



## Gilets jaunes, mondialisation et technologie

2019/1

11 | 02 | 2019



### RÉSUMÉ

Les gilets jaunes représentent-ils une part minimale ou importante de la population ? Selon Eurostat, 9,8 % des travailleurs au sein de l'Union européenne appartenaient en 2016 à la catégorie des « working poor » (travailleurs pauvres). Dans certains pays, le pourcentage de travailleurs pauvres a connu une augmentation plus forte que l'emploi dans son ensemble. La France compte 8 % de travailleurs pauvres, ce qui est mieux que certains grands pays tels que le Royaume-Uni (8,6 %) et surtout l'Allemagne (9,5 %). Avec 4,7 % de travailleurs pauvres en 2016, la Belgique affiche un résultat relativement bon.

La base de recrutement des « gilets jaunes » au sein de l'Union européenne est toutefois nettement supérieure à ce que suggèrent les statistiques d'Eurostat. McKinsey concluait en 2016 qu'au cours de la période 2005-2014, entre 65 et 70 % des ménages dans 25 pays occidentaux avaient été confrontés à des revenus de marché stables ou en baisse. Après correction due à différentes formes de redistribution sociale et fiscale, le revenu pour la période 2005-2014 n'a été stable ou en baisse « que » pour 20 à 25 % des ménages. La répartition inéquitable des retombées de la croissance économique et la pression pesant sur l'évolution des revenus ne peuvent être uniquement imputées à la mondialisation. De plus, le libre-échange entraîne d'importants avantages en termes de pouvoir d'achat pour les revenus les plus faibles avec des taux de consommation élevés.

Un « tax shift » faisant diminuer la fiscalité pour les revenus les plus faibles est essentiel. Une personne ne gagnant que 67 % du revenu moyen se trouve aujourd'hui confrontée à une pression fiscale moyenne de 37,6 % au sein de l'Union européenne. Ce pourcentage est étonnamment élevé, car une partie de ces travailleurs flirte avec le seuil statistique de pauvreté. En Belgique, la pression fiscale pesant sur les faibles revenus du travail est toutefois nettement supérieure : elle s'élève à 47,2%.

JOHAN ALBRECHT: Senior fellow Itinera  
Bruno Merlevede: UGent

De nombreux pays européens connaissent actuellement un taux d'emploi élevé et un chômage faible. Les années 2017 et 2018 n'ont certainement pas été mauvaises pour l'économie européenne. Les actions des « gilets jaunes » indiquent toutefois clairement que le lien entre l'emploi et la prospérité est mis sous pression. Une partie de la population française est économiquement active mais possède un pouvoir d'achat limité. La récente hausse des taxes sur les carburants a été la goutte qui a fait déborder le vase. L'ampleur de la protestation des « gilets jaunes » en a surpris plus d'un et le président Macron est déjà partiellement revenu sur la hausse prévue des taxes sur les carburants. De nombreux commentateurs mettent en avant l'impact régressif de la fiscalité écologique et remettent ouvertement en cause les ambitions de la transition énergétique ou de la politique climatique. Plusieurs experts, notamment du Point Automobile, vont jusqu'à affirmer que le diesel et l'essence font partie de nos besoins essentiels et que la transition énergétique risque d'être insupportable pour les Français<sup>1</sup>.

Les économistes de l'environnement admettent les effets régressifs qu'ont, par exemple, des taxes plus élevées sur le diesel mais soulignent que ceux-ci peuvent être fortement atténués par des mesures compensatoires. Les recettes fiscales supplémentaires pourraient ainsi être utilisées pour faire diminuer les impôts sur les revenus les plus faibles. Ces compensations doivent être clairement communiquées, et il est par ailleurs souhaitable de commencer par introduire (et annoncer) les mesures compensatoires, pour augmenter ensuite les taxes sur les carburants.

En France, le prix du diesel a augmenté d'environ 0,13 €/litre en janvier 2018. Le prix est ensuite grimpé à plus d'1,50 €/litre en raison de l'augmentation des prix pétroliers, pour repartir ensuite à la baisse et revenir au niveau de janvier<sup>2</sup>. Une augmentation du prix du diesel de 0,13 €/litre pendant une année entraîne un surcoût d'environ 140 € pour quelqu'un qui parcourt 15 000 km par an. Cette illustration de l'impact de la hausse du prix des carburants indique clairement que la cause du problème des « gilets jaunes » doit plutôt être recherchée dans l'évolution des revenus disponibles.

## **1. Besoins essentiels et infrastructure**

Avant d'aborder de plus près cette évolution, revenons un instant sur l'affirmation du Point Automobile, selon laquelle les carburants feraient partie de nos besoins essentiels. Le diesel ne constitue en rien un besoin essentiel. Nous avons tous besoin de services énergétiques pour notre chauffage, notre mobilité, nos appareils électriques, etc. Mais ceux qui habitent des endroits très reculés et ne peuvent bénéficier d'une offre attrayante de transports en commun en sont réduits à utiliser leur propre voiture. La hausse des taxes sur les carburants vise à faire reculer, à terme, la demande de carburant et les émissions de gaz à effet de serre. Face à un manque manifeste d'alternatives à l'usage de la voiture, l'impact de la fiscalité environnementale sur le comportement demeure limité.

