

Le débat "libre échange / protection" est-il clos ?

Jean-José Quilès

Professeur de Chaire supérieure, lycée Montaigne (Bordeaux).

Les économistes classiques (Ricardo, Stuart Mill, etc) et leurs successeurs néo-classiques au XX^e siècle ont imposé l'idée que le libre-échange est toujours bénéfique pour un pays, quelles que soient les conditions, "loyales" ou non, de l'ouverture sur l'extérieur. Ainsi, la théorie des avantages comparatifs, qu'elle repose sur des différences relatives de productivité du travail ou des dotations comparées de facteurs de production, débouche sur une des propositions économiques les plus tenaces, les plus ancrées dans l'esprit des économistes, en l'occurrence la **supériorité du libre-échange** sur toutes autres formes d'organisation des échanges internationaux. Inversement, le protectionnisme est toujours un mauvais choix de L'État, peu fondé si ce n'est non démontré par un bagage théorique suffisant et satisfaisant. Dans le meilleur des cas, le protectionnisme est un pis-aller provisoire, une politique économique, répondant à des circonstances historiques spécifiques : les diffé-

rences de niveaux de développement entre les pays occidentaux à la fin du XIX^e siècle ou les ajustements plus ou moins efficaces de l'Entre-Deux-Guerres.

Ricardo, dans le chapitre 7 des *Principes d'économie politique et de l'impôt* (1817) a introduit pour la première fois le concept d'**avantage comparatif**. Par ce biais, il s'oppose nettement aux idées développées par le "système mercantile" – l'expression est d'Adam Smith –, autrement dit la proposition selon laquelle les échanges internationaux constitue un jeu à somme nulle. La localisation, nationale ou pas, d'un accroissement de production pour un bien déterminé repose sur un coût d'opportunité, ou "coût comparatif", donné par la productivité relative d'une unité de travail en fonction du type de production auquel elle est affectée. Pour Ricardo, la spécialisation internationale est bénéfique pour tous au sens où les choix de spécialisation librement décidés sur la base d'avantages comparatifs font apparaître un surplus pour

l'économie mondiale. Les auteurs néoclassiques ont repris la même démarche dans un modèle 3 x 2 (deux pays, deux produits et deux facteurs de production) en renforçant la conclusion libre-échangiste et en montrant le lien entre la spécialisation et le développement économique. C'est le rôle des **dotations factorielles comparées** en fonction des diverses **intensités factorielles** des produits. Même en intégrant dans le raisonnement des effets sur la distribution des revenus, les conclusions néoclassiques en faveur de la spécialisation internationale, par la libre reconnaissance des avantages comparatifs d'un pays, retrouvent toujours celles de Ricardo.

Mais, contrairement à la généralité et l'universalité de la proposition libre-échangiste, il faut observer que, pas plus le XIX^e que la première moitié du XX^e siècle, dans leurs modalités historiques concrètes, ne sont le siècle du libre-échange. Globalement, le XIX^e siècle reste protectionniste malgré le choix britannique – le rôle d'éco-

Référence

Ricardo applique les principes de l'analyse classique, c'est-à-dire la valeur-travail, à un jeu non-coopératif à deux produits / deux pays et en prenant le point de vue de l'économie mondiale. Comment répartir la production supplémentaire de drap et de vin d'après les indications fournies par Ricardo (*Principes...*, nouvelle trad. fr. 1993, p. 154) ?

	drap	vin
Portugal	90	80
G-B.	100	120

Quand tout le travail disponible est déjà affecté, il faut déplacer du travail d'une branche à l'autre. Une unité supplémentaire de drap en Grande-Bretagne (soit 100 heures de travail) réduit la production de vin pour 100/120 heures de travail. 100/120 donne le coût d'opportunité (ou coût comparatif) du drap en vin. Le même calcul s'applique aux trois autres cases du tableau. Il en ressort que, si le critère de choix est le coût comparatif le plus faible, la production supplémentaire de drap doit être située en Grande-Bretagne alors que le Portugal se spécialise sur le vin.

Bien que l'habitude soit de parler de coût, Ricardo déplace le problème de la spécialisation vers des *différences de productivité* : le meilleur usage possible du travail. À l'évidence, drap et vin sont obtenus à un coût (absolu) plus élevé en Grande-Bretagne. Il n'empêche que ce pays dispose quand même d'un avantage relatif pour ce produit. Puisqu'en moyenne le salaire s'aligne sur la productivité du travail, l'analyse ricardienne explique bien toujours aujourd'hui pourquoi les pays compétitifs sont ceux qui connaissent les salaires les plus élevés (États-Unis, Allemagne, Japon, France, etc). Mettre en avant l'avantage "comparatif" (?) des pays à bas salaires suppose que l'on en reste aux coûts absolus d'Adam Smith quand Ricardo a montré que cette thèse était fautive.

Mais reconnaître l'importance, du point de vue de l'intérêt général, de la spécialisation ne dit pas comment le bénéfice tiré de ce regain de commerce international se partage entre les nations. Voilà pourquoi Ricardo s'en remet à la règle de partage par le marché quand la concurrence est pure et parfaite. Le cas échéant, le protectionnisme n'est qu'une politique (par opposition à théorie) économique provisoire visant dans certaines circonstances particulières à l'émergence d'avantages comparatifs. C'est ce qu'ajoute la thèse du protectionnisme éducateur de List (1841) qui, tout compte fait, n'entre pas fondamentalement en contradiction avec le discours du libre-échange.

