



# Avantages et inconvénients

## La politique américaine devrait promouvoir la mondialisation en transformant les perdants des échanges mondiaux en gagnants

Alan S. Blinder

**ÊTES-VOUS** pour ou contre la mondialisation? C'est une question qui n'a pas de sens, à vrai dire, un peu comme si on vous demandait si vous êtes pour ou contre le lever du soleil, qui aura lieu, de toute façon. Vous pouvez choisir d'en tirer le meilleur parti, de profiter de la chaleur et de la verdure, ou au contraire de vous plaindre des coups de soleil ou des piqûres d'orties. Vous pouvez aussi fantasmer à votre aise en fermant les rideaux et en faisant comme si le soleil ne s'était pas levé.

Certains semblent privilégier la seconde option. Mais les États-nations n'ont pas le choix. Les forces historiques et technologiques poussent en avant la mondialisation depuis des décennies — depuis que la Grande Dépression et la Seconde Guerre mondiale en ont temporairement mais décisivement inversé le cours. Et ça va continuer, ce qui signifie que chaque pays doit décider comment exploiter les avantages de la mondialisation, tout en limitant au possible les inconvénients qu'elle comporte par ailleurs.

Cela non plus n'a rien de nouveau. Depuis David Ricardo au début du XIX<sup>e</sup> siècle, les économistes ont compris que le commerce international fait des perdants et des gagnants. Et les perdants se sont insurgés contre la mondialisation, avant même qu'elle ait reçu un nom. Ils la combattent encore, mais il est grand temps que les économistes prêtent plus d'attention à leurs griefs. Ils plaident peut-être pour une cause spéciale, mais la perte de leur emploi justifie un plaidoyer spécial. Ils veulent peut-être mettre les atouts de leur côté, faute de quoi la technologie et le commerce les livreront au camp adverse.

Le monde semble se diviser de plus en plus en deux groupes : ceux qui ont le talent, l'inclination et peut-être tout simplement la chance de récolter les fruits de la mondialisation, et les laissés-pour-compte. Le problème économique de notre ère consiste peut-être à combler ce fossé, ou plutôt à l'amenuiser.

Les économistes proclament que le commerce est un jeu à somme positive : les profits des gagnants dépassent les déconvenues des perdants. C'est au fond pourquoi nous sommes tous pour le libre-échange. Les profits nets de la nation (en fait de l'ensemble des nations) permettent de dédommager les perdants, grâce aux transferts des gagnants. Arithmétiquement, il est possible, *en principe*, à chacun d'en sortir gagnant. Mais ce n'est pas ce qui arrive *en pratique*. Les transferts et autres indemnités compensatoires sont rarement suffisants pour changer les perdants bruts en gagnants nets — même dans les pays d'Europe occidentale dotés de généreux systèmes de protection sociale. Les États-Unis ne font guère d'effort en ce sens.

L'insuffisance des indemnisations a deux principales conséquences. Premièrement, l'ouverture commerciale peut exacerber les inégalités de revenus. Le libre-échange a bien plus la faveur

de ceux qui ont des qualifications et des revenus élevés que des travailleurs peu qualifiés. Ce n'est pas un hasard : les plus privilégiés bénéficient en général davantage de la mondialisation que les plus défavorisés. Deuxièmement, les perdants, des accords commerciaux par exemple, y sont souvent opposés parce qu'ils ne s'attendent pas à en tirer le moindre profit.

Il y a donc lieu d'être plus secourable envers les perdants du commerce, pour des considérations d'équité (moins d'inégalité) et d'économie politique (plus d'échanges commerciaux). Comment s'y prendre? Les nations qui font déjà beaucoup pour aider leurs travailleurs à s'adapter à l'évolution économique — par exemple au moyen de solides systèmes de protection sociale, de politiques actives du marché du travail, de vastes et efficaces programmes de recyclage professionnel et de marchés du travail à haute pression — peuvent ne pas avoir besoin de programmes spécifiquement conçus pour les victimes du *commerce*. Mais de tels programmes peuvent être nécessaires dans d'autres pays.

C'est le cas des États-Unis. L'objectif du programme d'assistance à l'ajustement au commerce (*Trade Adjustment Assistance*), mis en place en 1962, consiste à établir un filet de protection spécial pour ceux qui perdent leur emploi à cause de l'évolution du commerce extérieur. Mais il ne touche qu'un très petit nombre de travailleurs déplacés. Il est aussi censé les aider à retrouver un emploi, par exemple grâce à un recyclage ou une aide au reclassement. Mais il semble privilégier l'*assistance* au détriment de l'*ajustement*. D'autres idées, telles que l'assurance-salaire, sont à l'examen depuis des décennies, mais restent lettres mortes.

L'opposition féroce à la mondialisation aux États-Unis dont témoigne la dernière campagne présidentielle est à la fois ironique et importante. Elle est importante parce que les États-Unis restent la première puissance mondiale à presque tous égards. S'ils ne militent pas pour la mondialisation, qui le fera? Elle est ironique, parce que les États-Unis semblent être particulièrement bien placés pour tirer d'énormes profits de la mondialisation. Qui d'autre peut fournir la monnaie de réserve du monde? Quelle autre nation peut égaler la souplesse du marché, la concurrence interne, la créativité économique, le zèle entrepreneurial et la propension à travailler dur des États-Unis?

Ces attributs et d'autres font que les États-Unis sont quasiment assurés de sortir gagnants du jeu de la mondialisation. L'amélioration des indemnités compensatoires pour amortir les déboires des perdants pourrait permettre à l'ensemble de la nation d'en récolter les bienfaits. ■

*Alan Blinder est professeur d'économie et affaires publiques à l'université de Princeton et associé invité à la Brookings Institution.*