

Christine CUMMING

Première vice-présidente

Banque fédérale de réserve de New York

Je concentrerai mes remarques sur la dernière partie de l'intervention de M. van Ark où il présente d'éventuelles stratégies pour la gestion du risque évoqué dans la première partie ; il s'agit du risque que l'Europe ne puisse bénéficier des retombées d'une plus forte croissance de la productivité.

M. van Ark pointe le ralentissement de la croissance de la productivité globale des facteurs comme la source du surprenant écart qui apparaît entre l'Europe et les autres zones. La part résiduelle de croissance de la productivité qui ne procède ni du capital ni du travail est souvent attribuée à l'innovation. Comme le souligne M. van Ark, la croissance de la productivité aux États-Unis est largement imputable à la croissance de la productivité globale des facteurs depuis le milieu des années quatre-vingt-dix, ainsi que pendant la récession de 2001 et la très lente reprise qui l'a suivie. Des recherches menées aux États-Unis donnent à penser que, pour l'essentiel, l'innovation a consisté en une refonte de processus d'activité existants permise par les nouvelles fonctionnalités offertes par les avancées technologiques, plutôt qu'en une automatisation de ces processus. Ainsi, les facteurs clés de la croissance de la productivité seraient la souplesse et l'adaptabilité des entreprises et de la main-d'œuvre.

Quelles recommandations peut-on alors formuler ? Il peut être utile de commencer par établir une analogie avec l'analyse de la problématique du développement au sein des régions géographiques d'une vaste zone économique. Le processus de transformation économique est omniprésent, alimenté de nos jours par la concurrence mondiale et par les avancées technologiques. L'État de New York est l'héritier des innovations et des prouesses de l'industrie américaine, en commençant par la première usine productrice d'électricité construite par Thomas Edison sur la rivière Hudson au milieu du 19^{ème} siècle, puis les

minoteries et les aciéries implantées sur la rive des grands lacs dans la première moitié du 20^{ème} siècle pour culminer dans les années soixante avec les exploits techniques des industries de l'optique et de la reprographie. Ces exemples montrent, à l'évidence, que les beaux jours de l'innovation industrielle dans l'État de New York appartiennent au passé. En conséquence, l'État de New York — hors de la ville elle-même — est confronté à un environnement défavorable depuis les années soixante-dix. Que faire dans un tel contexte ?

Les économistes abordent cette question en se demandant si des politiques microéconomiques saines devraient se concentrer sur les investissements en infrastructures ou sur l'investissement en capital humain ¹. Lorsque les opportunités de développement industriel ou en matière de services sont contrecarrées par le manque d'infrastructures (routes, câbles coaxiaux), le secteur privé devrait faire valoir la nécessité de tels investissements, qu'une simple analyse coût-bénéfices pourrait démontrer ². En revanche, lorsque les opportunités de développement économique se réduisent dans une région en raison de la perte de compétitivité de ses industries, ou simplement parce que celles-ci sont devenues quasi-obsolètes, le besoin primordial est l'investissement en capital humain au travers de l'enseignement et de la formation et ce, que de nouvelles industries soient en train de se développer ou bien que le meilleur choix consiste à s'établir dans une autre région ³. Divers travaux de recherche ont montré qu'il existe de réelles opportunités à l'occasion de la disparition d'une industrie, car les entrepreneurs peuvent alors s'associer à des travailleurs détenteurs de compétences industrielles capitales pour créer de plus petites entités spécialisées et à forte valeur ajoutée. Cet esprit d'entreprise a été observé dans l'État de New York à la suite des licenciements auxquels ont procédé Kodak et Xerox

NB : Vice-présidente de la Banque fédérale de réserve de New York. Les opinions exprimées dans cette note sont celles de l'auteur et non pas celles de la Banque fédérale de réserve de New York ou du Système fédéral de réserve des États-Unis. Je me suis appuyée sur les analyses de Haughwout (A.), de Klitgaard (T.) et de Stiroh (K. J.) et sur les remarques de Calabria (C.).

¹ Ce cadre d'analyse a été récemment utilisé par Glaeser (E. L.) à la suite de l'ouragan Katrina dans "Should the government rebuild New Orleans, or just give residents checks?", *The Economists' Voice*, 2:4, 2005, Article 4, ou <http://www.bepress.com/ev/vol2/iss4/art4>

² Cf. par exemple, Haughwout (A.), "Public infrastructure investments, productivity and welfare in fixed geographic areas", *Journal of Public Economics*, 83, mars 2002, p. 405-425.