Au XX^e siècle, les économistes néoclassiques ont approfondi la même problématique dans deux directions :

1 • *L'explication de l'avantage comparatif*. Chaque pays dispose d'un stock de travail (L) et de capital (K). Soit L/K sa dotation factorielle. Tout produit se caractérise par une intensité factorielle, sa fabrication demande plus ou moins de l'un ou l'autre facteur de production dans le cadre d'une technologie donnée. La spécialisation internationale d'un pays oblige à associer dotation factorielle et intensité factorielle par produit. Il en résulte une série de théorèmes dit Hecksher-Ohlin-Samuelsou.

2 • *Le prix des facteurs de production*. Si une spécialisation type HOS est mise en oeuvre, la demande du facteur de production abondant doit augmenter, en même temps que son prix, dans le pays concerné; et inversement pour l'autre facteur de production. Dans l'économie mondiale, et sous l'hypothèse de concurrence pure et parfaite, les prix des facteurs de production ont alors tendance à s'uniformiser. Grâce à ce principe, les économistes démontrent une série de théorèmes dits Samuelson-Stolper-Rybszyski. D'une manière plus concrète, cela signifie que dans un libre-échange concurrentiel généralisé, les avantages de la spécialisation internationale se diffusent par la distribution des revenus en conséquence de l'évolution du prix des facteurs.

nomie dominante joué par la Grande-Bretagne – et quelques velléités d'expansion libre-échangiste comme l'illustre le traité franco-britannique de 1860. De plus, même si l'Entre-Deux-Guerres a laissé l'image d'un protectionnisme destructeur – chaque pays ne fait

qu'exporter son chômage – il n'empêche que, contre toute attente dictée par la théorie du commerce international, **la croissance économique et le protectionnisme ont quand même fait bon ménage** dans un grand nombre de pays – la France, les États-Unis, l'Allema-

gne, etc. – pour la période dite de la Belle Époque c'est-à-dire de 1896 à 1914.

Il faut reconnaître qu'un libre-échange généralisé dans les faits caractérise principalement, sinon complètement, la période qui démarre après la Deuxième Guerre mondiale si bien que l'on est tenté de parler, en rapport avec l'économie dominante, d'une forme "américaine" du libre-échange à distinguer de son pendant britannique au XIX^e siècle. Les accords du GATT, pour s'en remettre à une référence factuelle simple, reposent sur un élément supplémentaire qui, au delà de la régulation concurrentielle implicitement admise par les auteurs classiques et néoclassiques, met en avant la **supériorité de la coopération internationale sur l'ajustement spontané par le marché**. Ainsi, pour mieux situer l'interrogation sur la clôture éventuelle du débat "libre-échange / protection", convient-il de repérer parfaitement le type de libre-échange en vigueur. L'épuisement éventuel du paradigme du libre-échange, sur lequel on s'interroge, rejette le principe généralisé d'une régulation concurrentielle au profit d'une gestion concertée des échanges internationaux (*managed trade*). La croissance des économies occidentales et japonaise, ainsi que celle du commerce international qui l'a accompagnée, s'est développée à l'intérieur d'un mode de régulation monopoliste dans lequel la forme institutionnelle de l'ouverture sur l'extérieur ne repose plus sur le schéma ricardien de départ – **ouvrir ou fermer l'économie** en fonction du niveau de développement obtenu par rapport à l'économie dominante, autrement dit un libre-échange unilatéral ; ce qui intègre la possibilité du protectionnisme éducateur selon List – mais sur l'**appréciation d'un de-**

Les économistes régulationnistes considèrent le développement économique de ces deux derniers siècles comme la succession de grandes phases historiques stabilisées et donc disposant de leur propre mode de régulation. Le passage d'une étape à l'autre s'effectue grâce à une Grande Crise (1873, 1929 voire 1973). Dans un premier temps, la régulation concurrentielle s'appuie sur une croissance extensive (l'augmentation quantitative des facteurs de production par la mise au travail et l'accumulation du capital) quand le progrès technique et l'ouverture sur l'extérieur ne sont que des moteurs additionnels de la croissance. Alors, les formes institutionnelles se construisent essentiellement sur la concurrence. L'économie s'ouvre, ou se ferme en fonction de l'évolution historique sans que l'on puisse dire que l'une des deux formes, libre-échange ou protection, soit nécessaire au développement du capitalisme du XIX^e siècle. De ce point de vue, on parle de libre-échange ricardien, ou concurrentiel, ou unilatéral (formule utilisée par A. Bouët, *Le protectionnisme*, p. 3). J. Bhagwati illustre parfaitement l'état d'esprit qui préside à un tel libre-échange en rappelant cette citation extraite du *Times* de 1881, en pleine période de retour au protectionnisme : "La protection, nous le savons apporte avec elle son propre châtement. Nous n'avons rien à craindre à laisser ceux qui y croient tirer les leçons de leur expérience. La nature se vengera d'elle-même sur la France, que nous nous en mêlions ou non" [J. Bhagwati, *Protectionnisme*, p. 27]. Le mode de régulation concurrentiel s'épuise dans la première moitié du XX^e siècle entraînant les formes hasardeuses du protectionnisme dans la crise des années 30.

