
Echange international et croissance

L'analyse de D. Ricardo

→ La problématique

Un pays a-t-il intérêt à participer à l'échange international ? Pour Ricardo la réponse ne fait aucun doute : un pays peut toujours tirer parti du commerce avec d'autres nations. Avec une telle proposition Ricardo pose les fondements au début du XIX^e siècle de la doctrine libre-échangiste, doctrine qui s'inscrit dans la pensée libérale initiée par A. Smith.

Cette grande vertu attribuée au libre-échange marque une rupture évidente avec la conception mercantiliste du commerce international qui avait prévalu jusque-là. Les Mercantilistes portent toute leur attention sur l'enrichissement de la Nation, enrichissement mesuré par le stock d'or et d'argent accumulé. Dès lors, le commerce extérieur du pays doit impérativement être excédentaire afin de générer le maximum d'entrées de métal précieux et d'en limiter les sorties. Les excédents des uns étant les déficits des autres, le commerce international s'apparente donc à un jeu à somme nulle : ce que gagnent les uns est perdu par les autres. Cette stratégie conduit l'État à mener une politique protectionniste afin de protéger les marchandises produites sur le territoire national de la concurrence étrangère.

Dans la pensée « classique », la richesse d'une nation ne se mesure pas par le stock d'or et d'argent accumulé ; l'accès à des biens variés et au moindre coût constitue la principale source de bien-être d'une population. Aussi, la division du travail à l'échelon international et la liberté de commercer vont-ils permettre d'atteindre cet objectif.

Au moment où il énonce sa théorie, David Ricardo s'interroge sur la nécessité du capitalisme de recourir au commerce international pour survivre. Cette interrogation se prolonge à notre époque par une interrogation plus fondamentale encore : l'échange international (= le libre échange entre les nations) favorise-t-il la croissance économique ?

L'analyse ricardienne de l'échange international va constituer pendant longtemps une justification théorique aux politiques d'ouverture des économies nationales qui se succéderont au XIX^e siècle mais aussi au XX^e siècle et qui se manifesteront notamment au travers des négociations du GATT puis de l'OMC. Toutefois, au cours des cinquante dernières années, le cadre dans lequel se déroule le commerce international a connu de nombreux bouleversements avec l'émergence des nouveaux pays industrialisés, ou encore le développement des firmes multinationales dont les stratégies particulières rendent caduques les hypothèses de départ de Ricardo. C'est cette planète en mouvement où s'intensifient les échanges de toute nature et où s'accélère encore le phénomène de « mondialisation » des échanges, qui constitue désormais un nouveau cadre de réflexion pour l'analyse économique.

→ L'auteur : David Ricardo (1772-1823)

Voir la biographie imaginaire de l'économiste dans le dossier documentaire.

→ Un homme, une préoccupation et deux analyses

De nature pessimiste, David Ricardo est préoccupé par le devenir du capitalisme. Aussi, va-t-il concentrer l'essentiel de sa réflexion et de son action sur les moyens de lever les freins à l'accumulation du capital (= réinvestissement des profits réalisés) qui pénaliseraient la croissance économique... et par voie de conséquence le développement économique de la Nation.

Ces deux analyses principales sont la théorie de la répartition et la théorie du commerce international.

A) La répartition des revenus et ses conséquences sur l'accumulation du capital

Pour Ricardo, l'avenir du capitalisme dépend de l'accumulation du capital et donc du taux de profit.

La société qu'il décrit est divisée en trois catégories sociales qui se partagent trois types de revenus :

- Les **travailleurs salariés** qui vendent leur travail et reçoivent en contrepartie un **salaire de subsistance** (= salaire naturel : c'est à dire tout juste suffisant pour assurer sa survie et celle de sa famille) ;
- Les **capitalistes** reçoivent un **profit** qui est égal à la différence entre la valeur des marchandises produites et le montant des salaires versés. **(NB : Ricardo affirme que la valeur d'une marchandise est déterminée par la quantité de travail directement fournie par les travailleurs pour la produire, mais aussi par le travail indirect qui a du être effectué pour produire les outils et les machines utilisés – c'est la théorie de la « valeur-travail »).**
- Les **propriétaires fonciers** reçoivent une **rente (« rente foncière »)** qui est déterminée par l'écart entre le rendement de la terre la plus fertile et le rendement de la terre la moins fertile.

A partir de ces éléments, Ricardo développe l'idée que sur le long terme, la part relative de ces trois revenus se modifie au détriment du profit et à l'avantage de la rente foncière conduisant ainsi à freiner voire même à stopper l'accumulation du capital (= l'investissement).

Dans ces conditions, la croissance va devenir nulle parce qu'il ne sera plus rentable d'investir.

Ricardo parle alors « d'état stationnaire » pour décrire une économie sans croissance.

