

Chapitre 10

Le commerce international

Le **commerce international** désigne l'ensemble des échanges de biens et services réalisés entre les agents résidant dans des pays différents. Le **commerce extérieur** d'un pays désigne les échanges de biens et services qu'il réalise avec le reste du monde ou, pour être plus exact, l'ensemble des échanges de biens et services que ses résidents réalisent avec des étrangers.

1. Les caractéristiques des échanges internationaux

Depuis le milieu du dix-neuvième siècle, les échanges internationaux ont augmenté plus rapidement que n'augmentait la production mondiale : ils ont été multipliés par 140, alors que la production mondiale n'était multipliée que par 60. Mais c'est surtout au cours des quatre dernières décennies que le commerce mondial a connu un essor spectaculaire : entre 1980 et 2011, le commerce mondial des marchandises a plus que quadruplé. Entre 1987 et 2007, les échanges internationaux de biens et de services ont augmenté en moyenne de 7,1 % par an, soit 1,7 fois plus vite que le PIB mondial. Leur essor a été particulièrement rapide durant les années 1980 : entre 1986 et 2000, ils augmentaient 2,2 fois plus vite que le PIB mondial.

Cette mondialisation des échanges s'explique tout d'abord par la réduction des barrières à l'échange, notamment la baisse des coûts de transport, des coûts de communication et des tarifs douaniers. Ces diverses tendances ont favorisé la **décomposition internationale des processus productifs** : chaque entreprise peut fragmenter sa production en de multiples tâches pour en faire réaliser plusieurs, non seulement par d'autres firmes (via la sous-traitance), mais aussi éventuellement à l'étranger (via les délocalisations). Comme les composants nécessaires à la production d'un bien final traversent alors plusieurs fois les frontières, cette fragmentation a contribué à gonfler les flux des échanges.

La composition du commerce a changé au cours du temps. La part des produits agricoles n'a cessé de diminuer : entre 1900 et 2011, elle est passée de 57 % à 12 %. La part des produits manufacturés dans le commerce mondial est passée de 40 % en 1900 à 75 % en 2000, avant de revenir à 65 % en 2011. La part des combustibles et des produits miniers n'a pas affiché de tendance claire, du moins depuis la Seconde Guerre mondiale. Entre 1980 et 2011, les exportations de produits manufacturés ont été multipliées par environ 6, tandis que les exportations de produits agricoles et de combustibles étaient respectivement multipliées par 2,6 et 2,1.

Les pays développés réalisent toujours la majorité des échanges, en particulier de biens manufacturés, mais le classement des exportateurs a connu de profonds bouleversements ces dernières décennies. Entre 1995 et 2014, la part des exportations réalisées par les pays en développement est passée de 26 % à 44 %, alors que celle réalisée par les pays développés passait de 70 % à 52 %. Ces évolutions tiennent surtout à l'essor d'un pays émergent en particulier, en l'occurrence de la Chine : en 2011, cette dernière réalisait 11 % des exportations mondiales, contre seulement 1 % en 1980. En 2004, soit trois ans après son accession à l'OMC, la Chine a pris la place du Japon en tant que premier exportateur d'Asie. Son volume d'exportations dépasse celui des Etats-Unis en 2007, puis celui de l'Allemagne en 2009, si bien qu'elle devient alors le premier exportateur mondial.

Malgré les avancées technologiques et le déclin des barrières à l'échange, les pays ne se sont pas libérés de la « tyrannie de la distance ». Depuis toujours, chaque pays tend à commercer avec ses voisins. Certes le commerce avec les pays éloignés s'est accru au cours du temps, mais les échanges avec les pays à proximité se sont accrus encore plus rapidement. Tant qu'il subsiste des coûts à l'échange et des délais de transport, les entreprises sont incitées à concentrer leur production au plus proche de leur marché, et ce d'autant plus qu'elles peuvent ainsi exploiter les économies d'échelle.

Le **commerce intra-régional** constitue ainsi une part importante des exportations réalisées en Europe, en Asie et en Amérique du nord. Au cours des deux dernières décennies, environ 70 % des exportations réalisés par les pays européens étaient destinés vers eux-mêmes ; autrement dit, ils commercent avant tout avec eux-mêmes. Plus de la moitié des exportations asiatiques sont réalisées à destination de l'Asie. La moitié des exportations réalisées par l'Amérique du Nord sont réalisées à l'intérieur de la région.