La période qui s'ouvre après 1945 organise un nouveau mode de régulation, monopoliste cette fois, dans lequel la croissance est intensive (recherche de gains de productivité par l'innovation technologique, l'organisation du travail, etc) et les formes institutionnelles se développent sur la base de contrats, de conventions, d'organisation et de coopération en opposition avec les formes marchandes du siècle précédent. L'ouverture sur l'extérieur suit cette transformation en adaptant les termes du débat "libre-échange / protection". La coopération internationale l'emporte sur les pratiques concurrentielles. Imaginons un jeu dans lequel un pays, face aux autres pays, dispose de deux stratégies c'est-à-dire coopérer ou jouer la carte de la concurrence. Naturellement, on admet que l'entrée du pays dans l'économie mondiale influe significativement sur la situation existante. Un petit pays ne ferait que s'adapter à ce qui existe indépendamment de son choix. Chaque case caractérise de manière relative – les données sont arbitraires – les conséquences du choix pour le pays en question.

		Le pays	
		coopération	concurrence
Les autres	coopération	20	15
	concurrence	5	10

Si le pays décide de coopérer, le risque existe d'une situation très négative (5) où il serait isolé (les autres pays coopèrent entre eux).

En choisissant a priori la concurrence, le pays peut tirer son épingle du jeu en choisissant la stratégie du passager clandestin (15) mais peut obtenir une situation moins favorable si les autres entrent aussi dans le jeu de la concurrence (10). En faisant l'hypothèse d'un comportement a priori prudent, le pays penchera vers la stratégie qui minimise le risque autrement dit celle qui permet d'envisager au pire (10) plutôt que (5). Comme tous les pays sont isolément confrontés au même choix, c'est la concurrence qui l'emporte. On retrouve bien, par ce détour, la conclusion de Ricardo.

Mais, dans la mesure où l'ouverture sur l'extérieur est maintenant envisagée comme une donnée permanente de l'économie mondiale, le jeu est répété et il faut penser que les pays, même isolément, finissent par découvrir qu'en coopérant ils atteignent une situation largement préférable : (20) au lieu de (10). Chacun accepte alors d'entrer dans des règles négociées du jeu ... tant que les autres en font autant ! Le statu quo concurrentiel est maintenant remplacé par une stratégie du donnant / donnant (R. Axelrod). Tout manquement aux règles négociées s'accompagne de la menace, mise en pratique ou non, d'un retour à la situation concurrentielle. Il ne reste donc qu'à organiser, à étapes régulières, les modalités qui permettent d'atteindre le but que devient le libre-échange en renonçant progressivement aux barrières douanières en fonction du degré d'ouverture de l'économie. Ces principes, rationnellement reconstruits, fondent les pratiques du GATT (et de l'OMC !), permettent d'opposer le libre-échange ricardien (ou britannique) au libre-échange négocié (ou américain) et réduisent grandement la portée traditionnelle du débat "libre-échange / protection" au profit d'une recherche de politiques commerciales optimales, savant mélange de libre-échange et de protection.

gré d'ouverture qui devient, en fonction des phases de la conjoncture mondiale, facteur de croissance ou contrainte extérieure. C'est bien cette dernière forme institutionnelle de l'ouverture mondiale qui pourrait appeler une clôture du débat "libre-échange / protection" ?

Le renouvellement récent de la théorie du commerce international (concurrence imparfaite et rendements croissants) conduit à douter de l'optimalité du libre-échange, même négocié, et redonne une nouvelle vigueur aux politiques commerciales stratégiques. Cependant, la contestation du cadre théorique en vigueur ne va pas complètement dans le sens d'un néo-protectionnisme et conduit à faire du libre-échange, aujourd'hui encore, la solution raisonnable (de second rang) par rapport à son optimalité ricardienne.

Le renouvellement récent de la théorie du commerce international (concurrence imparfaite et rendements croissants) conduit à douter de l'optimalité du libre-échange, même négocié, et redonne une nouvelle vigueur aux politiques commerciales stratégiques ■

La spécialisation internationale par la libre reconnaissance des avantages comparatifs permet de dégager un surplus pour l'économie mondiale. Mais là s'arrête l'analyse positive car l'existence a priori d'avantages comparatifs ne dit rien quant à **la distribution**, ou la répartition, **de cet excédent mondial** entre les différents partenaires à l'échange dans cette division internationale

“ricardienne” du travail. Cette question n’est résolue que sur un **plan normatif** (la confiance a priori dans le marché) et là se trouve la préférence des auteurs classiques et néoclassiques pour le libre-échange. Ce dernier est donc bien une norme et non un résultat démontré par l’analyse. En effet, la structure des coûts comparatifs est un ensemble d’informations qui doit être disponible de telle sorte que les décisions efficaces de spécialisation apparaissent. Or, dans la logique d’une économie de marché, la distribution efficiente de l’information passe par le respect des règles concurrentielles. Aussi, le choix du libre-échange n’est-il compréhensible que comme le respect d’une norme, celle de la concurrence pure et parfaite, conduisant à une situation la meilleure possible (Pareto-optimale pour les économistes). Cela étant, rien n’indique que les faits réalisent immédiatement et concrètement cette norme ; donc, dans ces conditions, le protectionnisme s’il subsiste encore n’a de sens que résiduel et ne se justifie que parce qu’il trace la voie du libre-échange c’est-à-dire de la concurrence pure et parfaite.