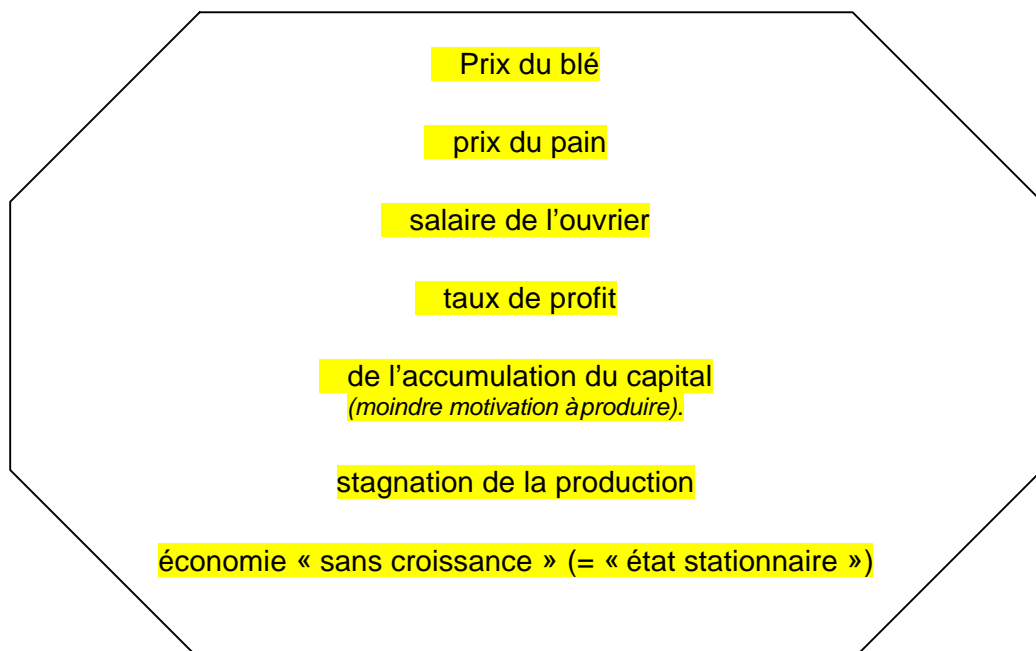
Son raisonnement peut se résumer de la manière suivante :

L'augmentation des salaires encourage les ouvriers à faire plus d'enfants, la population augmente. Pour nourrir tout le monde, il faut mettre en culture des terres de moins en moins fertiles où le rendement l'hectare est moins bon et les coûts de revient plus élevés (ces terres ont donc un rendement décroissant).

La « loi des rendements décroissants »

Cette loi stipule qu'au delà d'un certain seuil, l'augmentation d'un facteur de production utilisé entraîne une augmentation proportionnellement moins forte de la production. Ainsi, par exemple si j'utilise 10% de capital en plus et que la production n'augmente que de 6%, je suis dans une situation de rendement décroissants.

Ainsi, comme le prix de vente du blé va être déterminé par le coût de production sur la dernière terre mise en culture ; il va donc s'élever, entraînant une augmentation du prix du pain, poussant lui-même à la hausse le salaire ouvrier (puisque l'achat de blé est nécessaire à la subsistance). Or, quand les salaires augmentent, les profits baissent puisque ce sont les capitalistes qui payent les salaires. Il en résulte donc la chose suivante :



Le grand perdant du système est... le capitaliste car l'augmentation des salaires fait baisser son taux de profit. Il n'est plus en mesure d'investir autant qu'auparavant ce qui est dommageable pour l'ensemble de l'économie puisque c'est par l'accumulation du capital qu'il introduit du progrès technique au sein de la société est assure son « progrès » !

Le grand gagnant est... le propriétaire foncier car il s'enrichit en touchant la rente foncière.

La seule façon d'écartier le spectre de l'état stationnaire est d'importer du blé et donc d'accepter le libre-échange.

Qu'est-ce que le « libre échange » ?

On peut envisager le libre échange sous trois angles :

- **Comme une situation...** il n'y a pas d'obstacle à la libre circulation, entre les pays, des biens et des services, y compris des capitaux.
- **Comme une politique des échanges avec l'extérieur...** elle instaure la libre circulation des marchandises, des capitaux et des personnes entre les pays (« libre » signifie : « sans limitation et sans réglementation ») ;
- **Comme une théorie...** selon laquelle deux pays sont dans une situation plus avantageuse dès lors qu'ils ouvrent leurs frontières aux échanges internationaux. Cette théorie préconise la spécialisation des pays participant au libre échange. **(c'est cette définition que nous retiendrons plus particulièrement dans notre cours de spécialité !)**

B) Le libre-échange comme remède à l'état stationnaire de l'économie.

A partir du problème évoqué plus haut, Ricardo va donc justifier le recours au libre-échange. Aussi, la libre importation du blé et des subsistances apparaît comme le moyen de relever le taux de profit et ainsi d'accélérer l'accumulation du capital. L'ouverture aux importations de blé étranger permettrait de relâcher la forte pression à la hausse sur le prix du blé britannique et serait ainsi, en permettant un rétablissement des profits, un remède à la perspective d'état stationnaire de l'économie. A partir de 1819, dans la cadre de son activité de parlementaire, David Ricardo va militer pour l'abolition des lois sur les blés, les *corn laws*, qui étaient des taxes destinées à dissuader voir à interdire les importations de blé étranger à plus bas prix, et donc plus compétitif, que le blé britannique.