Enfin, notons que pratiquement les deux tiers des échanges mondiaux relèvent du **commerce intra-branche** (ou intra-sectoriel), c'est-à-dire correspondent à des échanges de produits similaires. Par exemple, la France importe des voitures allemandes et les Allemands importent des voitures françaises. Bien évidemment, il ne s'agit pas d'échanges de biens identiques, mais de variantes différentes, notamment en termes de qualité. Les pays qui participent à ces échanges « croisés » sont principalement les pays développés.

Encadré - Le commerce après la Grande Récession

Après plusieurs années de croissance, le commerce mondial s'est brutalement contracté avec la crise financière mondiale. En 2009, le PIB mondial a chuté de 2 % et les échanges mondiaux de 12 %. Cette surréaction du commerce laissait craindre une résurgence du protectionnisme, mais elle pourrait s'expliquer avant tout par la fragmentation de la production : quand la demande en biens finaux diminue, les multiples échanges de biens intermédiaires qui sont réalisés en amont de leur production s'écroulent mécaniquement.

Les échanges mondiaux ont connu un fort rebond en 2010 en augmentant de 14 %, mais leur croissance ralentit ensuite fortement. En moyenne, ils n'ont augmenté que de 3 % en moyenne en 2012 et en 2013, c'est-à-dire à un rythme inférieur à celui d'avant-crise. Pour la première fois depuis plus de quatre décennies, ils progressaient moins vite que la production mondiale. Cette lenteur s'explique en partie par la faiblesse de la reprise dans les pays avancés et en particulier de la zone euro [Constantinescu *et alii*, 2015]. Des facteurs conjoncturels ont donc clairement été à l'œuvre : les échanges seraient plus nombreux si la croissance de la zone euro retrouvait son rythme d'avant-crise. Toutefois certains craignent que des tendances structurelles soient également à l'œuvre, auquel cas la croissance du commerce mondial pourrait être durablement faible. Les explications structurelles évoquent notamment un épuisement de la DIPP, un retour du protectionnisme, etc.

2. Les grandes théories du commerce international

Les grandes théories du commerce international suggèrent que les pays ont intérêt à échanger en raison des différences qui existent entre eux en termes de dotations en facteurs de production, de technologie, de structure, de taille de marché et de préférences des consommateurs.

2.1. Des avantages absolus aux avantages comparatifs

Adam Smith (1776) a décrit les gains d'efficacité associés à la division du travail au sein des entreprises, avant d'appliquer le même raisonnement au niveau international : les pays gagneraient à ne produire que quelques biens et à laisser la production des autres biens aux autres pays. En l'occurrence, les pays doivent se lancer dans la production de biens où ils disposent d'un **avantage absolu**, c'est-à-dire où leur coût de production est inférieur à celui des autres pays. Inversement, chaque pays doit cesser de produire les biens dont le coût de production domestique est supérieur au coût d'importation et se contenter de les importer. Alors que l'on considérait auparavant le commerce international comme un jeu à somme nulle (ce qu'un pays gagne en commerçant, un autre le perd), Smith est ainsi l'un des premiers à suggérer qu'il s'agit plutôt d'un jeu à somme positive. Pour autant, rien n'assure que chaque pays dispose d'au moins un avantage absolu. Les pays qui n'en disposent pas pourraient alors avoir intérêt à rester en autarcie pour ne pas perdre toute leur activité productive et s'appauvrir.

Un autre économiste de l'école classique, **David Ricardo** (1817), suggère que *chaque* pays a intérêt à se spécialiser et à embrasser le libre-échange. Pour le montrer, il part notamment de l'hypothèse qu'il n'y a qu'un seul facteur (le travail) et que les pays ne diffèrent les uns des autres que par leur productivité relative du travail : la quantité de travail pour produire un bien n'est pas la même d'un pays à l'autre. Pour décider de la spécialisation, il faut comparer, non pas les niveaux absolus, mais les niveaux relatifs des coûts du travail. Les pays devraient se spécialiser en fonction, non pas de leurs avantages absolus, mais de leurs **avantages comparatifs**, c'est-à-dire des activités où ils s'avèrent relativement plus productifs que les autres pays. Chaque pays se spécialise dans la production de biens dans lesquels il dispose de l'avantage le plus important ou bien du moindre désavantage et il importe les autres.