Dans la deuxième moitié du XX^e siècle, la référence à une norme concurrentielle devient largement caduque car le cadre prescrit est de moins en moins pertinent. **La forme institutionnelle de la concurrence est à l’évidence celle d’une concurrence imparfaite**, quel que soit l’aspect par lequel on aborde cette question : rôle des oligopoles ou de manière concrète des grandes firmes, différenciation des produits, substitution d’une compétitivité structurelle à une compétitivité-prix, etc. Même si le besoin est exprimé depuis assez longtemps, il n’y a que récemment, c’est-à-dire depuis la fin des années

70, que la théorie du commerce international cherche à intégrer dans ses modèles l’hypothèse de la concurrence imparfaite. Dès lors, les développements sont relativement nombreux et nous ne ferons référence ici qu’au modèle canonique de J. Brander & B. Spencer (1986) afin de faire apparaître un résultat pertinent. Ces deux auteurs ont eu l’idée, pour échapper au cadre concurrentiel traditionnel, d’utiliser la structure d’un duopole.

Soit deux entreprises, nationale et étrangère, en concurrence sur le marché d’un produit. Leur fonction de réaction est du type Cournot. L’ajustement se fait par les quantités et chacune considère la situation de l’autre comme donnée; ce qui conduit à un partage simultané du marché. L’équilibre (dit de Cournot), dans ce cas là, correspond à l’intersection des deux fonctions de réaction pour les deux firmes. En rapport avec la théorie gé-

L’analyse microéconomique du duopole : les conjectures de Cournot et de Stackelberg

Soit deux entreprises présentes sur un même marché et fabriquant chacune un produit identique. Les deux firmes se font concurrence par les quantités, maximisent leur profit et décident en fonction de l’évaluation de l’attitude de l’autre. On parle de conjecture et on retient essentiellement deux cas de figures en laissant de côté la guerre des prix (ou conjecture de Bertrand).

Dans la conjecture de Cournot, chacun pense que sa décision n’entraînera pas de réaction de la part de l’autre. On parle parfois de partage du marché.

Si q_1 et q_2 désignent les quantités produites par chaque firme, la demande du marché s’écrit par exemple $p = 100 - 0,5(q_1 + q_2)$ quand les fonctions de coûts sont

$$C_1 = 5q_1 \text{ et } C_2 = 0,5q_2^2.$$

Les profits des deux entreprises sont :

$$p_1 = 100q_1 - 0,5q_1^2 - 0,5q_1q_2 - 5q_1$$

$$p_2 = 100q_2 - 0,5q_2^2 - 0,5q_1q_2 - 0,5q_2^2$$

Dans la perspective d’une maximisation du profit, en annulant les dérivées partielles, il vient :

$$dp_1/dq_1 = 95 - q_1 - 0,5q_2 = 0$$

$$dp_2/dq_2 = 100 - 0,5q_1 - 2q_2 = 0$$

Les fonctions de réaction correspondantes sont :

$$q_1 = 95 - 0,5q_2$$

$$q_2 = 50 - 0,25q_1$$

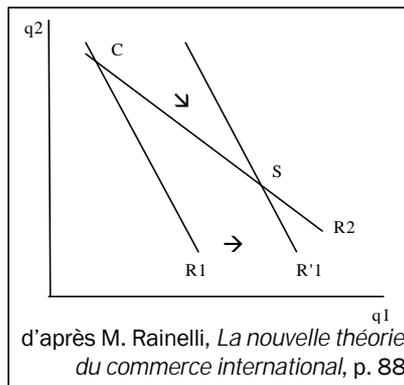
La solution d’équilibre pour les deux entreprises est naturellement donnée par le point d’intersection des deux fonctions de réaction. Donc $q_1 = 80$, $q_2 = 30$, $p = 45$.

Dans la conjecture de Stackelberg, on imagine une situation du type leader / suiveur; une des deux firmes calquant systématiquement son comportement sur celui de l’autre qui devient le leader. Maintenant, l’entreprise-suiveur tient compte de sa fonction de réaction et adapte son niveau de production pour maximiser son profit. La décision de production de son concurrent, supposée être le leader est ici une donnée. L’entreprise-leader ne tient pas compte de sa fonction de réaction. Elle suppose que l’entreprise concurrente agit comme un satellite et maximise son profit, la fonction de réaction de son concurrent étant donnée. Si l’entreprise 1 est le leader, elle suppose que l’entreprise 2 obéit à sa fonction de réaction et elle porte cette relation dans sa fonction de profit. Le profit de 1 n’est plus fonction que de q_1 et peut être maximisé par rapport à cette seule variable.

On peut imaginer que les deux entreprises se déclarent leaders, chacune considérant que le comportement de l’autre est guidé par sa fonction de réaction mais en fait, aucune des deux fonctions de réaction n’est observée et il existe un déséquilibre de Stackelberg. Ce dernier pensait qu’il s’agissait là de la situation la plus fréquente. Le résultat du déséquilibre est a priori indéterminé et ne connaît d’issue que quand une des deux entreprises tombe sous la coupe de l’autre... à moins qu’une entente soit conclue !

