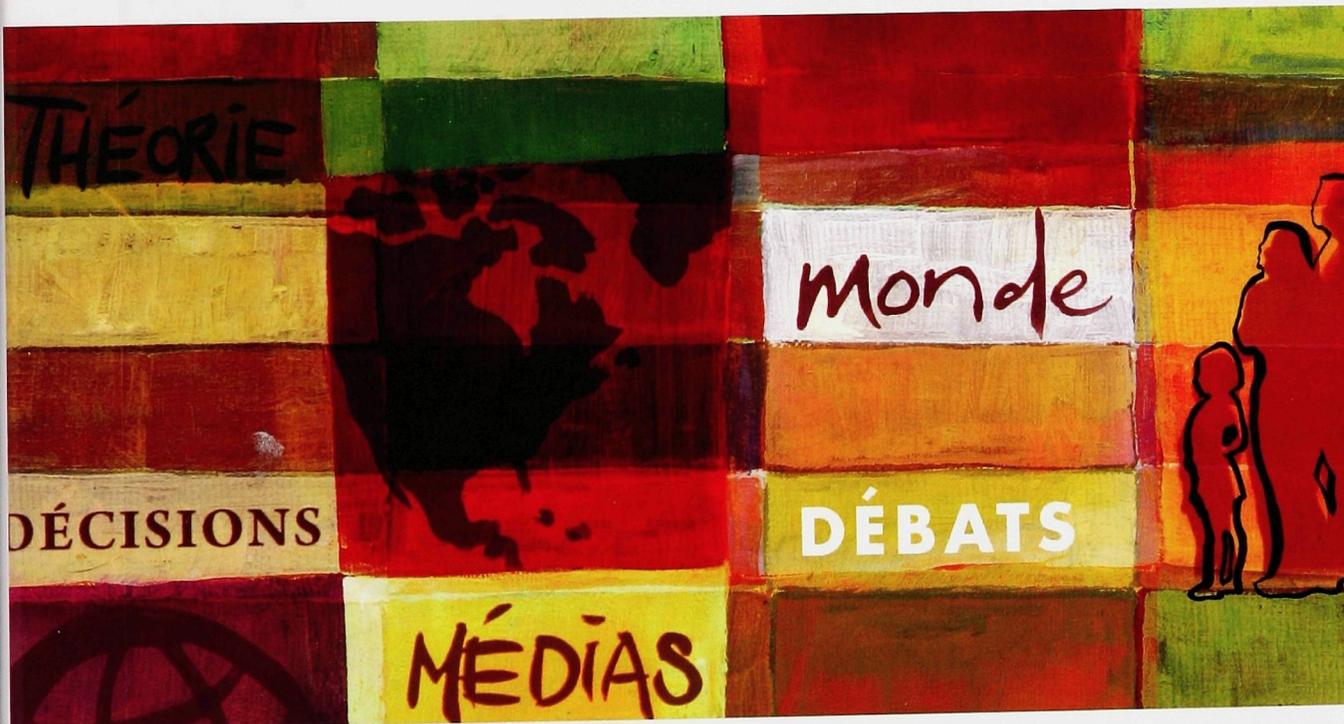




paramètres

Sous la direction de Stéphane Paquin,
Luc Bernier et Guy Lachapelle

L'analyse des politiques publiques



Les Presses de l'Université de Montréal

Sous la direction de

STÉPHANE PAQUIN, LUC BERNIER
et GUY LACHAPELLE

L'ANALYSE DES POLITIQUES PUBLIQUES

Les Presses de l'Université de Montréal

Catalogage avant publication de Bibliothèque et Archives nationales du Québec et Bibliothèque et Archives Canada

Vedette principale au titre :

L'analyse des politiques publiques

(Paramètres)

Comprend des réf. bibliogr.

ISBN 978-2-7606-2226-5

1. Politique publique. 2. Administration publique. I. Paquin, Stéphane, 1973- . II. Bernier, Luc, 1959- . III. Lachapelle, Guy, 1955- . IV. Collection: Paramètres.

JB1525.P6157 2011 320.6 C2010-942158-2

Dépôt légal : 4^e trimestre 2010

Bibliothèque et Archives nationales du Québec

© Les Presses de l'Université de Montréal, 2010

Les Presses de l'Université de Montréal reconnaissent l'aide financière du gouvernement du Canada par l'entremise du Fonds du livre du Canada pour leurs activités d'édition.

Les Presses de l'Université de Montréal remercient de leur soutien financier le Conseil des arts du Canada et la Société de développement des entreprises culturelles du Québec (SODEC).

Avant-propos

Stéphane Paquin

Qu'est-ce qu'une politique publique? Il en existe de nombreuses définitions. Harold D. Lasswell¹, un des pères fondateurs de la discipline, déclarait en 1936 que la politique était un processus par lequel était déterminé « Who gets what, when and how? » (qui obtient quoi, quand et comment?) dans la société. Plus récemment, un grand spécialiste américain de la discipline, Thomas Dye², avançait qu'il s'agissait de « tout ce que les gouvernements choisissent de faire ou de ne pas faire ». Pour Leslie Pal³, auteur de référence au Canada, les politiques publiques représentent « une série d'actions ou d'inactions que des autorités publiques choisissent d'adopter pour régler un problème ou un ensemble de problèmes ». Pour les auteurs français Yves Mény et Jean-Claude Thoénig⁴, elles sont « l'action des autorités publiques ».

En anglais, on fait généralement la distinction entre trois concepts: *polity*, *politics* et *policy*. Le premier concept, qui vient du grec *polis* et

1. LASSWELL, Harold D. (1936), *Politics: Who Gets What, When, How*, New York, McGraw-Hill, 1936.

2. DYE, Thomas, *Understanding Public Policy*, 13^e éd., Longman, 2010.

3. PAL, Leslie, *Public Policy Analysis*, Toronto, Nelson, 1992.

4. MÉNY, Yves et Jean-Claude THOENIG, *Politiques publiques*, Paris, PUF, 1989.

polities, renvoie à l'organisation politique de la société. Le second, *politics*, pourrait être traduit en français par « la politique », c'est-à-dire une compétition entre acteurs du monde politique afin d'exercer le pouvoir. Le dernier, *policy*, sera donné en français par « une politique ». Les politiques publiques sont intimement liées à ces trois concepts : elles représentent une vaste gamme de politiques (*policy*) qui ne sont possibles que par la politique (*politics*) et qui permettent l'organisation politique de la société (*polity*).

L'analyse des politiques publiques représente l'étude de l'action de l'État dans la société publique. Elle s'inscrit profondément dans une démarche pluridisciplinaire puisqu'elle se situe à la jonction de la science politique, du droit, de l'économie, de la sociologie, de la psychologie, de la gestion, du management, de l'administration et de l'histoire.

L'objectif de ce livre est de proposer un manuel de référence rigoureux et complet sur l'étude et l'analyse des politiques publiques. Le chapitre 1, rédigé par Luc Bernier et Guy Lachapelle, propose une présentation critique des diverses approches. Le chapitre 2, de Louis Imbeau et de Jérôme Couture, s'intéresse particulièrement à la question du pouvoir. Le chapitre 3, d'Yves Boisvert et de Magaly Brodeur, porte sur les questions d'éthique alors que le chapitre 4, de Catherine Côté, s'intéresse au rôle des médias. Dans le chapitre 5, Émilie Richard Frève porte son attention sur le rôle des idées alors que Jean-Herman Guay s'intéresse, dans le chapitre 6, aux différences entre les partis politiques de gauche et de droite quant à la question des inégalités sociales. Au chapitre 7, Raymond Hudon explore les différentes facettes du lobbying sur l'action de l'État alors que Luc Bernier, dans les chapitres 8 et 9, aborde les débats liés au nouveau management public et à la mise en œuvre des politiques. Le chapitre 10, de Steve Jacob, porte sur l'évaluation des politiques alors que dans le chapitre 11, Jean-François Savard s'intéresse à la cohérence de celles-ci. Dans le chapitre 12, Marcelin Joanis traite de la question du fédéralisme et de ses effets. Enfin, le dernier chapitre, de Stéphane Paquin, évalue l'influence de la mondialisation sur les politiques publiques.

CHAPITRE 13

La mondialisation et les politiques publiques

Stéphane Paquin

Guide du lecteur

Les effets de la mondialisation sur les politiques publiques ont fait couler beaucoup d'encre depuis la fin des années 1960. Pour la majorité des auteurs, mondialisation et politiques publiques sont deux notions antagoniques : l'action de l'État s'exerce dans un cadre territorial délimité, alors que la mondialisation est par définition un phénomène qui se produit au-delà des frontières. La mondialisation aurait ainsi diminué la capacité d'intervention de l'État, si bien que ce dernier devrait adopter des politiques issues du registre néolibéral. Les preuves empiriques ne confirment cependant pas l'hypothèse de la convergence néolibérale. La mondialisation n'impose pas de modèle unique d'organisation économique. Elle laisse encore aux décideurs publics de nombreux choix.

Le retrait de l'État ?	361
Les pays interventionnistes exportent-ils moins ?	365
La mondialisation de la finance et les investissements directs étrangers	371
La taxation des entreprises dans la mondialisation	375
Les délocalisations et l'emploi	377
Conclusion	380

Les effets de la mondialisation de l'économie sur les politiques publiques ont été l'objet de bien des débats depuis les années 1960¹. Même si la mondialisation n'est pas un phénomène nouveau, la majorité des auteurs croient que, depuis 1945, et avec une accélération marquée depuis les années 1960, elle devient de plus en plus intensive et extensive. D'aucuns s'entendent pour dire qu'elle introduit dans la dynamique internationale et nationale des changements considérables, mais, au-delà de ce constat évident, à peu près tout le reste est l'objet d'importantes discussions.

Depuis que Richard N. Cooper a popularisé le concept d'interdépendance économique en 1968, l'essentiel des travaux sur la mondialisation insiste sur la vulnérabilité croissante de l'État face à la mondialisation. Ainsi, pour une majorité de spécialistes, la mondialisation et les politiques publiques, ou l'action de l'État, sont antagoniques. L'action de l'État s'exerce d'abord dans un cadre territorial qui est devenu trop étroit, alors que la mondialisation est par définition un phénomène qui se produit au-delà des frontières. La capacité d'action de l'État est donc diminuée, sauf lorsqu'il agit en coordination avec d'autres États sur la scène mondiale.