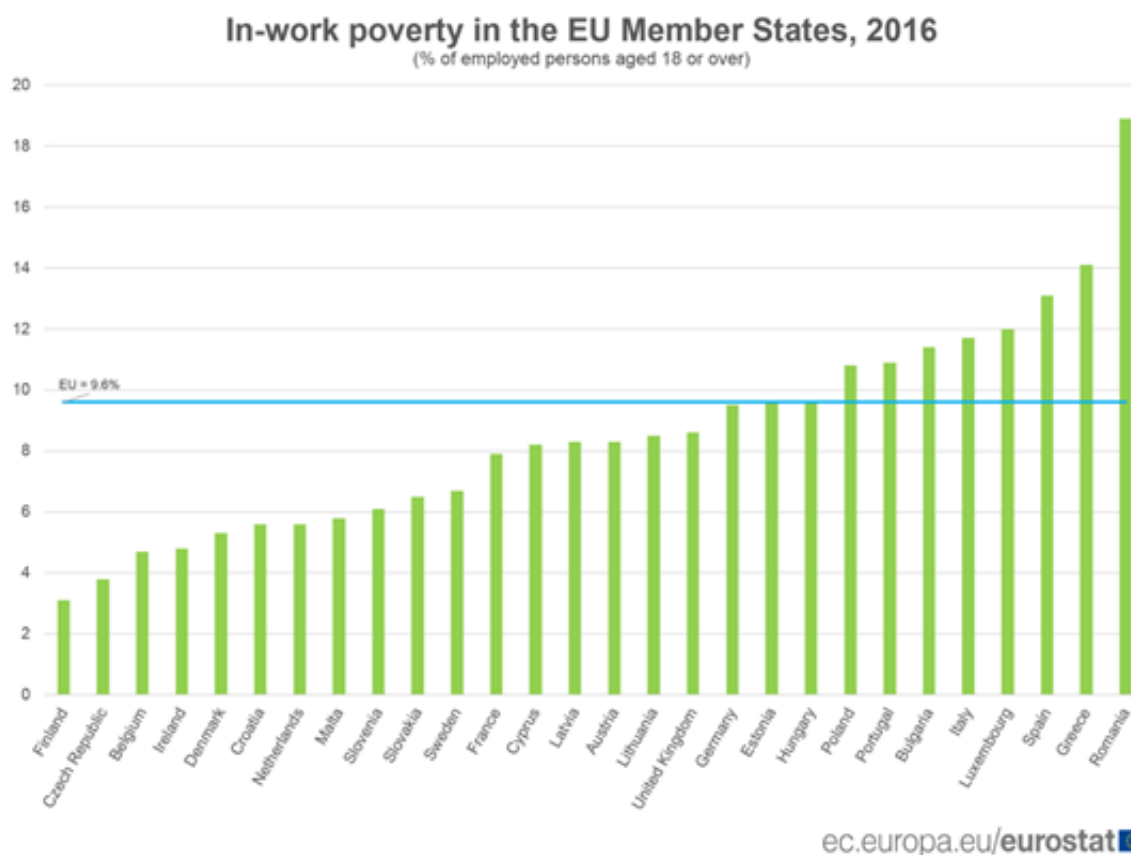
<sup>1</sup> [https://www.lepoint.fr/automobile/gilets-jaunes-et-si-la-transition-ecologique-allait-trop-vite-29-11-2018-2275428\\_646.php](https://www.lepoint.fr/automobile/gilets-jaunes-et-si-la-transition-ecologique-allait-trop-vite-29-11-2018-2275428_646.php)

<sup>2</sup> <http://www.fiches-auto.fr/articles-auto/prix-des-carburants/s-1762-evolution-du-prix-du-gazole.php>

Certains commentateurs soulignent à juste titre que la dépendance actuelle vis-à-vis de la voiture dans la France rurale résulte en partie de la forte réduction du nombre de lignes de chemins de fer au siècle dernier. Si l'on compare le réseau ferroviaire français actuel à ce qu'il était vers 1930, il apparaît qu'il y a aujourd'hui de nombreux « espaces vierges » dépourvus de liaisons ferroviaires. Vers 1930, le réseau ferroviaire français présentait une densité et un maillage nettement supérieurs à aujourd'hui. Cette observation vaut par ailleurs également pour la Belgique. Le populaire réseau RAVeL wallon est constitué d'anciennes lignes de chemins de fer locales désaffectées. De nombreuses liaisons ont cessé d'exister au siècle dernier pour différentes raisons. Le développement du réseau routier et la relative démocratisation de la voiture après 1950 ont eu un impact clair sur la rentabilité des liaisons locales. La suppression de lignes ferroviaires locales et l'encouragement de l'usage de la voiture ont entraîné à terme un important « effet de verrouillage ». À titre d'exemple, vers 1920, lorsque presque tout le monde utilisait – faute d'alternatives – les transports en commun, ce système de transport connaissait une toute autre organisation que dans une situation où seule une faible part de la population l'utiliserait. Dans les années 1960, il y avait incontestablement des arguments économiques pour la suppression des liaisons ferroviaires locales. Le calcul coûts/bénéfices de l'époque ne tenait plus que probablement aucun compte de la congestion, de la qualité de l'air, des gaz à effet de serre et de l'impact sur la dynamique du logement.

## **2. Les travailleurs pauvres**

Il ressort des interviews de « gilets jaunes » individuels que de nombreux participants à ces actions sont économiquement actifs mais connaissent des problèmes financiers. Ces personnes appartiennent à la catégorie, en augmentation, des « travailleurs pauvres ». Selon Eurostat, en 2016, 9,8 % des travailleurs au sein de l'Union européenne étaient (statistiquement) pauvres, car leur revenu après transferts était inférieur à 60 % du revenu médian. Cette proportion était de 8,3 % en 2010. Dans certains pays, le pourcentage de travailleurs pauvres a connu une augmentation plus forte que l'emploi dans son ensemble. La figure 1 indique que la France compte un pourcentage de travailleurs pauvres tout juste inférieur à 8 %, ce qui est mieux que d'autres grands pays tels que le Royaume-Uni (8,6 %) et surtout l'Allemagne (9,5 %). Avec 4,7 % de travailleurs pauvres en 2016, la Belgique affiche un résultat relativement bon.

**Figure 1 – Travailleurs pauvres au sein de l’Union européenne (Eurostat)**


La Joseph Rowntree Foundation estime le nombre de travailleurs pauvres au Royaume-Uni en 2018 à environ 4 millions, c’est-à-dire 12 % des travailleurs<sup>3</sup>, ce qui représente une augmentation de 500 000 unités en seulement cinq ans. Certains secteurs comptent un nombre particulièrement élevé de travailleurs pauvres : l’horeca (25 %), l’agriculture, sylviculture et pêche (23 %), l’appui administratif (22 %) et le commerce de détail et la distribution (18 %). À cet égard, il est frappant de constater que des secteurs ne connaissant peu ou pas de concurrence internationale, à l’instar de l’horeca, paient des salaires faibles.

Les travailleurs pauvres représentent un défi important pour l’État-providence moderne. Ce phénomène n’est toutefois pas nouveau et cet étalon permet par ailleurs une mesure alternative de l’inégalité. Un nombre élevé de travailleurs pauvres peut ainsi être le signe d’un marché du travail au sein duquel les revenus d’un groupe augmentent fortement alors que ceux d’un autre groupe augmentent nettement moins. Selon la taille relative des deux groupes, cette dynamique pourrait faire augmenter la proportion de travailleurs pauvres alors que le revenu de chacun a augmenté.

<sup>3</sup> La Foundation utilise une méthodologie différente de celle d’Eurostat.

En effet, la pauvreté se mesure à l'aide d'un étalon relatif : une personne gagnant moins de 60 % du revenu médian est considérée comme pauvre. Il n'est dès lors pas inutile d'examiner l'évolution récente des revenus absolus au sein de l'Union européenne.