→ Ricardo et l'apologie du libre-échange

A) De la loi des avantages absolus d'Adam Smith...

Dès 1776, dans *La Richesse des Nations*, Adam Smith compare la nation à un père de famille et explique que tout comme le père de famille n'a pas intérêt à produire lui-même ce qu'il peut acheter à moindre prix, un pays n'a pas intérêt à produire un bien qu'il peut importer à prix plus faible.

Adam Smith explique qu'un pays à intérêt à se spécialiser dans la fabrication de produits pour lesquels il est plus avantage (c'est à dire des produits nécessitant une quantité de travail plus faible pour les produire) et à abandonner la production des autres produits.

Il en découle que chaque pays doit se spécialiser dans la production pour laquelle il dispose d'un « **avantage absolu** », c'est à dire le domaine dans lequel il est capable de réaliser la production à un coût inférieur à bus les autres.

Cette théorie justifie l'échange et la spécialisation internationale.

La « spécialisation internationale »

Elle consiste en une répartition des activités productives entre les différentes économies. Chaque nation va développer plus particulièrement certaines productions (EX : produits manufacturés, matières premières, produits agricoles, etc.) et exporter le surplus (ce qui n'est pas écoulé sur le marché intérieur).

Toutefois, aussi séduisante soit-elle, l'analyse de Smith se heurte à une limite évidente: elle n'évoque pas le cas d'un pays qui n'aurait aucun avantage dans aucun produit. Si tel est le cas, il n'aura aucun intérêt à participer à l'échange international et cherchera même à mettre en place une politique de protection.

Ainsi, une spécialisation absolue limiterait considérablement les échanges dans la mesure où les pays développés monopoliseraient la production de marchandises du fait d'un coût de production faible et d'autres verraient au contraire leur activité réduite à néant.

Ricardo va, quant à lui, aborder la question du commerce extérieur de manière moins restrictive en énonçant sa loi des **avantages comparatifs**.

REMARQUE : L'analyse de Ricardo complète l'analyse de Smith. En effet, il ne nie pas le fait que si un pays a un avantage absolu dans la production d'un bien ou d'un service il doit concentrer ses ressources dans la fabrication et l'exportation de ce produit. Mais il rajoute que, même en l'absence d'avantage absolu, un pays a quand même intérêt à échanger en se spécialisant en fonction de ses avantages relatifs (voir le paragraphe suivant).

B) ... à la loi des avantages comparatifs de Ricardo (voir le travail sur dossier documentaire)

Dans *Principes de l'économie politique et de l'impôt*, en prenant l'exemple d'un pays qui ne dispose d'aucun avantage absolu dans la production des biens, Ricardo démontre que la spécialisation et l'ouverture aux échanges sont quand même source de croissance. *Le message de Ricardo est positif quant au libre-échange : selon lui, tout pays peut gagner à échanger des marchandises. Au pire, il n'y perd pas, au mieux, il y gagne !!!*

1) Les hypothèses de départ...

Le raisonnement de Ricardo repose sur un certain nombre d'hypothèses très strictes :

Il existe un seul facteur de production : le travail. Le capital est assimilé à du travail indirect, c'est à dire que sa valeur est mesurée par la quantité de travail qui a été nécessaire pour le fabriquer les outils, les machines, etc.

Il existe une parfaite mobilité des facteurs de production à l'intérieur d'un pays. Ainsi, la main d'œuvre circule librement entre les secteurs pas de problèmes de qualification, de reconversion, etc. C'est ce qui permet au pays d'employer le mieux possible le travail (et le capital) et de se spécialiser.

Les facteurs de production sont immobiles entre chaque pays. Ainsi, il n'y a pas de migrations internationales de populations ni de firmes multinationales. Pour Ricardo, l'immobilité du capital s'explique par le fait que les entrepreneurs répugnent à aller se placer sous une tutelle étrangère, même pour bénéficier de profits plus élevés. De plus, si les facteurs de production étaient mobiles les pays désavantagés risqueraient de perdre leurs capacités productives au profit d'autres pays plus attrayants pour les capitaux et les travailleurs !

Les avantages comparatifs sont durables : un pays avantage le restera. Ricardo raisonne dans le cadre d'un échange entre deux nations et dans le cadre d'un **commerce interbranche** (= dans ce type de commerce, les produits échangés proviennent de branches différentes comme par exemple le vin et le drap – chaque pays exporte un produit donné et en importe un autre).

Les pays sont de taille identique.

Les pays ont des techniques de production différentes.

2) Les déterminants de la spécialisation...

La démonstration de Ricardo met en présence deux pays, l'Angleterre et le Portugal, et deux produits, le drap et le vin.

Les coûts de production sont déterminés par la quantité de facteur de production nécessaire à la production d'un bien. La valeur d'une marchandise se mesure par la quantité de travail qu'elle contient (= théorie de la valeur travail). Deux biens s'échangent en proportion de la quantité de travail que requière leur production.