Dès 1969, le grand historien de l'économie Charles Kindleberger affirmait: « L'État-nation comme entité économique tire presque à sa fin. » (1969 : 207) Dans les années 1980, le sociologue Daniel Bell écrivait pour

1. Je tiens à remercier, en plus de Guy Lachapelle et de Luc Bernier, Jean-Herman Guay, Marcelin Joanis, Luc Godbout, Annie Chaloux, Khalid Adnane et Jeanne Séguin-Laflamme, de l'Université de Sherbrooke, ainsi que Pierre Fortin, de l'UQAM, et Joseph Facal, des HEC, pour leurs commentaires sur ce texte.

sa part: « *The national state has become too small for the big problems in life and too big for the small problems of life.* » (1987 : 14) En 1995, Kenichi Ohmae prophétisait la fin de l'État-nation et la montée des États-régions. Cinq ans plus tard, James Mulvale soutenait: « *The growing reach of global capital [...] brought an end to the social-democratic welfare state project.* » (2001 : 11) En 2006, Thomas Friedman avançait que « *the world is flat* », ce qui transforme complètement les affaires mondiales. Selon lui, l'État doit s'adapter rapidement à l'économie mondiale et notamment à la concurrence asiatique et aux délocalisations (Friedman, 2006).

Dans les médias, les discours et les programmes politiques, mais également dans une bonne partie des publications scientifiques, la mondialisation est perçue comme la cause de bien des problèmes, que ce soit le retrait de l'État, la fin de l'État-providence, la croissance de la dette, la concurrence internationale, les délocalisations et la croissance des inégalités. Face à ces phénomènes, les États seraient devenus largement impuissants.

Chose étonnante, malgré les différences idéologiques, la conception de la mondialisation ne s'inscrit pas selon une logique droite-gauche. Une partie de la droite économique et de la gauche radicale voient ce phénomène de la même façon. Au Québec, par exemple, les signataires du manifeste des Lucides et leurs vis-à-vis, les Solidaires, ont une conception de la mondialisation qui est étonnamment similaire.

Les auteurs du manifeste des Lucides écrivent: « Alors que notre avenir est menacé par le déclin démographique et la concurrence mondiale, le Québec ne peut se permettre d'être la république du statu quo. » (*Pour un Québec lucide*, 2005 : 1) Ils soutiennent que le Québec subit « comme toutes les autres régions de l'Occident [...] une concurrence féroce de la part des pays asiatiques, au premier chef de la Chine et de l'Inde » (p. 1). Ils affirment plus loin: « L'entrée de plus d'un milliard de nouveaux travailleurs dans le circuit de l'économie mondiale a commencé il y a 15 ans avec l'essor économique de la Chine et des autres "tigres" asiatiques. Elle va continuer à interpeller nos forces vives pendant plusieurs décennies à venir. » (p. 4) Les auteurs du manifeste expliquent ainsi pourquoi les conséquences de ce phénomène sont, selon eux, très inquiétantes: « La concurrence asiatique ne se fait pas sentir seulement sur les emplois à petit salaire; l'impartition en Inde fait la vie dure à nos emplois hautement spécialisés dans des créneaux comme les services informatiques. Dans 10, 20 ans, que fabriquerons-nous, nous, Québécois, mieux

que les Chinois et les Indiens? Quels seront nos avantages comparatifs? Nos niches d'excellence?» (p. 4) Cette concurrence mondiale est si importante qu'il faut changer radicalement le modèle québécois parce que «le monde a changé et il nous faut nous adapter aux nouvelles réalités. Refuser de le faire, ce serait comme s'entêter à taper ses lettres à la dactylo sous prétexte que c'est avec celle-ci qu'on a appris à écrire.» (p. 3)

Les Solidaires, pour leur part, écrivent: «L'avenir de nos enfants nous inquiète aussi. Nous ne voulons surtout pas leur laisser une planète exsangue, des forêts détruites, des inégalités sociales et économiques accrues, des guerres pour s'arracher l'eau encore disponible. Nous voulons leur transmettre autre chose que le sentiment qu'il faut plier devant ce que dicte le marché.» (*Manifeste pour un Québec solidaire*, 2005: 1) Ils poursuivent ainsi: «Un regard attentif et critique sur le sort du monde et le devenir du Québec nous révèle partout les résultats désastreux de décennies de politiques économistes néocapitalistes. Inégalités sociales, pauvreté, crises financières, scandales comptables, dégradations environnementales et changements climatiques sur fond de conflits meurtriers sont les conséquences visibles d'un laisser-faire qui a abandonné à l'illusion du marché autorégulé le soin de gérer le quotidien et l'avenir de la Terre des humains.» (p. 1) Ils soutiennent ensuite: «Le type de mondialisation porté par les puissants et les bien nantis, en est le principal responsable.» (p. 1)

Qu'ils soient Lucides ou Solidaires, tous s'entendent sur un point (même s'il est vrai que la conception des Solidaires de la mondialisation est clairement plus apocalyptique): la mondialisation limiterait radicalement et fondamentalement la gamme des outils de politiques publiques disponibles face aux pressions du marché et à la concurrence mondiale. Malgré des divergences considérables sur le plan prescriptif, les deux tendances se rejoignent pour affirmer que la mondialisation est un phénomène très important, voire menaçant, et que l'économie mondiale est plus intégrée que jamais.

Voici plusieurs affirmations sur la mondialisation et les politiques publiques qui sont souvent considérées comme vraies²:

- 1) La mondialisation et la concurrence mondiale ont entraîné un retrait important de l'État, notamment en matière de dépenses publiques et
2. Sans présumer que les Lucides ou les Solidaires les croient.

de protection sociale, afin de rendre les pays plus compétitifs: c'est l'hypothèse de la convergence néolibérale.

- 2) Les pays néolibéraux et à bas salaires, comme les BRIC (Brésil, Russie, Inde, Chine), sont ceux qui s'en sortent mieux sur le plan des exportations, car leurs entreprises sont plus compétitives dans l'économie mondiale.
- 3) La majorité des investissements étrangers se dirige vers des pays où les salaires sont bas et où la protection sociale est inexistante, ce qui accentue la concurrence mondiale au détriment des pays occidentaux.
- 4) En conséquence, les États des pays développés ont été contraints de baisser de façon très importante leur niveau de taxation des entreprises.
- 5) On assiste, dans les pays développés, à une accélération marquée des délocalisations et de l'impartition vers les pays où les salaires sont bas, comme la Chine et l'Inde.

Les données empiriques ne confirment pas ces affirmations. La réalité est plutôt la suivante :

- 1) L'augmentation de la part des dépenses publiques dans le PIB depuis 1960 est très prononcée, et les dépenses de protection sociale restent relativement stables depuis le début des années 1990. Il n'y a pas de retrait important de l'État.
- 2) Sur le plan des exportations, les pays interventionnistes ou sociaux-démocrates s'en sortent très bien. Ils sont du côté des gagnants de la mondialisation.
- 3) La majorité des IDE se dirigent toujours vers des pays développés.
- 4) La taxation des entreprises est restée relativement stable depuis quarante ans.
- 5) Le phénomène des délocalisations reste encore marginal, quoiqu'en légère accélération, pour les pays développés.

En somme, même si la mondialisation représente un phénomène bien réel, ses effets sur les politiques publiques et l'action de l'État sont grandement exagérés. L'État conserve une marge de manœuvre qui est plus importante que ne l'estiment la plupart des analystes. La mondialisation n'impose pas un modèle unique d'organisation économique; elle n'impose

pas de convergence néolibérale. Elle laisse encore aux décideurs publics de nombreux choix. Il y a plusieurs façons de profiter de ce phénomène. Les auteurs qui soutiennent que la mondialisation annonce la fin de l'État négligent trop souvent d'identifier les mécanismes par lesquels elle restreint la capacité d'action des gouvernements et, ce faisant, ils exagèrent indûment ses effets. Ce chapitre est divisé en cinq sections correspondant aux cinq affirmations que nous venons d'énumérer.

Le retrait de l'État ?

Pour plusieurs auteurs, la mondialisation de l'économie, qui ne cesse de croître depuis les années 1960, oblige les États à adopter des politiques néolibérales, en raison de la concurrence mondiale qui est de plus en plus forte. Cette dernière serait si importante que les pays développés n'auraient eu d'autre choix que de diminuer la pression fiscale des entreprises et de remettre en question de nombreux avantages sociaux des travailleurs. Privés de revenus importants, les États auraient été contraints de diminuer leurs dépenses, notamment dans le domaine social. La lutte contre la dette et les déficits publics de la plupart des gouvernements des pays de l'OCDE ainsi que les compressions budgétaires répétées ne seraient que les symptômes de ce mal plus profond.

Est-ce que cette affirmation, largement acceptée dans le discours public, est vraie ? L'État bat-il véritablement en retraite devant la mondialisation et le marché ? Les gouvernements ont-ils sabré dans les dépenses sociales parce qu'ils ont massivement diminué les taxes afin de permettre à leurs entreprises nationales d'être compétitives dans l'économie mondialisée ?

Si l'État bat en retraite à cause de la compétition mondiale, ne devrait-on pas constater une diminution marquée de la part des dépenses publiques et des dépenses sociales dans le PIB ? On pourrait même imaginer que l'ampleur de ce retrait devrait être proportionnelle à l'ouverture d'un pays au commerce international : plus un pays est ouvert au commerce international, donc à la compétition mondiale, plus le retrait devrait être prononcé.

Or, lorsqu'on regarde les statistiques depuis 1960, moment où la plupart des auteurs situent l'accélération de la mondialisation, la croissance des dépenses publiques en termes absolus et en pourcentage du PIB est considérable. Pas de retrait massif, pas de chute prononcée ou de retrait

brutal pour atteindre le déficit zéro. Les statistiques sont sans équivoque sur ce point. Elles ne confirment pas la thèse du retrait de l'État. La part des dépenses gouvernementales dans le PIB des pays membres de l'OCDE n'a cessé de croître des années 1960 jusque vers la seconde moitié des années 1990 (voir le tableau 1).

