**Mondialisation et intégration régionale**

The economical advantages of commerce are surpassed in importance by those of its effects which are intellectual and moral. It is hardly possible to overrate the value, in the present low state of human improvement, of placing human beings in contact with persons dissimilar to themselves, and with modes of thought and action unlike those with which they are familiar… Commerce first taught nations to see with goodwill the wealth and prosperity of one another. Before, the patriot, unless sufficiently advanced to feel the world his country, wished all countries weak, poor, and ill-governed but his own: he now sees in their wealth and progress a direct source of wealth and progress to his own country.

**John Stuart Mill.** *Principles of Political Economy.*

Le cours de cette année est centré sur l’histoire de la mondialisation du 14ème siècle à l’époque actuelle. Il est cependant un cours d’analyse économique avant d’être un cours d’histoire. En conséquence j’utiliserai les méthodes théoriques et statistiques de l’économie, même si j’omettrai leurs aspects mathématiques.

Pour la culture générale des étudiants, ma plus grande recommandation de lecture est celle de l’hebdomadaire *The Economist.* Il inclut régulièrement des articles extrêmement clairs et documentés sur les thèmes du cours et sur les autres domaines de l’économie, et démontre que le sérieux et la compétence s’accordent parfaitement avec l’humour.

**SOMMAIRE**

**L’économie malthusienne**

La théorie de l’économie malthusienne

La Peste Noire et l’économie malthusienne du haut Moyen Age

La Route de la Soie et la Peste Noire

Les effets économiques de moyen et long terme de la Peste Noire

Une esquisse de modélisation

Le concept de frontière

**La période mercantiliste : les 17ème et 18ème siècles**

Le mercantilisme et l’Etat-Nation

Le mercantilisme et la préservation des métaux précieux

Le commerce

Les mouvements de main d’œuvre

Eléments d’histoire de l’Europe

Eléments d’histoire de la Chine

**La Révolution Industrielle (1760-1860) et la Grand Divergence**

1. Constatations historiques

L’augmentation de la population en Angleterre

La hausse de l’efficience de la production

Conséquences sur le commerce extérieur de l’Angleterre

Conséquences sur la répartition des revenus en Angleterre

Analyses théoriques des causes de la Révolution Industrielle

La Révolution Scientifique en Europe au cours du 17ème siècle

La qualité des institutions

La transition démographique

Les spécificités de l’Angleterre

Remarques sur la croissance américaine au cours du dix-neuvième siècle

3. La Grande Divergence

Les explications en termes d’avantages naturels ou géographiques

Selon l’analyse néo-classique nous aurions dû avoir une convergence des richesses des nations

Les explications en termes d’externalités de la production

La productivité du travail non qualifié

Un retour sur les « explications » institutionnalistes

**4. Le libre échange (1815-1914)**

1. Comment définir et mesurer la mondialisation du marché des marchandises

Définitions

Mesures

Evaluation critique

2. Pourquoi le libre échange ?

Les gains directs

Les gains indirects

Les gains intellectuels et moraux

3. Du mercantilisme au libre échange

Les guerres napoléoniennes et leurs conséquences

La baisse des coûts de transport et la libéralisation du commerce international

L’essor de la mondialisation

Les termes de l’échange et l’appauvrissement du Sud

4. A-t-on un retour du mercantilisme à la fin du 19ème siècle ?

**L’impérialisme**

Eléments d’histoire du colonialisme de 1500 à 1800

L’émigration européenne au cours du dix-neuvième siècle

Les faits

Les causes

La convergence des salaires réels durant la période 1850-1913

 3. Les migrations asiatiques du 19ème et du début du 20ème siècles

4. La thèse de l’impérialisme

5. Discussion à la lumière des faits

**Le retour au protectionnisme (1914-1950)**

1. Le commerce international

2. Les migrations internationales

3. La *political economy* de la protection

Le goût pour le statu quo

Revenu moyen et revenu médian

Contradiction des intérêts de classe

L’organisation des groupes d’intérêt

Le théorème de symétrie de Lerner

4. Histoire de la politique commerciale des Etats-Unis

L’histoire ancienne

La période Roosevelt

**Le retour au libre échange (après 1950)**

Le *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT)

L’histoire

Succès et limites du GATT

L’ouverture commerciale des pays du Sud

L’industrialisation par substitution d’importations

La croissance tirée par les exportations

Les coûts des transports

Les nouvelles formes du protectionnisme

Les procédures anti-dumping

Les effets de l’anti-dumping

La clause de sauvegarde

La section 301

Les migrations internationales

Les causes des migrations

Les effets des migrations sur les marchés du travail des pays d’accueil

La *political economy* des contrôles de l’immigration

**Mondialisation et marchés des capitaux**

 Théorie : les limites des choix de l’Etat

 Illustrations historiques

1870-1914

1914-1945

1945-1971

Après 1972

 Intégration des marchés financiers

La structure des stocks d’actifs étrangers

Les investissements du Sud vers le Nord

Les investissements directs

La convergence des taux d’intérêt et de rémunération du capital

Qualité du système financier, croissance et mondialisation

Système financier et système de change

Les pays du Nord après la Seconde Guerre Mondiale

Les pays du Sud après la Seconde Guerre Mondiale

La période 1870-1913

La liberté des mouvements de capitaux est-elle bonne pour les marchés émergents ?