Le Portugal dispose dans l'exemple de Ricardo d'un avantage absolu pour la production du vin et du drap. Dans la logique de Smith, l'Angleterre serait gagnante à importer les deux productions du Portugal, fabriquées à un coût inférieur. Mais le coût social d'un tel choix pour l'Angleterre serait inacceptable : terres en friches, fermetures d'usines textiles, augmentation du chômage, etc.

Sans avantage absolu, selon Ricardo, l'Angleterre a quand même intérêt à jouer le jeu de la spécialisation et à participer à l'échange. Cependant, sa spécialisation va devoir reposer sur la base d'un avantage relatif et non plus d'un avantage absolu.



Le principe de l'avantage relatif ou avantage comparatif peut s'exposer de la manière suivante :

Chaque pays tire un gain à l'échange en exportant les biens pour lesquels il dispose du plus grand avantage comparatif en termes de coût de production (ou de productivité) et en important ceux pour lesquels il dispose de l'avantage comparatif le plus faible.

ou encore

Les pays ont intérêt à se spécialiser dans la fabrication de produits pour lesquels ils sont les plus avantageés ou les moins désavantagés.

ou encore

Lorsque les coûts de production diffèrent d'un pays à l'autre, chaque pays gagne à l'échange international en se spécialisant dans la production du bien où sa productivité du travail est la plus forte.

Ainsi, quelle que soit la situation d'un pays, la spécialisation et l'échange international procurent un gain.

Pour déterminer qui a intérêt à échanger quoi, il faut comparer le coût relatif du drap par rapport au vin en Angleterre puis au Portugal.

	Angleterre	Portugal
Travail pour une unité de Vin	120	80
Travail pour une unité de Drap	100	90
Coût relatif ou coût comparatif (Drap / vin)	0,83 (100/120)	1,125 (90/80)

D'un point de vue interne, il coûte donc relativement moins cher à l'Angleterre de produire du drap que du vin car quand l'Angleterre utilise 1 travailleur pour la production du vin, elle n'en utilise que 0,83 pour la fabrication du drap. **L'Angleterre a donc un avantage comparatif en termes de coûts de production pour le drap (= elle est relativement plus efficace, plus productive dans la production du drap).**

D'un point de vue interne, il coûte relativement moins cher au Portugal de produire du vin que du drap car quand le Portugal utilise 1 travailleur pour produire du vin, elle en utilise 1,125 pour fabriquer le drap. **Le Portugal a un avantage comparatif en termes de coûts de production pour le vin (= il est relativement plus efficace, plus productif dans la production du vin).**

Le Portugal est avantageé dans les deux productions (il dispose d'un avantage absolu pour la production du drap et du vin car il est capable de les produire à des coûts inférieurs à ceux de l'Angleterre). Pourtant, selon Ricardo, l'Angleterre a quand même intérêt à l'échange.

Elle a intérêt à se spécialiser dans la production du drap car son désavantage comparatif y est le plus faible. Le Portugal, quant à lui, devra se spécialiser dans la production de vin car son avantage comparatif y est le plus élevé.

Cette loi donne au libre-échange un solide fondement puisqu'un pays ne peut que gagner à pratiquer l'échange, même s'il est moins compétitif. Ainsi, aucun pays ne peut être exclu de l'échange. Le pays qui excelle dans tous les produits devra se spécialiser et le pays dont la productivité est médiocre devra également se spécialiser sur la base de son avantage comparatif. Le caractère intuitif de la loi de Ricardo est fort bien retransmis dans l'exemple fameux de Samuelson : « l'avocat bien qu'excellent dans le suivi de ses dossiers aussi bien que dans la frappe a tout intérêt à se consacrer au suivi de ses dossiers et à laisser la dactylographie à sa secrétaire ». De même, le Portugal bien que meilleur que l'Angleterre dans la production du drap et du vin a intérêt à délaissier la production de drap et à affecter la quantité de facteur travail ainsi libérée à la production de vin, production où il est relativement meilleur.

3) Les bienfaits du libre échange

Le commerce international n'est donc pas un jeu à somme nulle dans lequel l'un ne gagne que ce que l'autre perd comme le pensent les mercantilistes, mais bel et bien un jeu à somme positive. L'instauration du libre échange permet d'améliorer la situation de chaque participant à l'échange.

La spécialisation permet une hausse de la production mondiale. En situation d'autarcie, c'est-à-dire avant la spécialisation, 390 hommes par an permettaient d'obtenir 2 unités de drap et 2 unités de vin. Sur la base du principe des avantages comparatifs, l'Angleterre se spécialisera dans le drap, les travailleurs du secteur viticole passant dans le secteur du drap, soit un volume de travailleurs toujours égal à 220 hommes par an. La productivité dans le drap étant de 1/100 en Angleterre (*100 hommes par an en Angleterre pour fabriquer une unité de drap*) la production sera donc de 2,2 unités de drap ($220 \times 1/100$) après spécialisation. Le Portugal se spécialisera dans le vin, les travailleurs du secteur du drap passant dans le secteur viticole. Pour un même volume de travail qu'en situation d'autarcie, 170 hommes par an, la productivité dans la production du vin au Portugal étant de 1/80, la production de vin sera donc de 2,125 unités ($170 \times 1/80$). **La spécialisation internationale permet donc une hausse de la production mondiale et donc du bien être des participants à l'échange (= enrichissement général).** La possibilité d'obtenir une plus grande variété de biens à des coûts plus bas ne peut que réjouir les consommateurs et les producteurs de tous les pays participant à l'échange. Cette démocratisation de l'accès aux biens contribue donc à réduire les inégalités sociales.