Un pays peut alors avoir intérêt à s'ouvrir au commerce international, même si la productivité absolue de chacune de ses entreprises est plus faible que celle de ses rivales étrangères opérant dans le même secteur d'activité. Au final, le commerce est un jeu à somme positive : chaque pays produit et consomme davantage de biens lorsqu'il se spécialise et s'ouvre au commerce international que lorsqu'il reste en autarcie. La répartition exacte du gain mutuel entre les pays va toutefois dépendre de leurs niveaux relatifs de productivité.

2.2. Du modèle HOS aux théories néo-factorielles

Le modèle ricardien se focalise sur un seul facteur, en l'occurrence le travail, et explique ainsi le commerce international par les écarts de productivité du travail. Le modèle Heckscher-Ohlin (ou **modèle Heckscher-Ohlin-Samuelson**), qui tire son nom de ses principaux contributeurs, va chercher à expliquer les avantages comparatifs, en prenant en compte l'existence d'un autre facteur de production : le capital. En l'occurrence, les avantages comparatifs d'un pays s'expliqueraient par ses dotations en facteurs travail et capital. Les économistes suédois **Eli Heckscher** (1919) et **Bertil Ohlin** (1933) partent de l'idée que les différences de prix relatifs des facteurs que l'on observe d'un pays à l'autre s'expliquent par les différences dans leur rareté relative : dans un pays, plus un facteur est relativement rare, plus son prix relatif est élevé. Par conséquent, selon le **théorème Heckscher-Ohlin**, chaque pays tend à produire et à exporter les biens qui utilisent le plus intensivement le facteur dont il est relativement le plus doté ; réciproquement, il cesse de produire les biens les plus intensifs en facteur dont il est relativement le moins doté et se contente de les importer. Par exemple, si une économie est relativement plus dotée en travail que les autres, elle va se spécialiser dans la production de biens nécessitant

beaucoup de travail et importer les biens utilisant le plus intensivement du capital. En outre, plus un pays utilise un facteur, plus le prix de ce dernier augmente. Par conséquent, selon **Paul Samuelson** et **Wolfgang Stolper** (1941), le libre-échange devrait conduire à l'égalisation des prix des facteurs au niveau international. Par exemple, les inégalités de salaires entre les pays devraient avoir tendance à disparaître.

De nombreuses études empiriques ont évidemment cherché à tester la pertinence du modèle HOS. La plus célèbre d'entre elles est celle que réalisa **Wassily Leontief** (1953) autour du commerce extérieur des Etats-Unis. Il parlait de l'hypothèse que les Etats-Unis, en raison de leur niveau de développement, se caractérisaient par une abondance relative en capital et une rareté relative en travail. Il constata pourtant que les Etats-Unis exportaient avant tout des biens intensifs en travail, ce qui contredit le modèle HOS.

De nouvelles théories, qualifiées de « néo-factorielles », ont par la suite été développées pour expliquer le paradoxe de Leontief tout restant dans le prolongement du modèle HOS. Outre le travail et le capital, elles prennent en compte un facteur supplémentaire (les ressources naturelles) et elles distinguent différentes catégories de travail en fonction des compétences. Ainsi, les économies relativement plus dotées en capital et en main-d'œuvre qualifiée (ce qui est le cas des pays développés) tendraient à se spécialiser dans les productions les plus intensives en capital et en travail qualifié. De leur côté, les économies relativement plus dotées en main-d'œuvre peu qualifiée (ce qui est le cas des pays en développement) tendraient à se spécialiser dans les productions les plus intensives en travail peu qualifié. Enfin, les pays les plus abondamment dotés en ressources naturelles (par exemple en pétrole) se spécialiseraient dans les productions les plus intensives en ressources naturelles.

2.3. Les théories néo-technologiques

La théorie ricardienne et le modèle HOS supposaient que les pays disposent de la même technologie, ce qui n'est pas le cas en réalité. De nouvelles théories sont alors apparues au début des années soixante pour expliquer les échanges à partir des différences technologiques. **Michael Posner** (1961) met par exemple l'accent sur la recherche-développement à travers sa **thèse de l'écart technologique** : c'est l'avancée technologique qui confère un avantage comparatif aux pays. Les entreprises qui ont su innover le plus tôt se retrouvent un temps en situation de monopole. De même, au niveau international, les pays qui ont su être les plus innovants dans un domaine donné vont bénéficier d'un « monopole d'exportation », du moins tant qu'il existe une demande pour leur innovation dans le monde et que les entreprises étrangères ne peuvent imiter leurs produits. Comme ils peuvent consacrer davantage de ressources à la recherche-développement, les pays les plus avancés vont se spécialiser dans la production de biens innovants ou intensifs en nouvelles technologies. Ils sont susceptibles de garder leur avance, car ils peuvent utiliser leurs rentes d'innovation pour la recherche-développement et ainsi innover continuellement.