### **3. Évolution des revenus : la croissance pour tous ?**

En 2016, McKinsey a publié 'Poorer than their parents? Flat or falling incomes in advanced economies'. Cette étude concluait qu'entre 2005 et 2014, 65 à 70 % des ménages dans 25 pays occidentaux avaient été confrontés à des revenus de marché, c'est-à-dire les revenus du travail et du capital, stables ou en baisse. Dans la période précédente, entre 1993 et 2005, le revenu de marché n'avait été stable ou en baisse que pour 2 % des ménages ; 98 % des ménages avaient alors profité d'une hausse sensible de leur revenu. L'évolution récente des revenus de marché résulte selon McKinsey de la crise et de la récession après 2008, de la croissance économique structurellement faible, des évolutions démographiques (vieillesse et augmentation du nombre de personnes vivant seules) et des évolutions sur le marché du travail, qui entraînent un recul de la part des revenus du travail dans le revenu total. Il convient de distinguer les revenus de marché des revenus disponibles. Compte tenu des transferts publics et des corrections fiscales, le revenu pour la période 2005-2014 n'a été stable ou en baisse « que » pour 20 à 25 % des ménages. Face au groupe important qui voit ses revenus de marché stagner ou diminuer, l'État doit consacrer de plus en plus de moyens à des mesures correctrices. D'un point de vue budgétaire, il est essentiel qu'une économie en croissance entraîne de meilleurs revenus de marché pour une part supérieure des ménages.

Ces chiffres de McKinsey suggèrent que l'augmentation de la proportion de travailleurs pauvres indique qu'une part considérable des travailleurs a des revenus du travail stables ou en baisse.

En France, près de 63 % des ménages ont été confrontés à un revenu de marché stable ou en baisse entre 2005 et 2014. Avec ce résultat, la France fait légèrement mieux que le pourcentage moyen de 25 pays occidentaux. Aux Pays-Bas, 70 % des ménages ont eu un revenu stable ou en baisse et en Italie, ce pourcentage grimpe même à 97 %. Ces pourcentages élevés font gonfler la facture de la politique sociale correctrice. Cette politique va encore gagner en importance à l'avenir ; McKinsey prévoit en effet un scénario du pire, dans lequel 70 à 80 % des ménages ne bénéficieraient pas de revenus de marché en hausse dans la décennie à venir.

Les revenus des travailleurs hautement qualifiés ont augmenté dans la plupart des pays occidentaux. Les travailleurs peu qualifiés sont partout confrontés à un taux d'emploi relativement faible, 50 % en moyenne, et à des salaires relativement bas. Cette situation résulte en partie de la concurrence internationale accrue : *'Between 1980 and 2010, competition for low- and medium-skill jobs became global, with 85 million workers in emerging economies joining the labor force in export-related activities (McKinsey, 2016).'* De nombreuses entreprises de services ne connaissent pas ou pratiquement pas

de concurrence internationale et sont donc en principe en mesure de répercuter sur les clients finaux des salaires plus élevés. Les sociétés de services soumises à une forte concurrence européenne ou mondiale subissent une forte pression sur les prix, ce qui peut avoir un impact sur l'évolution des salaires et de l'emploi. Ces considérations suggèrent que les revenus stagnent ou baissent pour ceux que l'on appelle les « perdants de la mondialisation ». McKinsey relève qu'un tiers des ménages à revenu stagnant ou en baisse interrogés ont une opinion négative du commerce et de la migration.

La mondialisation a certainement un impact sur l'évolution des revenus de nombreux ménages. D'aucuns établissent un lien entre l'émergence de la Chine et la stagnation des revenus dans les pays riches occidentaux. Nous examinerons en détail ce qu'il en est. Pour des pays tels que la Belgique et la France, la part que représente la Chine dans le total des importations reste limitée à moins de 5 %. La Belgique et la France importent nettement plus des États-Unis que de Chine. En 2016, près de deux tiers des importations belges ont eu lieu en provenance de l'Europe des 28. À supposer que le commerce soit responsable de la stagnation des revenus, la libéralisation du marché intérieur européen aurait davantage d'impact que l'émergence de la Chine.

#### **4. Les faibles revenus, gagnants de la mondialisation ?**

L'augmentation de la concurrence pour les biens industriels a provoqué une diminution des prix, mais aussi des innovations et de spectaculaires améliorations en termes de qualité. À titre d'exemple, les diminutions de prix des télévisions et des ordinateurs ont été impressionnantes à partir de 2005, alors même que le consommateur profitait également d'une bien meilleure qualité. La recherche empirique sur les bienfaits du commerce conclut que ce sont surtout les revenus les plus faibles qui bénéficient le plus du libre-échange. Le libre-échange fait diminuer le prix de l'alimentation et des biens de consommation courante ; ces *commodities* sont actuellement commercialisés dans un environnement marqué par une forte concurrence. L'alimentation et les biens de consommation sont relativement importants pour les revenus les plus faibles. Les revenus les plus faibles consomment relativement peu de services dont les prix ne dépendent pas de la concurrence internationale (ce qui explique en partie pourquoi les faibles revenus consomment peu de services). Fajgelbaum et Khandelwal sont très clairs dans leur influente analyse de la répartition inégale des bienfaits du commerce : *'We find a propoor bias of trade in every country (QJE, 2018).'* Ils affirment de façon très explicite que l'élimination du libre-échange aurait des conséquences catastrophiques pour les revenus les plus faibles dans les pays occidentaux ; ceux-ci devraient en effet payer significativement plus pour leurs achats quotidiens. Il est à espérer que les négociateurs du Brexit tiendront compte de cette analyse...

Le libre-échange et la mondialisation sont fréquemment présentés comme la source de l'inégalité. Dans notre représentation, nous recherchons volontiers les gagnants et les perdants de la mondialisation. Cette recherche se base généralement sur les statistiques disponibles en matière de revenus. Si nous évaluons en revanche l'inégalité et la pauvreté dans la perspective de la consommation, c'est souvent

une autre image qui apparaît. Si un revenu nominal identique offre davantage d'opportunités de consommation en raison de baisses continues des prix, ce résultat équivaut à une augmentation du revenu nominal à prix inchangés. Bruce D. Meyer et James X. Sullivan ont comparé en 2012 l'évolution de la mesure de la pauvreté dans la perspective des revenus et dans la perspective de la consommation. La proportion de ménages en situation de pauvreté aux États-Unis oscille depuis près de trois décennies autour de 15 %. Ce pourcentage est fondé sur l'écart entre le revenu et le revenu médian et mesure essentiellement l'inégalité et non la pauvreté. Si nous effectuons en revanche une correction pour les diminutions de prix qui offrent davantage d'opportunités de consommation pour un même revenu nominal, le nombre de ménages pauvres passe de près de 15 % vers 1985 à environ 5 % autour de 2010. Meyer et Sullivan insistent dès lors sur le fait que des marchés efficaces en situation de concurrence constituent en soi d'importants leviers dans le cadre de la lutte contre la pauvreté. Il ressort de leur analyse que ce sont surtout les personnes vivant seules et les aînés qui bénéficient le plus de faibles prix à la consommation.