³ Le niveau de formation joue un rôle important dans différents modèles de croissance de la productivité. Cf. par exemple, Glaeser (E. L.) et Saiz (A.), "The rise of the skilled city", *Harvard Institute of Economic Research*, 2025, décembre 2003, <http://post.economics.harvard.edu/hier/2003papers/HIER2025.pdf>

Cf. également, Jorgensen (D.W.), Ho (M.) et Stiroh (K. J.), "Growth of US industries and investments in information technology and higher education", in *Measuring capital in the new economy*, éditeurs Corrado (C.), Haltiwanger (J.), et Sichel (D.), Chicago, IL: University of Chicago Press, 2005.

à Rochester. De la même manière, on a observé dans la haute vallée de l'Hudson un développement rapide d'activités de haute technologie qui ont été épargnées par l'éclatement de la bulle technologique grâce à la qualité du niveau de formation dans la région. On a également vu des employés hautement qualifiés, licenciés par IBM, profiter de nouvelles opportunités et on a pu constater que l'État de New York devenait un client important.

Comment les décideurs peuvent-ils identifier les secteurs à fort potentiel de développement et ceux qui sont voués au déclin ? Comme vous le savez, la réponse élémentaire à cette question est qu'ils ne le peuvent pas. Aussi, les économistes soulignent-ils la nécessité de créer un environnement concurrentiel pour les entreprises. L'essentiel de la réforme porte inévitablement sur la réduction des avantages consentis aux entreprises et à la main-d'œuvre en vertu d'un modèle économique qui n'est plus adapté au contexte économique, technologique et concurrentiel. La réglementation économique peut mettre les entreprises à l'abri de la concurrence, affaiblir leur propension à innover et précipiter leur obsolescence. La protection sociale des travailleurs peut se transformer en cage dorée, retirant à ceux-ci toute velléité d'acquisition de nouvelles compétences ou d'effort de maintien de leur employabilité. Au rythme actuel des évolutions technologiques, le risque pour les entreprises comme pour les salariés réside tout autant dans la substitution de produits ou de services que dans la concurrence directe, avec comme corollaire le contournement des obstacles à la concurrence.

Le résultat final de l'investissement en capital humain et de la mise en place d'un environnement concurrentiel pour les entreprises est une économie beaucoup plus flexible. Puisque de grandes régions économiques englobent à la fois des zones en croissance et en déclin, une stratégie différenciée de renforcement de la formation visant à améliorer l'employabilité et d'identification d'investissements publics ciblés, nécessaires et bénéfiques sur le plan social est probablement la mieux adaptée, d'un point de vue pratique, à la plupart des régions. Investir dans les hommes confère à ceux-ci la faculté d'aller là où se trouvent les emplois.

Rendre une économie plus flexible est un processus nécessairement douloureux. Aux États-Unis, c'est

par la conjonction d'au moins trois forces que s'est construit, dans les années soixante-dix et quatre-vingt, l'essentiel de la flexibilité que connaît aujourd'hui l'économie de ce pays. La première a été le mouvement intellectuel appelant de ses vœux la déréglementation au moment où les distorsions imputables à la réglementation de la concurrence devenaient plus évidentes. La deuxième a été la sortie de la spirale d'augmentations des salaires au début des années quatre-vingt, évolution qui s'est manifestée par le licenciement des contrôleurs aériens grévistes par le président Reagan, même si la double récession très dure des années quatre-vingt/quatre-vingt-deux a aussi joué un rôle. La troisième a été la forte réévaluation des actifs qui a accompagné le recul de l'inflation dans les années quatre-vingt, suscitant une vague de fusions et de rachats d'entreprises (LBO) qui a ébranlé les certitudes quant à la stabilité des entreprises, même les plus renommées, et à la sécurité des postes d'encadrement intermédiaire occupés par des diplômés de l'enseignement supérieur. Je souligne particulièrement ces trois facteurs, mais on peut y ajouter un quatrième, la nette réduction du taux d'imposition marginal des revenus au début des années quatre-vingt, qui a permis de beaucoup mieux rémunérer l'esprit d'entreprise et le travail.