De son côté, **Raymond Vernon** (1966) s'est inspiré du marketing pour proposer la théorie du **cycle de vie du produit**. Ce dernier s'opère en quatre étapes : le lancement, la croissance, la maturité et le déclin. Les nouveaux biens sont initialement produits et vendus à un prix élevé dans les pays développés, car ces derniers disposent de la technologie et de la main-d'œuvre qualifiée nécessaire pour les concevoir, ainsi que de consommateurs à hauts revenus. Ces biens sont ensuite exportés vers les autres pays avancés. De plus en plus d'entreprises les produisent, alors même que la demande tend à se saturer dans les pays avancés, si bien que la concurrence repose de plus en plus sur les prix et oblige les firmes à trouver de nouveaux marchés. La standardisation, les rendements d'échelle, puis enfin la délocalisation des unités de production vers les pays en développement contribuent à réduire les coûts de production, ce qui permet

aux entreprises de réduire effectivement leurs prix de vente et d'écouler leurs biens dans les pays en développement. Lorsque la demande mondiale est saturée, les entreprises abandonnent la production des biens et ces derniers entrent alors en déclin. A un instant donné, les différents produits existants ne se situent pas au même point du cycle : ceux en début de cycle sont produits et exportés par les pays avancés, tandis que ceux en fin de cycle sont produits et exportés par les pays abondants en travail peu qualifié, c'est-à-dire les pays en développement.

2.4. Les nouvelles théories du commerce international

Apparues dans les années soixante-dix sous l'impulsion d'auteurs comme **Paul Krugman** et **Elhanan Helpman**, les nouvelles théories du commerce international se proposent d'expliquer deux traits fondamentaux des échanges actuels que les précédentes théories ne parvenaient pas à expliquer, en l'occurrence le fait que ce soit les pays avancés, aux mêmes dotations factorielles, qui contribuent à l'essentiel des échanges et, d'autre part, le fait que le commerce intra-branche représente une part significative des échanges, c'est-à-dire que les pays tendent à échanger des produits similaires.

Cette littérature s'écarte du cadre de la concurrence pure et parfaite pour intégrer des éléments de concurrence imparfaite. En l'occurrence, elle suppose notamment que les rendements d'échelle sont croissants, que les marchés sont en situation d'oligopole et que les entreprises proposent des produits différenciés. Elle part en outre de l'hypothèse que les consommateurs aiment la variété et sont prêts à payer un prix plus élevé pour obtenir le produit qui leur convient le mieux ; mais comme le marché est fragmenté en niches, les entreprises ne parviennent pas à atteindre une échelle de production suffisante pour couvrir leurs coûts fixes, notamment les dépenses initiales d'investissement. L'ouverture au commerce international, en élargissant les marchés, va permettre aux entreprises d'accroître leur production et ainsi d'exploiter les rendements d'échelle : plus elles produisent, plus elles rentabilisent leurs coûts fixes, plus elles peuvent réduire leurs prix. Les consommateurs profitent ainsi d'une plus large variété de produits, ainsi que d'une baisse des prix.

Ces caractéristiques ont d'importantes implications pour la géographie internationale des spécialisations et des échanges. L'existence d'économies d'échelle favorise les pays produisant à grande échelle ; ce sera particulièrement le cas des pays dont le marché intérieur est important. Le premier pays qui aura su produire un bien à grande échelle détiendra un avantage durable dans la production de ce dernier, puisqu'il aura su ainsi réduire plus rapidement ses coûts que les autres. Autrement dit, les pays qui ont su amorcer leur développement plus rapidement que les autres tendent par là même à creuser leur avance. En outre, comme les ménages tendent à désirer une variété et une qualité de produits d'autant plus grandes que leur revenu est élevé, les pays développés tendent à se spécialiser dans la production de biens de haute qualité, tandis que les pays en développement se spécialisent dans la production de biens de qualité inférieure.