C’est cette problématique du duopole que J. Brander & B. Spencer appliquent au cas de deux entreprises, l’une nationale et l’autre étrangère, en concurrence sur le marché national. Pour une présentation plus technique de ce modèle, on peut se reporter à A. Bouët, *Le protectionnisme*, Vuibert, 1998, p. 151-155.

nérale du duopole, J. Brander & B. Spencer soutiennent que cette situation, l'équilibre C (de Cournot), est sous-optimale dans la mesure où, dans les conditions contemporaines de l'organisation industrielle, les deux firmes doivent intégrer dans leur fonction de coût des dépenses nécessaires en recherche / développement afin d'asseoir leur capacité à innover et par là leurs parts de marché. Alors, du point de vue de l'économie nationale, il est possible d'imaginer une intervention de l'État, sous la forme d'une **politique de subventions**. Ce dernier organise donc un déplacement de la fonction de réaction de la firme nationale et transforme, par l'avantage que l'État confère à la firme nationale en matière d'innovation – fonction supposée des dépenses R / D –, l'équilibre de départ en un nouvel équilibre qui lui a maintenant la nature d'un équilibre S (de Stackelberg). Dans la théorie du duopole, une situation de ce type renvoie à l'idée qu'une des deux firmes domine le marché (le leader) quand l'autre ne fait que s'adapter aux décisions de la première. Où est l'intérêt de cette démonstration même dans ce cadre simplifié ? La règle du laissez-faire (ou libre-échange) en concurrence imparfaite n'est plus optimale puisque l'intervention de l'État (ou protectionnisme), par une politique habile de subventions, donne une situation préférable du point de vue de l'économie nationale. L'intégration d'un schéma de concurrence imparfaite, même s'il est réduit ici à son minimum (le duopole), montre l'intérêt de politiques commerciales **stratégiques** en rapport avec de nouvelles règles du jeu qui ne se situent plus simplement dans un débat "libre-échange / protection". Ainsi, selon toutes vraisemblances, l'intérêt d'un néo-protectionnisme se justifie dans le cadre théorique du raisonnement microéconomique habituel.



La démonstration de Ricardo repose sur un ensemble d'hypothèses dont il est difficile de dire qu'elles sont aujourd'hui plausibles. En effet, le repérage des coûts comparatifs dans le tableau chiffré (Grande-Bretagne / Portugal) de Ricardo oblige à constater l'existence, de manière implicite, de **rendements constants** puisque les coûts comparatifs sont donnés par

des valeurs déterminées une fois pour toute (80, 90, etc). Parallèlement, si l'on élargit le problème à l'analyse néoclassique, les productivités marginales sont décroissantes. Cette situation se compare, même si ce n'est pas le même problème, au modèle de croissance de Solow (cadre concurrentiel, rémunération des facteurs de production à leur productivité marginale, progrès technique donné par l'existence d'une fonction de production, rendements d'échelle constants) lequel conduit à un état stationnaire en dehors de tout renouvellement technologique exogène. Dans la théorie-standard du commerce international, la relation croissance / commerce international est interprétée dans ce cadre d'hypothèses communes et toutes les critiques adressées à la théorie de la croissance exogène se retrou-

Le libre-échange, les rendements factoriels et les productivités marginales

Il est important de ne pas confondre ces deux dernières notions et de bien voir les difficultés qu'elles entraînent pour la compréhension du débat "libre-échange / protection". Soit Q la quantité produite, K et L les quantités de travail et de capital. La limite des deux rapports $\Delta Q / \Delta K$ et $\Delta Q / \Delta L$ donne les productivités marginales, autrement dit le supplément de production que l'on obtient en augmentant d'une unité l'utilisation d'un facteur de production, l'autre étant supposé inchangé. À l'évidence, les productivités marginales sont décroissantes. S'il en était ainsi, pour prendre un exemple très immédiat, il serait possible d'obtenir la production agricole mondiale à partir d'un pot de fleur ! D'un autre point de vue, si l'on appelle F un facteur de production composite associant dans un même agrégat capital et travail, le rapport $\Delta Q / \Delta F$ définit un rendement factoriel. Trois cas de figures sont a priori possible et il n'y a aucune raison claire et catégorique pour ne pas les retrouver dans la réalité concrète. Soit p le prix du produit sur le marché et C_M le coût moyen d'une unité produite.

- Si $\Delta Q / \Delta F > 1$, les rendements sont croissants et chaque unité produite rapporte systématiquement plus qu'elle ne coûte. Donc, le niveau de la production est reporté à l'infini. Un producteur en situation de rendements croissants a toujours intérêt à accroître sa production et de ce fait envahit le marché et évince les autres producteurs. Les rendements croissants ne s'accordent pas avec la concurrence pure et parfaite et induisent une tendance naturelle à l'apparition d'un monopole.

- Si $\Delta Q / \Delta F = 1$, les rendements sont constants. Plusieurs cas sont possibles. Si $p > C_M$, la production est renvoyée à l'infini ; pour $p = C_M$, la production est indéterminée et pour $p < C_M$ elle est nulle. C'est singulièrement l'hypothèse spécifique sous laquelle se place Ricardo dans son tableau 2×2 pour arriver à sa conclusion libre-échangiste. D'ailleurs, le même auteur utilise des rendements décroissants quand il traite de la rente foncière (chapitre 2 des *Principes* ...) ! Assurément, la notion de rendement factoriel n'est pas une idée claire dans l'esprit par ailleurs très clairvoyant de Ricardo.