Lorsque la production s'accroît, cela permet à chaque nation de bénéficier d'économies d'échelle (*réduction du coût unitaire au fur et à mesure de l'augmentation des quantités produites*) pour la ou les production(s) dans lesquelles elle s'est spécialisée. Ce qui contribue à la réduction des coûts de production et se répercute sur le prix de vente du produit. Qui plus est, on peut penser, dans la logique ricardienne que le revenu tiré de l'échange s'accroît, ce qui permet de financer des investissements croissants.

La spécialisation permet une économie de facteurs qui pourront être consacrés à l'accroissement général des richesses. Avant spécialisation, la production de 2 unités de vin et de 2 unités de drap nécessitaient 390 hommes par an. Après spécialisation, le Portugal produira 2 unités de vin avec 160 hommes par an (80 pour fabriquer une unité de vin), l'Angleterre produisant quant à elle 2 unités de drap avec 200 hommes par an (100 pour fabriquer une unité de drap) soit un volume de travail utilisé de 360 hommes par an pour produire la même quantité de biens qu'en situation d'autarcie. La spécialisation permet d'économiser le facteur travail, 30 hommes-années (390-360) dans l'exemple de Ricardo. **La division internationale du travail permet donc une allocation optimale des ressources rares.**

Il faut également rajouter à ces bienfaits d'ordre économique, un bienfait politique. **Ricardo voit en effet dans le commerce international un moyen de rapprocher les peuples : c'est donc un instrument de pacification.**

➔ Actualité de la pensée de Ricardo et prolongements contemporains

A) Le théorème HOS

La thèse de Ricardo a été le fondement des théories du commerce international depuis deux siècles. Elle a bien sûr fait l'objet d'approfondissements.

Ainsi, le théorème énoncé par E. Heckscher, B. Ohlin et P. Samuelson (économistes du XX^e siècle), mieux connu sous le sigle HOS constitue un approfondissement de l'œuvre de Ricardo en expliquant plus précisément l'origine et le choix de la spécialisation d'un pays et en raisonnant explicitement sur plusieurs facteurs de production (le travail, mais aussi le capital et la terre) dont les différentes qualités sont prises en compte.

Ce théorème peut s'énoncer ainsi : « Dans l'échange international, en régime de libre-échange, les pays ont intérêt à se spécialiser dans les productions qui utilisent en plus grandes proportions le facteur dont ils sont le mieux pourvu » [...]. Ainsi, selon eux, les nations sont amenées à exporter les produits incorporant une forte quantité du facteur de production qu'elles détiennent en abondance et à importer les produits incorporant une forte quantité du facteur de production dont elles sont peu dotées.

REMARQUE : Des économistes ont critiqué cette approche en montrant que loin de se faire entre pays très différents, l'essentiel des échanges se fait entre pays relativement voisins par les niveaux de développement. C'est le cas de Linder qui pensent que des dotations en facteurs de production relativement proches entre différents pays favorise l'échange entre ces pays. En effet, un pays A exportera facilement un produit pour lequel il existe déjà chez lui une forte demande interne vers un pays B à dotation en facteurs de production identique, car leurs niveaux de vie internes sont comparables (structures de la consommation et niveaux de la demande très proches).

B) Les nouvelles théories du commerce international

Dans sa théorie des avantages comparatifs Ricardo insiste sur le fait que c'est parce qu'un pays est plus compétitif dans la fabrication d'un produit qu'il l'exporte. Les nouvelles théories du commerce international développées par des auteurs comme Paul Krugman considèrent au contraire que c'est surtout en exportant qu'un pays devient plus compétitif. C'est en prenant part au commerce international, en faisant le pari de l'ouverture aux échanges internationaux, que chaque pays multiplie ses avantages.

Dans l'analyse ricardienne...

Existence d'un avantage comparatif → ouverture aux échanges internationaux.

Dans les nouvelles théories du commerce international...

Ouverture aux échanges internationaux → naissance d'un avantage comparatif.

Cette approche est d'une portée considérable. En effet, elle montre que les avantages comparatifs n'ont rien de définitif, ni d'exclusif et peuvent être « construits », voire même « choisis arbitrairement » (= un pays peut se « fabriquer » un avantage comparatif en privilégiant une certaine production même si au départ il n'est pas particulièrement bien doté en facteurs de production pour y parvenir). Une telle analyse ouvre des perspectives sans précédent pour le développement des pays rencontrant des difficultés de développement économique.

Les nouvelles théories de l'économie internationale apportent de nouveaux arguments aux thèses favorables à l'ouverture internationale. Elles considèrent que les gains du commerce sont cumulatifs : l'ouverture internationale provoque des avantages comparatifs qui permettent une plus grande ouverture et ainsi de suite... (ce qu'avait déjà entrevu Ricardo !).