Les trois premiers facteurs ont eu une influence durable sur l'économie des États-Unis. Même après que la mise en œuvre de stratégies défensives (« *poison pill* ») ait fortement réduit le nombre d'OPA hostiles, la panoplie d'instruments financiers et d'institutions financières spécialisées créés au cours des années quatre-vingt fournit aux entreprises les outils pour procéder à leur propre restructuration en réponse à l'évolution des marchés de biens et services auxquels elles se rattachent. Les attentes des salariés aussi bien que la relation employeur-employé se concentrent davantage sur la réussite de l'entreprise, ainsi que le traduisent les réductions exceptionnelles des salaires, des avantages sociaux et des pensions de retraite observées à la suite des difficultés des secteurs du transport aérien et de l'automobile. Le vent de la déréglementation continue de souffler vigoureusement aux États-Unis, comme on a pu l'observer ces dernières années dans le secteur de la production d'électricité et au travers des actions de privatisation menées par les États et les administrations locales.

Une question subsiste quant au doublement des gains de productivité du travail aux États-Unis sur la

période allant de 1995 à fin 2004, comparée à celle couvrant 1973 à 1995⁴ : les forces à l'origine de cette amélioration de la productivité globale des facteurs ayant eu lieu dans les secteurs hors technologies de l'information étaient-elles de nature conjoncturelle ou structurelle ? J'ai clairement mis l'accent sur l'aspect structurel, mais ces changements structurels ont pris du temps. Les Européens doivent se demander s'ils ont connu des changements structurels de même ampleur au cours des dix ou vingt dernières années. L'Europe est-elle sur le point de réaliser une avancée significative en termes de croissance de la productivité ?

À l'évidence, Voltaire nous le confirmerait, on ne saurait confier nos analyses économiques à Candide, et l'accélération de la productivité aux États-Unis a soulevé un certain nombre de problématiques. La répartition actuelle des revenus aux États-Unis apparaît beaucoup plus déséquilibrée qu'elle ne l'était dans les années soixante et soixante-dix ; l'économie américaine a montré une tendance à créer des bulles d'actifs qui nous échappe en partie ; et, comme je l'ai fait remarquer au début, nous sommes toujours en quête d'une stratégie appropriée pour les régions qui connaissent une éclipse durable.

Du fait des importants défis qui devront être relevés pour que nos économies et nos mains-d'œuvre s'adaptent, l'urgence de cette question ne se dément pas. Je conclurai mes remarques en citant trois de ces défis. Le premier est constitué par l'intégration croissante dans le commerce mondial de la Chine et de l'Inde et de leur nombreuse population, et, plus proche de nous, de l'Europe de l'Est, provoquant d'inévitables pressions sur les salaires et la rémunération totale, sur les prix et la disponibilité des matières premières, et finalement, sur la concurrence dans les secteurs des biens et services à forte valeur ajoutée produits dans la plupart des pays industrialisés. Le deuxième concerne la résorption des déséquilibres mondiaux des comptes de transactions courantes, d'un montant historiquement élevé, processus qui reste encore à définir, et ses conséquences sur l'évolution du revenu national des différentes régions et sur les termes de l'échange entre ces régions. Le troisième est le vieillissement de la population et l'accroissement du ratio de dépendance, non seulement dans les économies avancées, mais aussi dans celles qui connaissent la croissance la plus forte. Considérés globalement, ces trois défis nous rappellent l'importance de l'investissement en capital humain et de la suppression des obstacles à l'innovation pour assurer la flexibilité. Ces stratégies continueront d'être essentielles si nous voulons garantir une amélioration continue de la productivité et faire bénéficier les entreprises comme les particuliers des fruits de la croissance durable qui en résultera.

⁴ Kevin Stiroh, de la Banque fédérale de réserve de New York, a publié une série d'articles traitant de l'analyse de la croissance de la productivité aux États-Unis. Cf. par exemple, Jorgensen (D.W.), Ho (M.), et Stiroh (K.J.) "Will the US productivity resurgence continue?", Current issues in economics and finance, 10(13), décembre 2004.

Daniel COHEN

Professeur

École normale supérieure-Ulm (Paris)

La nouveauté de l'exposé de Bart van Ark réside dans les précisions qu'il nous donne sur la période 2000-2004 ; à mon sens, il est l'un des tout premiers à nous présenter cette décomposition pour ces années. La configuration est très différente au cours de cette période : ce n'est plus l'utilisation des technologies de l'information et de la communication (TIC) qui fait la différence, mais l'écart de productivité globale des facteurs (PGF) qui explique la différence, entre l'Europe et les États-Unis, entre 2000 et 2004.