Les études précitées ont de nombreuses limites. Elles indiquent que la restriction du libre-échange n'apporte pas de véritable solution pour les ménages dont les revenus stagnent. À court terme, un recul du libre-échange entraînerait une hausse des prix, ce qui porterait un sérieux coup au pouvoir d'achat de ces ménages.

## **5. Les prix à la consommation**

Le libre-échange ne signifie pas que les prix sont les mêmes partout. On constate, pour des produits identiques, d'importantes différences de prix au sein de l'Union européenne. Toutes les comparaisons des prix à la consommation indiquent que le consommateur paie davantage dans notre pays que dans les pays voisins pour des produits identiques. Une récente analyse de l'observatoire des prix<sup>4</sup> a révélé que comparés à la Belgique, les prix dans les supermarchés sont 11,82 % inférieurs en Allemagne, 11,42 % inférieurs aux Pays-Bas et 8,34 % inférieurs en France<sup>5</sup>. Le consommateur belge peut cependant se réjouir du faible prix de la bière dans notre pays. Les raisons de ces prix plus élevés dans notre pays sont principalement à rechercher dans le coût salarial supérieur en Belgique, la régulation du secteur de la distribution, les marchés relativement réduits et un manque de concurrence rude ou des marges bénéficiaires élevées. Le différentiel de prix avec les pays voisins tend par ailleurs à se creuser. Cela n'est guère surprenant car depuis 2014, l'inflation totale est chaque année plus élevée en Belgique que dans les pays voisins. Les facteurs qui contribuent à cette inflation sont principalement les augmentations de prix pour l'énergie, les services et, dans une moindre mesure, les denrées transformées destinées à la consommation. Parmi les produits énergétiques, l'augmentation du prix de l'électricité ressort plus particulièrement. Cette augmentation découle largement de choix politiques (ou d'absence de choix politiques). L'augmentation des prix des services dans notre pays depuis 2014 a constamment été significativement supérieure à ce qu'elle était dans les pays voisins.

4 <https://economie.fgov.be/fr/propos-du-spf/organisation/observatoires/observatoire-des-prix>

5 De Standaard, 13.03.2018

La plupart des entreprises de services ne connaissent pas ou presque pas de concurrence étrangère. De même, la concurrence locale est souvent très limitée, par exemple dans le secteur médical, le secteur culturel ou les télécommunications. Les sociétés qui proposent des voyages internationaux en avion connaissent en revanche une concurrence internationale et se démarquent par une diminution moyenne du prix de 5,3 % en 2017. Les voyages en avion sont principalement réservés par les revenus les plus élevés vivant dans des agglomérations urbaines pouvant utiliser abondamment les transports en commun.

## **6. La pression fiscale sur le travail**

Le travail est lourdement taxé dans la plupart des pays occidentaux. D'après l'OCDE<sup>6</sup>, la pression fiscale totale sur le travail au sein de l'Union européenne s'élève pour l'instant à 41,5 % pour les isolés sans enfants avec un revenu moyen. La Belgique se caractérise par une pression fiscale nettement supérieure de 53,7 % pour les revenus moyens. Un élément frappant est la faible pression fiscale en France, avec 47,6 %. Toutefois, il est positif que la pression fiscale diminue légèrement dans les deux pays. En 2011, la pression fiscale s'élevait à 56,1 % en Belgique et 50 % en France. La pression fiscale élevée pesant sur les faibles revenus du travail est en revanche plus problématique. Une personne ne gagnant que 67 % du revenu moyen se voit tout de même confrontée à une pression fiscale moyenne de 37,6 % au sein de l'Union européenne. Ce pourcentage est étonnamment élevé, car une partie de ces travailleurs flirte avec le seuil statistique de pauvreté. En Belgique, la pression fiscale pesant sur les faibles revenus du travail est toutefois nettement supérieure : elle s'élève à 47,2 %. Pour ces revenus également, la pression fiscale diminue mais il s'agit d'un processus lent. En France, la pression fiscale pour les revenus les plus faibles s'élève actuellement à 42,8 %. À titre de comparaison, aux Pays-Bas, la pression fiscale pour les revenus les plus faibles est de 30,5 %. Les « faibles revenus » bénéficient donc de prix à la consommation plus faibles et d'impôts moins élevés en France qu'en Belgique.

Parmi les « gilets jaunes », il n'y a pas uniquement des « travailleurs pauvres » mais aussi des personnes dépendant d'une allocation comme des chômeurs ou des pensionnés. S'agissant des allocataires, la comparaison est également souvent à l'avantage des Français. Le taux de remplacement brut, c'est-à-dire le rapport entre la pension perçue et les salaires les plus faibles est actuellement de 50 % en Belgique, alors que ce pourcentage est de 68 % en France. Les allocations pour maladie (de longue durée) sont toutefois plus élevées en Belgique qu'en France.

<sup>6</sup> [https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/taxing-wages-2018\\_tax\\_wages-2018-en#page146](https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/taxing-wages-2018_tax_wages-2018-en#page146)



## **7. Mondialisation 2.0 ; impact sur l'emploi et les revenus**

La mondialisation a entraîné d'importants « avantages en termes de consommation » pour tous, mais en particulier pour les revenus les plus faibles. Qu'en est-il de l'impact sur l'emploi ? Ne payons-nous pas ces avantages de consommation au prix de nombreuses pertes d'emplois ?