Quelques remarques sur les évolutions récentes des systèmes bancaires et financiers dans le monde

De la répression à la libéralisation financière

Innovations financières et nouveaux acteurs

**9. L’Organisation Mondiale du Commerce**

L’Uruguay Round

L’Organisation Mondiale du Commerce

Les normes sociales

La protection de l’environnement

La santé publique : bœufs aux hormones et OGN

Quelques conflits commerciaux récents

L’échec du *Doha round*

Un départ favorable

Les difficultés des négociations agricoles

L’échec

Conclusion

**10. Les accords préférentiels d’échange**

Définitions

Eléments théoriques et méthodologiques

La théorie classique des unions douanières : l’argumentation en termes d’avantages comparatifs

La théorie moderne des unions douanières : l’argumentation en termes d’avantages de distance

Comment mesurer les effets des accords préférentiels sur les échanges internationaux

Les accords préférentiels entre pays industrialisés

L’Union Européenne

L’Accord de Libre Echange d’Amérique du Nord (NAFTA)

L’accord de libre échange entre les Etats-Unis et l’Australie

Les accords préférentiels entre pays émergents

Les Amériques

L’Asie

Les accords préférentiels entre pays industrialisés et pays émergents

L’Afrique, l’Europe et les Etats-Unis

Les accords entre les Etats-Unis et des pays des Caraïbes, d’Amérique centrale ou du sud

Conclusion

**11. Questions actuelles sur la mondialisation**

1. La sous-traitance et les délocalisations

 2. La mondialisation accroît-elle l’inégalité des revenus dans les pays du Nord ?

 3. Effets de la mondialisation sur l’emploi

La protection de la propriété intellectuelle

Chapitre 1

L’économie malthusienne

Je consacre un chapitre à une période ancienne, ainsi qu’à développer des aspects qui semblent loin de la mondialisation, pour plusieurs raisons. D’abord ce chapitre vous permettra de comprendre les mécanismes économiques malthusiens qui étaient présents de façon très pure en Europe de l’Ouest avant le 17ème siècle et qui ont caractérisés la plus grande partie de l’histoire de l’humanité. Ces mécanismes étaient encore présents, bien que de façon atténuée, dans les pays industrialisés sur la période 1850-1913, et sont à l’origine de l'impérialisme, qui fut une caractéristique importante du capitalisme de cette époque. Ils disparurent ensuite dans les pays industrialisés, et nous verrons que cela peut expliquer la décolonisation rapide qui suivit la fin de la Seconde Guerre Mondiale. Enfin, des régions de pays en développement et quelquefois des pays entiers, souvent situés en Afrique sub-Saharienne, ont leur économie fonctionnant encore selon le mode malthusien.

***1. La théorie de l’économie malthusienne***

Cette théorie repose sur trois hypothèses :

Le taux de naissance dans une société donnée est déterminé par ses normes sociales, qui régulent la fécondité, mais il augmente aussi avec le pouvoir d’achat des individus.

Le taux de décès dans chaque société diminue quand le pouvoir d’achat des individus augmente.

Le pouvoir d’achat des individus diminue quand la population augmente.

Cette théorie peut être résumée dans les deux graphiques suivants.

Taux de naissance

Taux de décès

Population

Revenu par tête

y\*

y0

Supposons que le revenu par tête soit à une date donnée égal à , c’est-à-dire soit relativement élevé. Alors, le taux de naissance dans la société est supérieur au taux de décès. En conséquence la population augmente. Cette évolution démographique entraîne une baisse progressive du revenu par tête jusqu’au niveau . Alors, le taux de naissance devient égal au taux de décès et la population atteint une valeur fixe stationnaire.

Ainsi, si les trois lignes des graphiques ne bougent pas, la population et le revenu par tête tendent à se fixer à des niveaux constants au cours du temps. La valeur stationnaire  du revenu par tête est appelée *revenu de subsistance*. Cette dénomination est trompeuse. Ce revenu est toujours très supérieur au niveau en deçà duquel les individus ne pourraient plus vivre. Il diffère entre pays et entre périodes puisque les trois lignes du graphiques changent au cours du temps et diffèrent entre nations. Ce qui est important dans ce concept est que ce revenu est celui qui prévaut dans le long terme dans une société donnée ; il ne présente aucune tendance à la hausse au cours du temps, contrairement à ce que l’on observe actuellement, ou plus précisément depuis la Révolution Industrielle. On peut aussi remarquer que le taux de décès reste constant au cours du temps. Il devient alors égal à *l’inverse* *de l’espérance de vie à la naissance.*

La fixité de la population des différents pays avant la Révolution Industrielle est *approximativement* vérifiée par les faits. Le tableau ci-dessous montre une faible expansion sur une période de cinq siècles, qui contraste avec les fortes expansions démographiques qui ont été observées ultérieurement dans le monde, par exemple depuis la fin de la Seconde Guerre Mondiale. Il nous faudra cependant expliquer pourquoi la population a augmenté (même à un faible rythme) au lieu de rester constante dur la période 1300-1800.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Millions de personnes | Population en 1300 | Population en 1800 |
| Norvège | 0.40 | 0.88 |
| Italie du Sud | 4.75 | 7.9 |
| France | 17 | 27.2 |
| Angleterre | 5.8 | 8.7 |
| Italie du Nord | 7.75 | 10.2 |
| Islande | 0.084 | 0.047 |

La baisse du revenu par tête quand la population augmente n’est rien d’autre que *la loi des rendements décroissants*. Son fondement est que certains facteurs de production, indispensables, sont disponibles en quantité fixe. Il s’agit principalement des terres arables. Augmenter les quantités de travail, de capital et de biens intermédiaires, appliquées à une superficie donnée de terre, permet d’accroître la production agricole, mais dans une proportion moindre que l’augmentation de ces inputs. Cela implique que la production par travailleur diminue avec le nombre de travailleurs. Bien sûr, quand le nombre de travailleurs augmente, la nature de la production change. Par exemple dans les régions côtières de Chine et du Japon en 1800, une acre (un demi hectare) de terre suffisait à nourrir une famille. A la même époque l’Angleterre utilisait un travailleur agricole pour 20 acres de terre. Cela explique que l’élevage, qui est une activité qui demande beaucoup de terre et peu de travail, était beaucoup plus pratiqué en Angleterre qu’en Chine.

Le revenu de subsistance dépend (uniquement) des deux fonctions (ou lignes) reliant le taux de naissance et le taux de natalité au revenu par tête. Si on translate verticalement vers le haut la ligne taux de naissance dans le premier graphe, on voit aisément que le revenu de subsistance baisse et que la population augmente. Ainsi, si les familles du pays A ont davantage d’enfants pour chaque niveau de revenu que les familles du pays B, alors le revenu par tête du pays A sera plus bas que le revenu par tête du pays B (toutes choses égales par ailleurs). En conséquence, un contrôle de naissance (*moral restraint* dans la terminologie de Malthus) conduit à une augmentation du revenu par tête et à une baisse de la population. Il conduit aussi à une baisse du taux de mortalité, c’est-à-dire une hausse de l’espérance de vie.

