

LAHSEN ABDELMALKI ET RENÉ SANDRETTO

2<sup>e</sup> ÉDITION

# Le commerce international

Analyses, institutions  
et politiques des États

Préface de Pascal Lamy



ÉCO

**+ EN LIGNE**



**OFFERT**

- QCM et approfondissements
- PPT réservés aux enseignants

deboeck **B**  
SUPÉRIEUR



LAHSEN ABDELMALKI ET RENÉ SANDRETTO

2<sup>e</sup> ÉDITION

# Le commerce international

Analyses, institutions  
et politiques des États

Préface de Pascal Lamy

# Ressources numériques

- QCM interactifs avec corrigés
- Textes complémentaires pour approfondir ses connaissances

Repérez les ressources numériques dans votre livre



[www.lienmini.fr/QCMtextes](http://www.lienmini.fr/QCMtextes)

Accédez directement à votre ressource :

Flashez le code avec votre  
téléphone ou votre tablette



Tapez l'URL  
dans votre navigateur



Pour toute information sur notre fonds et les nouveautés dans votre domaine de spécialisation, consultez notre site web : [www.deboecksuperieur.com](http://www.deboecksuperieur.com)

Copyright Illustration de couverture : © Funtap - stock.adobe.com

© De Boeck Supérieur s.a., 2021  
Rue du Bosquet, 7 – B1348 Louvain-la-Neuve

2<sup>e</sup> édition

Tous droits réservés pour tous pays.

Il est interdit, sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, de reproduire (notamment par photocopie) partiellement ou totalement le présent ouvrage, de le stocker dans une banque de données ou de le communiquer au public, sous quelque forme ou de quelque manière que ce soit.

Dépôt légal :

Bibliothèque nationale, Paris : août 2021

Bibliothèque royale de Belgique, Bruxelles : 2021/13647/126

ISSN : 2030-2061

ISBN : 978-2-8073-2978-2

---

## PRÉFACE

Le commerce international nous concerne tous. Il a investi tous les niveaux de notre vie quotidienne, qu'il s'agisse des conditions matérielles de notre existence ou de notre mode de vie. Il n'est guère de questions qui ne soient étroitement conditionnées par cette dimension des relations internationales. Paradoxalement, ce champ de connaissances fondamental reste, en France, une spécialité réservée à une minorité d'experts. Ce fait est sans doute dommageable. Il explique peut-être en partie les suspicions et/ou les craintes parfois exprimées à l'égard du monde qui nous entoure, perçu davantage comme une source de menaces que comme un espace d'opportunités et de coopération.

De là résulte l'intérêt de l'ouvrage, opportunément illustré et copieusement documenté, que nous offrent Lahsen Abdelmalki et René Sandretto. L'intérêt de ce livre est qu'il traite le commerce international comme une part de la culture d'un « honnête homme » en ce début du XXI<sup>e</sup> siècle. Certes, l'ouvrage s'adresse en premier lieu aux étudiants et aux enseignants, mais son ambition est aussi de rendre intelligible, y compris pour le lecteur non initié, certaines mutations du monde actuel en tentant de situer leurs origines et leurs enjeux. Former en même temps qu'amener à réfléchir, tel est le défi auquel s'emploient les deux auteurs.

Pour y parvenir, ils proposent une démarche qui part des analyses théoriques, anciennes et récentes, pour aller vers l'étude des rapports de force internationaux, en passant par l'examen des institutions et des règles du jeu du commerce international. La théorie est appréhendée pour ce qu'elle est effectivement, non pas comme le résultat de spéculations abstraites, mais comme une véritable boîte à outils, offrant les matériaux nécessaires pour comprendre le monde dans lequel nous vivons. Le lecteur appréciera sans doute l'apport du principe de « l'avantage comparatif », élaboré dès le début du XIX<sup>e</sup> siècle, pour trouver des réponses à certaines des questions que nous nous posons aujourd'hui : pourquoi les nations échangent-elles ? Sous quelles conditions la spécialisation internationale est-elle (la plus) bénéfique ? Faut-il craindre la concurrence des pays à bas salaires ? Comment les effets des disparités salariales ou fiscales peuvent-ils être compensés ? Quels sont les risques et les dangers qui peuvent résulter d'une escalade en matière de protectionnisme ?

Cherchant à répondre à ces questions, Lahsen Abdelmalki et de René Sandretto explorent tour à tour les multiples facettes de l'échange contemporain, en se préoccupant de dépasser les visions manichéennes et les slogans faciles sur lesquels se cristallisent certaines peurs aujourd'hui. En particulier, les auteurs mettent dos à dos les doctrines extrêmes (libre-échange intégral *versus* protectionnisme pur et dur) qu'il est d'usage d'opposer comme si elles étaient les seules options envisageables et comme si leur opposition épuisait les termes du débat. Opportunément, ils soulignent, illustrations à l'appui, l'intérêt et la pertinence de l'approche stratégique du commerce issus des travaux académiques les plus récents, tout en mettant en évidence les incertitudes et les risques liés à sa mise en application concrète. Allant plus loin, les auteurs fournissent les éléments théoriques permettant de comprendre les ressorts et les limites du protectionnisme, sous sa forme traditionnelle aussi bien que contemporaine, ce qu'ils appellent le « néoprotectionnisme ».

Dans l'ordre du concret, la référence à l'approche stratégique du commerce international permet de mettre en perspective l'évolution historique de la politique américaine et, partant, de mieux en saisir les implications pour le reste du monde. En écho à l'examen de la politique commerciale des États-Unis, les auteurs se livrent alternativement à l'étude de la politique commerciale de l'Union européenne et de celle de la Chine. Pour l'Europe, les auteurs défendent la responsabilité historique de celle-ci, qui lui vient de sa position intermédiaire entre le monde développé et le monde en développement. Cette position peut, selon Lahsen Abdelmalki et René Sandretto, potentiellement amener l'UE à se muer en puissance capable de peser sur le destin du commerce international. Enfin, ils soulignent aussi les promesses et les problèmes liés à l'émergence de la Chine comme nouveau géant du commercial international. La volonté systématique de captation des rentes commerciales par la Chine est clairement identifiée et illustrée, mais cette dernière n'est-elle pas la nation la plus commerçante et l'une des rares locomotives de la croissance mondiale au cours des toutes dernières années ?

Toute bonne politique doit s'appuyer sur une connaissance approfondie, à la fois théorique et empirique, des ressorts qui la sous-tendent. Le débat d'idées, lorsqu'il est riche des savoirs accumulés par la recherche, permet de renforcer cette connaissance essentielle, et d'améliorer ainsi l'efficacité et la pertinence des politiques publiques, loin de tout dogmatisme. La politique commerciale ne fait pas exception à cette affirmation générale. C'est pourquoi les auteurs ne se contentent pas de mobiliser les seuls concepts et outils de mesure que propose la théorie économique du commerce international. L'analyse proposée puise également dans le droit – par exemple la description des règles de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) – ou dans les sciences politiques – par exemple l'analyse de l'influence des « lobbies » sur la politique commerciale. À cela s'ajoute une perspective historique, qui éclaire la construction de la régulation multilatérale du commerce ainsi que les évolutions de la politique commerciale des grandes puissances.

La principale caractéristique du monde actuel est l'interdépendance. Il y a vingt ans, le contenu en importations des exportations (la part des composants étrangers dans le produit national vendu à l'étranger) était de 20 %. La proportion est aujourd'hui de 40 % et sera dans quelques années de 60 %, voire davantage dans les secteurs d'activité où la chaîne de valeurs est la plus internationalisée. Parce qu'il met les nations dans des rapports de plus en plus étroits les unes avec les autres, le commerce international joue un rôle central dans la croissance mondiale. Bien régulé, il permet une plus grande efficacité économique et accroît le bien-être à l'échelle de la planète. Il a permis le développement de nombreux pays depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, ainsi que la réduction de la pauvreté dans plusieurs régions du monde. Après la crise économique et financière de 2008-2009, qui a durement affecté l'économie mondiale, la reprise du commerce a soutenu le retour de la croissance, confirmant le rôle moteur des échanges dans le jeu du système de l'économie mondiale. Si la croissance générée par le commerce stimule les gains de productivité et l'innovation, elle peut être également créatrice d'emplois et génératrice de revenus. En d'autres termes, l'augmentation des échanges peut, sous certaines conditions, bénéficier à tous.

Le fait que l'ouvrage se concentre sur les politiques commerciales des grandes puissances ne doit pas faire oublier que les pays en développement et les pays les moins avancés, qui représentent la majorité des membres de l'OMC, sont aussi des acteurs essentiels du système commercial international. Le commerce, parce qu'il permet à de nombreux pays de mettre en valeur leurs ressources humaines et/ou matérielles peut être, en effet, un outil de développement. La situation des pays émergents en est la démonstration. D'où l'importance d'une régulation des échanges commerciaux afin de favoriser le développement. D'où, aussi, l'intérêt d'initiatives comme « l'aide pour le commerce » qui visent à donner aux pays en développement les moyens concrets de s'insérer avec succès dans les flux commerciaux mondiaux.

Une telle régulation doit cependant être multilatérale. C'est seulement ainsi que l'on parviendra à éviter les asymétries de traitement et les discriminations. C'est par ce moyen-là que les plus faibles pourront résister aux pressions des plus forts. C'est l'un des objectifs centraux de l'OMC qui est à la manœuvre, depuis sa création en 1995, pour faire prévaloir davantage de régulations collectives. Point n'est besoin de répéter que l'ouverture des échanges doit reposer sur des règles tangibles. Pour reprendre cette phrase de Lacordaire, que citent les auteurs, « Entre le fort et le faible [...] c'est la liberté qui opprime et la loi qui affranchit ».

À l'inverse de certaines idées reçues, l'OMC n'a pas pour objectif la libéralisation brutale et sans nuance de tous les marchés. Les auteurs rappellent, à ceux qui pourraient en douter, qu'elle n'en a ni le pouvoir, ni la capacité. *A contrario*, l'objectif de l'OMC est l'ouverture progressive et concertée des échanges dans un cadre juridique sûr, qui garantit la réciprocité, l'égalité et la non-discrimination. Si l'on exclut la question agricole, traditionnellement l'une des plus sensibles, les dérogations les plus significatives sont principalement à l'avantage des pays les moins avancés. L'efficacité économique n'est pas le seul principe de l'OMC : le préambule de l'accord de Marrakech, qui institue l'OMC, mentionne expressément l'objectif de développement durable et la nécessité de préserver l'environnement. À des fins d'efficacité, le respect des règles est assuré par un mécanisme inédit en droit international, l'Organe de règlement des différends de l'OMC, complété par un mécanisme de revue formelle et informelle des politiques commerciales.

Grâce au système multilatéral fondé sur des règles décidées en commun et sans cesse revisitées et améliorées, grâce également à sa fonction d'institution médiatrice et coordinatrice, l'OMC est parvenue à contenir efficacement les tentations protectionnistes. Elle a aussi aidé à traverser les crises récentes, y compris celle particulièrement violente de 2008-2009. Mais nous vivons désormais une nouvelle période d'incertitudes. Les analyses que livrent les auteurs des changements majeurs intervenus au cours des dernières années – et même des tout derniers mois – suggèrent que nous sommes au seuil d'une période où rien n'est impossible, où la prédictibilité s'affaiblit, où les crises peuvent rapidement devenir des crises existentielles et où les acquis, y compris sur le plan institutionnel, qui pouvaient paraître irréversibles, s'avèrent plus fragiles que jamais. En même temps, dans cette période instable, apparaissent de nouvelles promesses et s'ouvrent de nouvelles opportunités, ainsi que nous l'avons nous-même suggéré, avec

notamment la conclusion de nouvelles générations d'accords, plus largement ouverts sur les préoccupations sociales, environnementales, voire éthiques, plus soucieux de la défense des intérêts des consommateurs.

Pour l'avenir, l'un des enjeux majeurs sera de faire face au risque d'un délitement accéléré du multilatéralisme, que pourraient entraîner les bouleversements récents. Les signes avant-coureurs d'un tel délitement existent, et les auteurs avertissent qu'on aurait tort de les sous-estimer. L'histoire a montré, de la manière la plus claire, les dangers résultant de la mise en cause du multilatéralisme et du retour à une approche mercantiliste, dans laquelle le commerce est vu comme un jeu à somme nulle, voire comme une « guerre économique ». Aujourd'hui, avec 164 membres, comptant près de 7 milliards d'habitants et plus de 98 % du commerce mondial, l'OMC est devenue quasiment universelle. Un tel système, qui s'est construit progressivement depuis soixante-dix ans, est un atout fondamental qui doit être protégé et renforcé.

À plus long terme cependant, le système de l'OMC, c'est-à-dire ses membres et son secrétariat, devra s'emparer de sujets nouveaux : les auteurs de l'ouvrage font ressortir avec justesse l'importance croissante des barrières non tarifaires et des « politiques stratégiques » des États, constitutives du néoprotectionnisme, sans oublier la nécessaire réflexion sur de nouvelles méthodes de négociation appropriées au nouveau contexte dans lequel elles se déroulent : accroissement du nombre et diversité des parties prenantes, rôle de plus en plus important des coalitions, apparition de nouveaux centres de pouvoir dans le monde, complexité des thèmes à négocier dès lors que les enjeux de la précaution l'emportent sur ceux de la protection.

Enfin, il est souhaitable que puissent s'apaiser, dans un cadre multilatéral renforcé, les tensions qui peuvent émerger de la rivalité entre les plus grandes puissances commerciales. À cet effet, certaines conditions sont nécessaires, notamment une plus grande cohérence de l'action des États auprès des organisations internationales, une volonté politique de coopérer et de négocier de bonne foi et une capacité de mieux convaincre les opinions que l'échange peut être à l'avantage de tous et porter davantage d'espoirs et moins de peurs.

