

# LIBRE-ECHANGE

**Libre-échange** : doctrine économique selon laquelle les biens économiques doivent circuler librement entre les nations.

**Protectionnisme** : doctrine économique selon laquelle le marché national doit être protégé ; l'entrée de produits étrangers est donc limitée voire interdite grâce à différents instruments.

**Approches classiques** :

## **Adam Smith et les avantages absolus**

Selon **Smith**, 1776, l'échange international provient de différences absolues de productivité. Un pays dispose d'un avantage absolu sur son partenaire dans un bien lorsqu'il peut le produire avec moins de travailleurs que son partenaire. Dans ce cas ce pays a intérêt à se spécialiser dans la production du bien en question pour l'exporter, et à importer l'autre bien.

## **David Ricardo et les avantages relatifs**

**D. Ricardo**, 1817, fonde l'origine de l'échange international sur des différences relatives de productivité (« Principe de l'économie politique et de l'impôt », 1817). Tout pays a intérêt à participer au commerce international, en mettant l'accent sur la production du bien pour lequel il dispose du plus grand avantage relatif ou du plus petit désavantage relatif.

Que ce soit Smith ou Ricardo, le développement des échanges internationaux repose donc sur le principe d'une division internationale du travail (spécialisation) fondée sur les avantages comparatifs des nations (absolus ou relatifs) qui permet de satisfaire les besoins en utilisant moins de facteurs de production tout en étant profitable à l'ensemble des pays participant aux échanges.

Limites :

- Répartition des gains à l'échange, entre les pays ?
- N'explique pas le commerce intra-branche
- Absence d'explication quant à l'origine de l'avantage comparatif d'un pays
- Perspective statique de la spécialisation

## **Théorie HECKSCHER-OHLIN**

Un pays a intérêt à se spécialiser et exporter le bien dont la production est intensive dans le facteur abondant (1917 puis 1933)

## **Théorie STOLPER-SAMUELSON**

Une hausse du prix d'un produit a pour effet d'augmenter la rémunération du facteur dont l'emploi est intensif dans cette production (1941)

## Théorie HECKSCHER-OHLIN-SAMUELSON

Le développement du commerce international doit conduire à une égalisation des prix des facteurs entre les pays (égalisation des rémunérations factorielles à terme).

### Approches contemporaines :

La réalité observée du développement contemporain du commerce a obligé les économistes à s'éloigner des théories traditionnelles pour développer des explications plus vraisemblables.

#### Recherche de différenciation

Pour **Krugman** (Prix Nobel 2008) le commerce intra-branche entre pays de même niveau de développement et de dotation factorielle est le fruit de la **différenciation** recherchée par les entreprises pour se reconstituer une rente de quasi-monopole ; le libre-échange peut conduire au regroupement de firmes jusqu'à la reconstitution de position de quasi-monopole, internationaux cette fois-ci (validé par le développement des STN).

Dès 1967, l'économiste **Béla Balassa** a soumis le concept d'échanges « intra-branche ». Ce concept permet de traiter le cas où, dans un territoire donné et pour une même industrie, coexistent des exportations et des importations. Balassa insiste sur la similitude relative des produits importés et exportés et l'explique par la spécialisation des producteurs nationaux. En évoluant en situation de concurrence restreinte, de grosses entreprises exploitent dans un horizon mondial les atouts exclusifs (financiers, publicitaires, etc.) qu'elles ont développé à propos de biens différenciés. De plus, la concentration de leurs opérations sur quelques modèles va de pair avec un niveau de fonctionnement à grande échelle. Elles peuvent ainsi réaliser des économies appréciables. Enfin, les pays entre lesquels ces firmes font des échanges disposent tous de revenus élevés. Les consommateurs sont les principaux gagnants de cette nouvelle organisation des échanges car ils verront s'élargir l'éventail des choix disponibles ainsi qu'une baisse des prix à cause de l'intensification de la compétition entre les fournisseurs. Cela permet aussi aux États de petite taille de pouvoir rivaliser avec les géants par une sélection judicieuse de spécialités menant à des volumes de production imposants.