En définitive, l'ouverture internationale et l'accès à des marchés plus vastes permettent des **rendements d'échelle croissants** ; ainsi en accédant à des marchés plus vastes, une entreprise peut mieux tirer parti de sa spécialisation. En effet, tout effort d'investissement (= augmentation du capital) afin d'améliorer sa compétitivité lui permet d'écouler sa production auprès d'un nombre plus important de consommateurs que ne le permettrait le seul accès au marché national, ce qui assure une meilleure rentabilité des investissements, l'amélioration des profits, etc.

Le principe des rendements croissants est simple : imaginons une firme, semblable à Microsoft, qui accroît sa rentabilité au fur et à mesure de son expansion grâce à la découverte de nouveaux marchés, en profite pour mettre au point de nouvelles techniques, de nouveaux brevets, améliore la qualité et baisse ses prix tout en détruisant la concurrence. **Dans ce cas, les rendements croissants conduisent inévitablement à un monopole, à l'extermination des entreprises concurrentes. Il faut admettre que la taille, l'ampleur du marché, favorisent le conquérant et le rendent d'autant plus apte à la conquête.** La nouvelle théorie du commerce international affirme que les échanges sont dans une large mesure tirés par la recherche d'économies d'échelle* plutôt que par les avantages comparatifs et que les marchés internationaux sont plutôt en situation de concurrence imparfaite*. **Une firme bénéficiant de rendements croissants, fixe les prix et les marges, éliminent la concurrence, s'octroie des surprofits (≡ profits supérieur à ce que réaliserait l'entreprise en situation de pleine concurrence) contrairement aux faibles profits d'une firme en concurrence, contrainte par ses rivales à garder juste la tête au dessus de l'eau.**

L'ouverture internationale doit donc être la priorité des politiques de développement. Ainsi, Krugman préconise une ouverture croissante des économies et donc une libéralisation du commerce tout en acceptant une politique étatique volontariste d'incitation à l'exportation.

Mais il pense qu'une « politique commerciale stratégique » de subvention (aide financière gratuite) et même de protectionnisme temporaire peut être profitable car elle permet de contrer le monopole étranger qui arrive sur le marché national.



Un exemple de « politique commerciale stratégique »

Paul Krugman illustre la « politique commerciale stratégique » par l'exemple des avions moyen-courriers. Boeing avait un monopole qui semblait bien peu contestable sur ce marché en raison des coûts fixes considérables qu'impose cette activité (EX : R&D). Pourtant, grâce à une subvention d'environ 1,5 milliard de dollars de la CEE, Airbus a pu entrer sur le marché et concurrencer Boeing.

Cette intervention a été profitable à la CEE puisque de nombreux emplois ont été créés (chez Airbus et chez les entreprises sous-traitantes, à l'ensemble des consommateurs puisque la concurrence a permis de diminuer les prix et à Airbus qui a pu s'introduire sur un nouveau marché ; seul Boeing y a perdu une part de sa rente de monopole*.

L'idée d'un protectionnisme temporaire n'est pas nouvelle...

Au XVIII^{ème}, le protectionnisme trouve encore des défenseurs en la personne F. List, économiste allemand qui prône un protectionnisme sélectif et temporaire destiné à défendre les industries allemandes naissantes face aux concurrentes anglaises déjà solidement installées sur le marché. Sans protection douanière, les firmes nationales ne pourraient lutter contre des firmes étrangères disposant de parts de marché importantes.

List souligne l'importance de « l'étendue du marché » pour la compétitivité en termes de coûts : une production en grande série fait baisser les coûts moyens et l'entreprise réalise des économies d'échelle impossibles à atteindre pour les entreprises entrant sur le marché. Le phénomène des économies d'échelle (ou de dimension) correspond à la réduction des coûts obtenue par une augmentation des quantités produites.

Le protectionnisme peut se justifier pour « se construire » un avantage comparatif dans une branche (il parle de « protectionnisme éducateur »). La difficulté de telles barrières aux échanges est qu'une fois installées, il devient difficile de les supprimer car elles permettent aux producteurs « protégés » de profiter de rentes de situation !

Ainsi, si d'après List, la mise en place de mesures protectionnistes peut permettre à un pays de se « construire » dans un secteur d'activité un avantage comparatif de sorte que la protection du marché national peut favoriser la conquête d'un marché étranger. De plus, le protectionnisme peut également viser à assurer une reconversion moins douloureuse pour une branche d'activité qui perd son avantage comparatif.

C) Le nouveau cadre du commerce international

La théorie du commerce international de Ricardo est souvent jugée en la confrontant aux évolutions contemporaines de l'économie mondiale (rôle des FMN ou FTN, développement du commerce intra branche, etc.) et de ce point de vue, ses limites sont incontestables.