Pascal Lamy  
Préface à la première édition  
Mars 2017

---

# INTRODUCTION GÉNÉRALE

Depuis un demi-siècle, les économies de quasiment tous les pays sont de plus en plus « mondialisées » : chacune d'elles se trouve plus étroitement insérée dans un tissu de relations (monétaires, financières, commerciales, industrielles, technologiques) à l'échelle de la planète. Il en résulte un réseau de dépendances et de solidarités de fait entre les différents pays qui déborde le seul domaine des rapports économiques pour s'étendre à la culture, de plus en plus uniformisée, aux modes de vie, de plus en plus standardisés, etc., sous l'impulsion de l'extraordinaire contraction de l'espace-temps produite par la globalisation et les changements technologiques qui l'accompagnent, spécialement dans le domaine des transports et des télécommunications.

L'analyse structurale nous apprend que le tout (l'économie mondiale) est plus que la somme des parties (les nations). Réciproquement, les économies nationales ne sont pas une simple subdivision de l'économie mondiale. Elles tirent certaines de leurs caractéristiques intrinsèques de leur appartenance et de leur mode d'intégration au tout. L'ensemble se réfléchit en chaque partie. Comme l'écrivait Jean-Paul Sartre, « Le tout est entièrement présent à la partie comme son sens actuel et son destin ». (*Critique de la raison dialectique*, 1985, p. 164).

Ainsi, les économies de marchés sont-elles largement tournées vers l'extérieur et dépendantes de l'extérieur, à la fois pour l'écoulement des produits (contrainte de débouchés), pour l'obtention de biens de production et de consommation indispensables (contrainte d'approvisionnement) et pour le choix même des techniques de production. Cette extraversion ou cette internationalisation des économies s'est accélérée au cours du dernier demi-siècle, en particulier sous l'effet du développement des investissements internationaux, de la délocalisation de la production et de l'essor des firmes transnationales (FTN).

L'ampleur de cette intégration planétaire des économies est perceptible à tous les niveaux de notre vie quotidienne. Une proportion importante des objets familiers qui nous entourent est, en effet, importée. Parmi eux, combien de marque française sont-ils fabriqués en Chine, en Corée, à Singapour ou à Taïwan ?

La production des biens domestiques eux-mêmes nécessite le plus souvent l'incorporation d'un nombre important d'éléments de fabrication ou de matières premières provenant de l'étranger, par exemple dans le secteur de la construction automobile, l'aéronautique, l'équipement électroménager, audiovisuel ou informatique...

Ce mouvement d'intégration mondiale n'est pas propre aux pays développés. Il concerne aussi les pays en développement où il revêt parfois la forme extrême d'une hyperspécialisation. De manière spectaculaire, ce courant irrésistible a embarqué aussi les ex-pays à économie planifiée.

Cette transformation du monde explique l'importance, l'intérêt et la complexité de ce domaine fondamental de connaissance qu'est le « commerce international ».

## **1. LE COMMERCE INTERNATIONAL, « SPÉCIALITÉ » ÉCONOMIQUE FONDAMENTALE**

En France, comme dans tous les autres pays, les caractéristiques de la production, la nature même des biens produits sont fortement influencées par la position du pays dans l'économie mondiale et par la manière dont cette insertion évolue dans le temps.

Ce renforcement des interdépendances entre nations et des contraintes qui leur sont liées (que l'on résume par l'expression « contrainte extérieure ») n'est pas limité au domaine de la production matérielle. Il affecte aussi le secteur tertiaire (les services). En France, par exemple, depuis le début des années 1970, l'activité et l'organisation du système bancaire et financier se sont fortement internationalisées.

Plus généralement, la politique économique des États, y compris même les plus puissants, ne peut plus être appréciée dans ses objectifs et son efficacité, ni définie dans ses moyens sans tenir compte de la dimension internationale. Cela ne signifie pas que toutes les économies nationales soient également interdépendantes. La « contrainte extérieure » est, en réalité, le résultat du jeu complexe des interrelations entre toutes les parties constitutives de l'économie mondiale, y compris de forces et d'intérêts internes à la nation considérée. De ce fait, elle est inégalement subie ou imposée par les diverses nations.

En outre la « pilotabilité » des systèmes économiques nationaux en est rendue plus problématique. Les tentatives pour s'abriter derrière des « lignes Maginot économiques » ont en effet toutes les chances d'être vaines, voire néfastes à long terme.

Une constatation s'impose donc avec évidence : la plupart des grands problèmes économiques actuels sont conditionnés, sinon dominés par leurs dimensions internationales. Par suite, l'analyse du commerce international, la connaissance des lois et mécanismes qui le régissent devraient faire partie de la culture générale du XXI<sup>e</sup> siècle, de toute personne qui désire comprendre le monde dans lequel nous vivons. Or paradoxalement, ce champ de la connaissance est devenu une « spécialité », avec ses écoles, ses diplômes, ses experts, ses entreprises (import-export) ses organismes ou services spécialisés de l'administration, son ministre et ses secrétaires d'État, son jargon, ses classifications et nomenclatures, etc.

Il est vrai que l'étude des relations économiques internationales n'est pas spécialement simple.

## **2. LE COMMERCE INTERNATIONAL, UNE DISCIPLINE COMPLEXE**

« Quiconque n'oubliera pas qu'il y a des États politiques séparés les uns des autres et constitués diversement ne traitera jamais bien aucune question d'Économie Politique. » Cette affirmation de Turgot est l'archétype de citation dont la notoriété persistante est due à son inexactitude (1770, p. 800). Contrairement à un artifice théorique simplificateur parfois employé, on ne peut absolument pas raisonner de la même façon au niveau

d'une nation (supposée isolée) et à l'échelle du monde dans son ensemble. Le passage de l'un à l'autre introduit, du point de vue analytique, plusieurs facteurs de complexité, voire de ruptures.

a) Le premier facteur de complexité réside dans l'hétérogénéité de l'économie mondiale qui résulte notamment de l'inégalité des niveaux de développement des différents pays, de la variété des systèmes économiques et politiques auxquels ils appartiennent, de la diversité des structures sociales qui les caractérise, de la pluralité des monnaies nationales. Or les variations du taux de change peuvent pénaliser les producteurs de certains pays au profit de ceux d'autres pays et modifier de ce fait les échanges commerciaux. De même, la mise en place par tel ou tel pays d'un droit de douane ou d'un quota peut changer l'importance ou l'orientation des flux d'échange, voire les faire disparaître. Ignorer cette hétérogénéité conduirait à évacuer la spécificité du commerce mondial contemporain.

b) La seconde source de complexité tient au fait que les relations économiques à l'échelle mondiale ne sont plus véritablement « inter-nationales », c'est-à-dire exclusivement des relations entre les nations.

Aujourd'hui, l'économie mondiale n'est plus une simple juxtaposition, à l'image d'un puzzle, d'économies nationales. C'est au contraire un système constitué d'un enchevêtrement de groupes complexes que sont :

- les nations et les groupements ou unions qu'elles peuvent éventuellement constituer (exemple : l'Union européenne) ;
- les firmes et les groupes transnationaux, industriels et financiers, dont la structure s'imbrique, s'emboîte, dans celle des espaces nationaux et plurinationaux, en les traversant et les débordant.

Cependant, malgré l'extension de la sphère d'influence sectorielle et territoriale des FTN hors de leur berceau national d'origine, les nations ne sont pas, pour autant, dissoutes ou vidées de leur substance. Elles conservent un rôle actif, notamment par les politiques économiques, les politiques budgétaires et fiscales et, surtout, par les politiques du commerce extérieur (les « politiques commerciales ») à l'étude desquelles cet ouvrage accorde une attention toute particulière. Par politiques commerciales, il faut entendre l'ensemble des actions par lesquelles un pays cherche à modifier l'importance et/ou l'orientation de ses flux d'échanges de biens et de services avec l'étranger, de sorte à promouvoir ses intérêts nationaux.

### **3. PROBLÉMATIQUE DE L'OUVRAGE**

De prime abord, comment ne pas être désorienté face à la diversité des approches du commerce international ? La vigueur des conflits de doctrine qui les opposent pourrait, en effet, susciter un sentiment de désordre et de stérilité. Par contraste, nous nous efforcerons de montrer que la succession des théories du commerce extérieur réalise un progrès de l'analyse vers un meilleur pouvoir explicatif, une plus grande pertinence, une plus grande capacité de comprendre, d'interpréter les grands problèmes économiques internationaux à mesure qu'ils émergent.

- Dans ce développement de la théorie, existent des complémentarités temporelles, des lignes de filiation entre les différents apports. L'analyse du commerce international s'est construite par l'apport de strates théoriques distinctes dont chacune se superpose à celles qui la précèdent. De ce fait, les analyses les plus récentes complètent, précisent, nuancent, prolongent les théories antérieures, bien plus qu'elles ne se substituent à elles.

De surcroît, chacun des principaux courants de pensée a fait, et fait encore aujourd'hui, l'objet de prolongements : des travaux néo-ricardiens se développent parallèlement aux analyses néo-classiques contemporaines.

Ces grandes « écoles », apparues aux XVIII<sup>e</sup> et XIX<sup>e</sup> siècles conservent donc une actualité. Leur étude, loin d'avoir seulement un intérêt historique, est la condition indispensable pour comprendre les travaux, les débats et les controverses actuelles. Elles constituent le socle (les « fondations ») sur lequel s'édifie l'analyse contemporaine jusque dans ses interrogations les plus récentes. Par conséquent, faire l'impasse sur ces fondements équivaudrait à bâtir sur du sable et à ne saisir des grandes questions du commerce actuel et, en particulier des politiques commerciales, que les aspects les plus superficiels.

D'où le cheminement proposé dans les pages qui suivent :

- La première partie de l'ouvrage présentera les principales théories du commerce international, en suivant le cheminement allant des analyses fondamentales de départ (la théorie classique et la théorie néo-classique) jusqu'aux recherches contemporaines. Cette présentation des théories du commerce international nous intéresse ici par l'éclairage que ces analyses nous apportent concernant l'opportunité ou non pour les États d'intervenir dans le commerce, sous quelles formes et avec quelles conséquences. À cet égard, nous avons pris le parti de bannir l'emploi de l'appareil mathématique et, en contrepartie, de faire largement appel aux illustrations concrètes. Nous nous priverons alors de la possibilité de démontrer rigoureusement quelques-unes des propositions théoriques étudiées, mais, nous l'espérons, sans jamais en caricaturer ni l'exposition, ni les interprétations.

- La deuxième partie complète cette présentation des concepts et principes fondamentaux du commerce international en restituant, aussi complément que possible, le cadre institutionnel dans lequel se déploient les politiques commerciales des États. Le système des règles et des institutions du commerce international joue un rôle essentiel dans la mesure où il impose des contraintes à l'action des pouvoirs publics. Il a aussi pour finalité d'établir des disciplines collectives destinées à éviter le déchaînement des politiques de chacun pour soi, susceptible de dégénérer en guerre commerciale généralisée par le jeu des ripostes et représailles dont les effets peuvent être dévastateurs au niveau de la planète, comme ce fut le cas dans le courant des années 1930 et comme cela menaçait de l'être sous le mandat du président Trump. Le cadre institutionnel mis en place à partir des lendemains de la Seconde Guerre mondiale visait au contraire à mettre en place un dispositif régulateur des échanges internationaux, basé sur une ouverture des échanges graduelle et coordonnée entre les pays. De ces règles et mécanismes de régulation du commerce fondés sur quelques principes simples (la non-discrimination et la réciprocité), ainsi que sur le règlement des conflits par le droit plutôt que par la force, on attend qu'ils

favorisent la croissance et le développement, qu'ils dissuadent les politiques unilatérales agressives au profit de pratiques coopératives mutuellement bénéfiques. Nous verrons cependant que cet ordre commercial du monde, laborieusement mis en place apparaît aujourd'hui extrêmement fragile, spécialement avec la montée en puissance un peu partout dans le monde des mouvements populistes et leur accession au pouvoir dans un nombre croissant de pays.

- La troisième partie traite des politiques commerciales des grandes puissances. Par grandes puissances commerciales, il faut entendre les trois pays (ou ensembles) dont les décisions en matière de commerce exercent l'influence la plus forte au niveau de la planète tout entière, du fait de l'importance de leur contribution au commerce mondial et à la dynamique de celui-ci : l'Union européenne, les États-Unis et la Chine. Les grandes puissances se différencient des puissances moyennes ou régionales dont la sphère d'influence est continentale ou subcontinentale (exemples : Brésil, Afrique du Sud, Inde, Russie, etc.).

Pendant la période des « trente glorieuses », les États-Unis disposaient d'une position de domination totale, tant sur le plan économique que commercial, cette suprématie s'est ensuite érodée d'abord de manière progressive mais continue, sous l'effet de la reconstruction et de l'intégration européenne, puis de manière plus rapide avec le rattrapage technologique, industriel et commercial de la Chine, ainsi que de quelques autres « nouveaux pays industriels ». Alors que la contribution de la Chine au commerce international est restée insignifiante jusqu'au milieu des années 1980 (avec guère plus de 1 % du total du commerce des marchandises), vingt ans plus tard, elle dépasse le Japon et se hisse au troisième rang des puissances exportatrices (derrière l'Union européenne et les États-Unis). En 2007, elle passe devant les États-Unis. En 2009, elle dépasse l'Allemagne et devient le premier exportateur mondial si l'on traite les pays de l'Union européenne (UE) individuellement, et au second rang derrière l'UE si l'on considère cette dernière comme une entité commerciale unifiée, ce qu'elle est effectivement avec un marché intérieur unifié, une monnaie unique et une seule politique commerciale vis-à-vis du reste du monde. Aux beaux temps de la domination commerciale sans partage des États-Unis, la politique commerciale américaine était fondée sur un libre-échange qu'il importait de promouvoir à l'échelle de la planète. En revanche, la perte progressive de leur suprématie par les États-Unis a conduit les décideurs politiques américains à s'interroger sur l'opportunité d'une autre politique commerciale plus interventionniste et moins ouverte sur l'extérieur. Cette évolution a conduit aussi à une rénovation en profondeur de la théorie du commerce international opérée par les économistes américains, avec la théorie de la « politique commerciale stratégique » et la théorie du *Managed Trade*, étudiées dans la première partie de cet ouvrage.