Certains auteurs comme **Marc Melitz** (2003) ont récemment renouvelé cette littérature en prenant en compte le fait que les entreprises sont hétérogènes : dans un secteur donné, les firmes sont diverses en termes de taille et de profit, notamment en raison des différences de productivité. Melitz peut ainsi mettre en évidence comment l'ouverture au commerce est susceptible d'alimenter un processus darwinien de sélection naturelle parmi les entreprises. En effet, la libéralisation des échanges se traduit par une diminution des coûts de transaction qui va inciter les entreprises étrangères à pénétrer les marchés domestiques ; le profit des entreprises locales tend par conséquent à diminuer. Parallèlement, certaines entreprises domestiques sont suffisamment productives pour prendre en charge les coûts associés au

commerce extérieur, notamment les coûts de transport ; elles vont alors accéder aux marchés étrangers, accroître l'échelle de leur production et obtenir ainsi des profits supplémentaires. Par conséquent, comme les entreprises les moins productives font des pertes sur les marchés domestiques et ne disposent pas d'accès aux marchés étrangers, elles sont forcées de se retirer du marché. De leur côté, les entreprises les plus productives sont en mesure de compenser le manque à gagner sur les ventes domestiques avec les profits qu'elles retirent de leurs exportations ; elles peuvent donc survivre et sont même susceptibles d'accroître leur part de marché. Au final, comme l'intégration du commerce international élimine les entreprises les moins productives et conduit à réallouer les ressources de ces dernières au profit des entreprises les plus efficaces, la productivité moyenne s'élève dans chaque secteur.

3. Quelle politique commerciale adopter ?

La **politique commerciale** d'un pays, c'est-à-dire l'attitude qu'il adopte vis-à-vis du reste du monde en matière d'échanges de biens et services, s'inscrit soit dans une logique de libre-échange, soit dans une logique protectionniste. Il s'agit dans le premier cas de favoriser les échanges ; dans le second, de restreindre les importations ou, tout du moins, de les encadrer. Ces dernières décennies, les pays ont eu tendance à s'ouvrir aux échanges extérieurs, mais les économistes parviennent difficilement à mettre en évidence les gains de cette ouverture. Au terme de leur analyse empirique, Francisco Rodriguez et Dani Rodrik (2000) concluaient notamment que « *la nature de la relation entre la politique commerciale et la croissance économique reste une question ouverte* ».

3.1. Gains et coûts du libre-échange

Le **libre-échange** désigne à la fois une situation où aucune barrière ne vient entraver les échanges et la doctrine promouvant une telle situation. Il a notamment été promu par le GATT (à partir de 1947), puis par l'OMC (à partir de 1995), qui ont contribué à réduire les tarifs douaniers à travers le monde au fil des diverses négociations qu'ils ont organisées dans une logique multilatérale. A la différence du GATT (qui ne constituait qu'un simple accord), l'OMC est une véritable organisation, veillant à l'application des accords commerciaux entre les nations et participant à résoudre les éventuels différends commerciaux qui opposeraient ces dernières. Des accords régionaux se sont également multipliés ces dernières décennies, aboutissant à la création de zones de libre-échange, d'unions douanières ou de marchés communs. Ces derniers visent à réduire les barrières à l'échange entre leurs signataires, mais pas forcément celles que ces derniers entretiennent vis-à-vis du reste du monde.

Encadré - Les blocs commerciaux

Il y a différents degrés d'intégration régionale. Lorsqu'ils forment une **zone de libre-échange**, les pays réduisent, voire même suppriment, les droits de douane et les quotas d'importation entre eux, mais chacun garde sa politique commerciale vis-à-vis des pays extérieurs à la zone de libre-échange. Mais les exportateurs étrangers ou les importateurs domestiques risquent alors de contourner les pays présentant les droits de douane les plus élevés pour introduire les produits étrangers dans la zone de libre-échange. En l'occurrence, ils vont les faire transiter par les pays-membres ayant les plus faibles droits de douane. L'ALENA et l'ASEAN correspondent à des zones de libre-échange.

Lorsqu'ils forment une **union douanière**, les pays-membres adoptent la même politique commerciale vis-à-vis du reste du monde, notamment les mêmes tarifs douaniers. Le Mercosur est un exemple d'union douanière.

Lorsqu'ils forment un **marché commun**, les pays-membres laissent circuler librement entre eux les biens et les services, mais aussi les facteurs de production (main-d'œuvre, capital, brevets, etc.). L'Union européenne constitue un marché commun.