Le contrôle des naissances a toujours existé. Son mode et son intensité diffèrent cependant entre les sociétés. Dans l’Europe du Nord-ouest il prenait la forme d’un mariage tardif pour les femmes, d’une forte proportion d’entre elles qui ne se marnaient pas et d’un faible nombre de naissances en dehors des liens du mariage. En revanche le taux de fécondité des femmes mariées était élevé. En Chine et au Japon, qui présentaient un taux de naissance du même ordre que l’Europe du Nord-ouest, pratiquement toutes les femmes étaient mariées à un jeune âge. Mais le taux de fécondité des femmes mariées était plus bas qu’en Europe. De plus la société comprenait une proportion d’hommes nettement plus élevée que de femmes, ce qui impliquait qu’une proportion notable d’hommes restaient célibataires.

Un point intéressant est que l’âge du mariage des femmes baissa en Angleterre au cours du 18ème siècle. Simultanément la proportion de femmes non mariées diminua. Cela conduisit à une hausse du taux de naissances alors même que les salaires et revenus réels stagnaient. Je reviendrai sur ce point dans le chapitre 3.

Une translation verticale vers le bas de la ligne taux de décès conduit à un revenu par tête plus bas et à une population plus élevée. L’espérance de vie, qui est l’inverse du taux de décès, devient plus élevée. Ainsi, une amélioration dans les conditions d’hygiènes ou une baisse de la violence et des désordres, qui réduisent le taux de décès, conduisent aussi à un plus bas niveau de vie et à une espérance de vie plus longue. Le premier résultat est contre intuitif puisqu’il affirme que les guerres et les épidémies améliorent le niveau de vie des survivants, alors que les progrès de la médecine, l’amélioration des traitements d’eau ou des ordures dans les villes appauvrissent la population. Il permet cependant de comprendre beaucoup de choses (passées et actuelles) comme nous le verrons.

Enfin, un progrès de la technologie, par exemple une nouvelle technique agricole ou la découverte d’une nouvelle culture (comme la pomme de terre qui a été introduite en Europe et en Chine après la découverte des Amériques), conduit à une translation verticale vers le haut de la ligne du second graphique. On voit que dans le court terme (quand la population ne s’est pas encore ajustée) le revenu par tête augmente. Mais ensuite la population augmente progressivement et le revenu par tête baisse. Dans le long terme le revenu par tête revient à sa valeur initiale et la population est simplement plus élevée. Ainsi, des innovations technologiques (il y en a eu beaucoup du temps des Romains à la fin du 18ème siècle) ne conduit qu’à une amélioration transitoire du niveau de vie et se borne, dans le long terme, à permettre l’existence d’une population plus élevée.

2. La Peste Noire et l’économie malthusienne du haut Moyen Age

***La route de la soie et la Peste Noire***

L'Empire mongol, créé par Gengis Khan et qui incluait la plus grande partie de l’Asie, assura la stabilité politique et la sécurité des personnes dans le continent eurasien sur la période 1250-1350 et facilita les échanges entre l'Est et l'Ouest de ce continent. Comme la route de la soie était longue, et que les transports terrestres de l'époque étaient peu efficients, il est probable que les échanges de marchandises entre la Chine et l'Europe furent limités et concernait des biens ayant une forte valeur rapportée à leurs poids (soie, fourrures, épices, esclaves). Cependant la Chine était un pays techniquement avancé comparativement à l'Europe, et il y a de bonnes raisons de penser que des inventions, comme le papier, la boussole et la poudre à canon, ont été transmises de la Chine à l'Europe par cette route. La peste noire, originaire de Chine (plus précisément de la frontière entre la Birmanie et la province de Yunnan) pour certains historiens et de Mongolie pour d’autres, se répandit dans le monde arabe et en Europe le long des routes commerciales. On peut donc dire quelle fut une conséquence de la mondialisation.

La Peste Noire fut terrible : entre 1348 et 1351, la population de l'Europe et du Moyen Orient baissa d'au moins un tiers. Il y eut au cours des trois siècles qui suivirent d’autres épidémies de peste, moins meurtrières. Leur fréquence et leur intensité baissèrent ensuite fortement.

L'économie européenne de 1340 avait un *fonctionnement malthusien*. La terre était une ressource limitée et la population s'ajustait à la terre disponible. Je vais expliquer à nouveau ce fonctionnement, mais cette fois à l’aide d’exemples.

Dans les siècles qui avaient précédé la Peste Noire, l'agriculture européenne avait connu des innovations technologiques importantes. L'utilisation d'un harnais efficace pour les chevaux, apparut en Europe au 8ème siècle. On introduisit vers cette époque la rotation des cultures et on développa la charrue avec un soc de fer permettant de creuser des sillons plus profonds. En conséquence la population augmenta de l'an 1000 à 1340 : en Italie de 5 à 10 millions, en Grande Bretagne de 2 à 5 millions, en France + Pays-Bas de 6 à 19 millions, en Allemagne + Scandinavie de 4 à 11,5 millions. Cependant une spécificité de cette époque, qui est la caractéristique d’un fonctionnement malthusien de l’économie, est que si des innovations technologiques peuvent améliorer le revenu par tête dans le court et le moyen terme, dans le long terme ce revenu revient à son niveau naturel et la densité de la population augmente. Il n'y avait donc pas au cours du Moyen-Âge de mécanisme générant une croissance entretenue.