Ainsi, les politiques commerciales deviennent-elles ouvertement ce qu'elles ont toujours été peu ou prou : un instrument de rivalité entre les grandes puissances. Cette évolution vers un monde plus conflictuel est, certes, issue des changements des rapports économiques et géostratégiques à l'échelle de la planète. Elle est aussi rationalisée par l'évolution de la pensée économique dans le domaine des échanges internationaux. Les théories contemporaines du commerce international en sont une éclatante illustration.

Les 11 textes complémentaires accessibles en ligne via des QR Codes présents dans cet ouvrage font l'objet d'un QCM interactif disponible ci-dessous :



[www.lienmini.fr/QCMtextes](http://www.lienmini.fr/QCMtextes)

Testez également votre culture économique générale grâce à ce QCM interactif :



[www.lienmini.fr/QCMCEG](http://www.lienmini.fr/QCMCEG)

# PREMIÈRE PARTIE

---

LES ANALYSES DU COMMERCE  
INTERNATIONAL :  
QUELS ENSEIGNEMENTS  
POUR LA POLITIQUE COMMERCIALE ?

---



---

# INTRODUCTION DE LA PREMIÈRE PARTIE

L'édifice imposant que constitue le corps des théories du commerce international a été bâti à partir des réponses apportées, à différentes époques, à quatre groupes de questions qui forment le cœur de l'analyse dans ce domaine.

1°) Comment expliquer les structures de l'échange international, c'est-à-dire la nature des produits exportés et importés par les différents pays ? Quelles sont les forces qui poussent chacun d'eux à se spécialiser, c'est-à-dire à produire certains biens au-delà de leur propre consommation et à répondre aux besoins de pays de plus en plus lointains, tout en abandonnant, partiellement ou totalement, d'autres activités, les produits correspondants étant alors importés ? Quels sont les mécanismes ou les lois économiques qui régissent ce processus ? Comment peut-on caractériser la division internationale du travail (la DIT) qui en résulte ?

2°) À quels prix les biens s'échangent-ils à l'échelle internationale et comment ces prix sont-ils déterminés ? (Question dite des « termes de l'échange ».)

3°) Quelles sont les conséquences du commerce international et de la spécialisation, notamment en ce qui concerne la croissance économique, l'évolution des rémunérations (salaires, profits...), l'emploi, la consommation, le bien-être des diverses nations, ainsi que des catégories sociales qui les composent ?

4°) Plus généralement, quels rapports existe-t-il entre le commerce international et le développement économique et social à moyen et long terme des nations ?

Les deux premières questions appartiennent au domaine de l'« économie positive », qui vise à décrire et à expliquer les phénomènes concrètement observables. Pour l'essentiel, il s'agit, ici, de rendre compte des causes et des modalités du développement du commerce, ainsi que du processus de spécialisation qui l'accompagne.

Les deux dernières questions, en revanche, sont du ressort de l'« économie normative », qui s'intéresse non pas à ce qui est, mais à ce qui doit ou devrait être, voire à ce que l'on pense devoir être en ce qui concerne le bien-être. L'attention est donc portée sur les conséquences du commerce et de la spécialisation, l'appréciation du caractère bénéfique (ou non) des effets qu'ils engendrent pour les partenaires dans l'échange international. C'est là, centralement, l'objet des réflexions anciennes ou modernes sur le « gain issu de l'échange » (*gain from trade*), c'est-à-dire de la question de savoir à qui profite le commerce international.

Dans la mesure où les politiques commerciales des États sont au cœur du présent ouvrage, nous ne présenterons ici que les théories qui se rapportent le plus directement à cette question et à celles qui, sur ce thème, ont opéré les apports les plus originaux.

En allant à l'essentiel, nous distinguons deux grandes catégories d'approches théoriques.

## 1. LES « FONDATIONS » DE L'ANALYSE DU COMMERCE INTERNATIONAL

Ces analyses fondamentales sont constituées :

- D'une part, de la théorie *classique*, qui recouvre l'œuvre d'économistes anglais de la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle et de la première moitié du XIX<sup>e</sup> siècle et, plus précisément, celles d'Adam Smith (1723-1790), de David Ricardo (1772-1823) et de John Stuart Mill (1806-1873).
- D'autre part, de la théorie *néo-classique*, courant de pensée issu des travaux simultanés mais indépendants de Stanley Jevons, Léon Walras et Carl Menger au début des années 1870. Toutefois, les applications de la démarche néo-classique au commerce international sont plus tardives (première moitié du XX<sup>e</sup> siècle).

Entre ces deux approches, malgré des différences notables, il existe une forte complémentarité, expression d'une communauté d'inspiration et de projet. La succession des contributions des auteurs classiques et néo-classiques, d'Adam Smith à Paul Samuelson, peut être regardée comme une suite logiquement ordonnée, comme une seule et même démonstration, visant à établir les effets bénéfiques du commerce international, facteur de paix et d'harmonie universelle. Dans les deux cas, l'objectif est le même : démontrer la supériorité du libre-échange sur toute autre politique commerciale et justifier l'abolition de toutes les entraves au libre développement d'un commerce le plus large possible. Avant la lettre, ces deux courants de pensée se fondent sur la vision d'une « globalisation heureuse ».

Les théoriciens classiques et néo-classiques ne sont pas les seuls défenseurs du libre-échange. L'ouverture des frontières et la globalisation ont reçu d'autres soutiens, parfois totalement inattendus (Cf texte complémentaire n° 4 disponible en ligne via le QR Code ci-contre).



## 2. LES ANALYSES CONTEMPORAINES

Pour les analyses classiques et néo-classiques hier, comme pour les auteurs les plus libéraux aujourd'hui, le libre-échange est la meilleure des politiques commerciales. Il garantit la meilleure allocation des ressources et maximise le bien-être pour les populations. Les recherches récentes sont infiniment plus nuancées et montrent, dans certains cas, l'utilité et la nécessité de politiques plus interventionnistes.

Dans cet ouvrage, nous avons fait le choix de présenter ces apports nouveaux en privilégiant ceux qui soulignent le caractère stratégique de la compétition internationale et de certains secteurs où elle se déploie. À cet égard, deux approches méritent une attention spéciale :

- D'une part, la théorie de la politique commerciale stratégique, popularisée par Paul Krugman en 1987 dans le contexte de l'industrie aéronautique et de la compétition Boeing/Airbus. Cette théorie est intéressante particulièrement par la position complexe à laquelle aboutit Krugman à propos du libre-échange.

- D'autre part, la théorie du *Managed Trade*, élaborée par Laura D'Andrea Tyson au début des années 1990, qui souligne la nécessité pour les États-Unis d'un soutien public des industries de haute technologie. La thèse de Laura D'Andrea Tyson offre également un grand intérêt dans la mesure où elle fournit une rationalisation, sans doute la plus puissante, de l'évolution de la politique commerciale américaine au cours des dernières décennies. Cependant, le propos de Laura D'Andrea Tyson n'est pas spécifique aux États-Unis. Il peut aussi s'appliquer à tout pays qui ambitionne de développer prioritairement les industries de haute technologie.



---

## LES « FONDATIONS » DU CORPUS DES THÉORIES DU COMMERCE INTERNATIONAL

### SOMMAIRE

- 1.1 L'analyse classique ou la globalisation heureuse
- 1.2 L'analyse néo-classique ou la représentation d'un monde idéal

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Bien faire la différence entre l'avantage absolu et l'avantage comparatif et discerner quelles en sont les implications concrètes.

Caractériser précisément les théories classiques et néo-classiques, tant au niveau des hypothèses qu'à celui des conclusions.

Comprendre quelles sont les différences entre ces deux approches tout en parvenant à montrer leurs similitudes et leurs complémentarités.

Préciser les limites de ces théories.

Montrer cependant qu'en dépit de ces limites, ces analyses conservent une utilité pour appréhender certaines questions actuelles.

Pourquoi les nations commercent-elles ?

À cette question apparemment anodine, il n'existe pas une réponse simple, mais une multiplicité. L'objet de ce chapitre est de présenter les deux premières explications apportées historiquement, d'abord par l'analyse classique puis par l'analyse néo-classique. Ces deux explications offrent aussi un autre avantage : elles permettent également d'apprécier les conséquences du commerce international pour les pays qui y participent. À cet égard, ces deux approches fondamentales partagent une même conception optimiste des relations internationales. Pour les économistes libéraux (classiques et néo-classiques), un commerce international libéré de toute entrave serait bénéfique pour tous les pays aussi différents qu'ils puissent être. Corrélativement, le libre-échange serait la meilleure des politiques commerciales que les États puissent mettre en œuvre. Corrélativement, la question du choix d'une intervention active des États dans le domaine des échanges internationaux ne se pose même pas, dès lors que le libre-échange entre les pays et le libre jeu des initiatives individuelles au sein de chacun d'eux pourvoit à une répartition harmonieuse des bénéfices du commerce entre ses participants.

Toutefois, malgré cette communauté d'inspiration et cette continuité doctrinale qui unissent ces deux approches, existent entre elles des différences qu'on ne peut ignorer. En outre, ce chapitre nous conduira à trois constats en apparence contradictoires.

1. Le premier est que ces deux théories, bien qu'elles soient basées sur des hypothèses dont le réalisme est pour le moins discutable aujourd'hui, ne sont pas dénuées d'intérêt, y compris dans le contexte du monde du début du XXI<sup>e</sup> siècle.

2. Le second constat est que la vision pacifique et optimiste d'une « globalisation heureuse » portée par ces deux approches fondamentales s'avère extrêmement fragile dès l'instant où l'on cherche à « qualifier » ces théories, c'est-à-dire à éliminer les hypothèses jugées irréalistes pour les remplacer par des présupposés plus pertinents.

3. Pourtant, en un sens, cette fragilité peut aussi être considérée comme un atout. Les insuffisances constatées au regard de l'évidence des faits sont autant d'appels en faveur de perfectionnements de ces théories dont certains ont effectivement été ensuite réalisés. C'est aussi en ce sens que ces théories peuvent être qualifiées de fondamentales (au sens de « fondations » du corpus théorique). Elles sont la base sur laquelle ont été effectués la plupart des développements et perfectionnements théoriques ultérieurs, jusqu'à nos jours.

Pendant, ce que ces théories ont gagné en réalisme, elles l'ont perdu en pouvoir de conviction. En effet, au fur et à mesure des progrès réalisés par l'analyse pour rapprocher celle-ci des conditions du monde actuel, la thèse de l'excellence du libre-échange, issue des modèles classique et néo-classique de départ, a largement perdu son caractère absolu et inconditionnel.

## 1.1 L'ANALYSE CLASSIQUE OU LA GLOBALISATION HEUREUSE

Les thèses développées par Adam Smith (1723-1790) dans l'ouvrage *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations* (1776) forment le point de départ de l'analyse classique des échanges internationaux. Philosophe autant qu'économiste, Smith a longuement développé la thèse selon laquelle l'efficacité naît de la division des tâches et de l'interdépendance entre les individus dans la société, thèse qu'il développe également à l'échelle internationale, pour montrer, contre l'avis des mercantilistes, les vertus d'un commerce libre d'entraves.

### ENCADRÉ 1.1 AVANT LES CLASSIQUES : LE MERCANTILISME

Les premières analyses systématiques du commerce international ne datent pas de la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle. Le courant mercantiliste avait déjà développé, longtemps avant, des vues intéressantes sur les relations internationales, avec des perspectives bien différentes de celles des auteurs libéraux qui les suivront deux siècles après.

Selon Roger Dehem, « L'étiquette "mercantilisme" généralement accolée à cette période [allant du XV<sup>e</sup> au XVII<sup>e</sup> siècle] évoque des stéréotypes bien connus : assimilation de la richesse aux métaux précieux, protectionnisme en vue de rendre la balance du commerce positive. Ces clichés simplifient ou caricaturent outre mesure des réalités plus complexes et subtiles... » (1985, p. 19).

Existent en fait diverses formes du mercantilisme : le mercantilisme espagnol, orienté vers l'accumulation de métal, le mercantilisme italien plus populationniste, le mercantilisme portugais... Mais sur le plan de la pensée politique et économique d'alors, ce sont surtout les auteurs français et anglais qui dominent cette époque. En France, les principaux représentants de la pensée mercantiliste sont : Jean Bodin (1530-1596), Antoine de Montchrestien (1576-1621) et, sur le plan politique, Jean-Baptiste Colbert (1619-1683). En Angleterre, il convient de citer : Thomas Mun (1571-1641), Josiah Child (1630-1699), William Petty (1623-1685), John Locke (1632-1704), etc.

Pour l'essentiel, la pensée mercantiliste s'ordonne autour du thème de l'économie nationale (nous dirions aujourd'hui « le souverainisme »). Elle est bâtie sur deux idées majeures :

- d'une part, l'idée de solidarité interne, c'est-à-dire d'interdépendance, à l'intérieur des frontières, des diverses formes d'activités. Elle implique donc, d'un point de vue politique, la promotion d'un développement complexe et harmonieux des différentes forces productives de la nation, justifiant, à des degrés divers selon les auteurs, l'interventionnisme étatique ;
- d'autre part, l'idée d'antagonisme entre les nations. Le commerce est conçu comme fondamentalement conflictuel, comme un « jeu à somme nulle » : « L'un ne perd jamais que l'autre n'y gagne. » (de Montchrestien A.), débouchant sur la justification du protectionnisme, puisque « les marchands étrangers sont des sangsues qui s'attachent à ce grand corps, tirent son meilleur sang, puis quittent la peau et se déprennent » (de Montchrestien A.).

À la base de cette pensée, on trouve donc une double assimilation :

- celle de la nation à un organisme complexe, parfois même à une entreprise (conception organiciste) ;
- celle de l'intérêt national à l'intérêt du souverain. Plus précisément, le « Prince » est l'expression de l'intérêt de la nation : « Les Compagnies de commerces sont les armées du Roi et les Manufactures ses réserves. » (Colbert J.-B.).

En définitive, « ces écrits de la période mercantiliste peuvent être considérés comme autant de tentatives, plus ou moins intéressées ou sereines de comprendre ou d'expliquer l'économie nationale à une époque de mutations. Ces écrits marquent la transition entre l'époque médiévale [...] et l'époque libérale [...] ». (Dehem R., 1985).