La première vague de mondialisation, jusqu'à la crise des années 1930, a été la conséquence d'améliorations notoires des possibilités de transport. Les chemins de fer et les bateaux à vapeur ont permis de dissocier géographiquement la production et la consommation. La production économique se concentrait dans le Nord et la valeur des exportations augmentait pour atteindre près de 10 % de l'activité économique. Cette concentration d'activité dans le Nord a multiplié les innovations et développé fortement les revenus. Depuis plusieurs décennies, la nature de la mondialisation s'est profondément transformée. De nouvelles évolutions en matière d'ICT et les techniques modernes de communication ont résulté en une diminution drastique des coûts de coordination et de communication. L'amélioration et la baisse du prix des techniques de communication ont permis de scinder des processus de production complexes en plusieurs phases réparties en différents endroits au Nord et au Sud. Les grandes différences de revenus, et donc de salaires, qui étaient apparues entre le Nord et le Sud durant la première phase de mondialisation ont rendu avantageux le fait de délocaliser dans le Sud les composantes à haute intensité de main d'œuvre du processus de production. De nombreux pays du Sud ont par ailleurs fortement réduit leurs tarifs commerciaux de leur propre initiative, en tentant d'attirer une partie de la chaîne de production. La Chine a particulièrement bien réussi dans ce domaine. Alors que les exportations totales mondiales ont été multipliées par un facteur 8 depuis 1980, les exportations chinoises ont quant à elles été multipliées par un facteur 120 au cours de la même période. La taille du pays et la vitesse à laquelle il est devenu l'usine à bas coûts de la planète ont provoqué un effet de choc pour l'économie mondiale. La part de la Chine dans les exportations mondiales totales est passée de moins de 1 % en 1980 à 3,9 % en 2001 et près de 14 % en 2015.

La forte émergence de la Chine ou le phénomène du « choc chinois » ont à présent fait l'objet de nombreuses recherches scientifiques. Celles-ci s'intéressent principalement à l'impact du « choc chinois » sur les économies avancées. Sous la direction d'Autor (2013), plusieurs économistes affirment que l'augmentation des importations en provenance de Chine a entraîné une hausse du chômage, une baisse des salaires et une chute des taux d'emploi sur les marchés locaux aux États-Unis. Dans des travaux ultérieurs, ils calculent que la hausse de la concurrence due aux importations en provenance de Chine entre 1991 et 2001 a directement provoqué la perte de 800 000 emplois dans l'industrie transformatrice américaine. Cela représente environ un quart de la diminution totale. Si l'on calcule l'effet domino de ces pertes d'emploi (notamment la baisse de la consommation), la perte s'élève à 3 millions d'emplois. Feenstra et ses co-auteurs (2017) estiment toutefois que compte tenu de la multiplication des possibilités d'exportation au cours de la même période, l'effet sur l'emploi effectif

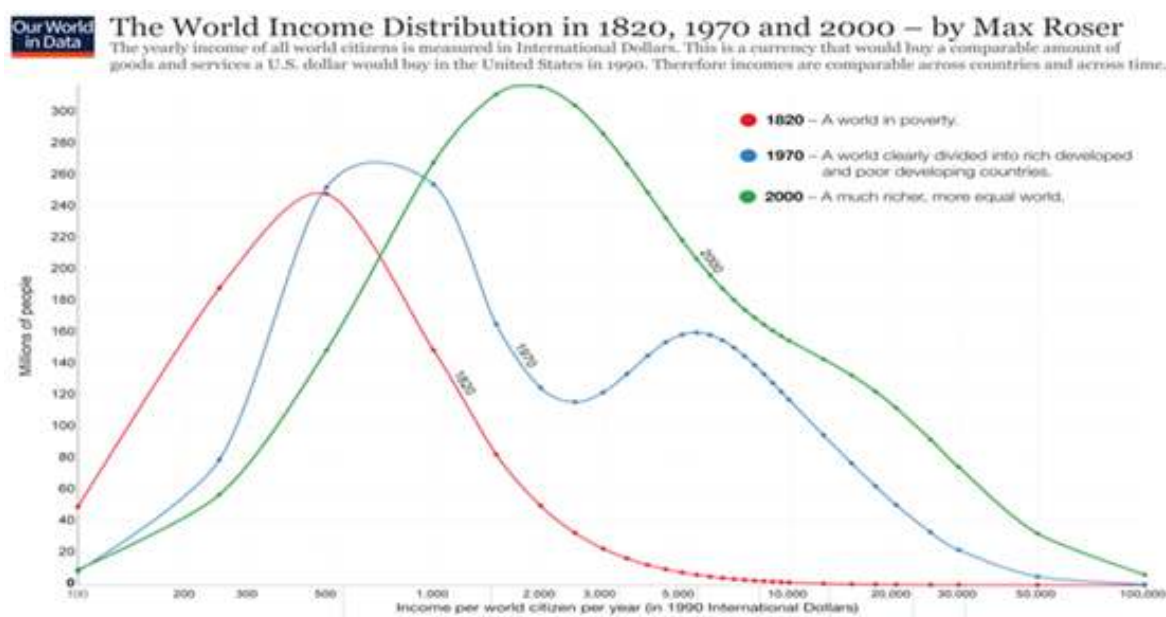
est pratiquement nul. C'est justement ce qui permet aux entreprises américaines qui importent des pièces détachées bon marché en provenance de Chine de renforcer leur compétitivité sur d'autres marchés. D'après une recherche semblable effectuée pour l'Allemagne, l'intensification du commerce avec la Chine et l'Europe de l'Est a permis la création de 442 000 emplois supplémentaires en Allemagne.

Si l'on tient compte par ailleurs de la demande totale de travail, Feenstra et Sasahara (2017) constatent que le commerce international a entraîné une hausse de la demande d'emploi aux États-Unis à concurrence de 700 000 postes. La diminution du prix de nombreux biens de consommation permet par exemple aux gens de consacrer davantage à des services locaux. Les nouveaux emplois ne sont toutefois pas tous pourvus, alors même qu'il y a des chômeurs. Cette situation est le signe de défaillances sur le marché du travail. La discordance en termes de compétences entre la main d'œuvre disponible et les aptitudes demandées est la principale source de ces défaillances.

Bloom et ses co-auteurs (2015) estiment pour des entreprises de douze pays européens que la concurrence due aux importations en provenance de Chine a accéléré la réallocation du travail d'entreprises peu efficaces vers des entreprises technologiquement plus avancées. Cela semble aller de pair avec une diminution de la proportion de travailleurs faiblement qualifiés dans l'industrie transformatrice. La concurrence due aux importations en provenance de Chine a eu un impact négatif sur les entreprises les moins productives, alors que les entreprises plus productives ont justement été stimulées à pratiquer l'innovation (davantage de dépenses en R&D, davantage de demandes de brevets, utilisation plus forte de l'ICT). Bloom et ses co-auteurs (2015) estiment qu'environ 15 % du progrès technologique dans les branches européennes de l'industrie peuvent être attribués à la concurrence due aux importations en provenance de Chine.