Comme le montre le tableau 1, les gouvernements des pays développés perçoivent, de nos jours, plus de taxes, non seulement en termes absolus, mais également en pourcentage de leur plus grosse économie, qu'ils ne le faisaient durant les Trente Glorieuses. La croissance nette des dépenses publiques entre 1960 et 2005 est de 16 % au Royaume-Uni, de 20 % aux États-Unis, de 37 % en France, de 39 % en Allemagne, de 45 % au Canada, de 49 % en Australie, de 64 % en Finlande, de 68 % en Suède, de 74 % au Japon et de 108 % au Danemark! La croissance des dépenses publiques jusqu'au sommet est encore plus élevée. Elle est de 35 % aux États-Unis, de 44 % au Royaume-Uni, de 53 % en Allemagne, de 59 % en France, de 65 % au Canada, de 126 % en Finlande et de 158 % au Danemark.

Il est vrai que, depuis le milieu des années 1990, on note un recul de la part des dépenses publiques dans le PIB qui semble confirmer la thèse d'un retrait de l'État. Ce recul peut s'expliquer par des diminutions de dépenses ou des hausses de revenus causées par la croissance soutenue des dernières années ou encore les deux. Le recul depuis le sommet n'est cependant que de 6 % en Allemagne, de 9 % en France et de 16 % au Canada. Dans les pays traditionnellement très interventionnistes, il est plus important : 24 % en Belgique, 25 % en Finlande et 27 % aux Pays-Bas. Ces pays ont cependant, encore aujourd'hui, des dépenses gouvernementales largement au-dessus de la moyenne des pays de l'OCDE. Il est intéressant de noter que la décroissance est nulle dans le cas des États-Unis, qui sont souvent présentés comme l'épicentre du « néocapitalisme sauvage » et d'un maigre 5 % au Royaume-Uni de « l'ultralibérale » Margaret Thatcher. Avec la crise financière et l'introduction de la réforme de la santé aux États-Unis par Barack Obama, les dépenses publiques seront très certainement en hausse dans les prochaines années.

Ainsi, si l'on se fie à la part des dépenses gouvernementales dans le PIB, on constate que l'action des gouvernements est en forte progression depuis 1960, même s'il est vrai que les dépenses publiques sont en légère décroissance depuis le début des années 1990.

TABLEAU 1

La part des dépenses gouvernementales dans le PIB des pays membres de l'OCDE

Année	Australie	Autriche	Belgique	Canada	Danemark	Finlande	France	Allemagne	Irlande
1960	22,1	32,1	34,6	28,9	24,6	26,6	34,6	32,0	28,0
1965	25,6	37,9	36,5	29,1	29,6	30,8	38,4	36,3	33,1
1970	25,5	39,2	42,1	35,7	40,2	30,5	38,9	37,6	39,6
1975	32,4	46,2	51,3	40,7	47,5	38,4	43,5	47,1	46,5
1980	34,1	48,5	58,7	41,5	56,2	39,4	46,2	46,9	50,8
1985	38,5	51,7	62,3	47,1	59,3	45,0	52,2	47,5	54,8
1990	37,7	49,4	55,3	47,8	58,6	46,8	49,9	45,7	41,4
1996	35,9	51,6	52,9	44,7	63,6	1,0	55,0	49,1	42,0
2000	32,9	46,9	46,8	41,1	51,1	43,7	47,5	44,5	35,0
2005	32,9	45,0	47,3	39,5	51,2	45,8	49,8	46,2	37,5
Croissance nette (%)	49,0	46,0	35,0	45,0	108,0	64,0	37,0	39,0	25,0
Croissance jusqu'au sommet (%)	74,0	61,0	80,0	65,0	158,0	129,0	59,0	53,0	96,0
Recul depuis le sommet (%)	15,0	13,0	24,0	16,0	19,0	25,0	9,0	6,0	26,0
Année	Italie	Japon	Pays-Bas	Norvège	Nouvelle-Zélande	Suède	Suisse	Royaume-Uni	États-Unis
1960	30,1	18,3	33,7	32,0	26,9	31,1	17,2	32,6	27,2
1965	34,3	18,6	38,7	34,2	-	36,0	19,7	36,4	27,2
1970	34,2	19,3	45,5	41,0	-	43,7	21,3	39,3	31,6
1975	43,2	27,3	55,9	46,6	-	49,0	28,7	46,9	34,6
1980	45,6	32,7	62,5	49,4	38,1	65,7	29,7	44,6	33,6
1985	50,8	32,7	59,7	45,6	-	64,3	31,0	46,2	36,4
1990	53,6	32,3	57,5	54,9	41,3	60,8	30,9	42,3	36,6
1996	52,7	35,9	49,2	49,2	34,0	59,1	39,4	43,0	32,4
2000	44,1	31,9	41,7	39,4	36,4	52,2	33,9	37,7	34,2
2005	46,4	30,9	45,7	42,8	34,7	52,0	36,4	44,7	36,6
Croissance nette (%)	47,0	74,0	24,0	23,0	35,0	68,0	94,0	16,0	20,0%
Croissance jusqu'au sommet (%)	69,0	96,0	85,0	72,0	54,0	111,0	129,0	44,0	35,0
Recul depuis le sommet (%)	13,0	14,0	27,0	22,0	16,0	21,0	8,0	5,0	0,0

Source: Hay, 2008: 327.

Certains pourraient dire que l'essentiel des compressions budgétaires s'est fait dans les dépenses de protection sociale, ce qui signifierait que les chiffres présentés plus haut ne rendent pas justice aux compressions réelles. Ce n'est pas le cas. Lorsqu'on isole la part des dépenses de protection sociale dans le PIB, on ne constate pas de recul important (voir le tableau 2)³. Pour l'ensemble des pays de l'Union européenne, le pourcentage de ces dépenses hors chômage passe de 24,9 % en 1993 à 25,4 %, une légère hausse.

TABEAU 2**Part des dépenses de protection sociale dans le PIB**

	Total		Total hors chômage	
	1993	2003	1993	2003
UE-15	27,5	27,2	24,9	25,4
Belgique	27,6	28,3	23,9	24,8
Danemark	30,7	30	25,2	27,1
Allemagne	36,8	29,1	24	26,6
Grèce	21,2	25,4	20,4	23,9
Espagne	23,4	19,2	18,3	16,6
France	28,7	29,1	26	26,8
Irlande	19,3	15,8	16,1	14,5
Italie	25,2	25,4	24,4	24,9
Luxembourg	22,5	23,3	21,9	22,3
Pays-Bas	30,7	26,3	27,9	24,7
Autriche	27,3	28,6	25,7	26,9
Portugal	18,5	22,6	17,5	21,4
Finlande	33,6	26,1	28,2	23,5
Suède	37,7	32,3	33,4	30,4
Royaume-Uni	27,7	25,9	25,7	25,2

Source : Eurostat, Sespros.

3. Il est important de noter que les dépenses de protection sociale sont difficilement comparables entre pays, car elles n'incluent pas toujours les mêmes choses. Dans la majorité des pays, les instruments fiscaux comme les déductions ne sont pas comptés dans les dépenses sociales. Ainsi, on peut comparer plus facilement dans le temps les dépenses d'un même pays, mais plus difficilement celles de deux pays.

Les dépenses sociales hors chômage augmentent même en Belgique, au Danemark, en Allemagne, en Grèce, en France, en Italie, en Autriche et au Portugal. L'augmentation de ces dépenses peut s'expliquer par la création d'un nouveau programme social ou encore par le simple vieillissement de la population. Leur baisse peut être due à des compressions budgétaires, comme en Finlande, ou encore au fait que la croissance économique est plus forte que celle des dépenses, comme en Irlande. En somme, on constate, au regard de ces deux indicateurs, que la thèse du retrait de l'État est très largement exagérée.

POINTS CLÉS

- Pour certains auteurs, l'État bat en retraite face à la mondialisation à cause de la concurrence mondiale.
- Selon eux, ce retrait se traduit par une réduction de la part des dépenses publiques et sociales dans le PIB.
- Les faits montrent plutôt que la part des dépenses publiques dans le PIB est en hausse depuis 1960 jusqu'au milieu des années 1990 et que le recul n'est pas très important depuis les années 1990.
- En Europe, les dépenses de protection sociale sur le PIB ont, en moyenne, légèrement augmenté entre 1993 et 2003.

Les pays interventionnistes exportent-ils moins ?

Si l'exposition d'un pays à la mondialisation et à la compétition internationale n'a qu'un effet limité sur les dépenses publiques, est-ce que les pays plus interventionnistes, ou ceux dont la part de dépenses dans le PIB est plus importante, sont condamnés à être moins performant en matière d'exportations ? Est-ce que le prix à payer pour un État plus interventionniste est la faiblesse relative de ses exportations ? Puisque les pays plus interventionnistes doivent compenser leurs dépenses publiques par de plus hauts niveaux de taxation, ne devrait-on pas constater que leurs exportations en souffrent parce que les produits exportés sont moins compétitifs sur la scène internationale ?

Bien que cette hypothèse soit assez répandue, il n'existe pas de corrélation entre les exportations d'un pays et le faible degré d'intervention gouvernementale dans l'économie (voir le tableau 3). On peut le voir en regardant d'abord le pourcentage des exportations mondiales des principaux pays et, ensuite, puisque ce premier indicateur ne tient pas compte

de la taille d'un pays, le pourcentage des exportations d'un pays par rapport à son PIB.

Avec la première méthode, on constate que, parmi les 12 premiers pays exportateurs à l'échelle mondiale en 2008, on trouve en première position l'Allemagne⁴ qui possède un État social important, tout comme la France, les Pays-Bas, l'Italie, le Royaume-Uni, la Belgique et le Canada. D'autres pays très interventionnistes comme la Suède, l'Autriche, la Norvège, le Danemark et la Finlande sont également dans les 40 premiers pays exportateurs mondiaux. Si l'on considérait les 27 pays de l'Union européenne comme un seul pays, ceux-ci représenteraient 15,9 % du commerce mondial devant la Chine à 11,9 % et les États-Unis à 10,6 % (OMC, 2009 : 13).