Pour montrer les bienfaits d'un libre commerce entre les nations, Adam Smith avance plusieurs arguments :

- *Le commerce extérieur permet d'écouler les excédents* et de se procurer en échange des biens utiles pour lesquels existe une demande : « Donnez-moi ce dont j'ai besoin, et vous aurez de moi ce dont vous avez besoin vous-même. » (Smith A., 1776, p. 48).
- *Le commerce international stimule la division du travail*. Le commerce élargit les débouchés pour chaque type de production, permettant ainsi de pousser plus loin la division du travail. Il augmente, de ce fait, l'habileté, la dextérité des travailleurs. Par suite, il élève la productivité du travail (son efficacité productive) et la masse totale des richesses créées. En ouvrant un marché plus étendu, il favorise aussi le perfectionnement des méthodes de production, augmente le produit national et « répand une opulence générale » (*ibid.*, p. 46).
- *Le miracle de la multiplication du vin et des draps*. Cependant, ces bienfaits supposent que chaque pays joue le jeu de la spécialisation en développant les activités où il dispose d'un avantage absolu, celles où le coût par unité produite est inférieur à ce qu'il est à l'étranger, et qu'il abandonne celles où les coûts (absolus) sont plus élevés. Cette proposition est connue sous le nom de *principe de l'avantage absolu*, tout simplement parce qu'elle fonde la spécialisation sur la comparaison (de pays à pays) des niveaux *absolus* des coûts de production.

Reprenons, pour illustrer ce principe, les termes d'un exemple célèbre, dû à Ricardo, mettant en scène deux pays, l'Angleterre et le Portugal, produisant chacun deux produits, le vin et le drap, avec les coûts de production suivants (les coûts de production étant exprimés en heures de travail) :

	Portugal	Angleterre
Un tonneau de vin	50 heures	120 heures
Une mesure de drap	100 heures	40 heures

**TABLEAU 1.1.**  
L'avantage absolu

L'Angleterre est plus efficace que le Portugal dans la production du drap qu'elle fabrique à moindre coût, tandis que le Portugal possède un avantage absolu dans la production du vin.

En isolement, le Portugal, moyennant 100 000 heures de travail disponibles, produit, par exemple 500 mesures de drap et 1 000 tonneaux de vin, pour répondre à la demande intérieure.

En revanche, après ouverture des frontières, le Portugal ne produira plus que du vin, soit 2 000 tonneaux dont 1 000 pour le marché intérieur et 1 000 qui seront exportés en Angleterre. Contre ces 1 000 tonneaux vendus en Angleterre, le Portugal pourra obtenir plus que les 500 mesures de drap dont il devait se contenter en autarcie. En effet, en Angleterre, 1 000 tonneaux représentent 120 000 heures de travail, c'est-à-dire l'équivalent de 3 000 mesures de drap. Même en supposant que les Anglais ne consentent à payer le vin importé qu'à la moitié du prix domestique et ne cèdent que 1 500 unités de drap en échange, le Portugal, avec la même dépense en travail, disposera, grâce au commerce international, de la même quantité de vin et de trois fois plus de drap. Bien entendu, le même raisonnement peut être tenu, simultanément, pour l'Angleterre qui pourra, elle aussi, obtenir sans effort supplémentaire plus de vin et de drap.

Ce miracle de la multiplication du vin et des draps est, en fait, la conséquence, dans chaque pays, de la réallocation interne plus efficace des ressources, par laquelle s'opère la spécialisation. Si, en chaque pays, les ressources productives sont employées là où elles sont les plus productives, il en résulte une plus grande quantité disponible de tous les biens à l'échelle globale.

- *De l'avantage absolu à l'avantage relatif.* Toutefois, ce principe de l'avantage absolu implique qu'un pays dont les coûts seraient plus élevés qu'à l'étranger dans tous les domaines de production serait condamné à rester en marge du commerce mondial. Ne pouvant rien vendre à l'extérieur, il ne pourrait rien y acheter. Il serait ainsi voué à rester confiné en autarcie.

C'est précisément ce que conteste David Ricardo qui, le premier, a montré que le commerce international est fondé, non sur les différences, de pays à pays, des coûts absolus, mais sur celles des « coûts comparatifs », réalisant ainsi une avancée théorique décisive et durable. Deux siècles plus tard, cette théorie est toujours considérée comme fondamentale et même comme le pilier sur lequel repose la théorie du commerce international. À la fois simple et élégante, elle est tenue unanimement comme fondamentale, aussi bien par ceux qui la regardent comme toujours valide que par ceux qui la rejettent. Dans toute l'histoire de la pensée économique, il n'existe pas d'autre théorie qui ait connu une telle reconnaissance. Le plus extraordinaire est que le développement consacré à la présentation de la « loi des coûts comparatifs » dans le chapitre VII de son ouvrage *Des principes de l'économie politique et de l'impôt* ne compte que quelques pages !

Formulée dans différents écrits échelonnés de 1808 à 1817, la loi des coûts comparatifs constitue le « pivot » autour ou à partir duquel ont été réalisées la plupart des formulations théoriques ultérieures. Elle est à la fois une explication originale du commerce international et un vibrant plaidoyer en faveur du libre-échange.

### ENCADRÉ 1.2 DAVID RICARDO ET LES *CORN LAWS*

« David Ricardo (1772-1823) était fils d'un banquier israélite émigré de Hollande en Angleterre. Il travailla pour son père dès l'âge de 14 ans, puis, à l'âge de 22 ans, il commença à travailler à son compte comme courtier de valeurs [...]. Spéculateur hardi et heureux, il amassa une grande fortune et se retira des affaires en 1814.

Son principal ouvrage est de 1817 et s'intitule : *Principes de l'économie politique et de l'impôt* » (Denis H., 1966, p. 303).

Dépourvu de formation académique, Ricardo est venu à l'économie politique à la suite de la lecture en 1799 de la *Richesse des nations* de Smith. Bien que sa pensée soit abstraite, les questions économiques qui l'intéressent sont presque toujours au départ très pragmatiques. Citons, en particulier, la question de la hausse du prix de l'or (qui suscita diverses publications, notamment le pamphlet *On the High Price of Bullion*) et surtout la question des « *Corn Laws* », les lois sur les céréales.

Sous la pression des propriétaires fonciers, les lois sur le blé étaient périodiquement modulées en Angleterre depuis 1555 selon la conjoncture. Elles furent sensiblement renforcées à la fin des guerres napoléoniennes, en 1815, prohibant les importations de blé lorsque le prix en Angleterre chutait au-dessous de 80 shillings par quarter.

Dans ses écrits, comme au parlement dont il fut membre à partir de 1819, Ricardo mena campagne pour l'abolition de ce dispositif. Avant les *Principes*, il publia, sur cette question controversée, un ouvrage au titre explicite : *An Essay on the Influence of a Low Price of Corn on the Profits of Stock, Showing the Inexpediency of Restrictions on Importation* (1815). Richard Cobden et l'Anti Corn Law Association, plus connue sous le nom de « Ligue », obtiendront finalement gain de cause en 1846, plus de vingt ans après la mort de David Ricardo.

### 1.1.1 Les hypothèses du modèle ricardien ou la nation comme « parc à bestiaux »

Le raisonnement de Ricardo s'appuie sur une constellation d'hypothèses. Parmi les plus importantes, il faut citer :

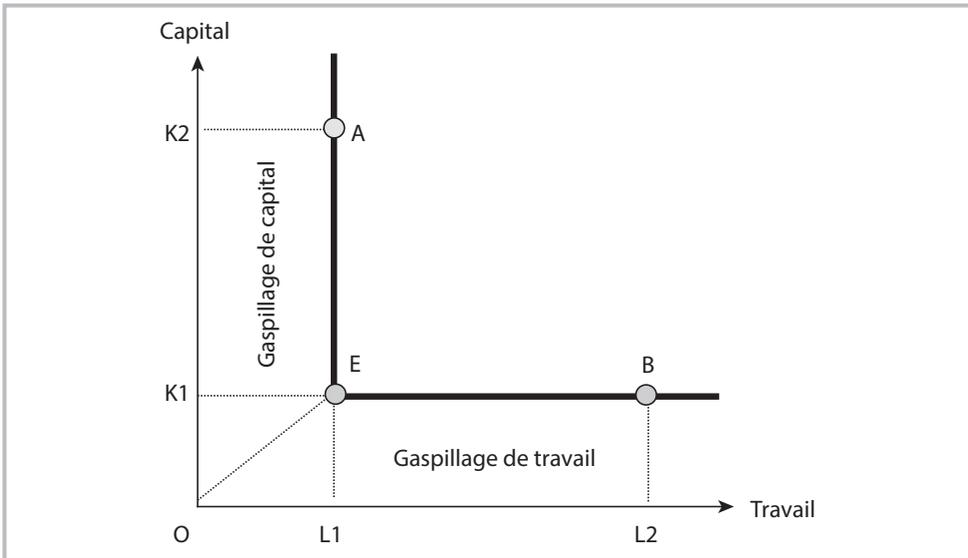
- *Hypothèse n° 1* : À l'intérieur de chaque pays, il n'existe aucune entrave au libre déplacement des marchandises et des facteurs de production (travail et capital).
- *Hypothèse n° 2* : À l'échelle internationale, les marchandises se déplacent librement (hypothèse de libre-échange). En revanche, les facteurs de production sont immobiles d'un pays à l'autre. Cette immobilité, sinon totale, est supposée être suffisante pour que les facteurs ne puissent être concurrents directement de pays à pays.

Ces deux hypothèses, reprises également par les théoriciens néo-classiques, sont très importantes.

Elles fondent la spécificité du commerce international : ce sont elles qui, du point de vue des économistes classiques et néo-classiques, expliquent en quoi les échanges internationaux diffèrent des échanges intérieurs. Ces deux hypothèses caractérisent aussi la conception classique et néo-classique de la nation, définie comme le « lieu géométrique » de l'immobilité des facteurs de production (parfaite mobilité intra, immobilité internationale). Ricardo comme les néo-classiques après lui traitent la nation comme un « parc à bestiaux » délimité par les clôtures sélectives que seraient les frontières territoriales, lesquelles empêchent le bétail (les facteurs de production : travail et capital) de divaguer en dehors de l'enclos national. Nous espérons que le lecteur nous pardonnera cette qualification quelque peu irrévérencieuse, mais expressive et exacte si nous prenons soin d'ajouter que cette clôture fonctionne en même temps comme un filtre qui laisse passer les marchandises, mais retient les facteurs de production.

- *Hypothèse n° 3* : Dans chaque pays, les marchés des biens et des facteurs sont soumis à la « concurrence pure et parfaite », ce qui implique qu'aucune entreprise ne dispose d'un poids suffisant pour imposer ses conditions de prix ou pour être capable d'influencer le volume total de l'offre ; qu'à l'intérieur de chaque pays, il n'existe aucune restriction à l'arrivée de nouveaux concurrents (libre établissement ou libre entrée dans la branche), ni au libre déplacement, entre les secteurs, des facteurs de production (mobilité intersectorielle).
- *Hypothèse n° 4* : Conformément à une tradition bien établie connue sous le nom de « loi de la valeur travail », Ricardo, admettant la réductibilité du capital en temps de travail, postule qu'à l'intérieur de chaque pays, les marchandises s'échangent en proportion des quantités de travail nécessaires à leur fabrication. Si, par exemple, la production d'une mesure de drap requiert deux heures de travail, alors que celle d'un boisseau de blé ne nécessite qu'une heure, une mesure de drap s'échangera contre deux boisseaux de blé (le boisseau est une ancienne mesure de volume encore en usage pour les cotations en Bourse de certaines céréales). Cela n'implique pas, comme on l'affirme parfois, que l'analyse de Ricardo ne prenne en considération qu'un seul facteur de production. Bien au contraire, Ricardo prend explicitement en compte le rôle du capital (les outils, les machines, les bâtiments, etc.) dont l'emploi est indispensable pour produire les différents biens dans les sociétés modernes. Mais ces biens capitaux constituent, en quelque sorte, du « travail en conserve » qui s'ajoute au travail immédiatement appliqué à la production.
- *Hypothèse n° 5* : Quel que soit le bien considéré, sa production est supposée exiger la mise en œuvre de facteurs (travail, capital, ressources naturelles) dans des proportions précises. Cela signifie, par exemple, que pour produire du blé, une seule technique est disponible à un moment et dans un pays donnés. Par exemple, dans le domaine agricole, cela signifie qu'il n'est pas possible de choisir entre plusieurs méthodes de culture plus ou moins extensives.

La figure 1.1 permet d'explicitier cette hypothèse. Sur cette figure, les quantités de travail utilisées sont représentées en abscisse et les quantités de capital (nombre d'heures machine) sont indiquées en ordonnée. Dans ce système d'axes, traçons l'ensemble des combinaisons des deux facteurs permettant de produire un volume déterminé de l'*output* (par exemple 10 unités de drap). C'est ce que l'on appelle un « isoquant » (courbe représentative d'une même quantité). Conformément à l'hypothèse n° 5, cet isoquant prend la forme d'un angle droit. Nous constatons que la seule combinaison efficace des facteurs correspond au point E, résultat de la combinaison de  $OL_1$  heures de travail et de  $OK_1$  heures machine. Avec la même quantité de capital, l'utilisation d'une quantité plus importante de travail, par exemple le point B, mobilisant  $OL_2$  heures de travail, correspond à un gaspillage de  $OL_2 - OL_1$  heures de travail, puisque par construction, le volume de l'*output* est le même en B et en E. Symétriquement, l'utilisation d'une plus grande quantité de capital combinée avec  $OL_1$  heures de travail (point A) conduit, elle aussi, à du gaspillage d'heures machine ( $OK_2 - OK_1$ ).

**FIGURE 1.1**

La technologie dans le modèle ricardien

Pour caractériser cette hypothèse du modèle ricardien, on dit que la fonction de production est « à coefficients fixes » sans substitution possible entre les facteurs : il n'est pas possible, sans gaspillage de ressource, de remplacer du travail par du capital et *vice versa*.