- Si $\Delta Q / \Delta F < 1$, les rendements factoriels sont décroissants et le niveau de la production atteint un point d'équilibre unique et parfaitement déterminée. Mais, dans l'hypothèse de rendements décroissants, ou en combinant diverses possibilités de rendements (par exemple l'agriculture a des rendements décroissants mais l'industrie fonctionne avec des rendements croissants) divers économistes (F. Graham, F. Knight, etc), dès la première moitié du XX^e siècle, ont pu montrer que l'on n'arrive plus à une conclusion large et universelle en faveur du libre-échange au sens où l'ouverture sur l'extérieur ne serait plus ni nécessairement, ni universellement bénéfique (voir Ph. Barbet, *Les échanges internationaux*, p.45-54).

Le choix d'une hypothèse de rendements factoriels est donc un point parfaitement déterminant dans la conclusion en faveur du libre-échange.

Référence

vent contre les interprétations néoclassiques des échanges internationaux. Comment en rester à une théorie qui écartent la possibilité d'économies d'échelle et donc de rendements croissants alors que les faits dictent le contraire ?

Déjà, dans les années 60, S. Linder avait fait reposer son explication du commerce intra-branche entre pays de même niveau de développements et à avantages comparatifs identiques sur l'idée de différenciation des produits (donc de concurrence imparfaite) mais surtout sur la production d'une spécialisation internationale par les économies d'échelle indépendamment de toute référence à des différences d'avantages comparatifs. Par rapport à la problématique du libre-échange, quel peut être l'intérêt d'un renouvellement de la théorie par la prise en compte d'économies d'échelle et / ou de rendements croissants ? Il y a deux points sur lequel on doit insister :

1 • si les **économies d'échelle** sont **internes à la firme**, alors la concurrence est imparfaite car le marché tend à être dominé par un petit nombre de firmes en situation d'oligopoles. C'est un résultat bien connu de la microéconomie habituelle. On retrouve donc les conclusions du paragraphe précédent.

2 • si les économies d'échelle sont extérieures aux firmes, elles reposent d'une façon générale sur des **effets externes**, alors l'existence d'économies d'échelle est incompatible avec la norme de la concurrence pure et parfaite et de toute façon la spécialisation internationale dans ce cas là ne peut correspondre à un optimum mondial. Un pays bénéficiant d'économies d'échelle dans un secteur donné peut bloquer l'émergence de ce secteur dans un autre pays disposant pourtant d'un avantage comparatif

potentiellement supérieur. Du fait de ces imperfections de marché, l'équilibre concurrentiel de libre-échange n'est plus le meilleur possible (Pareto-optimal). Alors, du point de vue des politiques commerciales stratégiques, toute intervention en faveur de firmes capables de générer des effets externes – par exemple des conséquences sur l'état de la connaissance dans une interprétation à la Romer de la croissance endogène – est à même d'entraîner des rendements croissants donnant naissance à une **spécialisation internationale plus favorable en dehors de toute modification des avantages comparatifs**. Là encore, l'intervention "habile" de l'État, par une politique de subventions, est justifiée et remet en cause un libre-échange généralisé même s'il est négocié.

Cependant, la contestation du cadre théorique en vigueur ne va pas complètement dans le sens d'un néo-protectionnisme et conduit à faire quand même du libre-échange la solution raisonnable (de second rang) par rapport à son optimalité ricardienne ■

Les nouveaux arguments, suggérés par des échanges internationaux en concurrence imparfaite et principalement déterminés par des rendements croissants, ont eu un impact important dans le débat "libre-échange / protection". Des auteurs comme L. Thurow, R. Reich ou K. Schwab, en ont conclu qu'aujourd'hui la position d'un pays dans l'économie mondiale – plus particulièrement

dans la compétition avec les pays à bas salaires – est essentiellement soumise à sa **capacité à mettre en oeuvre des politiques industrielles susceptibles de les placer en situation dominante ou "stratégique"**. La voie vers un néo-protectionnisme semble ouverte. Mais retenir cette conclusion et abandonner *ipso facto* toute référence au libre-échange serait sans doute une erreur d'analyse car les démonstrations précédentes n'amènent pas, de manière aussi directe, un résultat aussi catégorique. Il importe de ne pas se méprendre sur la portée des développements récents de la théorie du commerce international. P. Krugman s'est fixé pour but, face aux propositions excessives de ce néo-protectionnisme qualifié de "pop-théorie" [voir B. Lassudrie-Duchêne], de rétablir l'exactitude des propositions de l'analyse économique. Pour l'essentiel nous repreneons ses arguments même si des idées très proches sont exprimées par d'autres économistes importants comme J. Bhagwati.