Lorsqu'on regarde la part des exportations de biens et de services dans le PIB, on constate que les pays interventionnistes s'en tirent également très bien. L'Allemagne exporte l'équivalent de 47 % de son PIB, la Suède 54 %, le Danemark 55 % et l'Autriche 59 %, ce qui est mieux que les États-Unis ou les BRIC (Brésil, Russie, Inde et Chine). Les États-Unis exportaient seulement environ 13 % de leur PIB en 2008. En 2007, le Brésil exportait uniquement 14 % de son PIB, l'Inde 21 %, la Russie 30 % et la Chine 43 %.

Dans tous les cas, la croissance de la part des exportations dans le PIB est prononcée depuis 1990. La variation relative des exportations entre 1990 et 2008, c'est-à-dire la croissance de la part des exportations dans le PIB, est de 111 % en Finlande, de 92 % en Allemagne, de 72 % en Suède, de 56 % en Autriche et de 40 % au Danemark et ce, dans un contexte de mondialisation et de compétition mondiale accélérées.

Il est vrai cependant que la croissance des exportations de biens et de services des BRIC est également phénoménale : elle est de 67 % pour le Brésil, de 68 % pour la Russie, de 190 % pour l'Inde, mais à partir d'une très petite base, et de 123 % pour la Chine. Il ne faut cependant pas exagérer l'importance des BRIC dans l'économie mondiale. Mis à part la Chine qui représente 9 % du commerce mondial, ce qui est davantage que les États-Unis, la Russie exporte moins que la minuscule Belgique qui

4. Selon les chiffres préliminaires de 2009, la Chine est maintenant au premier rang avec 9,6 % des exportations mondiales totales, suivie par l'Allemagne à 9 %, les États-Unis à 8,5 %, le Japon à 4,7 %, les Pays-Bas à 4 %, la France à 3,8 %, l'Italie à 3,2 %, la Belgique à 3 %, la Corée du Sud à 2,9 %, le Royaume-Uni à 2,8 % et le Canada à 2,5 % (OMC cité dans *The Economist*, 3 avril 2010 : 98).

exporte, quant à elle, trois fois plus que l'Inde. Les exportations du Brésil sont équivalentes à celles de la Suède, de l'Autriche ou de la Norvège.

TABLEAU 3

Les exportations et la taille de l'État pour divers pays

	Rang mondial de pays exportateurs	Pourcentage des exportations mondiales des principaux pays, des BRIC et des pays sociaux-démocrates en 2008		Pourcentage des exportations de biens et de services par rapport au PIB en 2008* ou 2007	Pourcentage des exportations de biens et de services par rapport au PIB en 1990	% de variation relative entre 1990 et 2007
Allemagne	1	9,10		46,7	24,24	92,66
Chine	2	8,90		42,53	19,04	123,37
États-Unis	3	8,00	*	13,0	9,59	16,48
Japon	4	4,90	*	17,4	10,49	53,10
Pays-Bas	5	3,90	*	76,9	56,45	33,39
France	6	3,80		56,52	21,25	165,98
Italie	7	3,30		29,19	19,22	51,87
Belgique	8	3,10	*	92,0	69,47	28,70
Russie	9	2,90		30,49	18,19	67,62
Royaume-Uni	10	2,90		25,94	23,87	8,67
Canada	11	2,80	*	34,9	25,81	40,57
Brésil	12	1,20		13,68	8,20	66,83
Suède	24	1,10	*	54,1	30,49	71,89
Autriche	25	1,10	*	59,1	37,73	56,00
Inde	27	1,10		21,16	7,30	189,86
Norvège	28	1,10		45,80	40,15	14,07
Danemark	34	0,70	*	54,8	37,15	40,35
Finlande	37	0,60		44,81	21,25	110,87

Il faut cependant préciser deux choses. Dans le cas de la Belgique et des Pays-Bas, beaucoup d'exportations sont en fait des réexportations, puisque ces deux pays possèdent des ports internationaux très importants. Les exportations représentent 92 % du PIB en Belgique, et 76,9 % aux Pays-Bas, ce qui est énorme. De plus, une entreprise américaine (ou d'un autre pays) qui a délocalisé sa production en Chine et réexporte ses produits aux États-Unis, augmente les exportations chinoises et non pas les exportations américaines. Ainsi, cette mesure sous-estime les exporta-

tions de pays qui possèdent de nombreuses multinationales comme les États-Unis, l'Allemagne ou la France, alors qu'elle surestime les exportations « chinoises ».

Il y a très certainement également un effet de taille : plus un pays est petit, plus la part de ses exportations de biens et de services risque d'être importante dans son PIB (voir le tableau 4). C'est pour cela qu'il est suicidaire, pour un petit pays, de s'opposer au libre-échange. Si le Québec avait été souverain en 2008, il se classerait à la onzième position dans le monde. Il s'agit en effet d'un territoire très mondialisé. Le Québec exporte plus par rapport à son PIB que le Canada, le Japon ou les États-Unis.

TABEAU 4

La part des exportations dans le PIB pour certains pays de l'OCDE et le Québec en 2008

Rang	Pays de l'OCDE	Part des exportations dans le PIB (%)
1	Belgique	92
2	République slovaque	82,6
3	Hongrie	81,4
4	Irlande (chiffre 2007)	79,4
5	Pays-Bas	76,9
6	République tchèque	76,8
7	Autriche	59,1
8	Suisse	56,2
9	Danemark	54,8
10	Suède	54,1
	Québec*	51,3
17	Canada	34,9
28	Japon	17,4
29	États-Unis	13,0

Source: Joanis et Godbout, 2009: 34.

* Exportations vers l'étranger et les autres provinces.

Ces résultats ne sont pas si étonnants. Dès 1978, David Cameron a établi la corrélation entre ouverture économique et dépenses publiques importantes mesurées par la taxation (Cameron, 1978).

La thèse de Cameron va encore plus loin. Dans son étude, l'ouverture des économies est également corrélée avec la présence de gouvernements sociaux-démocrates, des niveaux de syndicalisation importants ainsi que

de fortes réglementations du marché du travail. Depuis 1978, cette corrélation a été validée par plusieurs autres chercheurs (Hay, 2008; Jensen, 2006; Rodrik, 1998, 1997; Garrett, 1998; Katzenstein, 1985). Selon le « Globalization Index » de la revue *Foreign Policy* (2006), on peut soutenir, même si la corrélation n'est pas parfaite, que les pays les plus ouverts ou les plus mondialisés possèdent des États sociaux importants où les dépenses publiques sont supérieures à la moyenne.

Dani Rodrik, de l'Université Harvard, explique cette situation ainsi : « Le rôle de l'État-providence était de réduire les risques et les inégalités inhérents aux économies de marché, notamment aux plus ouvertes aux échanges. Il n'est donc pas étonnant que le rôle des gouvernements nationaux se soit considérablement accru pendant l'après-guerre en parallèle avec l'expansion du commerce international. Il n'est donc pas non plus surprenant de constater que ce sont les pays les plus ouverts aux échanges (comme le Danemark, les Pays-Bas et la Suède) qui ont connu le développement de l'État-providence le plus rapide. » (1998 : 577)

Pour Colin Hay, la croissance de l'État-providence est la conséquence de la hausse marquée des exportations, car les entreprises qui sont présentes sur les marchés internationaux connaissent souvent une croissance rapide, offrent de bons emplois et payent beaucoup de taxes, tout comme leurs employés, ce qui a un effet positif sur les revenus de l'État (Hay, 2008).

Cette affirmation de Colin Hay est confirmée par le cas canadien. Lors de l'adoption du libre-échange avec les États-Unis en 1987, de nombreux analystes ont prédit que la dépendance commerciale du Canada envers les États-Unis et les pressions du marché allaient peser lourd sur les choix en matière de politiques publiques du gouvernement canadien et des provinces (Drache, 2007; Clarkson, 2002). Est-ce que le libre-échange a forcé les Canadiens et les Québécois à adopter le modèle économique et social américain ? Encore une fois, les preuves empiriques ne confirment pas cette hypothèse. Il est vrai que le modèle social canadien connaît des problèmes en termes d'efficacité et de financement, mais il est difficile de relier ces problèmes au libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

On peut même soutenir le point de vue exactement inverse. Depuis la conclusion de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, et ensuite de l'ALENA, le Canada profite non seulement d'une forte

croissance économique, mais également d'importants surplus commerciaux qui s'expliquent essentiellement par le commerce avec les États-Unis. En 1988, les exportations canadiennes à destination des États-Unis représentaient 105 milliards de dollars. En 2009, ces exportations ont atteint 370 milliards, un bond phénoménal même en tenant compte de l'inflation. En 2009, c'est 77 % de la production canadienne de marchandises qui est exportée au sud de la frontière. De plus, les États-Unis sont, en 2008, les premiers investisseurs étrangers au Canada avec plus de 65 % du total alors que 43 % des investissements directs étrangers canadiens s'y dirigent.

Dans le cas du Québec, les marchés les plus importants pour ses entreprises après les États-Unis sont le Royaume-Uni, l'Allemagne, la France et la Chine. Il faut un an à ces pays pour consommer ensemble autant de produits québécois que les États-Unis en environ 50 jours. Plus important encore : parmi les principaux partenaires commerciaux du Québec, ce dernier est en déficit avec presque tous sauf un seul : les États-Unis. Et surtout, le Québec exporte, selon les chiffres de 2009, presque deux fois plus qu'il n'importe des États-Unis. Il exporte pour 40 milliards et importe pour 22 milliards, un surplus considérable. Le Québec a enregistré des surplus commerciaux entre 1994 et 1996 et entre 1999 et 2002. Depuis 2003, le solde commercial du Québec est cependant négatif (Joanis et Godbout, 2009 : 28).

Cette croissance et ces surplus ont permis au gouvernement canadien d'éliminer ses déficits publics, de diminuer la dette, de baisser les impôts, en plus de réinvestir dans les programmes sociaux et les transferts fiscaux aux provinces. Le gouvernement du Québec a même mis sur pied un très coûteux programme d'assurance médicament, un système public de garderies et un système de congés parentaux. On peut ainsi affirmer que l'ALENA a été très bénéfique pour le Canada : il lui a permis d'avoir une croissance forte, ce qui a apporté plus de revenus aux gouvernements et a favorisé le maintien de l'État-providence canadien et québécois, tout en laissant au gouvernement assez de marge pour accorder les plus importantes réductions d'impôt de l'histoire canadienne ! Si les gouvernements provinciaux font face à des situations budgétaires difficiles, c'est davantage dû aux réductions d'impôts qu'ils accordent, au poids cumulé de la dette, à la hausse des coûts des services publics et au vieillissement de la population qu'au libre-échange (Paquin et Chaloux, 2009).