- *Hypothèse n° 6* : En outre, il n'existe aucun avantage (ni désavantage) à produire en grandes séries plutôt qu'en petites. Le prix de revient unitaire est supposé être le même dans les deux cas. On dit alors que la production s'effectue « à coûts ou à rendements d'échelle constants ». On observera que l'exclusion de la possibilité d'économies d'échelle (rendements d'échelle croissants) est cohérente avec l'hypothèse de concurrence pure et parfaite (hypothèse 3 ci-dessus). En effet, si l'accroissement du volume de production d'une firme réduit ses coûts, l'entreprise qui produit un peu plus que ses concurrentes produit aussi moins cher. D'où un accroissement de sa part de marché, alors que celle des concurrentes se contracte. Il en résulte une tendance à la concentration et à la constitution de monopoles. Observons cependant que l'existence d'économies d'échelle incite les économies à s'ouvrir au commerce international, de sorte à bénéficier de plus vastes marchés. Elle incite aussi les entreprises à se spécialiser de sorte à produire plus massivement et réduire ainsi les coûts de production.

À partir de ces hypothèses, Ricardo propose une analyse originale du commerce international que l'on peut formuler sous la forme de trois « lois ».

### 1.1.2 L'explication de la spécialisation et des échanges internationaux : loi des coûts comparatifs n° 1 (version statique et positive)

Que se passe-t-il si, dans l'exemple précédent, un des deux pays (l'Angleterre) est moins productif que l'autre dans tous les secteurs de production, comme c'est le cas de l'Angleterre dans le tableau 1.2 ?

Selon la théorie de l'avantage absolu, il ne peut y avoir d'échange entre les deux pays, les produits anglais étant trop coûteux pour qu'il soit possible de les exporter au Portugal.

L'originalité de Ricardo est d'avoir démontré que, même dans ce cas, le commerce international était possible et mutuellement bénéfique, le Portugal se spécialisant dans la production où sa supériorité est la plus forte, et l'Angleterre, dans celle où son infériorité est la moins grande.

	Portugal	Angleterre
Vin	80 heures	120 heures
Drap	90 heures	100 heures
Coût comparatif du vin par rapport au drap (coût du vin divisé par coût du drap)	0,88	1,2

**TABLEAU 1.2**  
L'avantage comparatif

Pour déterminer l'orientation du commerce et le sens de la spécialisation, il faut donc comparer, non pas les niveaux absolus des coûts de production, mais leurs niveaux relatifs dans chacun des pays concernés.

Au Portugal, le coût comparatif du vin par rapport au drap est égal à :  $80/90 = 0,88$ , alors qu'en Angleterre, il s'établit à  $120/100 = 1,2$ . La supériorité productive du Portugal est donc plus marquée dans la production du vin que dans celle du drap, le coût comparatif du premier relativement au second y étant moindre qu'en Angleterre. Ainsi, le Portugal trouvera-t-il avantage à se spécialiser dans la viticulture et à délaissier la fabrication du drap pour l'importer d'Angleterre. Inversement, l'Angleterre a intérêt à abandonner la production viticole pour employer ses ressources dans l'industrie drapière où son infériorité est relativement moindre.

La spécialisation s'explique donc par les différences internationales des coûts comparatifs ou, ce qui est équivalent, par les différences de niveaux relatifs de productivité. Dans l'analyse ricardienne, fondée sur la valeur travail, la productivité du travail est évidemment égale à l'inverse du coût de production (en heures de travail). S'il faut 80 heures pour produire un tonneau de vin (= son coût de production), en une heure,

on produit 1/80 tonneau de vin (ce qui représente la productivité moyenne horaire du travail dans la viticulture). En résumé, le commerce international est accueillant : il offre une place à tous les pays aussi faibles qu'ils puissent être. C'est le cas de l'Angleterre dans l'exemple du tableau 1.2. Bien que ses coûts de production soient plus élevés qu'au Portugal dans toutes les activités, il lui est possible de s'insérer dans la division internationale du travail et, comme nous le verrons dans le paragraphe qui suit, d'en tirer avantage.

D'où le théorème positif des coûts comparatifs (loi n° 1 : version statique et positive) :

La condition nécessaire et suffisante pour qu'il y ait échange international, est qu'il existe une différence entre les coûts comparatifs des biens d'un pays à l'autre, chaque nation se spécialisant dans l'activité pour laquelle le coût comparatif est le plus faible ou, ce qui revient au même, celle dont la productivité comparative est la plus forte.

À l'inverse, les coûts absolus peuvent être différents de pays à pays dans chaque activité sans qu'il y ait possibilité de commerce. Ce serait le cas si le tableau des coûts était le suivant :

	Portugal	Angleterre
Vin	80 heures	120 heures
Drap	90 heures	135 heures
Coût comparatif	0,88	0,88

**TABLEAU 1.3**

Coûts absolus différents, coûts comparatifs identiques : pas de commerce

Dans cette hypothèse, les coûts comparatifs étant égaux, il n'existerait aucun avantage ni, partant, aucune incitation à établir le commerce entre les deux pays. Les prix relatifs étant les mêmes en Angleterre et au Portugal, les biens ne pourraient être échangés qu'aux conditions, identiques, des marchés intérieurs. Ce qui n'offre évidemment, aucun intérêt. On vérifie bien que ce qui compte, ce ne sont pas les différences des coûts absolus, mais celles des coûts relatifs (ou comparatifs) : pour exporter un bien, il n'est pas nécessaire de pouvoir le produire moins cher qu'à l'étranger. Il suffit que son coût *relatif* de production soit plus bas.

Pour illustrer ce principe de l'avantage comparatif, Paul Samuelson, l'un des grands économistes contemporains, propose l'exemple suivant :

Le meilleur avocat d'une ville est, en même temps, champion de dactylographie. Bien qu'il jouisse d'une supériorité absolue dans les deux activités, l'homme de loi a cependant intérêt à consacrer tout son temps à l'étude de ses dossiers, à la préparation

des plaidoiries et à confier la frappe de son courrier à sa secrétaire. En effet, relativement à son employée, l'avocat dispose d'une supériorité relative plus importante pour le travail juridique que pour la dactylographie. Vouloir tout faire lui-même conduirait à une perte d'efficacité. Inversement, sa secrétaire, bien qu'elle tape moins vite que l'avocat, dispose, à l'égard de celui-ci, d'un avantage comparatif dans la dactylographie, activité pour laquelle son infériorité est moins accusée que pour le travail juridique.

Le principe des coûts comparatifs rejoint ainsi, dans la vie courante, la sagesse dont fait preuve un supérieur qui confie à ses collaborateurs des tâches, même s'il est plus apte qu'eux à assumer certaines d'entre elles, pour se réserver les tâches essentielles, pour lesquelles sa supériorité relative est la plus grande.

La disparité des structures économiques des participants à l'échange international n'est donc pas un obstacle au développement du commerce. Au contraire, l'asymétrie des structures nationales, par les complémentarités qu'elle suscite, apparaît dans l'analyse ricardienne, comme la condition même de l'apparition des échanges et de l'extension de la division internationale du travail.

Pour Ricardo, le commerce international est fondé sur des différences, des inégalités. Par suite, un pays, aussi faible que soit son efficacité productive comparée à celle de ses partenaires potentiels, pourra toujours s'insérer dans le réseau du commerce mondial.

Selon Ricardo, les écarts de coûts ou de productivités qui sont à l'origine du développement du commerce résultent des différences de climat ou d'avantages naturels propres à chaque pays (l'inégale richesse en terres fertiles, en ressources du sous-sol, etc.). Ils dépendent aussi d'avantages « artificiels » ou « acquis », tels que « les perfectionnements dans les arts et dans les machines qui exercent une influence constante sur le cours naturel du commerce » (Ricardo D., 1971, p. 123).

Les différences des niveaux de développement et d'industrialisation apparaissent donc déterminantes dans la genèse des vocations productives des diverses nations.

Les pays « pauvres », explique Ricardo, tendent à se spécialiser dans le commerce des biens dont la production nécessite beaucoup de travail, car les coûts salariaux y sont plus bas (*ibid.*, p. 308-309). Les pays « riches », au contraire, se spécialiseront dans les activités faiblement utilisatrices de main-d'œuvre ou fortement utilisatrices de capital (industries dites à forte intensité capitalistique). En d'autres termes, les prix relatifs des facteurs de production expliqueraient les avantages comparatifs des nations, en fonction des exigences des diverses activités en matière d'utilisation des facteurs.

Cette dernière remarque de Ricardo sur l'origine de l'avantage comparatif montre bien la filiation directe entre l'analyse ricardienne et la pensée néo-classique. Les héritiers de Ricardo reprendront et approfondiront cette idée en mettant au cœur de l'explication du commerce international le rôle des rémunérations des facteurs de production.

Mais à vrai dire, l'objet de l'analyse ricardienne n'était pas tant d'explicitier les conditions qui déterminent le commerce international que d'en examiner les conséquences.

### ENCADRÉ 1.3 COMMENT PEUT-ON REPÉRER EMPIRIQUEMENT LES AVANTAGES COMPARATIFS ?

Le repérage concret de l'avantage comparatif dont dispose un pays donné par rapport à un autre pays (ou une région du monde) pose une difficulté, car il suppose de connaître le niveau des coûts de production en isolement pour les pays (ou régions) concernés, ce qui est évidemment impossible, sauf dans le cadre des hypothèses du modèle ricardien qui suppose des rendements d'échelle et donc des coûts constants (qui restent les mêmes, avant et après spécialisation). Comme nous le verrons par la suite, cette hypothèse n'est plus réaliste dans le monde actuel. De ce fait, la seule solution dont nous disposons consiste à mettre en évidence l'avantage comparatif à partir de l'analyse directe des flux commerciaux. L'indicateur le plus fréquemment utilisé à cet effet consiste à diviser la part du produit *i* dans les exportations totales du pays considéré (pays *j*) par la part du produit *i* dans les exportations totales d'un autre pays ou d'une zone (par exemple, les pays de l'OCDE ou le monde entier). Ce rapport est dénommé *Avantage comparatif révélé (ACR)*. Il s'écrit :

$$ACR = \frac{\text{Part du produit } i \text{ dans les exportations totales du pays } j}{\text{Part du produit } i \text{ dans les exportations totales d'une zone de référence}}$$

Un rapport supérieur à 1 indique que le pays a un avantage comparatif, alors qu'un rapport inférieur à l'unité révèle un désavantage comparatif (relativement à la zone de référence considérée).

L'indice de l'ACR pour différents pays en 2015 est donné par le tableau suivant :

Industries	Brésil	Chine	Corée	Japon
Ind. alimentaires	1,53	0,85	0,72	0,63
Ind. textiles	0,81	1,44	1,04	0,81
Bois	1,36	1,13	0,75	ND
Papier	0,81	1,21	0,93	1
Ind. chimiques	0,85	0,99	1,12	0,9
Ind. des plastiques	0,96	0,99	1,07	0,94
Produits minéraux	1,21	1,05	0,9	0,81
Métallurgie	1,11	1,18	0,97	0,9
Machines, équipements	0,87	1,1	0,98	1,12
Matériel électrique	0,85	1,13	1,15	1,11
Matériel de transport	0,91	1,16	1,13	1,06
Autres ind. manufacturières	0,96	ND	1,03	1,01

Source : CEPII

**TABLEAU 1.4**

Avantage comparatif révélé (ACR) de différents pays

Ce tableau montre que les principaux points forts du Brésil sont les industries agroalimentaires, le bois et la métallurgie, tandis que la supériorité de la Chine et du Japon porte sur les machines et équipements, les appareils électriques et électroniques, le matériel de transport, et que l'ACR de la Corée va à ces deux dernières industries.

### 1.1.3 Les conséquences du commerce international : vive le libre-échange !

La thèse fondamentale que Ricardo a voulu établir est que le libre commerce conduit, spontanément, à une division internationale du travail qui correspond à la meilleure situation possible pour chacune des nations (et donc pour toutes collectivement), à la fois sur le plan de l'efficacité productive et sur celui du bien-être. Cette démonstration de l'« optimalité » de la spécialisation selon la règle de l'avantage comparatif est généralement considérée comme la première justification cohérente et formellement établie de la supériorité du libre-échange.

Toutefois, l'analyse de Ricardo ne se limite pas à ce célèbre résultat.

#### A. Commerce international et efficacité (loi des coûts comparatifs n° 2 : version statique et normative)

Le théorème normatif de Ricardo peut être résumé en deux propositions :

- *Proposition n° 1* : En régime de libre-échange, le commerce international ne désavantage aucun des participants, chacun a tout à gagner et rien à perdre.

Nous pouvons le vérifier aisément en reprenant le célèbre exemple de Ricardo (tableau 1.2). Comparons la situation de l'Angleterre et du Portugal avant et après spécialisation.

	Portugal	Angleterre
Vin	80 heures	120 heures
Drap	90 heures	100 heures

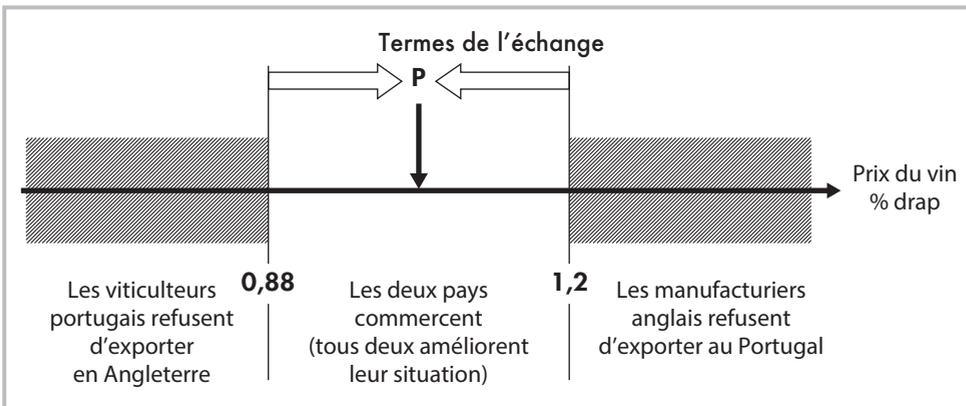
- *En isolement*, par application de l'hypothèse de la valeur travail, les marchandises s'échangent, à l'intérieur de chaque pays, en proportion des heures de travail nécessaires à leur production, c'est-à-dire selon leurs coûts comparatifs.