Cet exposé avance l'argument selon lequel l'incidence des TIC sur la productivité n'a pas de lien étroit avec l'effet bénéfique des TIC sur la PGF (par exemple, l'effet organisationnel lié à l'utilisation des TIC sur la productivité globale), mais simplement avec le fait que les TIC génèrent des économies de coûts. À cet égard, je ne suis pas d'accord avec cette idée selon laquelle il faille faire abstraction de l'effet organisationnel lié à l'utilisation des TIC.

Un de mes collègues, Philippe Askenazy, a démontré avec beaucoup de soin que, dans le cas des États-Unis, la solution du paradoxe de Solow, dans les années

quatre-vingt-dix, était directement liée au changement d'organisation au niveau de l'usine. Il a construit un panel d'entreprises américaines qu'il a étudiées au cours des années quatre-vingt et quatre-vingt-dix. Il a également construit un indice de réorganisation à partir des accidents du travail, après avoir démontré, dans une autre étude, que ces derniers augmentaient de 20 % à 30 % au cours de l'année de la réorganisation. Il a ainsi été possible de suivre avec exactitude, presque année par année, les périodes de réorganisation. Au niveau de l'entreprise, le paradoxe de Solow disparaît alors puisque la productivité augmente à mesure que les TIC permettent la mise en place d'un meilleur schéma organisationnel.

Il m'aurait donc semblé normal que l'effet de la PGF soit pris en compte au titre des années quatre-vingt-dix et je suis très sceptique sur le fait qu'il apparaisse comme un facteur explicatif des années deux mille. J'estime nécessaire de mener une réflexion plus approfondie quant à la signification de cette incidence de la PGF et je ne peux m'empêcher de penser qu'elle est étroitement liée au cycle conjoncturel.

Marc-Olivier STRAUSS-KAHN

Directeur général des Études et des Relations internationales

Banque de France

Je n'apporterai que quatre brèves idées dans cette session sur les concepts et les faits stylisés. Les deux premières, en flashes instantanés (au tournant des années deux mille), confirment les vues de Bart van Ark. Les deux autres, en variations sur la période 1990-2004, demandent plus d'analyses.

Première idée : comme l'a dit Bart van Ark, nous avons besoin, surtout en Europe, « non pas seulement de plus de travail, mais de plus de travail productif ». En effet, si on corrige les niveaux observés de productivité par l'écart avec les États-Unis en termes de nombre d'heures travaillées ou de taux d'emplois, ces niveaux corrigés baissent sensiblement, notamment en Europe continentale, bien en dessous des États-Unis qui définissent donc toujours la frontière technologique.

Deuxième idée : parmi les éléments d'explication de l'avance américaine, figurent deux facteurs de productivité évoqués par Bart : le poids des technologies de l'information et de la communication (TIC) et la flexibilité de l'économie. Or, ces deux facteurs semblent positivement liés dans les pays de l'OCDE.

Troisième idée : malgré l'accélération comparative des gains de productivité américains, facteur d'amélioration relative des coûts salariaux, la

performance à l'export se dégrade. Ceci peut être dû à la localisation des gains dans le secteur abrité des services mais aussi à des raisons structurelles.

Quatrième idée : parmi ces raisons figure probablement l'irruption de nouveaux concurrents mondiaux qui a constitué un choc plus important et structurellement différent des précédentes vagues, par exemple en termes de parts de marché internationales, notamment dans le domaines des TIC.

- Première idée : « pas seulement plus de travail mais plus de travail productif », notamment en Europe. Certes, Bart van Ark a rappelé que des pays européens, dont les Pays-Bas et la France, dépassent en niveau la productivité horaire américaine (cf. tableau 1).

Mais, ce classement reflète aussi de grands écarts en termes d'heures travaillées et de taux d'emploi (concentrés sur certaines catégories de population : jeunes et seniors). Un premier cas typique est celui des Pays-Bas, où le nombre d'heures travaillées par employé était de 25 % inférieur à celui des États-Unis. Deuxième cas polaire dans ce tableau : l'Espagne, où le taux d'emploi était inférieur de 12,4 points à celui des États-Unis, sous réserve des biais statistiques.