L'intégration de la Chine dans l'économie mondiale a fait sortir des centaines de millions de Chinois de la pauvreté. La figure 2 indique l'évolution de la répartition du revenu mondial entre 1820 et 2000. Il s'agit non seulement d'une évolution d'un monde pauvre à un monde bien plus prospère, mais la polarisation qui apparaît au tournant des années 1970 disparaît pratiquement vers l'an 2000. Le monde est devenu plus riche et plus égal, et de nombreuses personnes ont pu bénéficier d'une forte hausse de leurs revenus.

**Figure 2 – Répartition du revenu mondial en 1820, 1970 et 2000**

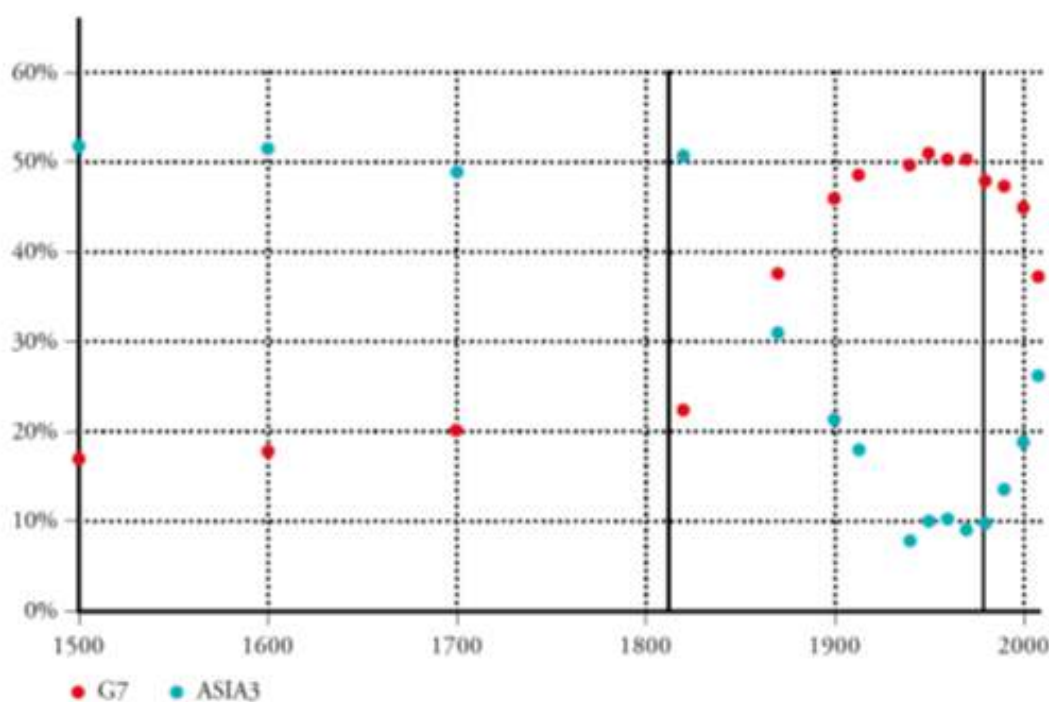


En 2014, Branko Milanovic a effectué une recherche basée sur des études de revenus portant pratiquement sur tous les pays du monde. Ce sont surtout les populations des pays en croissance ou des économies émergentes telles que la Chine, et dans une moindre mesure l'Inde, qui ont vu leur revenu augmenter de 70 à 80 %. Il s'agit d'une évolution très positive parce que le revenu initial de ce large groupe était faible, voire très faible. Outre ce large groupe, il reste un groupe restreint qui a pu bénéficier d'une nette hausse de revenu : les 1 % de plus riches dans le monde, qui ont vu leur revenu augmenter très fortement. Malheureusement, la figure indique qu'en 2011 également, une part non négligeable de la population mondiale restait sous le seuil de pauvreté de 1,25 \$ par jour. On observe un autre groupe de perdants relatifs, que nous avons déjà identifié dans l'analyse de McKinsey. Le revenu de la classe (moyenne) inférieure traditionnelle dans les pays riches n'a pratiquement pas, voire pas, connu de croissance. Ce groupe n'a pas éprouvé de progrès personnel et estime probablement que les politiques ne réalisent pas leurs promesses. Les politiciens populistes jouent habilement sur l'absence de progrès économique sensible pour la classe moyenne inférieure. Mais peut-on dire que cette stagnation est imputable à la mondialisation ou à la Chine ?

Durant la première phase de la mondialisation, les effets positifs de l'innovation et de la connaissance sont restés limités aux pays riches du Nord. Cette situation s'est traduite par l'évolution dramatique de la part du G7 dans le revenu mondial à partir de 1820, comme l'indique la figure 3. La part du G7 dans le revenu mondial augmente de 20 à 50 %, alors que la part des trois grandes économies asiatiques

(la Chine, l'Inde et l'Indonésie) tombe de 50 à 10 %. La mondialisation 2.0 et sa réorganisation des chaînes de production au cours des 25 dernières années a provoqué une inversion de cette tendance. La part du G7 est retombée de 47 à 37 %, alors que la part des trois grandes économies asiatiques a grimpé de 10 à 26 %. Ces énormes bouleversements du revenu mondial indiquent que la position avancée de l'Occident est tout sauf une donnée à long terme. La figure 3 suggère en outre que la part de l'Asie 3, c'est-à-dire les trois grandes économies asiatiques que sont la Chine, l'Inde et l'Indonésie, pourrait à terme revenir aux environs des 50 % historiques.

**Figure 3 – Part du G7 et de l'Asie 3 dans le revenu mondial**



Source : Oikonomia (2018), p. 405, basé sur le Maddison dataset

Les évolutions dans la nature de la mondialisation ont de l'importance pour les décideurs politiques. Les effets positifs et négatifs de la nouvelle mondialisation sont aujourd'hui bien plus spécifiques et individuels qu'auparavant. Jadis, un secteur déterminé était mis collectivement sous pression par la mondialisation. Aujourd'hui, il s'agit de composants spécifiques d'un processus de production, voire de tâches spécifiques qui sont organisées à différents endroits au sein d'entreprises multinationales. Cela rend les effets de la mondialisation bien moins prévisibles et contrôlables que précédemment. Dans le contexte des réseaux de production mondiaux, la notion de compétitivité ne concerne plus

un secteur industriel national déterminé, mais certaines activités au sein du processus de production. Sous l'effet de l'offshoring et de la délocalisation d'activités et de composants du processus de production par des entreprises multinationales, les avantages comparatifs traditionnels au niveau national se combinent pour former un réseau de production mondial et maximiser ainsi l'efficacité de ces entreprises. En raison de la baisse des coûts de coordination, les travailleurs du Nord ne sont plus les seuls à pouvoir bénéficier des avantages du progrès technologique réalisé dans le Nord.