Les gains d'une ouverture aux échanges

Pour les néoclassique, le commerce international favorise la croissance économique en stimulant à la fois l'offre et la demande. Avec la baisse des barrières à l'échange, les résidents profitent d'une plus grande diversité et d'une plus grande qualité de produits, ainsi que d'une baisse des prix. Comme leur pouvoir d'achat augmente, les ménages consomment davantage, notamment en biens et services domestiques. Les entreprises profitent également de la baisse des prix (en accédant à des biens intermédiaires moins chers, qui réduisent leurs coûts de production) et des transferts technologiques (en important les innovations étrangères, qui augmentent leur productivité). L'ouverture réduit les rentes et accentue la concurrence, car chaque entreprise domestique n'est plus seulement concurrencée par les autres firmes domestiques, mais désormais aussi par les entreprises étrangères. Pour garder sa clientèle, chacune est incitée à baisser ses prix, à différencier ses produits de ceux proposés par ses rivales, à innover. Les entreprises les moins efficaces disparaissent, tandis que les plus efficaces profitent de l'élargissement de leur marché pour accroître leurs ventes à l'étranger. Puisqu'elles produisent davantage, elles profitent plus amplement des rendements d'échelles : la baisse subséquente de leurs coûts unitaires leur permet d'accroître leur profit et de baisser leurs prix, accentuant ainsi leur compétitivité-prix sur les marchés internationaux. Au final, l'ouverture aux échanges détruit certes des emplois dans certains secteurs de l'économie, mais tout en en créant dans le reste de l'économie.

Plus spécifiquement, le commerce international peut aider les pays les moins avancés à sortir de leur trappe à sous-développement : en effet, en autarcie, leurs firmes peuvent difficilement accroître leurs ventes en raison de la faible demande domestique ; la faiblesse des revenus contraint l'accumulation du capital, etc. Les délocalisations contribuent à la diffusion des nouvelles technologies et des savoir-faire. En recevant des investissements directs à l'étranger et en exportant, un pays peut plus facilement se doter de moyens de production et accroître ses débouchés. En l'occurrence, un pays en développement peut suivre une **stratégie de remontée des filières** (ou de « **vol d'oiseaux sauvages** ») à l'instar de certains pays asiatiques ces dernières décennies, notamment le Japon, la Corée du Sud, puis encore plus récemment la Chine : il se spécialise tout d'abord dans la production et l'exportation de biens nécessitant peu de capital et beaucoup de travail peu qualifié, puis il utilise les recettes tirées des exportations pour accumuler du capital et mettre en œuvre des politiques actives d'éducation. A mesure qu'il se développe et que sa main-d'œuvre gagne en qualifications, le pays réoriente sa production vers des activités à plus forte valeur ajoutée, nécessitant toujours plus de capital et de travail qualifié, tout en délaissant ses précédentes activités. D'autres pays en développement peuvent alors entreprendre ces dernières et amorcer à leur tour leur décollage. Ainsi, le libre-échange stimulerait la convergence des niveaux de vie et réduirait les inégalités mondiales.

Les coûts de l'ouverture aux échanges

La théorie néoclassique suggère que l'ouverture aux échanges génère des gains pour l'ensemble des pays, mais pas forcément pour chaque économie. En effet, la concurrence étrangère risque par exemple d'éliminer les producteurs locaux en incitant les résidents à se détourner de leurs produits. C'est particulièrement le cas des pays les moins avancés, dont les entreprises proposent des biens de moins bonne qualité et parfois plus chers que ceux

provenant de leurs concurrentes étrangères. Au lieu de les sortir de leur trappe à sous-développement, le libre-échange risque de les y enfermer davantage.

Les pays hautement spécialisés dans la production de quelques biens sont particulièrement vulnérables aux aléas du commerce mondial : d'autres pays peuvent tôt ou tard parvenir à proposer ces mêmes biens, mais avec une meilleure qualité ou un prix plus faible, et la demande mondiale peut subitement se détourner de leurs produits pour des substituts. En outre, les recettes des pays qui n'exportent qu'un seul bien, par exemple une ressource naturelle, dépendent étroitement de son prix, mais ce dernier est très souvent fixé sur les marchés internationaux, ce qui le rend très volatile.

La libéralisation des échanges accroît les interdépendances entre pays : plus une économie est ouverte, plus son activité domestique est sensible aux dynamiques à l'œuvre dans le reste du monde. Par exemple, un pays verra son activité stimulée par l'expansion dans ses partenaires à l'échange, via la hausse de ses exportations. Par contre, un ralentissement de l'activité dans le reste du monde déprimera la production et l'emploi domestiques, via le déclin des exportations, mais les résidents réduiront alors leurs importations, ce qui freinera davantage l'activité dans le reste du monde. Le commerce international constitue ainsi l'un des principaux canaux de transmission et d'amplification des récessions. En outre, la politique conjoncturelle est d'autant moins efficace que l'économie est ouverte ; par exemple, la contrainte extérieure réduit l'efficacité d'un plan de relance, car une partie de la demande s'adresse à l'étranger.