Au Portugal, un tonneau de vin s'échange donc contre  $80/90 = 0,88$  mesure de drap ou, inversement, un drap s'échange contre l'équivalent de  $90/80 = 1,125$  tonneau de vin. En Angleterre, un vin s'échange contre  $120/100 = 1,2$  drap, soit un drap contre 0,83 vin.

- *Que se passe-t-il si les deux pays décident d'ouvrir leurs frontières ?* Nous savons que le Portugal se spécialise dans le vin, et l'Angleterre, dans le drap. En effet, les vigneron portugais constatent qu'ils ont avantage à exporter leur vin en Angleterre plutôt qu'à le commercialiser uniquement sur le marché domestique. Sur le marché domestique, contre un tonneau de vin, ils obtiennent l'équivalent de 0,88 unité de drap. En l'exportant ils peuvent obtenir plus, éventuellement jusqu'à 1,2 unité de drap, qui correspond au prix intérieur anglais d'isolement. Simultanément, la même constatation peut être faite pour les drapiers anglais, qui peuvent eux aussi gagner plus en exportant leur production : contre une mesure de drap exportée au Portugal, ils peuvent espérer obtenir en contrepartie jusqu'à 1,125 tonneau de vin contre seulement 0,83 en isolement.

La figure 1.2 schématise l'effet de l'ouverture des frontières :

- En autarcie, le prix auquel s'échange le vin contre le drap dans chacun des deux pays n'est pas le même : 1 vin = 0,88 drap au Portugal, contre 1 vin = 1,2 drap en Angleterre.
- Après passage au libre-échange, les deux marchés nationaux fusionnent en un marché mondial unique avec un prix relatif mondial unique (p), compris entre les deux prix d'isolement : 0,88 et 1,2. En effet, pour un prix mondial du vin par rapport au drap (p) inférieur à 0,88, les viticulteurs portugais refuseraient d'exporter leur production, alors qu'un prix supérieur à 1,2 ne serait pas suffisamment rémunérateur pour les fabricants anglais de textile qui, du coup, refuseraient d'exporter leur drap vers le Portugal.
- Ce prix relatif mondial s'appelle les « termes de l'échange ».



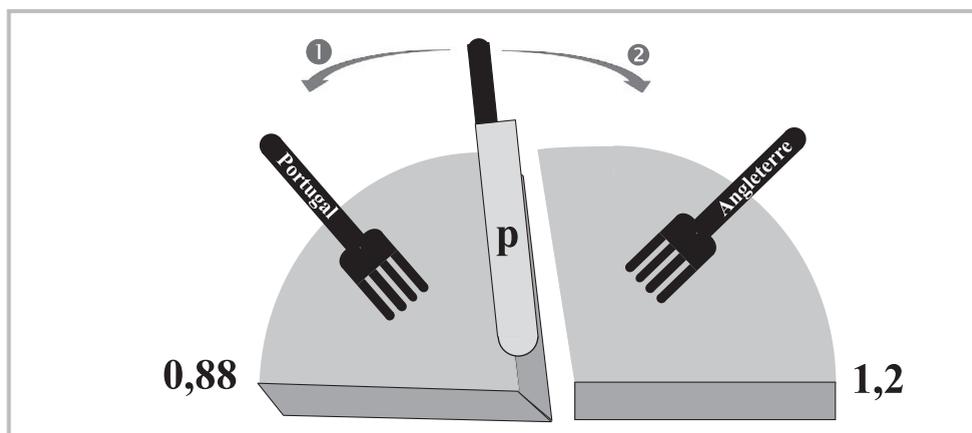
**FIGURE 1.2**  
Effet du passage au libre-échange : la formation d'un prix mondial

Ricardo n'explique pas à quel niveau précis s'établissent les termes internationaux de l'échange. Il démontre seulement qu'ils se fixeront quelque part entre les deux rapports d'échange d'isolement, car aucun des deux pays n'accepterait des conditions d'échange extérieur moins favorables que celles dont il dispose en isolement. Aucun producteur ne ferait l'effort d'exporter s'il savait dès le départ qu'il gagnerait moins à l'extérieur qu'en écoulant ses produits sur le marché domestique.

## B. Gain à l'échange national et mondial

L'importance relative du gain de chaque pays (le partage du « *gain from trade* ») dépend, bien entendu, du niveau effectif des termes de l'échange (rapport d'échange international du vin contre le drap). Pour chaque pays, le gain est d'autant plus important que les termes de l'échange (prix international) sont proches du rapport d'échange d'isolement (prix interne ou coût comparatif) de l'autre pays et qu'ils sont éloignés du sien.

La figure 1.3 permet de visualiser cette question du partage du gain issu de l'échange en la comparant au partage d'un gâteau en deux portions nationales.



**FIGURE 1.3**  
Le partage du gâteau du gain from trade

Les termes de l'échange correspondent sur cette figure à la position du couteau qui sépare les deux morceaux : celui de gauche représente la part du gain issu de l'échange qui revient au Portugal et celui de droite correspond au gain revenant à l'Angleterre. Une baisse du prix relatif du vin peut être représentée par une rotation du couteau dans le sens inverse des aiguilles d'une montre (flèche 1), l'extrémité de la lame restant fixe. Cela a pour effet de rapprocher les termes de l'échange internationaux du prix d'isolement portugais (0,88). Il en résulte un moindre gain à l'échange pour le Portugal (et un gain plus important pour l'Angleterre). L'inverse se produit en cas de rotation dans le sens indiqué par la flèche 2 : l'avantage du Portugal s'accroît, tandis que le gain anglais s'amointrit. À la limite, si les termes de l'échange s'établissaient à 1 vin = 1,2 drap (prix interne anglais), seul le Portugal tirerait avantage du commerce international, mais la situation de l'Angleterre n'étant ni pire ni meilleure qu'en isolement. Inversement, si les termes de l'échange se fixaient à 1 vin = 0,88 drap (prix interne portugais), seule l'Angleterre gagnerait au commerce, mais la situation du Portugal serait inchangée par comparaison avec l'autarcie. Donc, même en ces deux cas limites, il y aurait bénéfice collectif indiscutable (avantage au niveau mondial), puisque la situation d'un des pays serait améliorée sans que celle de l'autre se détériore.

D'où le corollaire de la première proposition :

- Proposition n° 2 : En régime de libre-échange, la spécialisation conformément aux coûts comparatifs engendre un avantage au niveau mondial, somme des avantages nationaux.

En outre, quel que soit le niveau effectif des termes de l'échange, intermédiaire entre les deux rapports d'isolement, les deux pays gagnent ensemble à l'échange. Il est donc impossible que, par le commerce, une nation en exploite une autre, qu'elle s'enrichisse à ses dépens. Le libre-échange, selon Ricardo, profite (potentiellement) à tous les pays et ne porte préjudice à aucun d'eux.

Le gain pour les nations et pour le monde s'exprime :

- soit par une augmentation du revenu réel, c'est-à-dire par l'accroissement des quantités de biens (drap et vin) dont dispose chaque pays pour la consommation moyennant un même coût en travail. D'où une amélioration du bien-être ;
- soit, ce qui revient pratiquement au même, par une réduction des coûts de production (qui s'exprime dans l'analyse ricardienne par la diminution de la dépense totale en travail) nécessaire pour obtenir une quantité donnée des deux biens.

Pour produire, par exemple, deux unités de drap et deux unités de vin, il fallait, avant spécialisation, 390 heures, chaque pays produisant alors une unité de chaque bien. Après spécialisation, le même volume de production (*output*) ne nécessite plus que 360 heures, le Portugal produisant les deux unités de vin en 160 heures ( $2 \times 80$ ) et l'Angleterre, les deux unités de drap en 200 heures ( $2 \times 100$ ).

	Portugal	Angleterre	Total		Portugal	Angleterre	Total
Vin	80 heures	120 heures	200 heures	Vin	$2 \times 80$ heures	–	160 heures
Drap	90 heures	100 heures	190 heures	Drap	–	$2 \times 100$ heures	200 heures
Total	170 heures	220 heures	390 heures	Total	160 heures	200 heures	360 heures

1.5.a – Avant spécialisation (Portugal et Angleterre produisent chacun 1 vin + 1 drap)

1.5.b – Après spécialisation (le Portugal produit 2 vins et l'Angleterre produit 2 draps)

**TABLEAUX 1.5**

Dépense en travail pour produire un *output* total de 2 vins + 2 draps

Grâce au commerce international et à la spécialisation, les deux pays vivent mieux : moyennant une même dépense en travail, ils peuvent produire plus des deux produits et donc en disposer d'une plus grande quantité pour la consommation. Tout se passe comme si, par magie, les pays pouvaient obtenir quelque chose de plus pour rien. En réalité, il n'y a nulle magie à cela : sous les hypothèses admises par Ricardo, la spécialisation renforce l'efficacité des processus productifs et élève, de ce fait, la production mondiale du vin et du drap.

Par suite, on comprend que toute mesure de restriction des échanges, telle que l'application de droits de douane et, plus encore, de restrictions quantitatives (quotas sur les importations) serait préjudiciable. En entravant ou en bloquant le mécanisme de

réallocation interne des ressources productives par lequel s'opère la division internationale du travail, une mesure de ce type conduirait à une situation qui, sur le plan de l'efficacité productive, comme sur celui du bien-être (mondial), serait inférieure à celle qui résulte spontanément du libre-échange.

La spécialisation selon les coûts comparatifs ne représente toutefois qu'un « optimum de second rang ». Comme le remarque Ricardo, l'optimum absolu serait, non pas que le Portugal se spécialisât dans le vin, et l'Angleterre, dans le drap, mais « que le vin et le drap fussent l'un et l'autre faits en Portugal, le capital et l'industrie anglaise passant par conséquent, à cet effet, de l'Angleterre en Portugal [...]. Les capitalistes anglais et les consommateurs des deux pays (y) gagneraient encore plus » (Ricardo D., 1971, p. 118). L'économie en travail serait encore plus grande puisqu'il suffirait alors de 340 heures pour produire deux unités de vin et deux de drap au Portugal...

Mais, outre que cette supposition imposerait que l'Angleterre se vide de toute activité économique et, en partie, de sa population (les travailleurs anglais devenant travailleurs immigrés au Portugal !), cet « optimum absolu » est irréalisable puisque les nations existent et que les clôtures des frontières territoriales empêchent cette « hémorragie » des facteurs de production. C'est du moins ce que suppose le modèle ricardien.

Le caractère optimiste et séduisant des conséquences que Ricardo attribue au commerce international explique le succès de la loi des coûts comparatifs. Toutefois, l'apport de Ricardo à la théorie du commerce international ne se limite pas à la démonstration des avantages du libre-échange statiquement appréciés, car, de l'avis même de l'auteur, les bienfaits du commerce doivent aussi être évalués dans une perspective de dynamique à long terme.

### **C. Le libre-échange favoriserait la croissance et pacifierait les relations internationales et les rapports sociaux dans chaque pays, (loi des coûts comparatifs n° 3 : version dynamique)**

Les effets du commerce sont intimement liés, dans l'esprit de Ricardo, au problème fondamental de la répartition du revenu entre les trois grandes classes qui, selon lui, composent la société : celle des propriétaires fonciers, celle des détenteurs de capitaux et celle des travailleurs, associées aux trois facteurs : terre, capital et travail.

Pour bien comprendre la fonction que Ricardo attribue aux échanges internationaux, il faut donc en apprécier le rôle et les effets dans le cadre de la dynamique économique à long terme et sous l'angle des relations entre les groupes sociaux qui forment les nations, de leurs intérêts respectifs, des conflits qui les opposent et les animent.

#### **La conception ricardienne des antagonismes sociaux et de la dynamique économique**

Dans chaque pays, la société est structurée en trois classes sociales : les propriétaires fonciers, les travailleurs et les capitalistes que Ricardo qualifie encore de classe bourgeoise manufacturière. À l'intérieur de chacun des pays, les richesses produites par

l'activité économique se répartissent en rentes (revenu des propriétaires fonciers), en salaires (revenu des travailleurs) et en profits (revenu des capitalistes). Or, les mécanismes qui régissent la formation de ces trois parts recèlent les germes d'antagonismes entre les copartageants.

En allant à l'essentiel, la théorie de la répartition de Ricardo peut être résumée comme suit :

- *Le salaire* (ou prix courant du travail), déterminé par le rapport de l'offre et de la demande de travail, tend à s'ajuster, en pouvoir d'achat, sur le minimum de subsistance, c'est-à-dire un niveau juste suffisant pour assurer l'entretien et la reproduction de la population laborieuse. Ricardo, à cet égard, reprend les thèses de Thomas Malthus sur la population pour justifier cette fatalité dans la détermination des salaires.
- *La rente* est la redevance versée au propriétaire foncier en contrepartie du droit qu'il cède à l'exploitant de mettre en œuvre les « facultés productives et impérissables » du sol. Son montant dépend du degré de fertilité de la parcelle à laquelle elle s'applique. Elle est égale à la différence entre le produit obtenu sur la terre considérée et celui de la terre (marginale) la moins fertile (ou la moins accessible) mise en exploitation. Par extension, à l'échelle macroéconomique, le taux moyen de la rente est alors égal à l'écart entre la productivité moyenne et la productivité marginale au niveau de l'ensemble du pays.
- *Le profit* représente la fraction résiduelle du revenu national après déduction des salaires et des rentes.

Conséquemment, deux lignes de clivage se dessinent entre les intérêts des trois classes sociales.

- *Un conflit* s'affirme tout d'abord entre les travailleurs et les capitalistes puisque le salaire ne peut croître qu'aux dépens du profit et *vice versa*.
- D'autre part, contrairement à l'opinion « sereine » de Smith, il y a, pour Ricardo, une stricte opposition entre les intérêts des propriétaires fonciers, ceux des détenteurs de capitaux et ceux de l'ensemble des consommateurs. En effet, il est de l'intérêt des propriétaires fonciers que le coût de production et le prix du blé, qui constitue le bien salarial par excellence (bien de première nécessité pour la consommation ouvrière), soient le plus élevés possible. Ce n'est pourtant ni l'intérêt des consommateurs, ni celui des capitalistes manufacturiers « car la cherté du blé amène celle des salaires, sans amener celle des marchandises » qu'ils produisent (Ricardo D., 1971, p. 297). Toutefois, les propriétaires terriens, s'ils bénéficient de la hausse du prix du blé n'ont aucun moyen de la provoquer. Ils en sont les bénéficiaires passifs : la cherté du blé fait la rente et non l'inverse.