Tableau 1 Productivité horaire et productivité « structurelle » en 2002

	Productivité horaire (en % du niveau des États-Unis)	Heures travaillées (différences avec les États-Unis, en %)	Taux d'emploi (différences avec les États-Unis, en points)	Effets des différences ... ^{a)}		Productivité horaire corrigée ou « structurelle » (en % du niveau des États-Unis)
				d'heures travaillées (en points de %)	de taux d'emploi (en points de %)	
France	107,4	- 20,2	- 9,7	- 9,6	- 5,4	92,4
Pays-Bas	102,2	- 25,7	1,3	- 13,2	- 0,2	88,8
Allemagne	92,1	- 19,8	- 6,6	- 9,4	- 2,9	79,8
Canada	87,4	- 3,8	- 0,4	- 1,5	- 0,4	85,5
Espagne	73,9	0,7	- 12,4	0,3	- 6,4	67,8
Japon	69,6	- 0,1	- 3,7	0,0	- 0,3	69,3

a) En supposant les élasticités de la productivité du travail par rapport aux heures travaillées (proche de 0,5) et au taux d'emploi (par catégories) constantes à long terme

Sources : Eurostat, OCDE ; calculs Banque de France (Bourlès et Cette, 2005)

Or, la productivité horaire diminue avec le nombre d'heures travaillées en raison d'effets de fatigue et avec le taux d'emploi, les entreprises ayant d'abord sélectionné les salariés les plus productifs. Autrement dit, travailler plus longtemps ou remettre des gens au travail peut entraîner, transitoirement au moins, une baisse du niveau de productivité moyen.

Des estimations réalisées à la Banque de France (cf. Bourlès et Cette, 2005) corrigent la productivité « observée » par ces écarts multipliés par l'élasticité à long terme de la productivité horaire au nombre d'heures travaillées et aux taux d'emploi de six catégories de population.

Au-delà des fragilités statistiques, le résultat est une réduction nette du niveau de productivité corrigée ou « structurelle » en Europe. Il ne suffit donc pas pour l'Europe d'avoir plus d'emplois ou plus d'heures travaillées. Il lui faut aussi tirer profit d'une organisation du travail et de technologies plus productives.

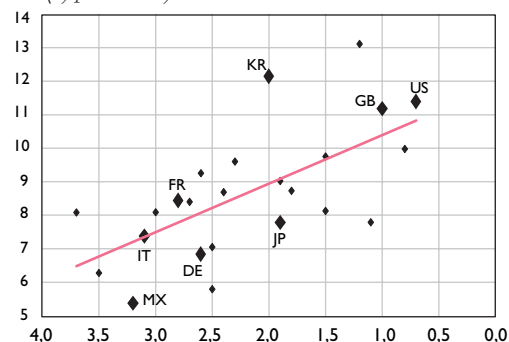
• D'où la deuxième idée : parmi les éléments d'explication de l'avance organisationnelle et technologique des États-Unis, figurent le rôle des TIC et la flexibilité de l'économie.

Comme l'illustre le graphique 1, en ordonnées, sous réserve de l'homogénéité des données de l'OCDE, les États-Unis ont une spécialisation de production en TIC assez développée par rapport aux autres pays industrialisés, dont le Japon et les pays européens continentaux. Dans les pays émergents, la spécialisation est plus contrastée : elle est très élevée en Corée du Sud et faible au Mexique. Certes la spécialisation des émergents doit aussi être appréciée en fonction du découpage du processus de production. Des entreprises spécialisées en TIC des pays avancés font réaliser les tâches intensives en main-d'œuvre dans les pays émergents. Je reviendrai plus loin sur ce point.

Mais, surtout, un lien positif est confirmé entre spécialisation de production en TIC, en ordonnées, et flexibilité du marché du travail, mesurée ici en abscisses par les indicateurs de législation de protection de l'emploi de l'OCDE. Un marché

Graphique 1 Spécialisation en TIC (ordonnées) et législation de protection de l'emploi (abscisses)

(en ordonnées : 2001, en % de la valeur ajoutée du secteur des entreprises ; en abscisses : fin des années quatre-vingt-dix, du plus (4) au moins (0) protecteur)



Note : Allemagne : DE, Corée du Sud : KR, États-Unis : US, France : FR, Italie : IT, Japon : JP, Mexique : MX, Royaume-Uni : GB

Source : OCDE

du travail flexible irait donc de pair avec une spécialisation vers les secteurs innovants. Une relation similaire avait été mise en évidence entre utilisation (et non production) de TIC et flexibilité du marché du travail par le Système fédéral de réserve (Gust et Marquez, en 2002).