POINTS CLÉS

- De nombreuses personnes croient que ce sont les pays néolibéraux et les BRIC qui s'en sortent le mieux en matière d'exportations dans l'économie mondiale.
- Les faits montrent plutôt que, parmi les 12 principaux pays exportateurs en 2008, on trouve de nombreux pays qui possèdent un État social important comme l'Allemagne, la France, les Pays-Bas, la Belgique et le Canada.
- Lorsqu'on regarde la part des exportations dans le PIB, on constate que les pays sociaux-démocrates s'en sortent très bien et connaissent une croissance très importante de leurs exportations.

La mondialisation de la finance et les investissements directs étrangers

Est-ce que la mobilité croissante du capital, la finance mondialisée, affecte significativement la capacité d'action de l'État en matière de taxation ? Le raisonnement sous-tendant cette affirmation est le suivant : dans une économie relativement fermée, comme celle qui caractérisait la période fordiste de l'après-guerre (1945-1975), les capitaux sont peu mobiles, car il n'existe pas beaucoup d'options de sortie pour les détenteurs du capital. Dans un tel environnement, les gouvernements pouvaient théoriquement augmenter plus librement les taxes sans que cela ait trop d'effets négatifs sur l'économie nationale.

Selon de nombreux spécialistes, la situation aurait commencé à changer dans les années 1970, alors que des États se font les promoteurs des « 3 D », c'est-à-dire de la déréglementation, du décloisonnement et de la désintermédiation bancaire (Bourguinat, 1992 ; Chenais, 2004). Les politiques de déréglementation transformeront complètement la logique de la mondialisation financière. Jusqu'aux années 1960-1970, le milieu financier était fortement réglementé par l'État. Les gouvernements vont progressivement supprimer leur contrôle sur le capital. Les Américains et les Britanniques ouvrent la voie en 1974 et en 1979. Sous l'influence américaine et britannique, la déréglementation et le décloisonnement entre les secteurs financiers s'universalisent. Les marchés boursiers, des changes, des produits dérivés et des matières premières sont complètement transformés. Cette libéralisation propulse à l'avant-scène une série de nouveaux produits financiers souvent très peu contrôlés. Les mouvements de capitaux s'accroissent nettement à partir des années 1970-1980. Ces

politiques seront imitées un peu partout jusque dans de nombreux pays en développement (Pauly, 2008 : 246).

Avec l'accélération bien réelle de la mondialisation financière depuis les années 1960-1970, les détenteurs du capital ont de multiples possibilités d'investir leurs capitaux partout dans le monde, notamment dans les pays où les salaires sont bas. La conséquence de ce changement fondamental est que les États sont contraints de baisser leur niveau de taxation afin d'attirer les investissements étrangers. Puisque la mondialisation exige un environnement national compétitif, les États n'auraient d'autre choix que de réduire le coût du travail, de réviser radicalement les politiques sociales et de diminuer les standards sociaux. Les néolibéraux et la gauche radicale tendent à prédire des politiques massives de dumping social, des dérégulations compétitives, des retraits massifs de l'État-providence et des courses vers le bas sur le plan social et environnemental.

Cet argument n'est pas nouveau. Il est similaire à celle qu'a élaborée Adam Smith en 1776 ! En effet, dans la *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, Smith écrit :

Le propriétaire de capital est proprement citoyen du monde, et il n'est attaché nécessairement à aucun pays en particulier. Il serait bientôt disposé à abandonner celui où il se verrait exposé à des recherches vexatoires qui auraient pour objet de le soumettre à un impôt onéreux, et il ferait passer son capital dans quelque autre lieu où il pourrait mener ses affaires et jouir de sa fortune à son aise. En emportant son capital, il ferait cesser toute l'industrie que ce capital entretenait dans le pays qu'il aurait quitté. C'est le capital qui met la terre en culture ; c'est le capital qui met le travail en activité. Un impôt qui tendrait à chasser les capitaux d'un pays tendrait d'autant à dessécher toutes les sources du revenu, tant du souverain que de la société. Ce ne seraient pas seulement les profits de capitaux, ce seraient encore la rente de la terre et les salaires du travail qui se trouveraient nécessairement plus ou moins diminués par cette émigration de capitaux⁵.

Selon une autre opinion assez répandue, les multinationales préféreraient également investir dans les régimes non démocratiques, comme la Chine, que dans un régime démocratique tel que la France, le Canada ou les États-Unis. Les dictateurs n'ont pas à subir les pressions de l'opinion publique, et le processus décisionnel n'est pas entravé par de nombreux

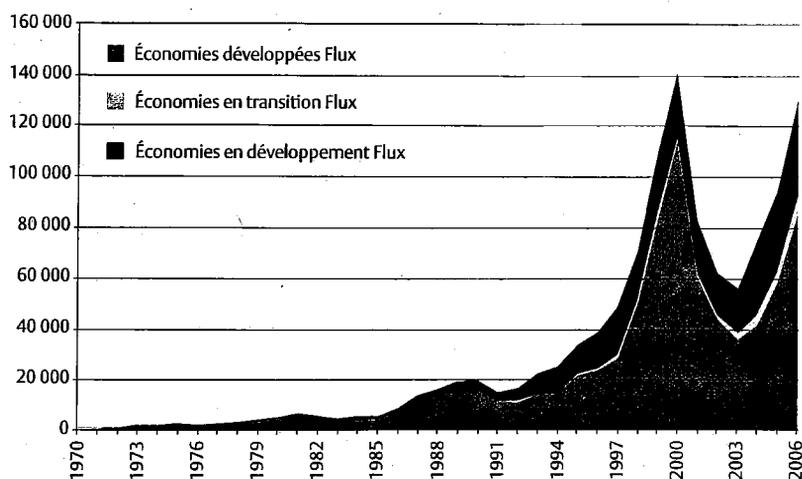
5. classiques.uqac.ca/classiques/...5/richeesse_des_nations_5.doc (traduction française de Germain Garnier, 1881 à partir de l'édition revue par Adolphe Blanqui en 1843).

contrôles démocratiques. De plus, dans un régime non démocratique, il est plus facile de contourner les normes environnementales, sociales et celles qui sont relatives aux conditions du travail. Finalement, le coût de la main-d'œuvre est nettement moins élevé que dans les pays développés.

Encore une fois, les statistiques ne confirment pas ces hypothèses. Contrairement à ce qu'affirment certains auteurs qui croient que les capitaux sont investis là où les salaires et les coûts d'implantation sont les plus bas et que ce phénomène provoque une « course vers le bas », les données empiriques montrent plutôt que la vaste majorité des IDE se dirigent vers les pays développés qui possèdent d'importants États sociaux, où la taxation des entreprises est élevée, où les coûts de main-d'œuvre sont importants et où il existe de nombreuses normes du travail (Hay, 2008 : 329-333) (voir la figure 1).

FIGURE 1

Flux d'IDE entrants par année (millions de dollars courants)



Source: stats.unctad.org

Selon Nathan M. Jensen, il n'existe que très peu de preuves empiriques qui permettent de soutenir l'idée que les taxes ou les autres formes de politiques fiscales affectent sérieusement les IDE. « Le niveau de taxes sur les entreprises et les dépenses publiques n'ont à peu près aucun impact sur les IDE entrants, écrit Jensen. Les gouvernements qui maintiennent

à des niveaux élevés les dépenses gouvernementales et les taxes sur les entreprises ne sont pas punis par les marchés financiers internationaux.» (2006: xii). Duane Swank partage cet avis: « Contrairement à l'affirmation concernant la mobilité internationale du capital [...] la capacité fiscale des gouvernements démocratiques de financer une variété de niveau et de dosage de protection sociale et de services est relativement résiliente face à l'internationalisation des marchés financiers.» (2002: 276) Il n'existe pas non plus de corrélation entre la taille de la fonction publique et la fuite des capitaux. Selon Geoffrey Garrett, il n'y a pas de preuve empirique de prime de risque sur les taux d'intérêt des pays qui ont une tendance expansive (Garrett, 1998: 820-821).

De plus, d'après Nathan M. Jensen, les régimes démocratiques ont beaucoup plus de chances (78 %, précise-t-il) d'attirer des IDE que des régimes non démocratiques (Jensen, 2006: xii-14). Cela peut s'expliquer par de nombreux facteurs. Premièrement, l'information nécessaire à l'investissement est plus facile à trouver et plus fiable dans un régime démocratique. Deuxièmement, les régimes démocratiques sont considérés comme des pays plus respectueux des ententes internationales et soumis à la règle de droit. On risque moins de voir les règles du jeu changer en cours de route. De plus, les régimes démocratiques sont généralement plus riches et représentent ainsi un marché plus important. Investir dans un pays non démocratique comporte une part de risques non négligeable: la main-d'œuvre est moins productive et moins bien formée, et les infrastructures sont déficientes. Les multinationales hésitent également à investir dans des pays fortement corrompus.

C'est pour cela que, à l'inverse de ce que dit la croyance populaire, l'appui du FMI à un pays en difficulté ne sert pas de canal pour les investissements privés. En effet, selon Jensen, lorsqu'un pays a conclu un accord avec le FMI, le niveau d'IDE entrants est plus faible, atteignant -28 %. Cela est probablement dû au fait que les plans du FMI impliquent généralement des compressions en éducation et dans les infrastructures publiques, contrairement à ce que recherchent pourtant les investisseurs internationaux (Jensen, 2006). De plus, l'intervention du FMI attire l'attention sur les problèmes internes d'un pays, et cela peut nuire à l'investissement.

Ces faits sont importants, mais de nombreuses personnes soutiennent pourtant le contraire. Différentes organisations publiques ou privées publient, par exemple, des évaluations de l'attractivité des territoires pour

les investissements étrangers. C'est le cas de la Commission européenne, de la Banque mondiale du World Economic Forum, de l'International Institute of Management Development ou encore de la firme de consultants A. T. Kearney. Dans bien des cas, un pays comme la France se classe mal, souvent même très mal. Certains spécialistes s'entendent pour dire que ce pays est le contre-modèle presque parfait dans une économie mondialisée.