Ces éléments impliquent également qu'il conviendrait de repenser la politique en matière de mondialisation. Mais quelles seraient les principales caractéristiques d'une bonne politique publique ? Certains facteurs ont leur importance à cet égard. Au sein des réseaux de production mondiaux, les travailleurs belges avec un coût salarial élevé et des technologies efficaces sont en concurrence avec des travailleurs du Sud, qui ont un coût salarial inférieur mais disposent également de technologies efficaces. La lutte est inégale et impossible. Il n'apparaît donc pas pertinent de miser sur la préservation de tels emplois. L'État doit dès lors protéger l'emploi au niveau global et non prendre des mesures spécifiques visant certains emplois en particulier. Investir dans la formation et le capital humain est un choix judicieux. Le capital humain hautement formé est suffisamment flexible pour s'adapter aux circonstances en forte évolution. L'État devra également prévoir un filet de sécurité pour les travailleurs qui risqueraient d'être exclus. Un bon exemple dans ce domaine est la politique active de marché du travail pratiquée par le Danemark, qui parvient à activer rapidement les chômeurs dans de nouveaux emplois, notamment en leur offrant des possibilités étendues de formation complémentaire. Aux marchandises produites par des ouvriers chinois à l'aide de technologies occidentales un flux de services et des emplois nouveaux pourraient également s'ajouter.

## **8. À quoi s'attendre en matière de technologie ?**

En livrant une guerre commerciale à la Chine, le président Trump espère rapatrier aux États-Unis chaque emploi perdu. Dans le paysage actuel, cette volonté relève de l'utopie. Même s'il était possible de faire revenir l'activité économique, il est très improbable de pouvoir récupérer les mêmes emplois. En effet, en raison du progrès technologique, de nombreuses tâches disparues à un moment au profit de la Chine sont aujourd'hui exercées davantage par des robots que par des travailleurs.

L'effet du progrès technologique sur le marché du travail est étudié en permanence par de nombreux économistes du travail. La littérature récente a constaté une évolution de cet effet au cours des 30-40 dernières années. Dans la période 1940-1980, le progrès technologique bénéficiait surtout aux emplois à haut degré de qualification, qui occupaient une part toujours plus importante de l'emploi total. Il s'agit d'une période de « skill-biased technical change », où le progrès technologique favorise les travailleurs hautement qualifiés vis-à-vis des travailleurs faiblement qualifiés. Entre 1993 et 2010, la proportion d'emplois à bas salaires et à salaires élevés a augmenté dans tous les pays d'Europe au détriment des emplois à salaires moyens. Cette polarisation est due à l'évolution de la nature du

progrès technologique. La baisse dramatique et exponentielle du coût de l'informatique a fait en sorte que des ordinateurs et des robots ont pris le relais des travailleurs pour des tâches routinières faciles à coder. La pose des pare-brise sur les lignes d'assemblage de véhicules neufs constitue un exemple significatif : un bras robotisé fait aujourd'hui ce qui était fait par deux travailleurs auparavant. En revanche, des tâches moins routinières comme la réparation d'un pare-brise fissuré ou éclaté restent à ce stade plus difficiles à faire effectuer par un robot.

En 2017, les premières études économiques à grande échelle s'intéressant à la relation entre les robots et l'emploi sont parues. Il y a d'une part un effet de substitution par lequel les robots remplacent le travail. D'autre part, l'introduction des robots provoque des baisses de coûts et de prix ; le travail peut se déplacer dans d'autres secteurs et se spécialiser dans de nouvelles tâches complémentaires. Aux États-Unis, Acemoglu et Restrepo (2017) estiment qu'au bout du compte, les robots ont causé des pertes d'emplois. L'introduction d'un seul nouveau robot pour 1 000 travailleurs fait perdre leur emploi à trois à six travailleurs. Les effets identifiés ne sont certainement pas maigres, mais pas de nature à ce que même une accélération extrême de l'introduction de robots puisse faire disparaître tous les emplois. Le scénario le plus extrême mène à une baisse du taux d'emploi (emploi/population) de 1,76 point de pourcentage. Il est frappant d'observer que les robots ont un impact négatif sur l'emploi de toutes les catégories de formation. C'est toutefois pour les emplois caractérisés par de nombreuses tâches routinières que l'effet est le plus fort. Même en Allemagne, où les robots sont bien plus utilisés qu'aux États-Unis, les robots ne semblent pour l'instant pas être des « job killers ». Les travailleurs moyennement formés semblent cependant avoir accepté des diminutions de salaire pour conserver leurs emplois. Cette situation entraîne des effets de distribution, qui font que la part du travail dans le revenu total diminue au profit de la part du capital et du bénéfice. Jusqu'à présent, il ne semble donc y avoir aucune raison de craindre un chômage massif à court terme provoqué par le rapide progrès technologique. C'est par ailleurs ce que tendent à indiquer les taux d'emploi stables entre 1990 et 2015 dans la plupart des pays occidentaux.

## **9. Rajan : « Let them eat credit »**

Le phénomène des revenus stables ou en baisse dans les pays occidentaux résulte de la baisse structurelle de la croissance économique après 1980. Une augmentation de la valeur ajoutée économique entraîne de meilleurs revenus du travail et du capital, ainsi que davantage de bénéfices pour les entreprises. L'augmentation de la productivité est source de croissance économique et de croissance des revenus. La baisse structurelle de la productivité résulte dans une large mesure de l'évolution vers une économie de services. De nombreux services ont toujours gardé une haute intensité de main d'œuvre et connaissent une augmentation limitée de la productivité. Le secteur financier connaît actuellement une forte augmentation de la productivité grâce à la digitalisation et à l'automatisation. Il en résulte une forte baisse de l'emploi, dans la mesure où ces secteurs peuvent vendre de nombreux services standards via des plates-formes sans interaction humaine. Une autre explication de cette croissance économique limitée est l'important déséquilibre déjà mentionné

entre les compétences ou aptitudes demandées sur le marché du travail et celles des demandeurs d'emploi. Plus vite l'économie et la société se transformeront, plus ce fossé risquera de se creuser. C'est ce dont témoignent les nombreux emplois que l'on n'arrive pas à pourvoir alors que le chômage réel demeure considérable. En raison de ce « skill gap », les entreprises ne peuvent mettre en œuvre toutes leurs idées et de nombreuses opportunités, y compris des emplois indirects, se perdent.