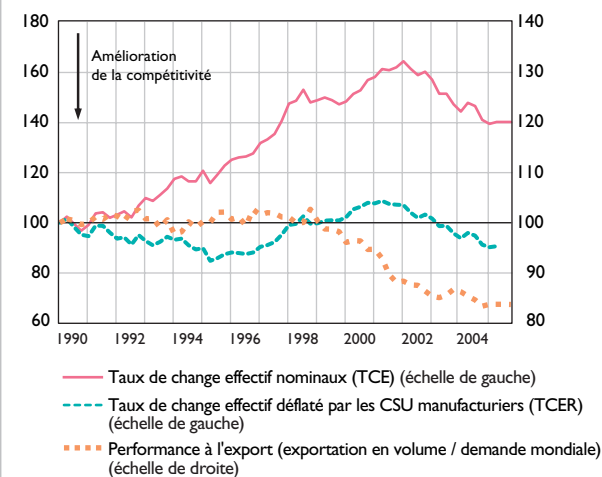
Je rappelle, pour mémoire :

- qu'une hausse de la productivité par tête contribue à réduire les coûts salariaux unitaires (CSU) ;
- et que la réduction relative des CSU d'un pays contribue à l'amélioration de sa compétitivité-coût, mise à part l'évolution de son taux de change effectif nominal.

• Il y a bien sûr d'autres liens possibles et plus complexes entre productivité et compétitivité, mais cette relation simple me conduit à ma troisième idée ou plutôt une question : comment se fait-il que malgré l'accélération relative de la productivité aux États-Unis, la performance américaine à l'export se dégrade continuellement depuis la fin des années quatre-vingt-dix, comme l'illustre le graphique 2 ?

Graphique 2 Indicateurs de compétitivité

(base 100 = 1990 T1)



Source : OCDE

On y voit d'abord le fort mouvement d'appréciation du dollar en termes nominaux effectifs (+ 60 points) puis de dépréciation après 2001 (- 20 points) qui, *mutatis mutandis*, a détérioré puis amélioré la compétitivité-coût américaine.

On introduit ensuite les coûts salariaux unitaires relatifs dans le secteur manufacturier pour déflater le taux de change nominal. Jusqu'à la fin des années quatre-vingt-dix, les variations des CSU relatifs ont globalement compensé la détérioration de compétitivité due à l'appréciation du dollar. Mais la compensation est ensuite marginale. De 1990 à 2004, l'évolution du change effectif réel est donc faible (- de 10 points).

Or, à partir de la fin des années quatre-vingt-dix, la performance à l'export, rapport des exports en volume et de la demande mondiale adressée aux États-Unis, s'est nettement dégradée (- 20 points) après être restée longtemps stable.

Certes l'accélération de la productivité américaine ne contribue pas directement à la compétitivité si elle se concentre dans des secteurs abrités, notamment de la distribution comme l'a rappelé Bart van Ark. En outre, des comportements de marge et des phénomènes d'hystérésis peuvent peser sur les exports, les parts de marché perdues étant difficiles à reconquérir.

• Mais des évolutions plus structurelles semblent aussi être à l'œuvre ce qui m'amène à mon dernier point. Parmi ces évolutions structurelles figure l'émergence de nouveaux concurrents mondiaux qui paraît avoir eu un impact plus important depuis 1990 que lors des précédentes vagues d'entrées de concurrents dans le commerce international, notamment au cours des années quatre-vingt.

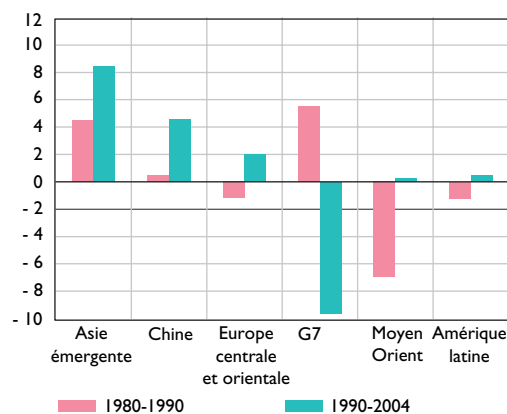
À titre d'illustration apparaît dans le graphique 3 le ratio entre exports d'une région (dont le commerce intra) et le commerce mondial (mesuré par la somme des exports et imports divisée par deux).