Pourtant, le classement attribué à la France par ces instituts ne correspond pas à son attractivité réelle, car, selon les années, elle se classe au troisième, au quatrième ou au cinquième rang mondial pour l'attraction des IDE alors qu'elle apparaît au trentième et même au soixantième rang dans les diverses analyses des organisations d'évaluation. La France possède une main-d'œuvre productive, plus que celle des États-Unis et du Québec par heure travaillée, des infrastructures de qualité et est située au cœur du marché européen et de la zone euro (contrairement au Royaume-Uni) ce qui fait d'elle une candidate idéale pour les investissements étrangers. En 2005, environ la moitié du CAC 40, c'est-à-dire des plus grandes entreprises françaises, était détenue par des étrangers. Pour 16 de ces entreprises, le contrôle étranger dépassait les 50 % contre 10 en 2002, ce qui est très significatif (Michalet, 2007 : 130-131 ; OMC, 2009).

POINTS CLÉS

- Avec la mondialisation de la finance, de nombreux auteurs croient que les détenteurs du capital investissent dans les pays où les salaires sont bas, comme la Chine et l'Inde, plutôt que dans les pays développés.
- Dans les faits, la majorité des IDE se dirigent vers les pays développés et non pas vers les pays où les salaires sont bas.
- Les régimes démocratiques reçoivent la grande majorité des IDE de la planète.
- Il n'y a que très peu de preuves empiriques qui montrent que les IDE affectent la capacité de taxer des États.

La taxation des entreprises dans la mondialisation

Peut-on remarquer une baisse tendancielle des taxes sur les grandes entreprises, depuis les années 1960, afin que les entreprises nationales soient plus compétitives dans l'économie mondiale ? Dans les faits, le niveau de taxation des grandes entreprises n'a pas significativement

diminué depuis les quarante dernières années (Godbout, Fortin et St-Cerny, 2006). Selon les Statistiques des recettes publiques de l'OCDE (2007), la part de l'impôt sur les bénéfices des sociétés dans la structure fiscale de l'ensemble des pays de l'OCDE est demeurée stable depuis quarante ans. En 1965, cet impôt représente 9 % des recettes contre 8 % en 1975, en 1985 et en 1995 pour finalement atteindre 10 % en 2005. Même si la tendance récente indique une faible baisse des taxes directes sur les entreprises qui semble confirmer la thèse de la convergence néolibérale, le fardeau fiscal général des entreprises a même légèrement augmenté depuis le milieu des années 1980 (Hay, 2008 ; Steinmo, 2003 ; Heichel et autres, 2005 ; Garrett et Mitchell, 2001).

Selon le fiscaliste Luc Godbout de l'Université de Sherbrooke, pour les pays du G7, lorsqu'on regarde du côté des prélèvements généraux qui incluent « l'imposition sur le bénéfice, l'imposition sur le capital ainsi que l'imposition sur la masse salariale et les cotisations sociales imputables aux employeurs », les prélèvements auprès des sociétés ont diminué « légèrement pour la moyenne des pays du G7, passant de 9,5 % en 1985 à 8,9 % en 2003 » (Godbout, 2006). En 2006, cependant, l'impôt des sociétés revenait à 9,5 % pour les pays du G7 et à 9,7 % pour la moyenne des pays de l'OCDE (Comité consultatif sur l'économie et les finances publiques, 2009 : 26). Cette légère diminution entre 1985 et 2006 s'explique largement par le fait que les États-Unis ont baissé le taux d'imposition des entreprises (Swank, 2006). Christian Chavagneux et Ronen Palan écrivent à propos des États-Unis : « Selon les dernières statistiques disponibles de l'OCDE, les recettes fiscales issues de l'imposition des bénéfices des sociétés représentaient l'équivalent de 2,1 % du PIB (2,9 % en 1995) et 8,1 % des recettes fiscales (10,3 % en 1995). Dans les deux cas, cela représente environ la moitié du niveau des années 1960, une chute spectaculaire qui n'a pas d'équivalent dans les autres pays développés. » (2007 : 110)

POINTS CLÉS

- Est-ce que les États ont diminué le niveau de taxation des grandes entreprises afin de les rendre plus compétitives dans l'économie mondiale ?
- Le niveau de taxation des entreprises est demeuré stable depuis quarante ans.
- Les États-Unis sont le seul pays membre du G7 où les entreprises ont connu une baisse importante de leur niveau d'imposition.

Les délocalisations et l'emploi

Depuis une quinzaine d'années, les délocalisations et l'impartition inquiètent de nombreux décideurs politiques et économiques. Les Lucides soutiennent par exemple que la concurrence asiatique a déjà détruit de nombreux emplois à bas salaires et commence à s'attaquer aux secteurs des services. Est-ce le cas? Depuis environ trente ans, il est vrai que la proportion des emplois manufacturiers a diminué, mais il faut ajouter que la production a pour sa part augmenté également de façon importante en raison de l'introduction de l'informatique et de la mécanisation (Paquin, 2008 : 169). Conséquemment, la majorité des spécialistes croient que les effets des délocalisations sont grandement exagérés, car c'est plutôt la productivité qui est responsable de la baisse tendancielle du nombre d'emplois dans le secteur manufacturier. Selon eux, les délocalisations permettent la création de meilleurs emplois dans le secteur des services dans les pays développés.

Il est vrai que les pays du sud offrent des salaires avec lesquels les pays riches ne peuvent entrer en compétition. Les différences de productivité sont cependant tellement importantes que le nombre d'employés nécessaires pour produire un bien est largement plus considérable dans les pays du sud. Ceux-ci doivent souvent se battre avec de mauvaises infrastructures, des systèmes de communication et de transport déficients, avec des États corrompus, sans parler de systèmes d'éducation de piètre qualité (Bhagwati, 2004).

Contrairement à une certaine perception populaire et au discours des Lucides et des Solidaires, le Québec ne régresse pas. La machine économique québécoise a produit de bons résultats dans les vingt dernières années. Entre 1987 et 2007, 812 000 emplois ont été créés, ce qui a propulsé le taux d'emploi à 60,9 %, soit le meilleur record de tous les temps (Bérubé, 2007). Avant la récession de 2008, le taux de chômage était légèrement au-dessus des 6 %, un résultat historiquement bas.

Certains diront que même si le taux d'emploi a atteint un niveau record et que le taux de chômage est bas, les emplois sont précaires, souvent à temps partiel et moins bien payés qu'avant. Cette thèse n'est pas démontrée. La rémunération hebdomadaire moyenne au Canada est passée de 462 \$ en 1987 à 757 \$ en 2007 en dollars courants. Si l'on tient compte des prix à la consommation, les 462 \$ de 1987 valent 715 \$ en 2007.

Les travailleurs ont ainsi protégé, en moyenne, leur pouvoir d'achat et l'ont même augmenté légèrement (Picher, 2007).

Est-ce que les travailleurs doivent travailler plus longtemps pour atteindre ce niveau de salaire? Dans les faits, et à l'inverse de ce que croient beaucoup de gens, il n'y a aucun changement notable pour le nombre d'heures de travail. En 1987, la semaine de travail moyenne était très exactement de 32 heures 5 minutes. En 2007, elle était de 31 heures 42 minutes, une légère diminution. Difficile de soutenir, dans ces conditions, que les semaines de travail s'allongent et que la « pénibilité » de celui-ci augmente (Picher, 2007).

Est-ce que les travailleurs doivent multiplier les emplois pour avoir un revenu décent comme ils le font, dit-on, aux États-Unis? Il semble que non, puisque 77 % des emplois créés depuis vingt ans sont à temps plein. Il est vrai cependant que le marché de l'emploi est plus précaire, notamment parce que l'on observe une augmentation importante des travailleurs autonomes. Depuis 1987, le nombre de travailleurs indépendants est passé au Canada de 1,7 à 2,6 millions. La part des emplois gouvernementaux diminue également en termes relatifs. En 1987, 25 % des travailleurs étaient fonctionnaires contre 23 % en 2007 (Picher, 2007).

René Morissette et Anick Johnson, de Statistique Canada, en arrivent à une conclusion similaire pour l'ensemble du Canada: « Notre principale constatation est que presque tous les ensembles de données utilisés ne permettent *jusqu'à présent* de dégager que peu de preuves d'une corrélation entre la délocalisation, quelle qu'elle soit définie, et l'évolution des taux d'emploi et de mises à pied. » (Morissette et Johnson, 2007: 4; les italiques sont des auteurs). Ils affirment notamment dans leur étude que les emplois dans les professions risquant d'être touchées par les délocalisations dans le secteur des services ont progressé de 1,8 % par année en moyenne entre 2000 et 2006. Ce rythme est le même que celui des autres professions qui ne risquent pas d'être délocalisées.

La situation n'est pas unique au Québec. En France, selon l'Insee, il existait, en 2007, 15 millions d'emplois dans le secteur privé. Le nombre d'emplois supprimés liés aux délocalisations s'élevait à 13 000 par an entre 1995 et 1999 et à 15 000 entre 2000 et 2004. Le phénomène est toujours en progression depuis 2004. Ainsi, Anne Michel (2007) écrit: « La main-d'œuvre bon marché et l'euro fort incitent de plus en plus d'entreprises à partir dans des pays émergents. Mais le nombre d'emplois créés en France

reste supérieur à celui des postes détruits.» Lionel Fontagné et Jean-Hervé Lorenzi constatent pour leur part :

Si l'économie française n'échappe pas au mouvement tendanciel de désindustrialisation observé dans les différents pays industrialisés, il ne semble pas qu'il y ait d'emballlement – simplement une accélération – au cours des dernières années; les délocalisations et la sous-traitance internationale restent d'ampleur limitée et n'ont qu'une contribution relativement faible à la désindustrialisation, et ceci même si les délocalisations peuvent avoir un effet spectaculaire en raison de la concentration géographique des activités affectées. L'impact local peut être fort et constituer un sujet politique, alors que l'impact macro-économique est jusqu'ici très limité. (2005 : 22)

Jean-Marie Cardebat (2007) confirme ces propos : « Aucune étude ne démontre de façon convaincante des pertes nettes d'emplois importantes associées au commerce international ou aux délocalisations. En France, seuls 4 % des investissements à l'étranger correspondraient effectivement à des délocalisations selon la DREE. Tandis que l'Insee montre que les délocalisations (y compris la sous-traitance) détruiraient 13 500 emplois par an, chiffre négligeable au regard des 10 000 emplois détruits chaque jour ouvrable par l'économie française. » Autrement dit, malgré les délocalisations, le libre-échange permet la création de meilleurs emplois en France, qui est ainsi gagnante dans la mondialisation.