#### Les économies réalisées par la production à grande échelle

Il s'agit d'un ensemble de théories qui suppose que l'ouverture des frontières au commerce des marchandises élargit les horizons de vente pour les entreprises, ce qui les incite à augmenter leur production et suscite des gains au plan de l'efficacité technique : c'est-à-dire qu'elles font des **économies d'échelle**. Ces économies d'échelle peuvent devenir encore plus importantes dans la mesure où l'entreprise peut s'assurer de vastes débouchés extérieurs. Donc, l'aménagement de processus manufacturiers plus poussés, grâce à un volume considérable de livraisons à l'étranger, permet l'amélioration des rendements ainsi qu'une meilleure compétitivité. Cela se fait, entre autres, par une plus grande division du travail et une meilleure spécialisation des tâches au sein des firmes exportatrices. Ces principes

organisationnels éprouvés ont été d'ailleurs introduits par Adam Smith, dans son ouvrage *La richesse des nations* paru dès 1776. Ainsi, comme l'affirmait Smith, on peut morceler et simplifier davantage les tâches à accomplir, favorisant une exécution accélérée, l'insertion accrue de machines sophistiquées, etc. L'assemblage des automobiles à la chaîne dans nos usines modernes constitue un bon exemple.

Parmi l'ensemble des explications du commerce mondial, l'hypothèse avancée en 1961, par l'économiste suédois S. B. **Linder (1961)**, mérite une attention particulière. Suivant celle-ci, une nation vend à l'étranger les produits manufacturés qu'elle écoule déjà en quantité importante auprès des acheteurs locaux. Les entreprises expérimentent donc un **processus d'apprentissage** par étapes : acquérir d'abord une expertise de manière progressive au contact de la clientèle environnante, plus facilement connaissable, adapter ensuite la compétence accumulée aux particularités rencontrées sur les marchés extérieurs. L'entreprise bénéficie alors des économies associées au fonctionnement à grande échelle. Nécessairement, les communautés sujettes à échanger entre elles devraient donc avoir des structures de goûts et de revenus assez semblables, c'est-à-dire avoir un niveau de développement semblable.

### L'avantage technologique

L'économie de l'après-guerre se caractérise par la multiplication des variétés pour les mêmes articles et par la poursuite d'une meilleure efficacité via la fabrication en masse. On remarque aussi une évolution accélérée des procédés manufacturiers grâce au progrès scientifique. Le progrès scientifique et technologique contribue à expliquer la composition et l'articulation des échanges internationaux. Nous résumerons deux théories mettant l'accent sur l'importance de la fonction appelée **recherche et développement (R+D)** pour percer les marchés et sur l'importance de préserver cette fragile supériorité conquise par l'avantage technologique.

### Le modèle de l'écart technologique

Examinons en premier lieu le modèle ébauché par M. V. **Posner** en **1961**, celui de l'« **écart technologique** ». À partir d'observations empiriques, Posner affirme que l'introduction de biens d'un genre inédit, ou de méthodes d'assemblage perfectionnées, occupe une forte proportion du commerce entre les pays industrialisés. Les entreprises responsables d'inventions, en récoltent des profits juteux, puisqu'elles jouissent de monopoles temporaires dans le monde entier, souvent grâce aux brevets et droits d'auteur accordés par les gouvernements. Mais une fois que les firmes et les nations détentrices de connaissances avancées auront exporté leur technologie, des concurrents étrangers émergeront de manière progressive. Ceux-ci ayant au préalable assimilé, puis étant devenus capables d'adapter le know-how requis de façon à réduire les coûts. Étant donné que cette technologie est maintenant standardisée, elle commande des salaires moins élevés.

Cependant, durant cette intervalle, les chercheurs et ingénieurs des économies dominantes auront pu restaurer l'« **écart technologique** », par la mise au point d'articles ou de moyens de les fabriquer avant-gardistes. Autrement dit, pour un pays en avance sur le plan technique, le fait de vendre sa technologie existante à des pays moins avancés, lui permet de gagner de l'agent (qu'il réinvestit en R+D), tout en lui laissant le temps pour travailler à de nouvelles innovations.

### Le modèle du cycle du produit.

De son côté, la thèse du « **cycle de vie du produit** » proposée par **Raymond Vernon**, en **1966**, apparaît plutôt comme une extension du modèle de Posner. Sur la base d'une notion ancienne utilisée au départ dans les études de marketing, Vernon identifie et détaille les changements successifs de l'avantage compétitif initié par une nouveauté, de l'éclosion jusqu'à l'extinction.

Selon lui, la diffusion d'un produit auprès des consommateurs obéit le plus souvent à quatre grandes phases : lancement, croissance, maturité, déclin. À chaque étape du cycle, l'organisation manufacturière et les systèmes de distribution doivent donc s'ajuster.