Enfin, à proprement parler, il n'existe aucune opposition entre propriétaires fonciers et ouvriers, leurs revenus respectifs étant indépendants. Parce que les salaires nominaux évoluent parallèlement aux prix des biens de première nécessité, peu importe aux travailleurs que le revenu des propriétaires fonciers augmente ou diminue. Dans tous les cas, le taux de salaire réel s'ajuste sur le minimum de subsistance.

Réciproquement, la rente n'est pas directement affectée par les variations des salaires. Pour Ricardo, contrairement à Marx, de ces deux fronts conflictuels, le second (capitalistes contre propriétaires fonciers) est sans doute plus décisif que le premier (capitalistes contre travailleurs), notamment par ses enjeux en matière de croissance et de développement économique.

En effet, avec la poursuite de la croissance économique et de l'accumulation du capital qui l'accompagne, la population s'accroît, rendant nécessaire la mise en culture de terres de moins en moins fertiles, afin de répondre à une demande croissante. Il en résulte une élévation du « coût marginal de production » du blé (celui afférent à la parcelle exploitée dans les conditions de production les plus défavorables).

Cette évolution est évidemment bénéfique aux propriétaires fonciers : le montant et la part des rentes dans le revenu national augmentent. En même temps, la hausse du prix du blé élève les salaires nominaux. D'où une tendance progressive à la baisse du taux de profit. Or, le profit est la source (et le ressort) de l'accumulation du capital et donc de la croissance. Son tarissement (ou son affaïssement) conduit, tôt ou tard, à un arrêt de l'accumulation avec la raréfaction des investissements rentables et à une interruption de la croissance : l'économie tend à évoluer, selon Ricardo, vers un état stationnaire, c'est-à-dire vers un régime de « croissance zéro ».

### **Le commerce international au service de la croissance et de l'harmonie sociale**

L'influence du commerce international sur la croissance économique s'exerce, pour Ricardo, selon des modalités qui dépendent de la spécialisation du pays considéré (*ibid.*, p. 115) :

- *Si un pays*, compte tenu de la configuration des coûts comparatifs *importe des biens de luxe*, la baisse de leurs prix, grâce au commerce extérieur, accroît le pouvoir d'achat de la classe capitaliste et permet la constitution d'une épargne qui sera, au moins en partie, investie. Ainsi, sans même agir sur le taux de profit, le commerce international favorise-t-il l'accumulation des capitaux.
- *Si*, au contraire, *la vocation productive du pays le pousse à importer des biens salariaux* (le blé dans l'analyse de Ricardo), la spécialisation lui permettra d'obtenir à meilleur compte les biens nécessaires à l'entretien des travailleurs, induisant une baisse des salaires nominaux et des rentes, d'où une hausse du taux de profit.

Dans les deux cas, *il semblerait donc* que l'échange international stimule la croissance économique. C'est du moins ce qu'il écrit (*ibid.*, p. 115). Il recule l'horizon de l'état stationnaire.

De surcroît, dans les pays qui se procurent à l'extérieur les biens salariaux, le commerce international supprime le premier front conflictuel : l'intérêt de la classe capitaliste s'accorde à celui des « classes laborieuses », puisque la hausse corrélative du taux de profit est obtenue sans réduction des salaires. La hausse des profits pourrait même être accompagnée d'un accroissement du pouvoir d'achat des travailleurs tant que le rythme

d'accumulation du capital, stimulé par le commerce international, excède celui de la croissance démographique. Tel serait le cas, selon Ricardo, des « contrées pauvres » ou des colonies où existeraient d'immenses potentialités productives, « enfouies dans des terres fertiles et incultes » (*ibid.*, p. 86).

Du point de vue de Ricardo, le commerce international serait donc doublement bénéfique : il relancerait une croissance économique évanescente et réaliserait une certaine harmonie sociale.

Ricardo s'aventure même plus (trop ?) loin, puisqu'il affirme que le commerce est « avantageux pour tous les membres de la société, car tous sont des consommateurs ». Le commerce extérieur, conclut-il, « lie entre elles toutes les nations du monde civilisé par les nœuds communs de l'intérêt, par des relations amicales et en fait une seule et grande société » (*ibid.*, p. 116). Mais en cela, il affirme plus qu'il ne peut démontrer puisque la résolution ricardienne des antagonismes sociaux implique le sacrifice des propriétaires fonciers des pays riches, importateurs de blé.

En soulignant ainsi les avantages du libre jeu de la concurrence à l'échelle universelle, la loi des coûts comparatifs, dans sa version statique comme dans sa version dynamique, fournit un soubassement, une justification théorique, à la doctrine libérale. Il suffirait de se soumettre aux « principes salutaires d'un commerce libre entre les peuples » (donc de pratiquer le libre-échange) pour que le monde dans son ensemble et les classes sociales qui structurent chaque nation, bénéficient pleinement des bienfaits que leur prodigue la providence.

Toutefois, l'indétermination des termes de l'échange international, dont nous savons seulement qu'ils s'établissent quelque part dans l'intervalle des coûts comparatifs, demeure incontestablement une lacune dans la démonstration ricardienne des vertus du commerce international. S'il importe, en effet, de savoir que chacun a tout à gagner et rien à perdre à l'ouverture de ses frontières, les modalités précises du partage effectif du gain ne sont pas sans importance. En effet, formulée de façon aussi générale, la thèse de Ricardo est compatible aussi bien avec la convergence des niveaux de développement des nations qu'avec leur inégalité cumulative.

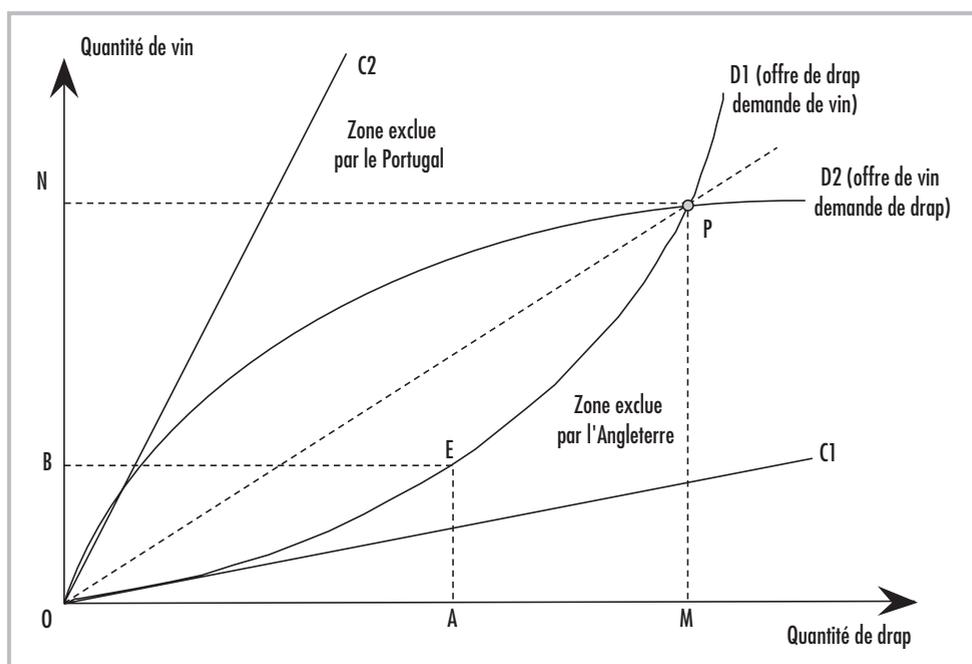
#### **D. Commerce et harmonie internationale : le commerce international corrigerait les inégalités entre les pays**

Dans l'analyse de Ricardo, la comparaison des coûts relatifs permet de déterminer le sens de la spécialisation de chaque pays ainsi que la composition de ses échanges (théorème n° 1). L'intervalle délimité par les coûts comparatifs représente également l'ensemble des rapports d'échanges possibles entre les pays, dont Ricardo démontre qu'ils sont tous mutuellement avantageux (théorème n° 2). Cependant, la théorie de l'avantage comparatif de Ricardo reste inachevée, car elle ne fournit aucune indication sur le niveau effectif des termes de l'échange : le modèle ricardien ne permet pas de savoir dans quel rapport les marchandises s'échangent effectivement les unes contre les autres à l'échelle internationale. Il en résulte que les « gains à l'échange » respectifs de chacun des pays concernés restent indéterminés.

L'apport de John Stuart Mill, dans sa « théorie des valeurs internationales » (1848) est d'avoir levé l'indétermination ricardienne en précisant les mécanismes de fixation des termes de l'échange. À cet effet, Mill introduit la variable négligée par Ricardo : la demande des pays partenaires aux échanges.

### La détermination des termes de l'échange

La présentation la plus simple de la « loi des valeurs internationales » utilise les courbes de demandes réciproques d'Alfred Marshall (figure 1.4). L'échange y est analysé abstraction faite de la monnaie, comme un troc. Un pays n'exportera donc que s'il a besoin d'importer, et à toute demande de marchandise étrangère doit nécessairement correspondre une offre d'exportation. Les dispositions à l'échange de chacun des deux pays peuvent alors être représentées à l'aide d'un barème ou d'une courbe « mixte » indiquant les quantités qu'il accepte de céder contre un volume donné du bien qu'il importe.



**FIGURE 1.4**  
Demandes réciproques et détermination des termes de l'échange

Les pentes des droites OC1 et OC2 représentent les coûts comparatifs du vin par rapport au drap (ou rapports d'échange internes), respectivement de l'Angleterre (pays 1), spécialisée dans le drap et du Portugal (pays 2), spécialisé dans le vin. De même, les courbes OD1 et OD2 expriment les dispositions à l'échange de ces deux pays.

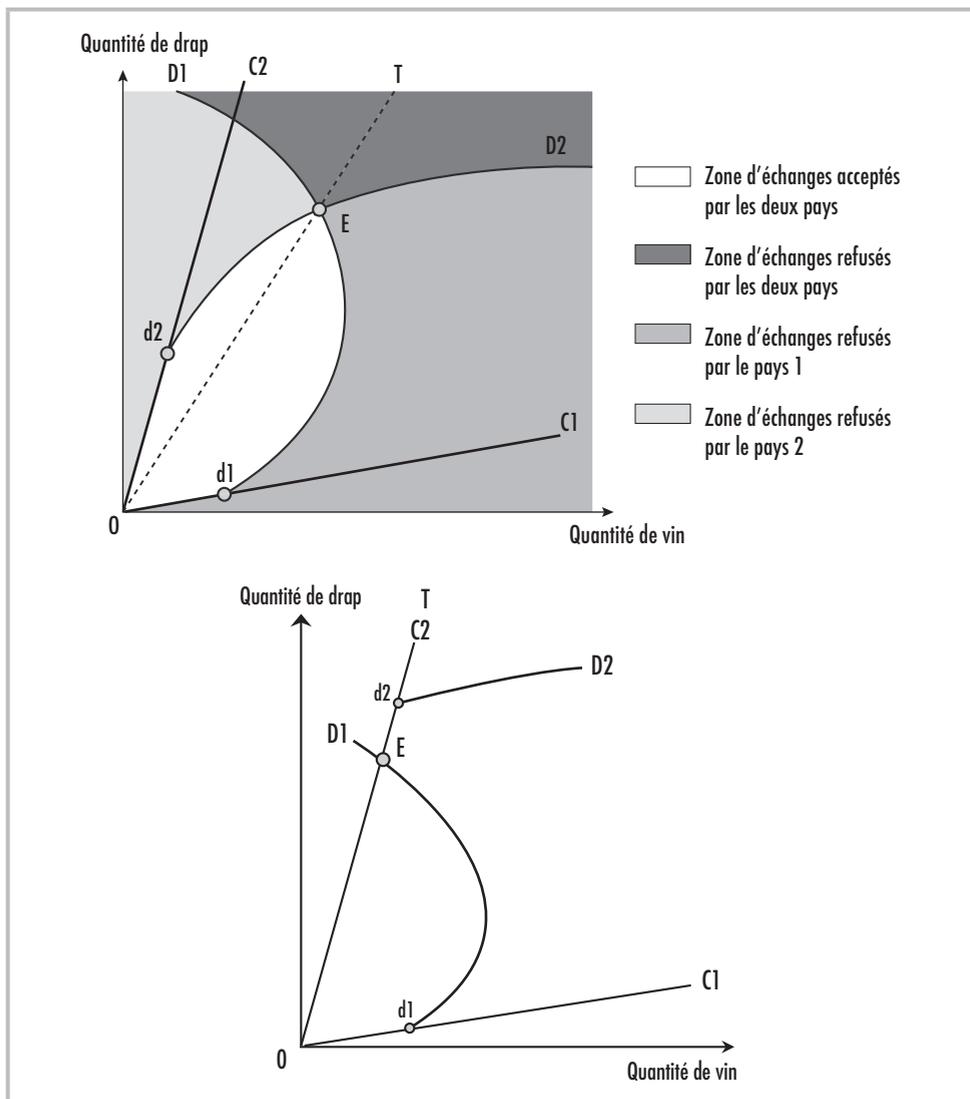
Ainsi, le point E, situé sur la courbe OD1 de l'Angleterre indique que ce pays accepte d'offrir OA mesures de drap contre (au minimum) OB tonneaux de vin. Par conséquent, toutes les transactions associées à des points situés au-dessous et à droite de la courbe D1 sont refusées par l'Angleterre. Symétriquement, les points situés au-dessus et à gauche de OD2 sont exclus par le Portugal. Le point d'intersection P des deux courbes de demandes réciproques, qui assure la compatibilité des offres et des demandes des deux pays détermine donc les termes de l'échange international : OM mesures de drap s'échangeront contre ON tonneaux de vin, et c'est le seul rapport de transaction qui réunit l'accord des deux pays tout en égalisant les offres et les demandes des deux biens. On en déduit immédiatement les gains respectifs de l'Angleterre et du Portugal, repérés par la position de « la ligne de partage » (droite OP) à l'intérieur du « gâteau à diviser » (faisceau C1-O-C2).