En conséquence de la Peste Noire, la population baissa d'au moins un tiers en Europe, alors que les terres disponibles, le capital productif et la quantité de métaux précieux restèrent inchangés. Moins de travail disponible pour les mêmes quantités de capital et de terre, eurent pour conséquence une élévation rapide du salaire réel, et une hausse moins forte de la production par tête. Ainsi, en Angleterre le salaire réel augmenta de 75% de 1300 à 1450, année où il atteignit un pic qu'il ne devait retrouver que des siècles plus tard. Moins de produits disponibles avec une quantité de métaux précieux inchangée, eurent pour conséquence une hausse des prix. Pour comprendre cela il suffit de se rappeler qu’à l’époque la monnaie était faite de métaux précieux, et donc que la quantité de monnaie était proportionnelle à la quantité de métaux précieux disponibles.

Ultérieurement, nous eûmes une progression lente de la population (il fallut 350 ans à celle-ci pour revenir à son niveau d'avant la Peste Noire). La raison de cette croissance démographique, est simplement malthusienne : les terres cultivables disponibles pouvaient soutenir une population plus importante. Simultanément, la hausse de la production résultant de la hausse de la population, en supposant provisoirement que la quantité de monnaie restait inchangée, eut pour conséquence une lente baisse des prix.

Les survivants de la Peste Noire étaient plus riches, puisqu’ils disposaient des mêmes terres, capital et métaux précieux qu’avant l’épidémie. Clark donne un intéressant graphique qui représente pour l’Angleterre la population an fonction du revenu par tête sur la période 1200-1800. La population augmenta et le revenu par tête baissa de 1200 à 1316. En 1316 la population anglaise atteignit un pic de 6 millions de personnes qui ne sera atteint à nouveau qu’au début du 18ème siècle. La Peste Noire et des épidémies ultérieures conduisirent à une baisse de la population qui n’était plus que de 2 millions en 1450. En revanche le revenu par tête de 1450 était le double de celui de 1316. De 1450 à 1640 la population se remit à augmenter et le revenu par tête à baisser. Donc, de 1200 à 1640 le modèle malthusien sans guère d’innovations technologiques s’observe clairement pour l’Angleterre.

Après 1650 et jusqu’en 1800 on observe une forte augmentation de la population accompagnée par une faible progression, et non plus une baisse, du revenu par tête. Visiblement, l’économie se met à fonctionner dans un régime similaire au régime malthusien avec innovations technologiques, mais un peu plus favorable. Clark donne aussi un graphique des salaires réels des ouvriers du bâtiment et agricoles de 1209 à 1809. Ces salaires fluctuèrent sur la période, mais sans montrer de tendance, puisqu’en 1800 ils étaient sensiblement au même niveau qu’en 1200. Cependant ce niveau « malthusien » ou fluctuant autour du revenu de « subsistance », garantissait aux ouvriers anglais un niveau de vie relativement élevé, avec une consommation de produits alimentaires diversifiée et comportant quelques produits coûteux (viande, bière, beurre, etc.). Le Japon, la Chine et l’Inde, dont les économies avaient aussi un fonctionnement malthusien, ont eu tout au long de la même période un revenu par tête beaucoup plus bas que celui de l’Angleterre.

En conséquence à la suite de la Peste Noire les européens augmentèrent la consommation de produits de luxe, qui venaient de l'Asie du Sud et de l'Est. Ces importations étaient payées en métaux précieux. Leur sortie progressive de l’Europe, conduisit à une baisse de la quantité de monnaie dans cette région, ce qui accentua la baisse des prix.

***2.2. Les effets économiques de moyen et de long terme de la Peste Noire***

Théoriquement, l’Europe aurait dû revenir progressivement à la situation qui prévalait avant la Peste Noire. Celle-ci avait été un choc démographique violent mais temporaire. La période de transition devait être longue à cause de l’amplitude du choc, mais il n’y avait pas *a priori* de raison qu’une cause temporaire ait des conséquences permanentes. Or, bien qu’on puisse observer des éléments d’une convergence lente vers l’état initial, on a aussi assisté à des changements économiques et sociaux définitifs à la suite de la Peste Noire. Notamment, la rareté de la main-d'œuvre, résultant du nombre de victimes élevé de l’épidémie, et en conséquence la baisse de la rente foncière, conduisirent à un appauvrissement des seigneurs (dont le revenu était la rente foncière) et à une dissolution des liens féodaux. Le pouvoir politique des seigneurs fut affaibli au profit des propriétaires terriens exploitant eux-mêmes leur terre, de la bourgeoisie urbaine et bien sûr du souverain. La baisse du pouvoir des féodaux au profit des souverains, contribua à une unification des marchés, qui encouragea la spécialisation et les économies d’échelle. Elle conduisit aussi à des innovations technologiques économisant le travail. La baisse du pouvoir des féodaux s’observe bien en Europe de l’Ouest, mais pas en Europe du centre ou de l’Est (Pologne, Russie). Dans ces régions, les féodaux furent suffisamment puissants pour convaincre les souverains à rétablir le servage au cours du 16ème siècle.

La demande de biens de luxe provenant de l'Orient, ne pouvait plus être satisfaite par suite de l'effondrement de l'Empire Mongol et de la fermeture de la Route de la Soie. Cette défaillance encouragea la recherche de nouvelles routes maritimes avec les Indes et la Chine. En résumé, l'Europe de 1450 était plus moderne que celle de 1340 et prête à coloniser les Amériques.

***2.3. Une esquisse de modélisation***

Les raisonnements précédents peuvent faire l'objet d'une modélisation, complétant celle de la première section, fondée sur les hypothèses suivantes.

La production utilise trois facteurs, le travail, le capital et la terre, et s’effectue sous des rendements d'échelle constants. La terre est en quantité fixe. Le capital est fixe dans le court terme.

Le taux de natalité est une fonction croissante du revenu par tête et le taux de mortalité une fonction décroissante du revenu par tête. Cela constitue les hypothèses malthusiennes du modèle. A l'état stationnaire, quand les naissances équilibrent les décès, l’égalité de ces deux fonctions détermine le revenu par tête et la population.

Présentons maintenant les étapes du raisonnement.

Si un tiers de la population meurt, la production baisse, mais de moins qu'un tiers, puisque le capital et la terre n’ont pas bougé.