La concurrence internationale est susceptible d'accroître les inégalités dans les pays, comme le suggère notamment le **théorème Stolper-Samuelson** tiré du modèle HOS. Puisque les pays développés disposent d'un avantage comparatif dans la production intensive en travail qualifié, ils se spécialisent dans cette dernière, tandis que les activités intensives en travail peu qualifié sont délocalisées. La demande de travailleurs qualifiés augmente, tandis que la demande de travailleurs peu qualifiés diminue. Si les premiers bénéficient d'une hausse de salaires, les seconds voient par contre leurs salaires stagner, voire décliner, et leurs chances de se retrouver au chômage augmenter. Dans les pays en développement, les inégalités diminuent si ce sont les travailleurs les moins qualifiés qui sont embauchés ; par contre, les inégalités augmentent également en leur sein si ce sont les travailleurs les plus qualifiés du pays qui sont embauchés. Les plus pessimistes estiment que la mondialisation modifie le rapport de force en faveur des employeurs et fait pression à la baisse sur tous les salaires en mettant l'ensemble des travailleurs en concurrence, et ce qu'importe leurs niveaux de qualification.

Enfin, le libre-échange est susceptible de mettre les Etats en concurrence. Par exemple, les pays développés tirent leurs avantages comparatifs de leur main-d'œuvre qualifiée, de leur capacité d'innovation, ainsi que de la qualité de leurs infrastructures et de leurs services publics. Mais si leur Etat réduit sa fiscalité et le coût du travail afin d'attirer les investissements directs à l'étranger et freiner les délocalisations, il perdra en recettes et devra alors réduire ses dépenses, ce qui dégradera la qualité des infrastructures, de la recherche, de l'éducation et des autres services publics. En d'autres termes, l'économie risque de perdre en compétitivité structurelle pour gagner en compétitivité-prix, sans que ce gain soit décisif face à la concurrence des pays émergents.

3.2. Avantages et coûts du protectionnisme

Le **protectionnisme** désigne les mesures adoptées par un Etat en vue de favoriser la production domestique face à la concurrence étrangère. Certaines d'entre elles s'apparentent à des **barrières tarifaires** : ce sont les droits de douane, visant à accroître le prix des biens importés en vue de désinciter les résidents à les acheter (donc afin de les inciter à acheter les biens domestiques). Si ces mesures ont connu un fort recul ces dernières décennies, ce n'est pas

vraiment le cas des **barrières non tarifaires**, qui peuvent relever d'un protectionnisme « déguisé ». Celles-ci incluent les restrictions sur la quantité de biens importés (les quotas, les contingents ou encore les embargos), les subventions accordées aux entreprises domestiques, les subventions sur les exportations (réduisant directement le prix des produits domestiques sur les marchés étrangers), certaines normes, notamment techniques, sanitaires et environnementales (empêchant l'importation des produits qui ne les respectent pas), le *dumping* (consistant pour les entreprises à vendre leurs produits à l'étranger à des prix inférieurs aux prix domestiques), etc. La manipulation délibérée du taux de change en vue de le déprécier ou de l'empêcher de s'apprécier relève également du protectionnisme : une monnaie faible favorise les exportations et freine les importations.

Les justifications du protectionnisme

Friedrich List (1789-1846) a fourni l'une des premières justifications du protectionnisme. Dans les pays en développement, certaines entreprises disposent potentiellement d'un avantage compétitif, mais elles ne se sont pas suffisamment développées afin de l'exploiter : les entreprises ont une taille trop petite pour bénéficier des économies d'échelle et ainsi rentabiliser leurs coûts fixes, la main-d'œuvre n'est pas encore qualifiée, les ménages ne se sont pas encore habitués aux nouveaux produits nationaux, etc. List préconise alors un « **protectionnisme éducateur** » afin de protéger les industries naissantes de la concurrence étrangère et leur permettre de se développer, notamment d'exploiter les économies d'échelle et les économies d'apprentissage. Les mesures protectionnistes ne sont toutefois à ses yeux que « *des béquilles pour apprendre à marcher* » : une fois que le pays s'est développé et a acquis son avantage comparatif, il doit s'ouvrir au commerce international.

