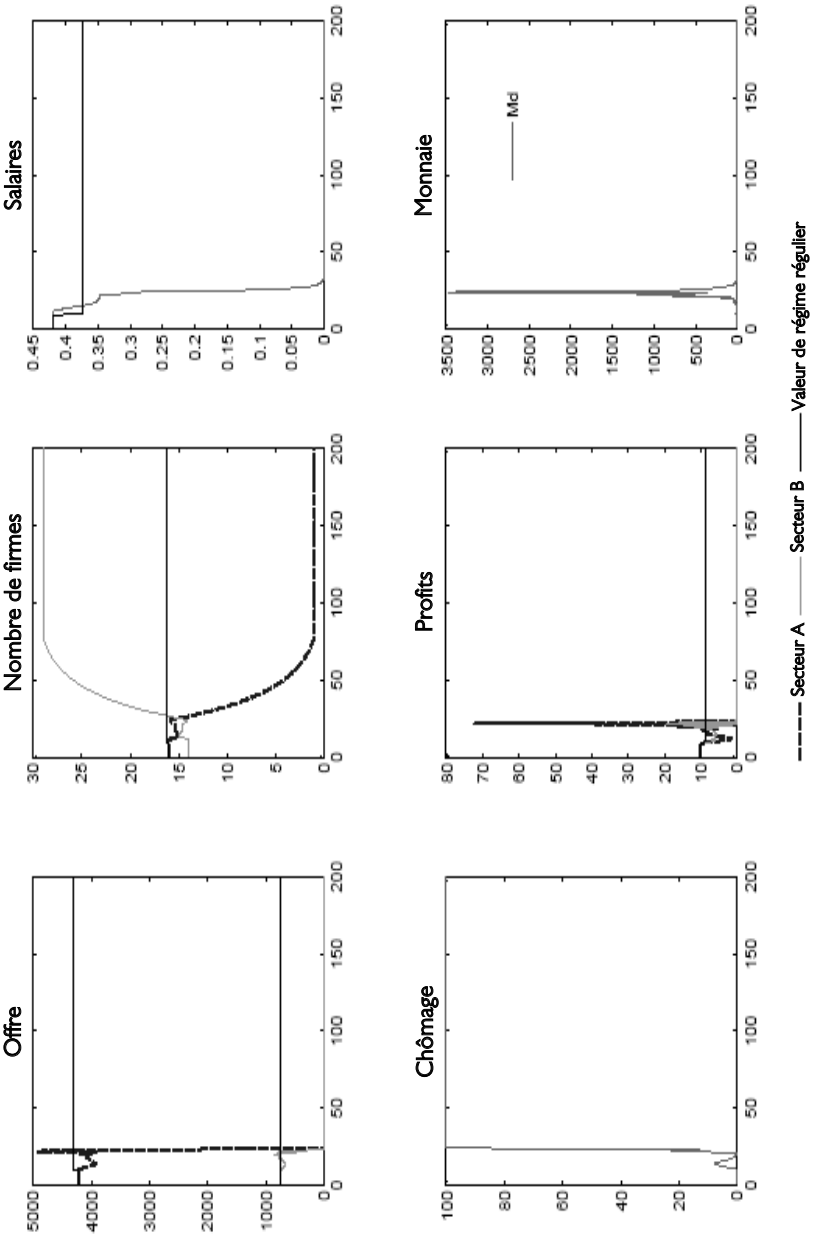
$\Delta W_b = -0,2$
$\omega = 0$
$\theta = 0,05$
$\mu = 0$

2. Faible taux de migration et flexibilité modérée des salaires : le chômage est réabsorbé



$\Delta W_b = -0,2$
$\omega = 0,05$
$\theta = 0,05$
$\mu = 0$

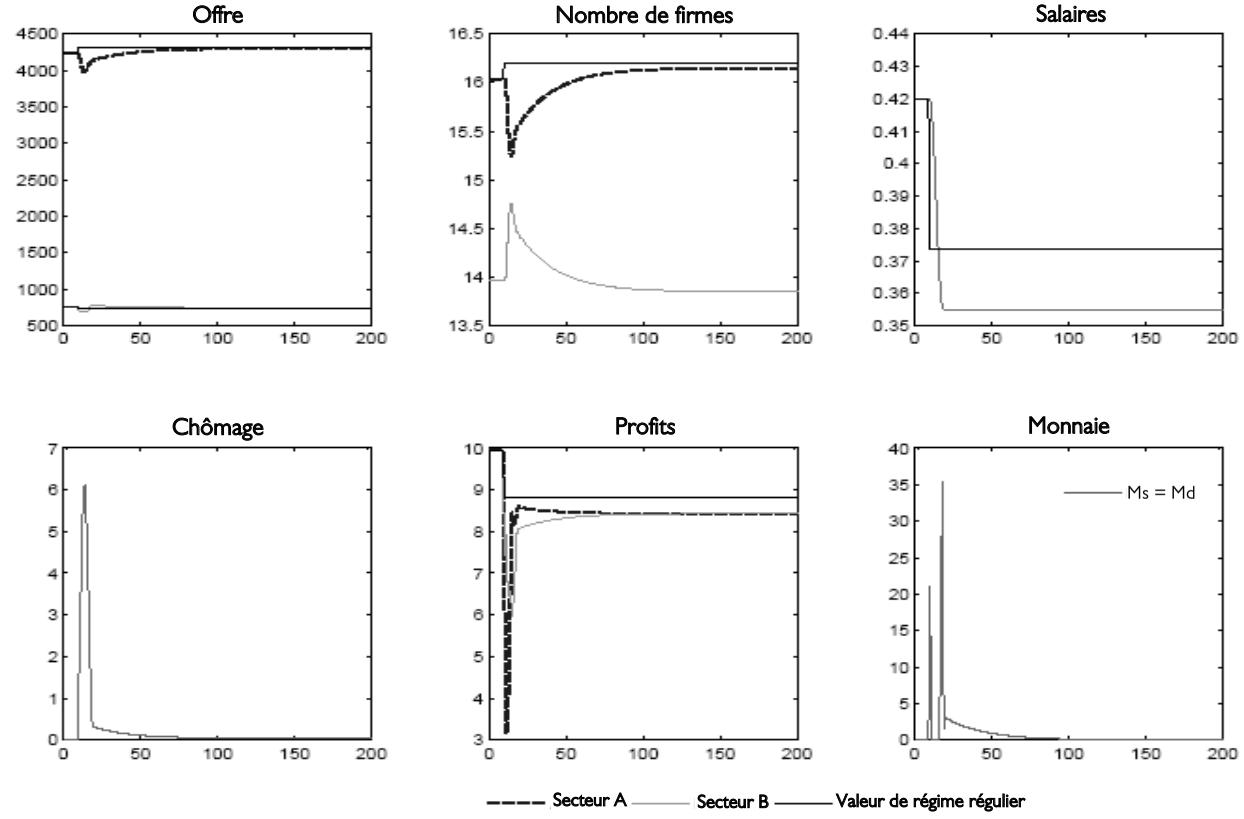
3. Faible taux de migration, forte flexibilité des salaires et contraintes financières : la transition n'est pas viable



