

## **Conclusions et analyse sur le plan des politiques**

Dans les années 1980 et au début des années 1990, tous les pays nordiques ont levé les restrictions qui subsistaient sur les flux de capitaux transfrontières et ils ont libéralisé leurs marchés financiers. Bien que ces pays aient tous vécu des crises bancaires et d'autres « maux associés à la croissance » par suite de ces mesures, ils ont clairement profité de cette orientation politique jusqu'au début des années 2000. Étant donné que ces pays semblent se tirer assez bien d'affaire en cette époque du commerce des tâches, leur engagement envers l'ouverture et la spécialisation croissantes à l'échelle internationale se poursuivra vraisemblablement.

Même si la délocalisation a procédé rapidement dans les pays nordiques, elle demeure un phénomène relativement modeste en termes absolus et relatifs. À tout le moins, certains emplois locaux ont été déplacés vers des activités à plus grande valeur ajoutée au sein des chaînes de valeur mondiales, alors que les tâches plus routinières ont migré vers des endroits offrant des coûts de main-d'œuvre moins élevés. Pour ce qui est de la phase actuelle de mondialisation, les pays nordiques semblent mieux s'en tirer que la plupart des autres pays européens.

Les groupes ou conseils de haut niveau créés sur la problématique de la mondialisation dans les pays nordiques sont arrivés à la conclusion que la meilleure façon de relever les défis posés par la mondialisation était d'investir en éducation et dans les activités innovatrices et de promouvoir le dynamisme du secteur des entreprises. La confiance mutuelle et la prise de risque collective ont rendu la mondialisation à la fois plus acceptable et plus tolérable pour les citoyens.

Même si le modèle nordique était peut-être mieux adapté à l'ancienne forme de mondialisation axée sur le commerce des biens ou l'expansion des exportations, les aspects les plus importants de ce modèle peuvent aussi être maintenus à l'ère du commerce des tâches. Les principaux fondements du modèle – un investissement public élevé dans le capital humain, les compétences et la recherche, ainsi que l'exposition à la concurrence du marché – sont viables. Il se pourrait que le défi le plus redoutable pour ce modèle soit de nature interne : à mesure que le théâtre de la concurrence se déplace vers le niveau individuel, l'appréciation du sens communautaire – qui est au cœur même du modèle nordique – pourrait se transformer progressivement.

En partie en réponse à la mondialisation, les institutions du marché du travail ont subi d'importantes mutations dans tous les pays nordiques durant les dernières décennies. La négociation salariale centralisée a cédé la place à des ententes au niveau des syndicats, conjuguées à des ententes au niveau des entreprises.

Une caractéristique essentielle du modèle nordique est la prestation étendue de services publics de bien-être financée par les impôts et les cotisations des employeurs et des employés. Par conséquent, les coûts indirects de main-d'œuvre assumés par les entreprises sont élevés en comparaison d'autres pays et ces coûts de main-d'œuvre indirects élevés – parallèlement à l'intensification de la concurrence fiscale sur le plan international – ont rendu plus difficile pour les entreprises nordiques de soutenir la concurrence, notamment dans les tâches à coefficient élevé de main-d'œuvre.

Les principales entreprises nordiques ont pu se spécialiser dans des activités à grande valeur ajoutée au sein de leurs chaînes de valeur mondiales, alors que l'assemblage et certaines autres activités sont de plus en plus délocalisés vers des pays en développement. Cependant, ces entreprises sont peu nombreuses et les professionnels, spécialistes et gestionnaires de haut calibre qu'elles emploient, principalement dans leur pays d'origine, représentent une modeste part de l'emploi national. Il semble y avoir un chômage