L'ampleur du choc est attestée par le recul très important des parts de marché des pays du G 7 de 1990 à 2004 (- 9,6 points). Parallèlement, l'Asie émergente progressait de presque autant, dont la seule Chine de presque moitié.

Cette dernière vague est en effet différente des précédentes en raison de la taille des populations rurales sous-employées et de l'ampleur de l'avantage compétitif des nouveaux pays, mais aussi de deux facteurs : la libéralisation des flux de capitaux et la baisse des coûts de transport et de communication.

Graphique 3 Variation des parts de marché à l'export

(biens et services, en valeur, en points)^{a)}



$$a) X_{zone} / \frac{[X + M]_{monde}}{2}$$

Source : FMI, World Economic Outlook

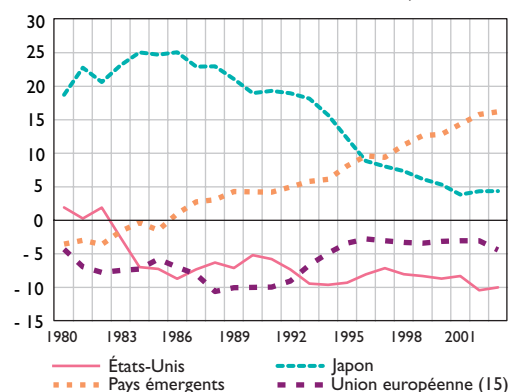
Or, la division internationale du travail a été profondément modifiée par ces deux facteurs qui ont permis de délocaliser des étapes du processus de production et non plus des secteurs d'activité entiers.

C'est ce qui s'est notamment passé dans le processus de production des TIC, ce qui motive le graphique 4. Il montre les positions de marché en TIC, mesurées par le rapport du solde des transactions en TIC d'un pays (export - import pour tenir compte des processus d'assemblage) sur le commerce mondial de TIC. Il y apparaît qu'au-delà des secteurs traditionnels (textiles, cuir, etc.), les pays émergents développent une spécialisation dans des secteurs à haute valeur ajoutée comme les TIC, même s'il s'agit encore souvent d'activités de production et d'assemblage de produits périphériques et non de conception de puces.

Cette forte spécialisation, partiellement attribuable au moins à la délocalisation d'étapes du processus de production, atteste l'originalité de l'insertion dans le commerce mondial de ces nouveaux compétiteurs. Certes les pays avancés bénéficient de la baisse du prix des consommations intermédiaires liée aux délocalisations (comme en témoignent les travaux de la Banque de France dirigés en 2004 par F. Drumetz, également organisateur de ce colloque). Mais ils pâtissent aussi de l'effet de renchérissement des matières premières.

Graphique 4 Positions de marché sur les produits TIC

(solde TIC sur le commerce mondial de TIC, en %) ^{a)}



^{a)} $(X_{tic} - M_{tic})_{zone} / \frac{[X_{tic} + M_{tic}]_{monde}}{2}$

Source : CEPII CHELEM

En outre, ce phénomène, qui conduit les pays industrialisés à importer des biens qu'ils conçoivent et re-commercialisent, peut poser un problème de financement de ces importations. Ce problème apparaît notamment si les revenus liés à la propriété des filiales situées dans les pays émergents ne compensent pas le coût des flux d'imports provenant de ces filiales et du flux sortant d'investissements directs à l'étranger (IDE).

Mais ce sujet sera traité dans la session suivante sur laquelle je ne saurais empiéter. Je m'arrête donc là.

Bibliographie

Bourlès (R.) et Cette (G.) (2005)

« Une comparaison des niveaux de productivité structurels des grands pays industrialisés », Note d'étude et de recherche de la Banque de France, n° 133

Gust (C.) et Marquez (J.) (2002)

"International comparisons of productivity growth: the role of information technology and regulatory practices", Board of Governors of the Federal Reserve System, *International Finance Discussion Papers*, n° 727