1) Spécialisation et Division Internationale du Travail (DIT)

L'analyse de Ricardo justifie la spécialisation internationale et donc la division internationale du travail. La DIT traditionnelle repose sur la spécialisation des différents groupes de pays en fonction de leur avantage respectif. Ainsi les pays du Sud seraient spécialisés dans les produits primaires et les pays du Nord dans les produits manufacturés. En fait, ce type de DIT n'a jamais vraiment existé et la réalité s'en éloigne de plus en plus pour deux raisons principales :

- d'une part, le commerce est surtout un commerce de similarité, un commerce « entre semblables » (de pays à pays s'échangent des produits le plus souvent identiques).

Aujourd'hui, par exemple près de 80% des flux commerciaux sont réalisés entre pays industrialisés. Ainsi, les principaux partenaires de la France ne sont pas les pays qui, disposant de ressources différentes, lui sont complémentaires, mais les pays de l'Union européenne, dont l'Allemagne, qui lui ressemblent en termes de dotation factorielle et qui ont un niveau de développement et une spécialisation comparables. **Le commerce international est ainsi en grande partie un commerce intrabranche.** Les branches les plus exportatrices sont souvent les plus importatrices ; l'exemple de l'automobile française est éloquent : la France est à la fois exportatrice et importatrice d'automobiles.

La commerce « intrabranche »

C'est une commerce dans lequel les importations et les exportations d'un pays concernent des produits issus d'une même branche.

Ce type d'échange s'explique en grande partie par le fait que le consommateur veut avoir le choix entre un grand nombre de produits pour satisfaire un même besoin. Malgré les efforts de multiplication des gammes, les producteurs nationaux ne peuvent faire face à ce besoin de diversité. La solution réside donc dans un recours à l'importation de produits. C'est la raison pour laquelle on peut exporter des voitures et... importer des voitures !!!

L'échange intrabranche est donc contraire à l'analyse de Ricardo qui raisonnait dans le cadre d'un commerce interbranche.

- **D'autre part, la structure des exportations des différents groupes de pays est bien différente de ce que laisserait entendre le concept de DIT.**

En effet, l'ancienne DIT s'estompe au profit d'une nouvelle DIT. Il est possible de remarquer une part croissante de certains PED dans les exportations de produits manufacturés (Exemple des NPI) et une part croissante des PDEM dans celles de produits primaires, essentiellement de produits agricoles.

2) **L'avantage comparatif n'a rien de définitif**

Dans sa théorie du commerce international, D. Ricardo explique les différents avantages comparatifs par l'existence de technologies différentes d'un pays à l'autre. Pour lui, la production dans laquelle se spécialise un pays du fait d'un avantage comparatif lui procure toujours (= définitivement) un gain. Ainsi, un avantage comparatif est donné une fois pour toute, il n'évolue pas, ce qui interdit toute perspective de changement de situation pour un pays. L'émergence des NPI d'Asie du Sud-Est semble aujourd'hui démentir cette approche.

3) **Stratégie des Firmes Multi-Nationales (FMN) et Division Internationale des Processus Productifs (DIPP)**

Alors que Ricardo raisonnait dans le cadre d'un échange entre nations, la tendance est à la transnationalisation des échanges en raison de l'importance croissante des firmes multinationales. Les échanges se réalisent moins entre entreprises indépendantes ou entre pays, et de plus en plus « à travers » les pays.

« Firme Multinationale » = « Firme Transnationale »

D'après C. A. Michalet, la firme multinationale peut se définir comme une entreprise souvent de grande taille qui, à partir d'une base nationale, a implanté à l'étranger plusieurs filiales dans plusieurs pays avec une stratégie et une organisation conçues à l'échelle mondiale.

Il est ainsi de plus en plus difficile de rattacher un produit fini à une seule origine nationale. La mondialisation des marchés a ouvert des perspectives nouvelles aux firmes qui ne se contentent plus d'exporter leurs produits mais vont elles-mêmes s'implanter à l'étranger dans le cadre d'une stratégie de production ou encore de commercialisation.

Ces comportements supposent une forte mobilité du capital qui invalide une des hypothèses de départ de Ricardo. On le sait, les échanges de capitaux sont très importants et se sont développés de façon spectaculaire depuis le début des années 80.

Le phénomène de mondialisation des économies exacerbe la concurrence entre les économies nationales. Les FMN en sont les acteurs principaux en réalisant des IDE (= Investissements Directs à l'Etranger). Ainsi, l'ouverture des économies ne se mesure plus seulement en termes d'importations et d'exportations de marchandises ou de services mais également par une mobilité croissante du capital liée aux stratégies des firmes qui n'hésitent plus à délocaliser des segments (= parties) de leur production et envisagent désormais la fabrication de leur produit à l'échelle internationale, chaque filiale implantée à l'étranger réalisant un stade différent et complémentaire du processus de production. Ce phénomène conduit à une décomposition internationale des processus de production (DIPP).

La division internationale du travail est donc de moins en moins une division en termes de produits ou de groupes de produits, mais de plus en plus une division en terme d'organisation du travail et de la

production ; tout se passe comme si les frontières disparaissaient et que l'optimisation du processus de production se réalisait à l'échelle du monde.

Aujourd'hui, près d'1/3 des exportations françaises de produits industriels sont des ventes de firmes installées en France à des établissements installés à l'étranger et faisant partie du même groupe.