Pour la même raison, la productivité marginale du travail (devenu rare) augmente et celles du capital et de la terre (devenus abondants relativement au travail) baissent.

La rente foncière, qui est égale à la productivité marginale de la terre, baisse donc. Cette évolution affaiblit le pouvoir des propriétaires terriens (les seigneurs). Les salaires, qui sont égaux à la productivité marginale du travail, augmentent. Cela accroît le pouvoir des travailleurs (notamment les serfs de l'agriculture).

Comme la production baisse moins que la population, le revenu par tête augmente. Cette évolution accroît le taux de natalité, et réduit celui de mortalité (hors Peste Noire). Donc la population augmente.

La baisse de la production, conduit à une diminution de la demande de monnaie. Pour comprendre pourquoi, il suffit de supposer que la vitesse de circulation de la monnaie reste inchangée.

 Comme la quantité de monnaie est inchangée dans le court terme, la baisse de sa demande implique une hausse du niveau de prix

Comme le revenu par tête a augmenté la demande de biens de luxes importés de l'Orient augmente également. Ces biens sont payés en métaux précieux. Le déplacement de ceux-ci vers l'Orient, conduit à une baisse progressive de la quantité de monnaie (la monnaie utilisée en Europe était principalement assise sur l'argent métal). Le niveau de prix baisse donc progressivement. Cette baisse de la quantité de monnaie ("*the Great Bullion Famine of the Fifteenth Century*") et la longue déflation qui l'accompagna, sont bien documentées par les historiens.

***2.4. Le concept de frontière***

Le concept de frontière, introduit par les historiens, est à rattacher à l’analyse malthusienne et permet une riche analyse de l'économie de l'Europe de l'Ouest de 800 à 1500. Sur cette période, la *frontière externe* de l’Europe fut repoussée pas les Allemands à la suite de leur conquête des territoires slaves et baltes à l'Est de l'Elbe, et par les Espagnols par la Reconquête de leur territoire. La *frontière interne* de l’Europe fut repoussée par l'augmentation de la superficie de terres arables résultant de la destruction de forêts et de l'assainissement de marais. Les deux élargissements de la frontière furent très importants jusqu'en 1250. De 1250 à 1350, la difficulté à étendre la frontière médiévale, eut pour conséquence de maintenir sensiblement fixe la superficie de terre arable, alors que la population continuait à augmenter. La régulation malthusienne prit alors la forme notamment de famines (par exemple la *Grande Famine* de 1315-1322). La peste noire résolut ce problème de surpopulation. Mais, il réapparaîtra vers le milieu du 15ème siècle.

De 1250 à 1500, les frontières de l'Est ne pouvaient plus être étendues, car elles se heurtaient au puissant Empire Ottoman. Les Grandes Découvertes et la conquête des Amériques furent la solution. En 1500 l'Europe (au sens large de ce mot) avait une population de 100 millions d’habitants pour une superficie de 3,75 millions de milles carrés. Les Grandes Découvertes ajoutèrent 20 millions de milles carrés de terres à conquérir et à exploiter. Comme vous le voyez la frontière externe s’était considérablement étendue.

Nous verrons ultérieurement comment le concept de frontière permet de comprendre des aspects du développement des Etats-Unis au cours du 19ème siècle.

Chapitre 2

La période mercantiliste : les 17ème et 18ème siècles

***1. Le mercantilisme et l’Etat-Nation***

Le mercantilisme n’est pas tant une école de pensée ou d’analyse scientifique que la description et la justification d’un processus historique, celui de la formation de l’Etat-Nation, d’abord en France (depuis Richelieu) et en Angleterre (depuis Elisabeth I), ensuite en Prusse (sous Frédéric II) et en Russie (sous Pierre le Grand). Ce processus reposa sur une alliance entre l’Etat, qui se confondait avec le monarque et ses ministres, et la bourgeoisie. On trouve souvent dans les textes mercantilistes la thèse que la puissance du souverain nécessite la richesse de sa bourgeoisie. Marx considère que l’accumulation du capital nécessite initialement l’expropriation d’une partie des richesses des classes traditionnelles au profit d’une nouvelle classe, la bourgeoisie, ce qu’il appelle *l’accumulation primitive.*

Quel intérêt avait l’Etat, ou plus précisément le souverain, dans cette alliance ? Les invasions barbares avaient été à l’origine de l’instauration du système féodal en Europe de l’Ouest. Dans ce système le souverain d’un territoire passait une alliance avec les seigneurs. Ceux-ci étaient des propriétaires terriens, qui avaient chacun plein contrôle d’un fief (même si le monarque pouvait avoir un droit théorique sur celui-ci) et qui ne vendaient pas leurs terres (sauf circonstances exceptionnelles, puisque leur pouvoir et leur richesse provenaient de la possession de terres). Le fief était transmis de génération en génération au fils aîné, donc n’était pas partagé, et assurait la fortune et le pouvoir du seigneur. Le seigneur avait des devoirs à l’égard du souverain, notamment de contribuer à lui fournir une armée. Les paysans travaillant la terre du seigneur pouvaient avoir un statut d’esclave (serfs) ou une relation contractuelle (vilains). Le servage avait fortement baissé avant la Peste Noire, et disparut à la suite de la baisse de population résultant de celle-ci. Cependant, il réapparaîtra dans le centre et l’Est de l’Europe (Prusse, Pologne, Russie) au cours du seizième siècle.

Le système féodal était progressivement devenu fragile en Europe : le soutien des nobles ne permettait pas aux souverains de conserver leur territoire dans une Europe divisée où les différents royaumes se menaçaient les uns les autres. Le besoin de disposer de plus en plus d’argent pour financer une armée, une marine, et des armes et autres biens militaires aux technologies de plus en plus coûteuses, força les souverains à encourager le développement d’une bourgeoisie, qui créera les richesses nécessaires. Des historiens utilisèrent le terme de *Révolution Militaire* pour désigner le progrès considérables dans les techniques de guerre et le coût croissant pour financer ces techniques, en Europe. En passant cette alliance les souverains affaiblissaient progressivement leur pouvoir politique, jusqu’à perdre celui-ci dans le long terme. Mais ils n’avaient pas le choix.