Tout d'abord, les nouvelles théories du commerce international ne remettent pas en question une proposition initiale claire de l'approche traditionnelle. **L'échange international, quand il se développe et s'étend, est créateur de richesses**. Dans son manuel, destiné à une très large diffusion, N. Gregory Mankiw [*Les principes de l'économie*, trad. fr. Economica, 1998] en fait même un des dix principes fondamentaux de l'économie. L'existence de rendements croissants et de la concurrence imparfaite, par la mise en place de stratégies de différenciation du produit, augmentent le bien-être des pays où ces effets s'exercent en ajoutant de nouvelles sources de richesse aux gains mis en avant dans le cadre des théories traditionnelles. Plusieurs études empiriques montrent que les

Référence

gains liés à l'ouverture sur l'extérieur, ou extension du libre-échange, dans le cadre de modèle intégrant les conditions de la concurrence imparfaite, sont bien plus importants que ceux qui apparaissent dans les estimations faites à partir de mêmes modèles mais en concurrence pure et parfaite. Pour ne retenir qu'une seule étude – celle de R. Harris & D. Cox réalisée en 1985 à propos de la mise en place de l'ALENA – les gains estimés pour le Canada, dans le cadre de l'accord de libre-échange avec les États-Unis, correspondent à une hausse de 8,6 % du PIB. Ils sont trois fois plus élevés quand on tient compte des effets des économies d'échelle. De plus, les avantages extraits d'une plus forte spécialisation intra-branche sont renforcés : possibilité pour les firmes de se repositionner en situation de concurrence monopolistique et donc d'apparaître en position de *price-makers*, sensibilité plus faible aux fluctuations à court terme de la compétitivité-prix, amélioration de leurs termes de l'échange, etc. Mais, à cause de la concurrence imparfaite, la répartition du surplus entre les pays pratiquant le libre-échange peut rester très inégalitaire. Quoiqu'il en soit, cette question n'est pas nouvelle. Elle avait déjà été soulevée en son temps par Stuart Mill quand il dégagait, pour la Grande-Bretagne, dans le cadre de sa théorie des prix internationaux, l'argument du "premier entrant" qui reste, anciennes ou nouvelles théories, toujours valable : avantage d'un vaste marché domestique, d'un grand nombre de firmes créant un marché spécifique, de firme en situation d'oligopoles sur des marchés mondiaux ou bénéficiant d'une longue expérience sur certains segments du marché, etc. Stuart Mill suggérait déjà que du fait des imperfections du marché la spécialisation réelle pouvait

ne pas correspondre avec l'optimum mondial.

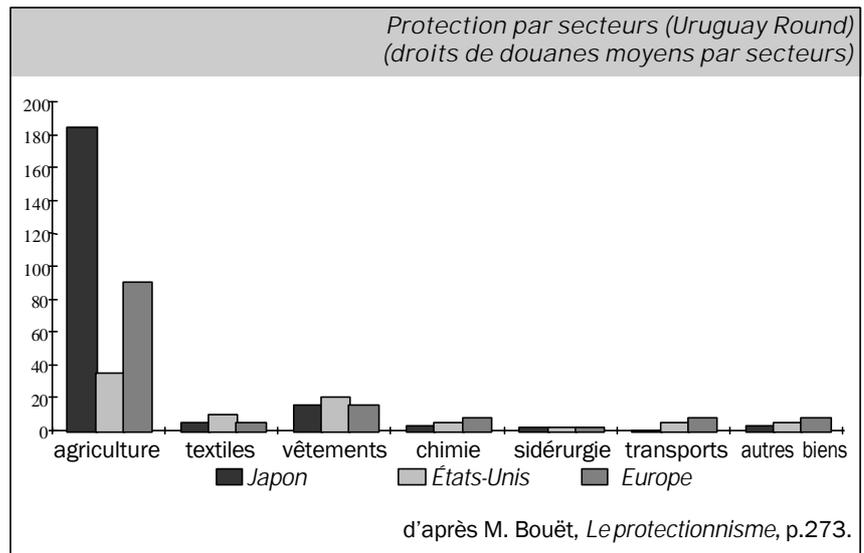
La référence à la nécessité de politiques commerciales stratégiques, dans la perspective du renouvellement des stratégies industrielles, revient à soutenir qu'elles sont efficaces pour détourner vers les pays qui les pratiquent une plus grande part du surplus mondial. Mais, **cela ramène à l'erreur mercantiliste selon lequel l'échange international est un jeu à somme nulle**. Or, aucun auteur ayant sérieusement étudié le fondement des politiques commerciales stratégiques n'a jamais soutenu une telle thèse. L'argumentation de J. Brander & B. Spencer n'apporte rien d'autre que la possibilité, dans certaines conditions bien spécifiées, de l'efficacité probable des politiques commerciales stratégiques. Cependant, pour J. Bhagwati le cas analysé montre que des politiques "internes" sont suffisantes sans devenir forcément des politiques "commerciales stratégiques". Quoiqu'il en soit, cela ne règle pas le problème de leur mise en oeuvre concrète. Encore faut-il, pour en faire un argument fiable en faveur du néo-protectionnisme, que le coût d'installation de politiques commerciales stratégiques n'excèdent pas les bénéfices que les États sont en droit d'en escompter. Or rien ne permet de penser que la réponse aille systématiquement dans le même sens. En fait, elle est parfaitement indéterminée à ce niveau de généralités en dehors de toute étude spécifique menée au cas par cas. L'argument peut être renforcé si l'on ajoute l'idée que les **politiques commerciales stratégiques doivent être financées par des prélèvements** lesquels ne doivent pas générer d'effets distordants. L'analyse microéconomique de l'introduction d'une taxe nouvelle sur un marché ne conduit à aucun résultat simple quant à la modification des

surplus du consommateur et du producteur et les chances d'une neutralité de l'intervention de la taxe (ou de la subvention) sont en pratique plutôt réduites. Pour plus de précisions, on peut se reporter au manuel déjà cité de N. Gregory Mankiw.