La situation est comparable aux États-Unis. Ce qui est présenté par certains médias américains comme des délocalisations massives n'a que très peu d'effets sur l'emploi (AFP, 2007). Le président de la Réserve fédérale américaine, Ben Bernanke, déclare : « La mondialisation et le commerce vont continuer d'être des forces de changement économique, mais s'inquiéter de pertes d'emplois massives en raison de délocalisations semble injustifié. » (AFP, 2007) Bernanke rappelle que, chaque année, 16 millions d'emplois sont détruits aux États-Unis depuis 1997, mais qu'on en crée 17 millions. Il conclut : « Si le commerce détruit et crée des emplois, quel est son effet d'ensemble sur le marché du travail ? La réponse est : en substance aucun. » (AFP, 2007).

L'opinion de Bernanke n'est cependant pas partagée par tous. Au début des années 1990 aux États-Unis, alors que les médias commençaient à s'inquiéter de l'impact des délocalisations sur l'emploi, de nombreux spécialistes ont affirmé, après une analyse des données, que les effets négatifs sur les salaires des travailleurs étaient modestes et que les États-

Unis bénéficiaient largement du libre-échange. La désindustrialisation était plutôt causée par les nouvelles technologies comme la machinerie, l'informatique ou la robotique qui faisaient sortir du marché du travail les gens peu scolarisés.

De nos jours, les répercussions des délocalisations sur les salaires et les emplois aux États-Unis ne sont toutefois plus aussi marginaux que dans les années 1990. Paul Krugman (2007) écrit : « Dans les faits, il est difficile de ne pas conclure que l'augmentation des échanges américains avec des pays du tiers-monde réduit les salaires réels de plusieurs, voire de la majorité des travailleurs dans ce pays. Cette réalité rend les politiques commerciales très difficiles. » (Traduction libre) Même s'il demeure favorable au libre-échange, Krugman craint qu'il ne soit difficile de « vendre » un nouvel effort de libéralisation.

POINTS CLÉS

- De nombreux auteurs croient que les délocalisations et l'impartition ont causé une hausse importante des pertes d'emplois et sont largement responsables d'une augmentation du chômage.
- Historiquement, c'est plus la hausse de la productivité et l'introduction de nouvelles technologies qui sont responsables de la diminution du nombre d'emplois dans le secteur manufacturier.
- Même si les délocalisations et l'impartition sont des phénomènes bien réels, ils n'ont pas encore un très grand impact dans les pays du nord.
- Les effets des délocalisations restent marginaux au Québec et au Canada.

Conclusion

Les travaux plus récents sur les effets de la mondialisation sur les politiques publiques représentent un retour du balancier. On a un peu trop rapidement annoncé la mort de l'État et exagéré grossièrement certaines conséquences de la mondialisation. Bien que la tendance des dernières années montre que les choses bougent rapidement, il demeure que les dépenses publiques ne connaissent pas de retrait prononcé, même si elles sont à la baisse, que les dépenses de protection sociale ne sont pas en chute libre, même si elles reculent dans certains pays, que les IDE se dirigent encore majoritairement vers les pays développés, même si la Chine devient un joueur important, que le niveau de taxation n'est pas un handicap insurmontable pour les pays exportateurs, et que les délocalisations n'ont

pas autant d'effets que la majorité des gens le croient, même si le phénomène est bien réel.

Si les affirmations précédentes peuvent sembler réconfortantes, il ne faut pas en déduire que la mondialisation est largement un mythe et n'a aucune répercussion sur les politiques publiques et la capacité d'intervention de l'État. L'interdépendance économique a très clairement réduit, par exemple, l'action de l'État en matière de politiques économiques sur le plan tant budgétaire que monétaire. Alors que les gouvernements assumaient pleinement la responsabilité de corriger les imperfections du marché générant les cycles de croissance et de récession, à partir des années 1970, mais surtout après le choc pétrolier de 1973, leur marge de manœuvre s'est trouvée fortement réduite. La stagflation de l'économie, c'est-à-dire la stagnation de l'économie et la croissance de l'inflation, les a poussés à abandonner progressivement leurs politiques de relance contracyclique à la keynésienne pour adopter des politiques d'inspiration plus libérale. Contrairement à ce que certains auteurs ont laissé entendre, il ne s'agit pas d'un choix idéologique ; ces politiques avaient fait la preuve de leur inefficacité à l'échelle nationale.

Les politiques de relance de la croissance d'inspiration keynésienne ont perdu de leur efficacité dans une économie de plus en plus ouverte, car les injections de capitaux publics entraînent désormais aussi, et plus qu'avant, la création d'emplois à l'extérieur du pays, puisque la demande intérieure stimule une augmentation des importations. Dans ce contexte, les politiques de relance économique basées sur l'augmentation de la demande deviennent sensiblement moins efficaces ; elles ne stimulent plus comme avant la croissance, mais gonflent, plus qu'avant, les déficits. L'intervention étatique doit dès lors être entièrement repensée. Il est maintenant impensable d'élaborer des politiques économiques en vase clos (Frieden, 2006 : 363-385). Les pays doivent coordonner leurs efforts comme après la crise de 2008.

L'internationalisation de l'économie et de la production résultant de l'incorporation d'entreprises dans de multiples pays, y compris des paradis fiscaux, prive également les États de sommes considérables. Même s'il est difficile d'établir une compilation définitive, tant il est complexe de définir ce qu'est un paradis fiscal, on estime néanmoins que le phénomène est en forte progression. En 1970, on évaluait à 25 le nombre de paradis fiscaux alors qu'il en existe plus de 80 de nos jours. La majorité d'entre eux sont

des protectorats britanniques. Les paradis fiscaux représentent la moitié des activités internationales des banques, et environ le tiers des IDE des firmes multinationales y sont destinés. La raison en est bien simple : si les multinationales ne délocalisent pas prioritairement pour des raisons fiscales, elles n'hésitent pas à transférer leur base imposable, par l'entremise de paradis fiscaux, jouant ainsi les législations les unes contre les autres.

Selon le US General Accounting Office, 61 % des entreprises américaines ne s'étaient pas acquittées de l'impôt fédéral sur les sociétés à la fin des années 1990. Le manque à gagner pour le gouvernement américain est de 350 milliards par an, soit environ 10 % des recettes totales de l'État, une somme colossale (Chavagneux, 2007 : 138). Nous ne sommes qu'au début de ce mouvement, mais le résultat à long terme est prévisible : les ménages devront un jour compenser pour le manque à gagner des gouvernements. Si les taux d'imposition des entreprises n'ont pas significativement bougé depuis quarante ans, la fraude fiscale, elle, s'est généralisée.

Un autre phénomène est très important. Il s'agit de la hausse de la dette publique (voir le tableau 5). De nombreux facteurs expliquent cette hausse, mais l'un d'eux est crucial ici : l'interdépendance économique. L'interdépendance économique rend plus coûteuses et de plus en plus inefficaces les politiques budgétaires contracycliques d'inspiration keynésienne en diminuant l'effet multiplicateur des dépenses publiques, ce qui entraîne des déficits publics importants et donc une augmentation considérable des déficits et de la dette. Les taux d'intérêt élevés – qui ont aussi un lien avec l'interdépendance économique et financière – de la fin des années 1970 et du début des années 1980 ont encore plus accentué les déficits et la dette. Cette gigantesque dette publique dans les pays de l'OCDE limite très sérieusement les choix publics.

La dette publique s'élève en pourcentage du PIB, en 2007, à 196 % au Japon, 104 % en Italie, 85 % en Belgique, 69 % au Canada, 64 % en France, 63 % en Allemagne, 43 % au Royaume-Uni, 41 % en Suède, 39 % en Norvège et 26 % au Danemark. Aux États-Unis, le déficit budgétaire a atteint les 400 milliards en 2008. L'administration Bush a battu des records de déficits tant en chiffres absolus qu'en proportion du PIB. La dette américaine s'élève à 9,5 trillions, mais lorsqu'on ajoute la dette du Medicare, de la sécurité sociale et les retraites de la fonction publique américaine, la dette s'élève à 59,1 trillions !

En Europe, dans les deux principales économies de la zone, la France et l'Allemagne, la situation est alarmante, au point que ces deux pays ont obligé dans le passé les autorités de l'Union européenne à leur permettre une entorse aux règles du traité de Maastricht qui prévoit un plafond de dette à 60 % du PIB. Les PIGS (Portugal, Irlande, Grèce et Espagne) sont également près du point de rupture. En France, le remboursement de la charge de la dette est, avec plus de 47,4 milliards d'euros en 2005, le deuxième poste de dépense du budget du gouvernement après celui de l'éducation nationale ! La charge de la dette représente la quasi-totalité de l'impôt sur le revenu payé par les Français et ce, même avec des taux d'intérêt bas. La France est en déficit pratiquement constamment depuis 1973. La diminution des dépenses publiques, même modérée, sur le PIB et la croissance de la dette créent des pressions considérables sur les choix budgétaires des États qui provoquent des problèmes de sous-financement chronique.

De plus, les services gouvernementaux comme dans les secteurs de la santé et de l'éducation sont de plus en plus coûteux pour les gouvernements. La croissance du coût de la santé dans le budget de l'État au Canada, par exemple, augmente deux fois plus vite que les recettes gouvernementales. Avec l'augmentation des dépenses militaires, d'importantes compressions budgétaires ont dû être mises en œuvre. Seulement au fédéral, lorsqu'on compare l'exercice budgétaire de 1994-1995 à celui de 1997-1998, les dépenses liées aux transports ont été réduites de près de 50 % ; la proportion est d'environ 40 % pour l'industrie, 35 % pour les ressources humaines, 20 % pour les sciences et la technologie, 20 % pour le patrimoine et la culture, 20 % pour l'aide internationale, 20 % pour les affaires étrangères et le commerce extérieur. La réduction moyenne du gouvernement fédéral s'approche des 20 %. Le gouvernement diminuera aussi considérablement les transferts sociaux aux provinces qui, par conséquent, devront sabrer massivement dans les soins de santé, l'éducation et les infrastructures publiques.