Pour Raghuram Rajan, une réforme approfondie du système d'enseignement est nécessaire pour résorber cet écart. Le système d'enseignement actuel ne diffère fondamentalement pas beaucoup des systèmes instaurés peu après la révolution industrielle. Les réformes nécessaires doivent pour Rajan aller bien plus loin que quelques adaptations des matières enseignées. Les nouvelles technologies permettent à chacun d'accéder à un enseignement à distance et la répartition des tâches entre les établissements d'enseignement, les entreprises, les instances publics, les familles et d'autres parties prenantes peut être revue de manière drastique. Rajan affirme que de vastes réformes de l'enseignement se heurteront à d'importantes résistances et ne seront en outre pas rentables électoralement. Les responsables politiques ne peuvent aider les ménages dont les revenus sont en baisse en se limitant à réformer l'enseignement. D'après Rajan, ceci explique la politique d'argent bon marché et l'accès aisé au crédit pour des individus présentant un risque de remboursement élevé. Si les ménages peuvent augmenter leur consommation en s'endettant facilement, l'irritation sur les revenus stables ou en baisse diminue. De plus, le fait de faciliter une consommation supérieure par le biais du crédit bon marché peut s'avérer payant électoralement. Jusqu'à ce que cette illusion, et la bulle constituée, n'éclatent comme cela a été le cas en 2008.

## ***10. Que peuvent faire Macron et les autres chefs de gouvernement ? Recommandations politiques***

Pour éviter que les rangs des « gilets jaunes » mécontents ne s'étoffent trop dans les décennies à venir, d'importantes réformes sont nécessaires. Il faut en particulier une politique spécifique pour les revenus du travail les plus faibles. Une forte réduction de la pression fiscale pesant sur les revenus du travail les plus faibles offre indubitablement la réponse la plus directe au problème des travailleurs pauvres. Les Pays-Bas peuvent être une source d'inspiration dans ce domaine : la pression fiscale sur les revenus du travail les plus faibles y a diminué de 42,3 % en 2000 à 33,6 % en 2010 et 30,5 % en 2017. En Belgique, cette pression fiscale s'élève à 47,2 % (en France, 42,8 %). En termes de timing, il est en outre souhaitable que le « tax shift » entraîne d'abord une baisse d'impôts pour les revenus les plus faibles (et que l'on communique à ce sujet) et que d'autres impôts ne soient augmentés que par la suite pour financer cette mesure.

Au-delà d'un « tax shift », des subventions fiscales pour les travailleurs ou un relèvement des salaires minimums pourraient être envisagés. Ces mesures ont un coût budgétaire mais il est plus important

de noter que la stagnation des revenus de marché a également un impact budgétaire. Si les revenus les plus faibles peuvent par exemple difficilement accéder au marché locatif privé, l'État n'a pas beaucoup d'alternatives que d'octroyer des subventions à la location ou d'investir significativement dans la construction de logements sociaux. Les économistes privilégient les mesures visant les revenus aux mesures correctrices en nature.

À long terme, ce sont probablement les réformes radicales de l'enseignement qui présentent le meilleur potentiel pour réduire les déséquilibres actuels sur le marché du travail. Le secteur de l'enseignement n'est généralement pas enthousiaste à l'idée de nouvelles réformes, car les récentes réformes ont principalement entraîné une hausse des obligations administratives sans permettre de réelles innovations en matière d'enseignement. Le manque d'innovations dans l'enseignement résulte peut-être d'un manque de concurrence ? Va-t-on devoir attendre un « choc chinois » de l'éducation ?



## BIBLIOGRAPHIE

Acemoglu, D. et Restrepo, P. (2017), “Robots and Jobs: Evidence from US Labor Markets”, NBER Working Paper No. 23285

Albrecht, J. et Merlevede, B. (2018). *Oikonomia: inzicht in economie*, OWL Press (Borgerhoff & Lamberigts)

Autor, David H., David Dorn, et Gordon H. Hanson. 2013. “The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States.” *American Economic Review*, 103 (6): 2121-68.

Bloom, Nicholas, Mirko Draca, John Van Reenen; Trade Induced Technical Change? The Impact of Chinese Imports on Innovation, IT and Productivity, *The Review of Economic Studies*, Volume 83, Issue 1, 1 January 2016, Pages 87–117, <https://doi.org/10.1093/restud/rdv039>

Dauth, W. , Findeisen, S. et Suedekum, J. (2014), THE RISE OF THE EAST AND THE FAR EAST: GERMAN LABOR MARKETS AND TRADE INTEGRATION. *Journal of the European Economic Association*, 12: 1643-1675. doi:10.1111/jeea.12092

Dauth, Wolfgang; Findeisen, Sebastian; Südekum, Jens; Wößner, Nicole (2017): German robots - the impact of industrial robots on workers. (IAB-Discussion Paper, 30/2017), Nürnberg, 62 p.

Fajgelbaum, P.D et Khandelwal, A.K (2016). Measuring the Unequal Gains from Trade , *The Quarterly Journal of Economics*, Volume 131, Issue 3, 1 August 2016, Pages 1113–1180, <https://doi.org/10.1093/qje/qjw013>

Feenstra, R C, H Ma, et Y Xu (2017), “US Exports and Employment”, NBER Working Paper No. 24056.

Feenstra RC, Sasahara A. The ‘China shock,’ exports and U.S. employment: A global input–output analysis. *Review of International Economics*. 2018;26:1053–1083. <https://doi.org/10.1111/roie.12370>

Joseph Rowntree Foundation (2018), UK Poverty 2018 ( <https://www.jrf.org.uk/report/uk-poverty-2018> )

McKinsey (2016). ‘Poorer than their parents? Flat or falling incomes in advanced economies’. (<https://www.mckinsey.com/featured-insights/employment-and-growth/poorer-than-their-parents-a-new-perspective-on-income-inequality> )

Meyer, B.D. et Sullivan, J.X. (2012). Winning the War: Poverty from the Great Society to the Great Recession, NBER Working Paper No. 18718 ( <https://www.nber.org/papers/w18718> )

Milanovic, Branko (2016) “Global Inequality - A New Approach for the Age of Globalization”, Harvard University Press

Rajan, R. (2011). Fault Lines. How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy (Princeton University Press)