Pour atteindre son objectif l’Etat (le souverain), devait donc d’abord assurer l’unité nationale, en facilitant le commerce intérieur, en supprimant les spécificités régionales et en créant un corps de fonctionnaires disciplinés et dévoués. Il offrait à la bourgeoisie :

L’accès à un grand marché intérieur, le financement par l’Etat de dépenses d’infrastructures et de développement favorable à l’industrie naissante, plus le développement d’un cadre juridique et administratif favorable.

Une protection contre la concurrence des importations étrangères, par un système de droits de douane, de contingentements et de licences accordant des privilèges de monopole à des producteurs nationaux.

Le soutien des exportations, par la création de grandes compagnies commerciales aux statuts protégés (les Compagnies des Indes Orientales par exemple), le développement d’une marine et le développement d’un empire colonial qui pourra être exploité par ces compagnies. Celles-ci auront un pouvoir de monopole sur le commerce et le transport vers les colonies. La période mercantiliste commença peu de temps après la découverte des Amériques et connut une forte expansion coloniale de la part de l’Europe.

Cependant, certaines productions nationales, notamment agricoles en France, nécessaires pour l’industrialisation du pays, verront leurs exportations interdites, afin d’en assurer la fourniture au marché national à bas prix.

Certains éléments de la bourgeoisie se sont opposés à cette politique, soit par peur de réactions protectionnistes des pays étrangers pouvant nuire aux exportations nationales, soit, dans le cas de la France, à cause du sacrifice imposée à l’agriculture. Le fort interventionnisme de l’Etat dans la vie économique suscitait aussi des résistances d’une partie de la bourgeoisie. Ces résistances auront cependant peu de poids jusqu’au 18ème siècle, qui verra en France le développement du *mouvement physiocrate*, défenseur des intérêts agricoles, et en Angleterre la victoire progressive des idées libérales, notamment sous l’influence d’Adam Smith.

Une distinction un peu subtile qu’il nous faut faire est que l’objectif recherché était la puissance de l’Etat, qui se confondait avec celle du souverain. Au 17ème siècle et durant l’essentiel du 18ème siècle, le moyen utilisé était le mercantilisme. Mais le libéralisme pour lequel Napoléon III optera au 19ème siècle était aussi un moyen différent et plus adapté à son époque pour atteindre le même objectif.

La création de l’Etat-Nation s’est faite notamment contre l’étranger : le mercantilisme a utilisé et exaspéré la xénophobie. Il s’oppose donc sur ce point au libre échange, comme je le montrerai dans un chapitre ultérieur. Le mercantilisme nourrissait les guerres entre colonisateurs, chacun souhaitant acquérir des territoires sur lesquels sa bourgeoisie aurait un pouvoir de monopole, s’enrichirait et contribuerait ainsi à financer les dépenses militaires du souverain.

***2. Le mercantilisme et la préservation des métaux précieux***

Le mercantilisme au sens le plus strict, est un concept plus précis que ce que je viens de définir. L’opinion dominante de l’époque considérait que la richesse d’un Etat-Nation se mesurait d’abord par la quantité de métaux précieux qui circulaient, sous forme de monnaie, sur son territoire.

Cette thèse apparaît bizarre de nos jours, mais on peut lui trouver des fondements. D’abord, le dix-septième siècle connut des périodes de baisse des prix et de contraction de la production et des échanges, notamment et cela différa selon les pays, après 1620 ou 1630. Ces évolutions défavorables étaient liées à la diminution de la production de métaux précieux, à la thésaurisation sous forme de joyaux et de vaisselle, au déséquilibre de la balance avec le Levant et l’Extrême Orient. Ces périodes de rareté de la monnaie et de déflation furent accompagnées d’une détérioration de la situation économique qui ne pouvait qu’inquiéter les Etats-Nations en construction. En fait, la pénurie de métaux précieux dans des pays où le crédit était limité, rendait les échanges difficiles et nuisait au bon fonctionnement de l’économie.

Ensuite, l’Etat percevait ses ressources fiscales sous forme de métaux précieux, notamment parce que ses dépenses militaires (par exemple le paiement de mercenaires, ou l’achat de navires de guerre à l’étranger) se faisaient en métaux précieux. Ces dépenses militaires étaient d’ailleurs nécessaires pour protéger les empires coloniaux et les routes commerciales. Il était donc de l’intérêt de l’Etat qu’il y ait un maximum d’or et d’argent dans le royaume.

Les tentatives pour empêcher les métaux précieux de quitter le territoire national par contrainte directe, ne pouvaient qu’échouer et encourager la contrebande. Aussi, l’Etat décida finalement de contrôler l’ensemble de la balance commerciale, en favorisant les exportations et en décourageant les importations, afin d’obtenir un équilibre ou mieux un excédent qui sera source d’entrée de métaux précieux. Les droits de douane sur les importations étaient aussi un moyen simple d’alimenter les ressources de l’Etat.

La thèse qu’un Etat peut, par sa politique commerciale, fixer le niveau de sa balance des paiements, est incorrecte. On connaît la célèbre analyse de David Hume publiée en 1752, expliquant qu’un pays ayant un excédent de sa balance des paiements, bénéficiera d’une entrée de métaux précieux, d’une augmentation de sa masse monétaire, et donc d’une hausse de ses prix. Celle-ci rendra sa production de moins en moins concurrentielle, jusqu’à ce que l’excédent de la balance des paiements disparaisse. Dans le cas de l’Angleterre du 19ème siècle, les entrées et les sorties d’or furent faibles. Mais, elles furent remplacées par des entrées et sorties de capitaux, facilitées par la politique monétaire de la Banque d’Angleterre, et nous eûmes un mouvement stabilisateur de la masse monétaire très voisin de celui qui avait été analysé par Hume.