L'optimalité des politiques commerciales stratégiques est soumise à la **capacité de l'État à discerner les secteurs susceptibles d'être à même de développer cette stratégie du "champion national"**. Les expériences passées, en particulier en France (Plan Calcul, avion supersonique, etc ; les exemples ne manquent pas !), permettent de douter de cette plus grande clairvoyance de l'État face à la myopie des marchés. Si l'on imagine des politiques destinées à promouvoir des effets externes – soit l'exemple de P. Krugman subventionner la recherche sur la production de circuits intégrés –, les ressources sont certainement accordées de manière élastique et rien ne permet de penser que les bénéfices résultant d'effets externes nouveaux (une meilleure connaissance en matière de circuits intégrés par exemple) seront circonscrits à l'économie nationale. C'est le propre d'un effet externe : la subvention profite à l'ensemble des consommateurs dans l'économie mondiale puisque chacun peut accéder à des circuits intégrés à meilleur marché. Pour être efficace, il faudrait imaginer que les effets de la subvention se fassent sentir à l'intérieur de l'appareil productif national par des interactions entre différentes branches par exemple. Pour aller jusqu'au terme de la démonstration, l'attribution de la subvention devrait être soumise à la conditionnalité d'effets d'entraînement limités à l'appareil productif national. La praticabilité des politiques commerciales stratégiques devient alors très délicate.

Référence

Enfin, pour renouer avec la critique traditionnelle du protectionnisme, **l'intérêt des politiques commerciales stratégiques est sérieusement limité par la possibilité de représailles des autres pays** de telle sorte que le jeu de l'échange international se transforme en une situation non-coopérative sous-optimale où chaque intervenant subventionne son propre "champion national" afin de neutraliser l'action identique des pays concurrents. Les politiques commerciales stratégiques, donc "volontaristes", se transforment alors en banales politiques de subvention sans autre objectif que celle d'une aide systématique se reproduisant de période en période et sans limite prévisible. Des ressources croissantes sont détournées vers des objectifs inefficaces et ne font qu'alimenter des rentes de situation. Il est possible qu'une bonne partie des difficultés des politiques agricoles renvoie à une explication de ce type. P. Krugman affirme que les études empiriques dans les domaines de l'automobile, de l'électronique et de l'aéronautique civile montrent que la probabilité d'avantages unilatéraux, c'est-à-dire de mesures non accompagnées de rétorsion de la part des concurrents, est extrêmement faible. Pour terminer sur ce point, R. Balwin & P. Krugman montrent que dans le cas du duopole Airbus-Boeing, l'arrivée d'Airbus sur le marché, dans les conditions décrites par les politiques commerciales stratégiques, a entraîné une augmentation du surplus du consommateur par la baisse des prix liée au renforcement de la concurrence, une perte importante de profit pour Boeing et des pertes significatives pour les contributeurs européens. La somme de ces trois éléments donne un résultat qui est globalement négatif tant pour l'Europe que pour les États-Unis.



Les nouvelles théories du commerce international apportent un éclairage plus précis sur les fondements microéconomiques de la spécialisation internationale. Mais, pas plus que l'argument normatif de Ricardo fondant le débat "libre-échange / protection", elles n'apportent de démonstration analytique systématique de l'abandon d'un libre-échange négocié au profit d'un néo-protectionnisme stratégique. D'un point de vue pragma-

tique, l'introduction de la concurrence imparfaite et la prise en compte de rendements croissants font apparaître le libre-échange négocié (type GATT / OMC) comme une solution sous-optimale... mais raisonnable. Autrement dit, il est la moins mauvaise solution parmi toutes les mauvaises solutions. À condition qu'il s'agisse d'un libre-échange appuyé sur des règles de coopération, de réciprocité, de multilatéralisme, etc.

J.-J. Q.

Références bibliographiques

- P. Bairoch, *Mythes et paradoxes de l'histoire économique*, La Découverte, 1994, «L'impact du protectionnisme fut-il toujours négatif ?», p.66-81.
- P. Barbet, *Les échanges internationaux*, Livre de Poche / Références, 1997.
- J. Bhagwati, *Protectionnisme*, 1988, trad.fr. Dunod, 1990.
- J. Bhagwati, «Libre-échange : anciens et nouveaux défis», *Economic Journal*, 1994; trad.fr. *Problèmes économiques*, n° 2406, 11/01/1995.
- A. Bouët, *Le protectionnisme*, Vuibert, collection Économie, 1998.
- P. Krugman, *La mondialisation n'est pas coupable, vertus et limites du libre-échange*, 1996; trad.fr. La Découverte, 1998.
- G. Lafay & J.M. Siroen, *Maîtriser le libre-échange*, Economica, «économie-poche», 1994.
- B. Lassudrie-Duchêne, «Pop-économie : Paul Krugman lance le débat», *Problèmes économiques*, n° 2588, 28/10/1998,.
- M. Rainelli, *Le commerce international*, La Découverte / Repères, «Libre-échange et protectionnisme», p.73-89.
- F. List, *Le système national d'économie politique*, nouvelle traduction Gallimard, collection Tel, 1998.
- M. Rainelli, *Les nouvelles théories du commerce international*, La Découverte / Repères, 1997.
- D. Ricardo, *Principes de l'économie politique et de l'impôt*, nouvelle traduction Garnier-Flammarion, 1993; chapitre 7, p.147-169.