Un pays peut adopter des mesures protectionnistes pour protéger ses industries vieillissantes, du moins un temps, afin de permettre à ce que les facteurs de production (notamment la main-d'œuvre) soient réalloués dans l'économie tout en contenant les coûts d'ajustement de court terme (par exemple la hausse du chômage). Dans le même ordre d'idée, un Etat est incité à prendre des mesures protectionnistes lorsque l'économie bascule en récession afin de relancer l'activité domestique et contenir la hausse du chômage.

D'autres arguments peuvent également être avancés. Par exemple, un Etat adopte des normes techniques, sanitaires et environnementales pour protéger les consommateurs contre les produits qu'il juge dangereux ou indésirables. Ensuite, un Etat peut considérer que certaines activités doivent rester du domaine national, et ce même si elles ne sont pas compétitives, parce qu'il les juge stratégiques ou sensibles. C'est notamment le cas de la défense, de l'agriculture ou de l'approvisionnement en énergies. Enfin, un Etat peut adopter des mesures protectionnistes s'il juge que les entreprises domestiques font l'objet d'une concurrence déloyale de la part de leurs rivales étrangères.

Les coûts du protectionnisme

Même si un Etat désire ne subventionner que les seules industries naissantes, rien ne certifie qu'il parvienne à identifier les secteurs susceptibles d'acquérir un avantage comparatif ; ce sont souvent des groupes de pression qui vont capter ces aides. De plus, la protection des industries vieillissantes peut réduire leur incitation à se restructurer, ce qui freine la réallocation des facteurs vers les entreprises les plus efficaces. Des ressources sont alors gaspillées pour maintenir à flots des secteurs inefficaces et accroître leurs rentes. Ainsi, le protectionnisme sert des intérêts particuliers au détriment de l'intérêt collectif.

En restreignant les biens importés et en renchérissant leur prix, le protectionnisme réduit la diversité de produits auxquels les résidents ont accès, freine les transferts technologiques et accélère l'inflation. La réduction même de la concurrence réduit l'incitation des entreprises

domestiques à diversifier leurs produits, à innover et à réduire leurs prix. Les ménages perdent en pouvoir d'achat et les entreprises voient leurs coûts de production augmenter, ce qui risque de faire basculer l'économie dans une spirale inflationniste et une récession.

Enfin, le protectionnisme apparaît comme une politique du « chacun pour soi » (*beggar-thy-neighbor policy*), par nature non coopérative, qui vise à créer des emplois dans l'économie domestique aux dépens du reste du monde. Or elle risque par là même d'être contre-productive : si un pays réduit délibérément ses importations, il dégrade l'activité chez ses partenaires commerciaux, si bien que ces derniers réduisent mécaniquement leurs importations, donc les exportations du pays protectionniste. Surtout, ce dernier peut faire l'objet de représailles (notamment commerciales et militaires) de la part de ses partenaires à l'échange. Il risque au final de perdre les gains qu'il retirait de ses mesures protectionnistes, voire de se retrouver dans une situation pire que celle initiale. Si des pays adoptent des mesures protectionnistes pour faire face à une récession, ils risquent d'aggraver cette dernière en la propageant aux autres pays. Beaucoup considèrent ainsi que l'essor du protectionnisme lors des années 1930 a contribué à la sévérité de la Grande Dépression.

Références

- CONSTANTINESCU, Cristina, Aaditya MATTOO & Michele RUTA (2015), « The global trade slowdown: Cyclical or structural? », Banque mondiale, *policy research working paper*, n° 7158.
- KRUGMAN, Paul, Marc MELITZ & Maurice OBSTFELD (2015), *Economie internationale*, Pearson, dixième édition.
- LEONTIEF, Wassily (1953), « Domestic production and foreign trade; The American capital position re-examined », in *Proceedings of the American Philosophical Society*, vol. 97, n° 4.
- MELITZ, Marc J. (2003), « The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity », in *Econometrica*, vol. 71, n° 6.
- OMC (2013), *Rapport sur le commerce mondial 2013. Facteurs déterminant l'avenir du commerce mondial*.
- OMC (2015), « Commerce mondial et l'OMC : 1995-2014 », Statistiques du commerce international 2015.
- POSNER, Michael (1961), « International trade and technological change », in *Oxford Economic Papers, New Series*, vol. 13, n°3, octobre 1961.
- RAINELLI, Michel (2009), *Le Commerce International*, La Découverte, dixième édition.