### Le lancement et la croissance

Les pays riches, pourvus en abondance d'experts et d'équipements spécialisés, excellent à générer l'innovation et à l'implanter. Leurs nombreuses découvertes découlant de leurs dépenses élevées en « recherche et développement ». Ces pays disposent aussi d'un réservoir de main-d'œuvre qualifiée, commandant un revenu important, qu'exigent le montage, l'usinage et les remaniements d'un bien complexe. De plus, les pays riches disposent d'une clientèle à l'aise et avide de progrès matériel. Donc, les fournisseurs auront tout loisir de procéder à des perfectionnements et à l'établissement d'un service après-vente approprié.

### La maturité et le déclin

Cependant, inévitablement, on atteint le stade où les ventes culminent et la maîtrise des techniques devient répandue : le produit a atteint sa maturité et entre dans une phase de déclin.

Durant cette phase, la concurrence mondiale érode les profits surtout à cause de l'uniformisation des opérations industrielles. C'est à ce moment que les entreprises se déplacent vers les nations moins avancées, où l'on retrouve des salaires plus bas, permettant d'abaisser les frais d'exploitation. La suprématie de ce produit en fin de cycle appartient alors aux pays les moins avancés.

Les modèles de **Posner et Vernon** visant à expliquer les échanges entre États, ne s'opposent pas au modèle **d'Heckscher** et Ohlin, mais en sont davantage des extensions. Par exemple, **Heckscher-Ohlin** concevaient l'avantage comparatif comme étant statique ou immuable, tandis que **Posner et Vernon** le caractérise davantage comme étant dynamique, changeant. Selon **Posner**, l'atout décisif sur les marchés extérieurs provient du savoir-faire de pointe, assurant la supériorité des économies très développées. Tandis que selon **Vernon**, la disponibilité à bas salaires d'une force

ouvrière suffisamment compétente entraîne, après quelques phases, la concentration des activités dans les pays où la technologie accuse un certain retard.

**Maurice Allais** (1999) : « Une libéralisation totale des échanges et des mouvements de capitaux n'est possible, elle n'est souhaitable, que dans le cadre d'ensembles régionaux groupant des pays économiquement et politiquement associés, et de développement économique et social comparable »

### La tentation du protectionnisme

Les Etats doivent mettre des **industries naissantes** à l'abri de la concurrence des nations étrangères plus compétitives (**List 1841**) : en effet, les coûts de production diminuent avec le temps du fait de l'effet d'expérience et du progrès des connaissances et techniques, et avec les quantités produites du fait des économies d'échelle. Dans ce contexte, les pays qui se lancent dans une industrie avec retard par rapport à d'autres sont pénalisés si les échanges internationaux relèvent du libre-échange ; ceci justifie pour List un protectionnisme sélectif et temporaire pour mettre les industries naissantes à l'abri de la concurrence internationale.

La prise en compte de la **répartition des gains** peut également contribuer à la défense du protectionnisme : en effet, un pays qui protège son industrie par des droits de douane qui renchérissent le prix des biens importés réduit sa demande sur les marchés mondiaux ce qui réduit les prix mondiaux : le profit des producteurs étrangers est amputé à la fois des droits de douane qu'ils doivent acquitter pour s'implanter sur le marché, et par la baisse des prix mondiaux.

Au contraire, à l'intérieur du pays concerné, les producteurs protégés pourront alors maintenir des profits importants, l'Etat percevra des droits de douane importants augmentant ses recettes budgétaires, et certes le consommateur paie plus cher. Finalement, le gain des producteurs et de l'Etat peut être plus important que la perte des consommateurs, contribuant globalement à l'enrichissement de la Nation. La **protection de l'emploi** dans les industries à forte densité de travail peut justifier à court terme certaines formes de protectionnisme, qui tirent leur légitimité du fait de maintenir un certain niveau d'emploi (politique industrielle par exemple).

De façon pragmatique, les Etats justifient souvent le protectionnisme par des **préoccupations d'ordre public** : secret Défense, lutte contre le blanchiment, sécurité des approvisionnements stratégiques (électricité) ....

### Le modèle de Brander et Spencer (1983)

Ce modèle aboutit à la conclusion que l'Etat peut avoir intérêt à subventionner une entreprise nationale pour emporter un marché. Il a été popularisé par **Krugman** qui a pris pour exemple les sociétés Boeing et Airbus. Dans ses hypothèses, si les 2 entreprises se lancent sur le marché, l'investissement initial de chacune et la taille du marché potentiel font qu'elles sont déficitaires. Si l'une se lance en premier sur le marché d'un nouvel avion en revanche, l'activité est profitable.

C'est pourquoi l'Etat peut avoir intérêt à subventionner son « champion » afin d'évincer le concurrent qui sera, au moins transitoirement, déficitaire.