Finalement, la cause première de la hausse des dépenses des États se trouve dans la catégorie des paiements de transfert. Ces catégories comprennent les mesures de support au revenu, les services pour les sans-emploi ou pour les personnes dans le besoin, comme les parents seuls, mais également, et de façon plus importante, pour les bénéficiaires de pensions de vieillesse. En Grande-Bretagne, par exemple, les dépenses

TABLEAU 4

**La croissance de la dette publique et les engagements financiers bruts
des administrations publiques en pourcentage du PIB**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2007*
Allemagne	41,5	37,9	41,0	46,3	46,7	55,8	58,9	60,4	62,2	60,8	59,9	59,3	61,6	64,6	67,9	63,2
Australie	22,6	23,8	28,2	31,6	41,4	43,4	40,4	38,7	33,3	27,9	24,3	21,5	20,1	18,9	17,8	15,4
Autriche	57,6	57,6	57,3	62,0	65,1	69,6	69,7	67,3	67,5	69,8	69,5	70,2	71,7	69,4	69,0	59,3
Belgique	126,2	127,8	136,9	140,7	137,7	135,2	133,5	127,7	122,6	119,1	113,4	111,6	108,1	103,2	98,7	84,9
Canada	74,5	82,1	89,9	96,9	98,2	100,8	100,3	96,2	93,9	91,2	82,7	82,9	80,5	75,7	72,2	68,5
Corée	7,8	6,7	6,4	5,6	5,2	5,5	5,9	7,5	13,1	15,6	16,3	17,4	16,6	18,6	19,6	33,4
Danemark	68,5	69,4	73,4	87,7	81,4	77,6	73,9	69,8	66,6	60,8	53,7	53,3	54,1	55,5	52,8	26
Espagne	47,7	49,6	51,9	65,4	64,0	68,8	75,6	74,5	74,4	68,5	65,9	61,6	59,7	54,8	52,0	35,2
États-Unis	66,6	71,3	73,7	75,4	74,6	74,2	73,4	70,9	67,7	64,1	58,1	58,0	60,3	63,4	64,0	60,8
Finlande	16,5	24,9	44,7	57,8	60,3	65,1	66,0	64,3	60,8	55,5	52,9	50,9	50,4	52,0	52,5	31,3
France	38,6	39,7	43,9	51,0	60,2	62,6	66,3	68,4	69,9	66,5	65,2	63,8	66,6	71,7	74,7	64
Grèce	79,6	82,2	87,8	110,1	107,9	108,7	111,3	108,2	105,8	105,2	114,0	114,4	111,6	108,8	109,3	89,7
Hongrie	67,9	65,5	66,3	60,1	58,0	57,8	58,1	60,7	67
Irlande	93,2	94,6	91,6	94,2	88,7	81,2	72,8	64,0	53,0	48,1	37,9	35,3	32,0	31,1	29,4	24,7
Islande	36,4	38,6	46,5	53,4	56,0	59,4	56,8	54,1	48,9	44,1	41,5	47,3	43,5	41,4	36,3	27,6
Italie	125,5	131,3	133,3	135,0	129,5	124,9	124,5	123,5	121,4	123,0	104
Japon	68,6	64,8	68,6	74,7	79,7	87,0	93,8	100,3	112,1	125,7	134,0	142,3	149,4	154,0	156,3	195,5
Luxembourg	5,4	4,6	5,5	6,8	6,3	6,7	7,2	6,8	6,3	6,0	5,5	6,7	6,8	6,7	6,6	5,4
Norvège	29,3	27,5	32,2	40,5	36,9	40,5	35,9	32,0	31,3	30,9	34,3	33,2	40,1	50,4	51,2	39,1
Nouvelle-Zélande	64,8	57,8	51,7	45,2	42,6	42,7	39,9	37,9	35,7	34,0	32,0	29,0	20,7
Pays-Bas	84,2	85,3	89,0	93,7	83,9	87,0	86,0	81,0	79,5	71,1	63,7	59,5	60,3	61,9	62,3	46,2
Pologne	44,4	47,6	43,6	38,3	52,0	52,1	50,2	43,1
Portugal	69,9	69,2	65,3	61,6	60,2	59,9	62,5	65,1	66,6	69,5	63,6
République slovaque	41,2	52,0	58,9	58,8	51,5	49,7	53,0	35,9
République tchèque	19,3	18,2	17,5	18,9	25,5	26,6	36,9	38,4	46,8	44,6	26,6
Royaume-Uni	33,0	33,6	39,8	49,6	47,8	52,7	52,5	53,2	53,7	48,7	45,7	41,1	41,3	41,9	44,2	43,0
Suède	46,8	55,5	74,0	79,0	83,5	82,2	84,7	82,9	81,7	71,8	64,4	63,4	60,3	59,8	62,5	41,2
Zone euro	49,6	49,0	52,9	59,9	61,7	76,1	80,1	81,2	81,9	78,4	76,1	74,8	75,6	76,6	78,1	--
Total OCDE	56,8	58,4	62,0	66,6	67,6	72,8	74,5	74,5	74,5	73,3	70,8	71,1	73,2	75,3	76,3	--

Source : PANORAMA DES STATISTIQUES DE L'OCDE 2006 – ISBN 92-64-03563-X

* Les données pour l'année 2007 sont des estimations tirées du CIA World Factbook : www.cia.gov.

dans ce secteur sont passées de 10 % en 1937 à 14 % en 1960 et jusqu'à environ 25 % en 1996. Dans certains pays comme la France, la Belgique, la Suède ou les Pays-Bas, ces dépenses sont encore plus élevées. Le vieillissement de la population en Europe et en Amérique du Nord n'augure rien de bon à ce chapitre. Selon les projections de l'OCDE, les dépenses publiques relatives à la santé et aux soins de longue durée vont passer de 7 % du PIB en moyenne en 2005 à 13 % en 2050, ce qui est considérable. L'Union européenne estime pour sa part que le vieillissement de la population fera passer la dette publique des pays de la zone de 63 % du PIB en 2005 à 200 % en 2050 si aucune politique d'encadrement des dépenses publiques n'est mise en œuvre (cité dans Chavagneux, 2007 : 149).

En somme, c'est non pas l'action des gouvernements qui a augmenté, mais le coût de leur intervention. En raison des coûts plus élevés de la dette et des programmes gouvernementaux, l'action des gouvernements rimera plutôt avec compressions budgétaires, diminution de la taille de l'administration publique, bonne gestion et économie de moyens. Lorsque la crise du déficit semble maîtrisée dans certains pays comme le Canada, les surplus ne sont généralement pas réinvestis au même niveau qu'autrefois, l'effort portant davantage sur la réduction de la dette, des impôts et des taxes pour accroître le pouvoir d'achat des citoyens. De plus, le Canada (y compris les provinces, les municipalités et les hôpitaux) reste endetté, résultat de trois décennies de mauvaise gestion économique.

QUESTIONS

1. Les chiffres démontrent-ils un retrait de l'État dans l'économie ?
2. Les pays interventionnistes réussissent-ils moins bien dans la mondialisation ?
3. Les IDE se dirigent-ils majoritairement vers les pays où les salaires sont bas ?
4. Le niveau de taxation des entreprises diminue-t-il depuis les années 1960 ?
5. Les délocalisations sont-elles responsables de la hausse du chômage dans les pays développés ?

Pour en savoir plus

BERGER, Suzanne (2006). *Made in monde*, Paris, Seuil.

Issu d'une enquête qui a duré cinq ans auprès de cinq cents multinationales du monde entier, ce livre est d'une très grande clarté et propose des conclusions qui nous amènent à reconsidérer certains mythes de la mondialisation.

BHAGWATI, Jagdish (2004). *In Defense of Globalization*, New York, Oxford University Press.

Un livre d'une grande érudition d'un auteur convaincu des bienfaits du libre-échange. Déjà un classique.

FRIEDEN, Jeffrey A. (2006). *Global Capitalism. Its Fall and Rise in the Twentieth Century*, New York, W.W. Norton & Company.

Livre magistral. La meilleure histoire de la mondialisation au xx^e siècle. À lire absolument.

FRIEDMAN, Thomas L. (2006). *The World is Flat. A Brief History of the Twenty-First Century*, New York, Farrar, Straus and Giroux.

Ce livre très populaire, écrit par un célèbre éditorialiste du *New York Times*, a de très grandes qualités. Il donne de nombreux exemples intéressants sur la montée de la Chine et de l'Inde, mais exagère les effets de la mondialisation sur les pays du Nord. Paranoïaque s'abstenir.

HELD, David, MCGREW, Anthony, GOLDBLATT, David, et Jonathan PERRATON (1999). *Global Transformation, Politics, Economics and Culture*, Cambridge, Polity Press.

Le livre le plus complet sur la mondialisation. Très bonne synthèse et approche historique. Encyclopédique.

OHMAE, Kenichi (1995). *The End of the Nation State. The Rise of Regional Economies*, New York, Simon and Schusters inc.

Livre dont la méthodologie se résume à l'idéologie néolibérale. L'idéaltype du mauvais livre.

PAQUIN, Stéphane (2008). *La nouvelle économie politique internationale: théories et enjeux*, Paris, Armand Colin.

Livre synthèse des principaux enjeux et théories de la nouvelle économie politique internationale. Ce chapitre est une édition revue et augmentée du chapitre 8 de ce livre.

RAVENHILL, John (dir.) (2008). *Global Political Economy*, 2^e éd, Oxford, Oxford University Press.

Manuel d'introduction le plus complet en langue anglaise. Indispensable.

STRANGE, Susan (1996). *The Retreat of the State: The Diffusion of Power in the World Economy*, Cambridge, Cambridge University Press.

Cofondatrice de l'économie politique internationale en Grande-Bretagne, Susan Strange est très critique de la science politique américaine. Les premières pages de ce livre proposent une synthèse de sa conception de l'EPI. Strange est très pessimiste face à la mondialisation.