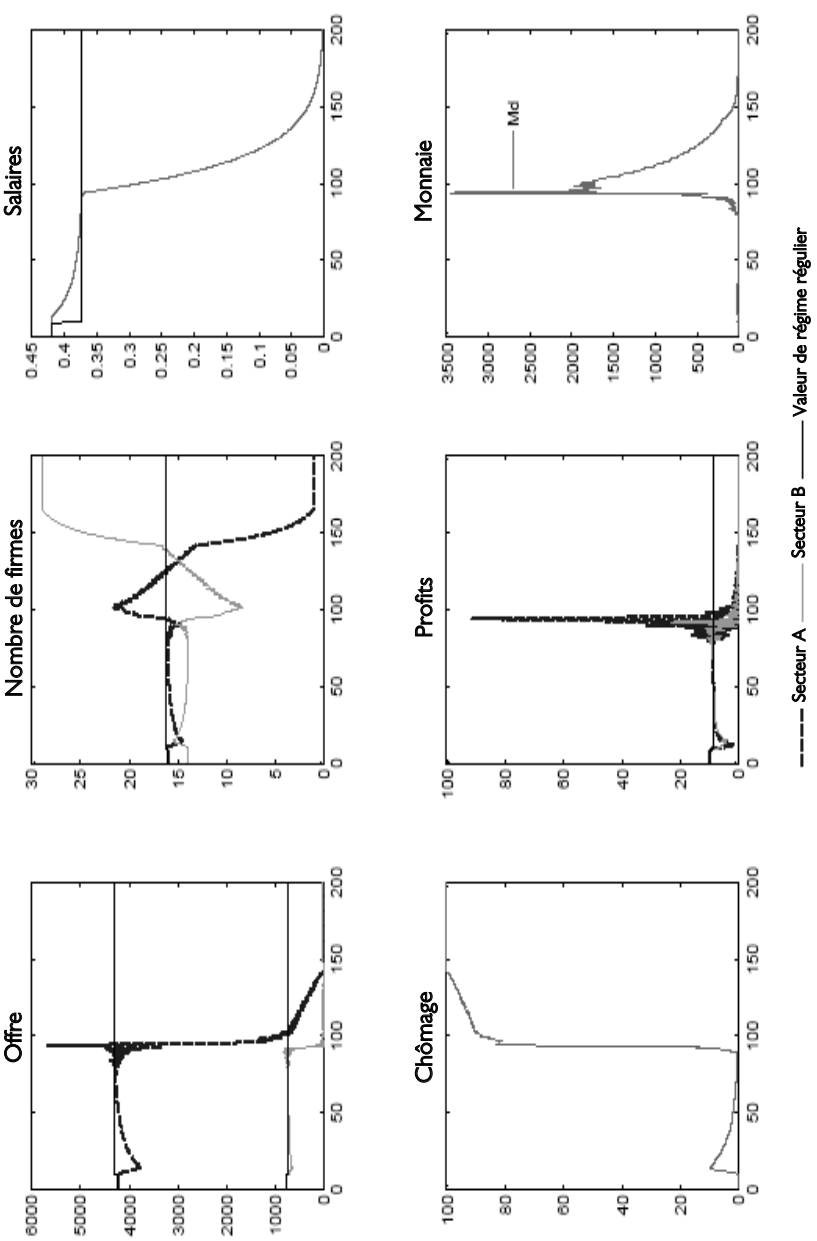
$\Delta W_b = -0,2$
$\omega = 0,5$
$\theta = 0,05$
$\mu = 0$

4. Faible taux de migration, forte flexibilité des salaires et marchés financiers accommodants : la transition redevient viable

$\Delta W_b = -0{,}2$
$\omega = 0{,}5$
$\theta = 0{,}05$
$\mu = 1$



5. Taux de migration élevé, flexibilité modérée des salaires et contraintes financières : la transition n'est pas viable



$\Delta W_b = -0,2$
$\omega = 0,05$
$\theta = 0,1$
$\mu = 0$