On peut cependant penser que les prix sont rigides dans le court terme. Ainsi, un pays accentuant sa politique protectionniste peut, pendant un certain temps, bénéficier d’un excédent de sa balance des paiements, d’une entrée de métaux précieux et d’une augmentation de sa masse monétaire, sans que ses prix augmentent. En revanche, la plus grande quantité de monnaie conduira à une baisse des taux d’intérêt bénéfique à l’activité. Cette argumentation a été développée par Keynes, dans sa *Théorie Générale.* Elle ne permet cependant au mieux de justifier le protectionnisme que pour stabiliser la conjoncture, et non pas comme une politique durable. D’autre part Keynes comprenait parfaitement les dangers du mercantilisme (et d’une monnaie basée sur les métaux précieux) pour la paix. Chaque pays, cherche alors à accroître sa part dans une quantité mondialement finie de métaux précieux et se retrouve constamment en conflit avec ses partenaires.

***3. Le commerce***

Le 16ème et le 17ème siècle connurent une progression du commerce de l’Europe avec le reste du monde, liée à la baisse des coûts du transport. Une conséquence de celle-ci est que la valeur moyenne d'un kilogramme de bien échangé internationalement baissa régulièrement. Auparavant seuls les biens les plus précieux pouvaient être échangés de façon rentable (imaginez le long de la route de la soie les chameaux chargés de soieries et de porcelaine). Ensuite, la gamme des biens échangés intercontinentalement devint de plus en plus large et concerna de plus en plus de bien moins luxueux (comme le sucre et les cotonnades indiennes).

Pour être plus précis le commerce de l’Europe avec le reste du monde augmenta à un taux de 1,26% par an durant le 16ème siècle, 0,66% par an durant le 17ème siècle et 1,26% par an durant le 18ème siècle. Sur cette période de trois siècles le PIB de l’Europe de l’Ouest (pas le PIB par tête) augmenta en moyenne de 0.4% par an.

Une caractéristique de la période fut que les biens importés par l'Europe n'étaient pas en général produits par celle-ci, et ne concurrençaient donc pas des producteurs locaux. Donc, il n’y avait pas de groupes qui auraient trouvé intérêt à s’organiser et à agir politiquement pour limiter ce commerce.

L'argent métal (qui était la base de la monnaie) venant des Amériques et du Japon, fut au centre de ces échanges. Il contribua à assurer la monétisation de l'Europe et fut à l’origine d’une inflation tout au long du 16ème siècle (*the Price Revolution*). Mais il servit aussi à payer les importations venant de l'Asie du sud, de l'est et du sud-est, telles les épices et soieries, puis les cotonnades de l'Inde, la porcelaine, le thé, etc.

Les droits de douane et les rentes de monopole résultant des choix mercantilistes des Etats, empêchèrent la réduction de la marge entre prix dans les pays fournisseurs et prix dans les pays acheteurs, et cela bien que les coûts de transport baissèrent. Ultérieurement je définirai le processus de mondialisation du commerce de marchandises par une baisse de cette marge. La baisse des coûts de transport, c’est-à-dire le progrès de la technologie, aurait permis à cette marge de baisser. Mais les politiques économiques des Etats empêchèrent cette évolution.

On n’observe aucune convergence des prix des épices (poivre et clou de girofle) aux Pays-Bas vers ceux de l’Asie du Sud-est durant les 17ème et 18ème siècles, une conséquence de la situation de monopole de la VOC, dont je parlerai plus tard. De même le rapport du prix de la cotonnade indienne à Londres et en Inde ne baissa pas entre 1660 et 1760. Cette absence de convergence s’observe pour bien d’autres prix (soie, café, thé, indigo).

L’augmentation du rapport des échanges extérieurs de l’Europe au PIB européen s’explique donc, non pas par une facilité accrue des échanges (les baisses des coûts de transport furent plus que compensées par les comportements monopolistiques des compagnies, mais aussi en conséquence des politiques mercantilistes et des guerres entre Etats Européens) mais par un déplacement des fonctions de demande et d’offre de biens tropicaux.

Si les coûts de transport avaient baissé du 16ème au début du 18ème siècle, la technologie des transports ne connut pas ensuite d'innovations technologiques radicales et ce jusque dans le courant du 19ème siècle. Cela, ainsi que les situations de monopole des compagnies en charge des échanges internationaux et les droits de douane, empêchèrent la baisse des taux de marge entre les prix dans les pays acheteurs et dans les pays fournisseurs.

***4. Les mouvements de main-d’œuvre***

Sur la période 1600-1790 nous eûmes un flux de migrations de l’Europe vers les Amériques. Le coût de la traversée était énorme. En 1650, la traversée coûtait de l'ordre de 5 mois de salaire d'un ouvrier agricole du sud de l'Angleterre. Seule une minorité des migrants pouvaient le financer sur leurs ressources personnelles. Une seconde minorité de migrants fut constituée par ceux qui partirent pour le Nouveau Monde afin de fuir les persécutions religieuses.

Au cours des 17ème et 18éme siècles, 700 000 Européens migrèrent vers l'Amérique du Nord et les Caraïbes. Ce chiffre est faible comparativement à ceux que je donnerai pour les périodes suivantes. Entre la moitié et les deux tiers d'entre eux vinrent avec un système de contrat : on leur payait la traversée. A leur arrivée ils étaient vendus à un commerçant ou un propriétaire agricole et devaient travailler pour lui pour une durée déterminée (4 à 7 ans).

A la fin du 17ème siècle l'offre de migrants européens diminua, ce qui eut pour conséquence de réduire la durée des contrats afin d’encourager les migrants. Mais surtout ce type de main-d'œuvre fut concurrencé par celui plus avantageux que constituaient les esclaves africains. Au cours du 16ème siècle 250.000 esclaves entrèrent dans le Nouveau Monde, mais ce chiffre augmenta à 7 millions pour les 17ème et 18ème siècles. Les esclaves furent employés dans la culture du coton et du tabac dans les futurs Etats-Unis, et dans la production de sucre aux Caraïbes et au Brésil.