Graphiquement, nous pouvons aisément vérifier que le gain à l'échange de l'Angleterre (sa part du gâteau) est d'autant plus grand, en proportion, que les termes de l'échange (ligne de partage OP) sont distants de son propre rapport d'échange interne (droite OC1) et vont donc au-delà de ses exigences minimales et qu'ils sont plus proches de celles de son partenaire (droite OC2). À la limite, si les termes de l'échange international s'alignaient sur les prix relatifs intérieurs du Portugal (droites OP et OC2 confondues), seule l'Angleterre bénéficierait du commerce international, la situation du Portugal restant la même qu'avant l'ouverture des frontières.

Cet approfondissement du modèle classique permet à John Stuart Mill d'établir deux nouvelles propositions qui complètent admirablement la thèse providentielle de David Ricardo.

### **Une divine justice : Heureux les pays pauvres, le royaume du commerce international leur appartient... (le paradoxe de John Stuart Mill)**

Explicitant une intuition de Ricardo, Mill montre, en effet, que les pays riches sont relativement désavantagés dans leurs relations avec les pays pauvres, en raison de l'importance et de l'intensité de leur demande qui modifient à leurs dépens les termes de l'échange. Ils sont, pour ainsi dire, punis de leur prodigalité au bénéfice des pays démunis. De surcroît, la faible capacité de production des pays pauvres, jointe à l'exiguïté de leur marché intérieur (« petit pays »), constituerait un atout dans le commerce international. Considérons, par exemple, deux pays très inégaux par leurs niveaux de vie et de développement et, par conséquent aussi, par les dimensions de leurs marchés. Il se peut alors que même après spécialisation complète, la capacité d'offre du pays pauvre dans la production où il dispose d'un avantage comparatif ne soit pas suffisante pour satisfaire la totalité de la demande mondiale. Tandis que le pays pauvre se spécialise totalement, le pays riche devra continuer à produire lui-même une partie des biens pour lesquels il est comparativement désavantagé (spécialisation partielle). Les termes de l'échange ne pourront donc pas s'éloigner de ses propres coûts comparatifs. C'est là, en effet, la condition indispensable pour que cette production nationale complémentaire aux produits importés reste rentable.

**FIGURE 1.5**

Pays riche et pays pauvre (disproportion modérée)

**FIGURE 1.6**

Pays riche et pays pauvre (disproportion très prononcée)

Sur les figures 1.5 et 1.6, les segments  $Od_1$  et  $Od_2$  représentent la taille des marchés domestiques, respectivement, du pays « pauvre » (le Portugal, pays 1), spécialisé dans le vin et du pays « riche » (l'Angleterre, pays 2), spécialisé dans le drap. Les courbes  $D_1$  et  $D_2$  figurent leurs demandes réciproques.

- Lorsque la disproportion des marchés intérieurs (Od1 et Od2) est modérée, les termes de l'échange internationaux, représentés par la pente de la ligne OT, sont plus proches du rapport d'échange d'isolement du pays « riche ». Le pays pauvre bénéficie donc *principalement* de l'ouverture des frontières.
- Lorsque la disproportion des marchés est très prononcée (figure 1.6) l'importance de la demande du pays riche en vin ne peut plus être satisfaite intégralement par des importations. Le pays riche doit continuer à produire le bien pour lequel il est comparativement désavantagé. Les termes de l'échange s'alignent alors sur le prix relatif d'isolement du pays riche (OT et OC2 sont confondus). Le pays pauvre – *et lui exclusivement* – bénéficie du commerce international. Paradoxalement, sa pauvreté (ou sa faible dimension) ferait sa force.

Le libre-échange aurait donc des vertus correctrices. Il tendrait à atténuer les inégalités de niveaux de vie et de développement entre les nations.

### La diffusion internationale des effets des innovations

Soit un progrès technique dans l'industrie textile anglaise. Celui-ci a pour effet de réduire le coût de production de son bien d'exportation (le drap), diminuant aussi son coût comparatif relativement au vin. En même temps, la courbe de demande réciproque anglaise est modifiée (cf. Ressources en ligne, texte n°1, accessible via ce QR Code).



À la suite du changement des prix relatifs, les dispositions à l'échange britannique expriment une offre de drap (devenu moins coûteux) plus importante aux différents niveaux d'importations de vin. Il en résulte une modification des termes de l'échange qui tendent à évoluer en faveur du Portugal, importateur du bien dont la technique a été perfectionnée.

D'où la conclusion de Francis Edgeworth : « Un perfectionnement est aux dépens du pays exportateur » (1894, p. 40). Le progrès technique anglais profiterait principalement au Portugal, pays importateur du bien dont la technologie a été perfectionnée. La position du Portugal s'améliore dans le partage du *gain from trade*. Le libre-échange, dans les économies où règne la concurrence, assurerait donc une diffusion spontanément harmonisée des avantages du progrès technique. Les gains de productivité liés aux changements techniques seraient nécessairement répercutés en baisses de prix pour les pays qui importent les biens correspondants. La révolution technologique et industrielle anglaise aux XVIII<sup>e</sup> et XIX<sup>e</sup> siècles se serait donc accomplie pour le plus grand bien du reste du monde, y compris les nations fournissant, à l'époque, les matières premières (le coton indien, par exemple) nécessaires au développement de l'Angleterre !

Bien entendu, cet optimisme inconditionnel et, pour le moins, paradoxal mérite d'être discuté.

### 1.1.4 *La dynamique du commerce extérieur : le libre-échange en question*

Les conclusions étonnantes établies par Ricardo sont obtenues à partir d'hypothèses très contestables. Le moins que l'on puisse affirmer est que ces présupposés sont devenus aujourd'hui totalement irréalistes, et sans doute l'étaient-ils déjà à l'époque de Ricardo. Il est évident, par exemple, que le poids actuel des firmes transnationales dans les échanges internationaux ruine complètement la conception de la nation fondée sur l'immobilité des facteurs et conduit à rejeter l'hypothèse de marchés concurrentiels. Cependant, au-delà de cette critique un peu facile et, finalement, superficielle, nous adressons deux reproches à l'analyse ricardienne :

- Elle est, en premier lieu, partielle. En effet, le théorème des coûts comparatifs démontre l'optimalité de la spécialisation d'un point de vue statique. Mais puisque Ricardo envisage également l'influence du commerce sur la dynamique économique à long terme, on est en droit de se demander si le théorème reste valable dans cette perspective.
- La théorie ricardienne est, en second lieu, ou bien partielle, ou bien, ce qui est plus grave, incohérente en ce qui concerne la thèse des antagonismes sociaux et de l'enrichissement universel.

En allant à l'essentiel, le théorème normatif de Ricardo peut être décomposé en trois conclusions fondamentales :

- 1°) Le commerce ne peut qu'être bénéfique pour chaque participant.
- 2°) La spécialisation selon les coûts comparatifs améliore le bien-être au niveau mondial.
- 3°) Cette amélioration est la plus grande qui puisse être obtenue compte tenu de la division du monde en nations.

Chacune de ces propositions peut être réfutée.

#### **A. Réfutation de l'optimalité du libre-échange**

L'analyse ricardienne montre que la spécialisation telle qu'elle tend spontanément à s'établir en libre-échange, est la plus avantageuse dans les données du moment (proposition n° 1). Maurice Byé qualifie cette supériorité d'« avantage comparatif court », au sens de celui qui ressort des conditions immédiates de production et d'échange (1965, p. 282).

Pour que la loi de Ricardo puisse établir que libre-échange est la meilleure des politiques possibles (proposition n° 2), il faudrait que tout « avantage comparatif court » détermine un « avantage comparatif long », c'est-à-dire que le libre-échange apparaisse comme la meilleure des politiques possibles, non seulement par ses effets immédiats mais aussi par ses effets à plus long terme.

Entre les propositions n° 1 et n° 2, il y a un pas que l'analyse ricardienne ne parvenait à franchir qu'en postulant la constance des coûts unitaires de production, c'est-à-dire le caractère immuable des conditions de production et l'absence d'économie d'échelle (pas d'avantage à la production de masse).

Si cette hypothèse pouvait, à la rigueur, être admise aux débuts de l'industrialisation, elle est tout à fait inadmissible de nos jours. Or, dès l'instant où la coïncidence entre les deux types d'avantages (courts et longs) disparaît, la justification théorique d'une supériorité incontestable du libre-échange, en tant que loi universelle, tombe d'elle-même.

L'argumentation protectionniste visant à soutenir les « industries dans l'enfance » (les industries naissantes), se fonde précisément sur cette non-concordance. Dans les premières phases de leur développement, certaines activités nationales sont temporairement handicapées relativement à leurs homologues étrangères dont l'essor a été plus précoce. Tandis que le libre-échange a toutes les chances de figer le *statu quo* ou de renforcer la position des nations à développement industriel plus avancé, une politique isolant provisoirement ces industries naissantes leur permettrait d'acquérir graduellement, à l'abri de la protection, une compétitivité suffisante pour lutter ensuite à armes égales avec leurs aînées.

Parce qu'elle permet l'éclosion d'avantages comparatifs « potentiels » ou, plus simplement, parce qu'elle permet d'accélérer une évolution économique jugée souhaitable (développement de certaines industries, diversification de l'activité productive...), une politique à caractère protectionniste peut donc se prévaloir d'arguments que l'on ne peut négliger.

Quoi qu'il en soit, dès lors que l'on rejette le postulat de stabilité des coûts de production, un commerce libéré de toute entrave n'induit plus nécessairement la meilleure des situations possibles pour toutes les nations.

## **B. Le libre-échange contre la prospérité et le bien-être mondial : le paradoxe de Graham**

Cette deuxième critique, comme la précédente, est fondée sur l'abandon de l'hypothèse des coûts constants.

En effet, supposons que la production de blé est une activité à rendements décroissants (le coût unitaire tend à s'élever lorsque la production augmente), alors que la production horlogère est à rendements croissants (le coût unitaire baisse avec l'accroissement des quantités produites). Dans ce cas, le pays qui se spécialise dans la production de blé peut se trouver, après spécialisation, dans une situation moins favorable qu'avant, la situation pour l'ensemble des deux pays étant meilleure ou pire selon que la perte du premier l'emporte ou non sur le gain de son partenaire.

Là ne réside pas le paradoxe, mais dans le fait, révélé par Frank Graham, qu'à tout instant, du début à la fin, le critère de l'avantage comparatif incite au développement de la spécialisation perverse (la démonstration de Graham est accessible via le QR Code ci-contre).



Ce paradoxe montre non seulement que le commerce peut, dans certains cas, défavoriser l'un des deux pays, mais aussi, ce qui est plus grave, qu'il peut être préjudiciable au niveau de l'économie mondiale.

Alors que la critique précédente axée sur la distinction gain statique – gain dynamique ne touchait qu'à la dernière des trois propositions par lesquelles nous avons résumé les



# Les changements liés à la globalisation dans les politiques commerciales des États au XXI<sup>e</sup> siècle.

**F**aut-il ouvrir ou fermer nos économies ? Si cette question est l'une des plus anciennes de l'analyse économique, elle est aussi l'une de celles qui alimentent le plus de polémiques aujourd'hui. En ce début du XXI<sup>e</sup> siècle, elle se pose en des termes que la globalisation a profondément renouvelés.

Le pari de cet ouvrage est de rendre intelligibles ces changements et de mettre en évidence leurs véritables enjeux en mobilisant **les apports des théories du commerce international** (anciennes ou récentes), appliquées à une **évaluation rigoureuse des politiques des États**, en particulier celles des **États-Unis**, de **l'Union européenne** et de la **Chine**.

L'ouvrage met également en perspective **les évolutions les plus récentes drainées par les accords commerciaux de dernière génération** (CETA, TTIP, UE-Mercosur, etc.) ainsi que les répercussions attendues du **Brexit**... sans oublier les conséquences des conflits commerciaux initiés par Donald Trump ou les effets escomptés de la nouvelle politique commerciale américaine suite à l'élection de Joe Biden. Enfin, une attention particulière est accordée aux **questions porteuses d'avenir**, notamment à la relation entre le commerce et l'environnement et le rôle que l'OMC pourrait être amenée à jouer à ce niveau.

Destiné aux étudiants de Licence (L3) et Master (M1 et M2) en économie, en sciences politiques et écoles de commerce, l'ouvrage s'adresse également à celles et ceux qui s'interrogent sur les bouleversements en cours de l'économie mondiale.

**Lahsen Abdelmalki** dirige le département des relations internationales de la Faculté des sciences économiques et de gestion de l'Université Lumière Lyon 2. Il est l'auteur de nombreux ouvrages et articles consacrés à l'étude des relations internationales contemporaines. Il intervient dans plusieurs programmes d'enseignement et de recherche spécialisés dans les questions de commerce international et de géostratégie.

**René Sandretto** a été professeur à l'Université Lumière Lyon 2 en sciences économiques et sciences politiques. Il est consultant auprès de l'Organisation mondiale du commerce. Il a eu la charge de divers enseignements en finance internationale, politique commerciale et géostratégie. Il a écrit ou coécrit plus d'une vingtaine d'ouvrages de référence, ainsi que de nombreux articles dans des revues scientifiques.

## Ressources numériques

**Étudiants** : testez vos connaissances en ligne grâce aux QR Codes placés en fin de chaque chapitre :

- **300** QCM interactifs avec corrigés
- **11** textes complémentaires pour approfondir ses connaissances.

**Enseignants** : identifiez-vous à l'adresse <https://www.deboecksuperieur.com/site/329782> et accédez à des PPT.

ISBN 978-2-8073-2978-2  
ISSN 2030-2061



deboeck  
SUPÉRIEUR **B**

[www.deboecksuperieur.com](http://www.deboecksuperieur.com)