On ne peut plus alors seulement parler d'échanges internationaux, mais d'opérations internes aux groupes (détermination du prix de facturation entre filiales, choix techniques et commerciaux spécifiques à l'entreprise, etc.).

☞ **Les auteurs anglo-saxons ont proposé le concept de « globalisation » pour exprimer ce nouveau commerce international en partie dominé par des entreprises « globales » et apatrides (sans lieu d'implantation privilégié) définissant leur stratégie au niveau mondial.**

D'autres limites à l'analyse de Ricardo peuvent être mises en évidence si l'on considère le résultat final de l'échange, à savoir le gain mutuel à l'échange en termes de développement économique.

D) Et si l'échange ne profitait pas à tous de la même manière ? (pour élargir le débat)

- Le commerce international engendre-t-il pour les PED un « développement du sous-développement » ?
- Un PED peut-il compter sur l'insertion au marché mondial pour réussir à se développer ?

Ces interrogations prennent tout leur sens si l'on considère que l'importance croissante des firmes transnationales, le développement d'un commerce international intra-branche et la forte mobilité des capitaux à l'échelle planétaire constituent une profonde rupture avec le contexte dans lequel Ricardo envisageait les bienfaits de l'échange.

Tout d'abord, l'importance croissante des firmes transnationales modifie profondément la nature du commerce international. Il s'agit de moins en moins d'échanges de pays à pays et davantage de transactions internes entre les différentes unités de production d'une même société = entreprise). Ces transactions échappent donc de plus en plus aux Etats ainsi qu'aux tentatives de réglementation et de contrôle internationaux qu'ils pourraient mettre en place afin de les organiser. On peut donc s'inquiéter des conséquences désastreuses que pourrait avoir un commerce international partiellement incontrôlable quant au respect des droits de l'Homme, des travailleurs, de l'environnement, etc.

Ensuite, le développement du commerce international intrabranche rend prépondérant les échanges entre pays ayant des niveaux de développement identiques. C'est ainsi que l'essentiel des échanges internationaux se font entre pays industrialisés ; ce qui laisse peu de place aux pays ne disposant pas des mêmes atouts en termes de technologies, de qualification de la main d'œuvre, etc.

De son côté, la très forte mobilité des capitaux (qu'on qualifie parfois « d'extrême volatilité des capitaux ! ») peut se révéler être un handicap pour certains pays. En effet, les capitaux se déplacent d'un pays à l'autre en quête de rendements attractifs. Or, les investisseurs parient davantage sur les économies déjà très performantes, sur des économies émergentes (= qui sont en train de connaître un décollage économique) ou potentiellement émergentes. Ainsi, les pays en développement (PED) qui connaissent des difficultés dans leur développement économique ou encore une forte instabilité politique et/ou sociale seront boudés par les investisseurs au profit de lieux plus sûrs pour faire fructifier leurs capitaux !

Enfin, le commerce international peut faire naître des rapports de domination. Ainsi, pour François Perroux, la domination ne résulte pas d'un processus délibéré mais résulte des inégalités de forces productives (quantités, qualité et combinaison des facteurs de production) entre les pays. Les pays dominants disposant d'un appareil productif développé, spécialisés dans des biens à forts gains de productivité et dans des secteurs à forte croissance de la demande, acquièrent rapidement une position clé sur le marché au détriment des autres. De plus, les prix évoluent souvent de façon favorable aux nations dominantes qui voient leurs termes de l'échange s'améliorer au détriment des nations les moins performantes.

Les marxistes partagent ce point de vue, mais pour eux, cette situation traduit la volonté délibérée d'exploitation des pays pauvres par les pays riches.

→ En guise de conclusion...

La question d'avenir n'est plus le choix entre le libéralisme (développement extraverti) et le protectionnisme mais comment réguler une économie mondiale en donnant une place aux pays les moins avancés qui s'enlisent dans le sous-développement.

La leçon de l'Histoire est qu'aucun pays n'a pu se développer en se refermant sur lui-même, ni d'ailleurs en sacrifiant son marché intérieur en privilégiant avant tout les activités productives liées à l'exportation.

La question devient donc : quelle spécialisation internationale choisir pour « faire sa place » sur le marché mondial, sans pour autant négliger la croissance du marché intérieur, le respect des droits des travailleurs en tant qu'hommes et la préservation de l'environnement qui fait l'objet d'une véritable prédation !

P. Bailly – 04/2004.

NOTE AU LECTEUR

Ce dossier constitue un effort de synthèse essentiellement réalisé à partir de trois ouvrages que sont :

- *L'enseignement de spécialité en SES*, Marie-Lise Fosse, Gérard Clérissi, CRDP des Pays de Loire, 1999.
- *Sciences Economiques et Sociales – Enseignement de Spécialité – Baccalauréat*, sous la Direction d'Alain Bruno, Editions Ellipses, 2001.
- *Sciences Economiques et Sociales – Enseignement de Spécialité – Manuel d'enseignement*, M. Montoussé et G. Renouard, Edition Bréal, 2003.