Le trafic d'esclaves fut particulièrement intense au cours du 18ème siècle. Dans le *commerce triangulaire* les esclaves étaient transportés d'Afrique vers les Amériques. Celles-ci exportaient le sucre, le coton et le tabac vers l'Europe. Les cotonnades indiennes servaient à payer les esclavagistes africains qui fournissaient les esclaves, jusqu'à ce que l'industrie des cotonnades indiennes fut ruinée par la concurrence anglaise (quand Manchester remplaça Calcutta comme grand centre de l’industrie textile mondiale). Le centre du commerce triangulaire était l'Angleterre, et ses profits contribuèrent à financer la Révolution Industrielle. Les Anglais abolirent le trafic d’esclave par une loi votée par la Chambre des Communes en 1807-1808. Comme la marine anglaise contrôlait les océans, cette loi eut un effet considérable. L’esclavage lui-même ne fut aboli que beaucoup plus tard, en 1833 dans l’Empire britannique, 30 ans plus tard aux Etats-Unis et 50 ans plus tard au Brésil et dans les anciennes colonies espagnoles.

***5. Eléments d’histoire de l’Europe***

Le quinzième siècle et le début du seizième siècle furent dominés par l’expansion portugaise en Afrique et dans l’Océan Indien. L’objectif initial fut l’or et les esclaves de Guinée. Ce fut ensuite les épices, notamment le poivre que l’on pouvait acheter sur la côte Malabar (Sud-ouest de l’Inde) dont le port principal était Calicut (Vasco de Gama fut le premier à atteindre l’Inde, en faisant le tour par le Cap de Bonne Espérance en 1497-1498). Les Portugais tentèrent de contrôler (c’est-à-dire taxer et acquérir un pouvoir de monopole pour eux-mêmes) la totalité de la navigation dans l’Océan Indien Ils construisirent à cet effet un ensemble de villes fortifiées, mais ils n’atteignirent qu’imparfaitement leur objectif : les Portugais avaient certes un avantage technologique dans les combats maritimes, mais ils étaient peu nombreux. La domination portugaise était le fait d’aventuriers, très imparfaitement contrôlés par l’Etat. Le pillage était un moyen de financement courant (le Portugal était un pays pauvre qui n’avait pas le moyen d’investir dans cette région). Le pillage est autodestructeur. Aussi, dans les pays où elle était facile, il fut suivi par la colonisation (Angola, Mozambique, Ceylan). Les aventuriers portugais, qui avaient une compétence militaire certaine, furent souvent utilisés comme mercenaires par les princes qui régnaient sur des territoires inclus dans la Birmanie, la Thaïlande, etc. actuelles.

Le pouvoir des Portugais dans l’Océan Indien resta superficiel. La conquête des Amériques par les Espagnols fut totale. Elle fut effectuée par quelques milliers d’aventuriers possédant un avantage militaire considérable. Les Indiens furet décimés par les conquistadors, mais plus encore par des maladies apportées par les Européens. On passa rapidement d’une colonisation de pillage à une colonisation d’installation et d’exploitation, d’abord dans les Caraïbes, puis au centre du Mexique et au Pérou. 200 à 300.000 Européens émigrèrent aux Amériques au 16ème siècle, et 450.000 au 17ème siècle. Les Amériques exportaient de l’or, de l’argent, du cuir, du sucre.

Les Espagnols pénétrèrent dans l’océan Pacifique à partir de leurs possessions au Mexique et exportèrent des quantités importantes d’argent métal vers la Chine. Ils commencèrent la colonisation des Philippines en 1542 (Manille fut créée en 1571 et il s’y installa ensuite un nombre important d’immigrants chinois). Les Portugais pénétrèrent dans l’Océan Pacifique en passant par l’Océan Indien. Les autorités chinoises contrôlaient étroitement le commerce extérieur de leur pays et donnèrent aux Portugais certains privilèges, notamment la petite île de Macao en 1557. Les Portugais exportaient l’argent métal acheté au Japon (qui n’avait pas le droit de commercer avec les Chinois), les Espagnols amenaient l’argent métal du Mexique et du Pérou. La Chine fournissait en échange des soieries et des porcelaines.

De la fin du 16ème siècle à la première moitié du 18ème siècle les océans furent dominés par les Hollandais, qui remplacèrent les Portugais et les Espagnols, avant d’être à leur tour remplacés par les Anglais. En 1602 les Hollandais créèrent une compagnie privée, la VOC, qui eut le monopole du commerce dans les océans Indien et Pacifique. La VOC pouvait construire des forteresses et signer des traités, exactement comme un Etat. La colonisation hollandaise était plus profonde que celle des Portugais. Ils dominèrent les territoires produisant des épices rares (noix de muscade, clous de girofle, cannelle) et acquirent une pouvoir de monopole sur leurs ventes. Ainsi, la colonisation était un élément d’une stratégie commerciale, et on peut comprendre la méfiance de la Chine et du Japon à l’égard des commerçants étrangers, avec lesquels les contacts d’affaire étaient très réglementés (sinon interdits).

Le succès des Hollandais inspira de la jalousie des Anglais, ce qui conduisit aux guerres de 1652-54, 1665-67 et 1672 (La France joignit l’Angleterre dans la dernière guerre). La jalousie de la France prit la forme d’une guerre commerciale, avec des tarifs sur les importations en provenance des Pays-Bas et un développement des exportations de la France sur les marché tiers. Après la Révolution Glorieuse de 1688, qui vit l’accession d’un prince hollandais au trône d’Angleterre, les Pays-Bas et l’Angleterre devinrent durablement alliés, mais le pouvoir était devenu britannique.

De 1689 à 1815, une période de 128 ans, nous eûmes 64 années de guerre entre la Grande Bretagne et la France. La France avait acquis des possessions coloniales au Canada et en Louisiane (qui s’étendait jusqu’à l’Illinois). Elle entourait donc les possessions britanniques d’Amérique du Nord, mais n’envoyait qu’un faible nombre de migrants s’installer dans ces territoires. Elle possédait aussi l’île d’Hispaniola (Haïti et Saint-Domingue actuels). A la suite de la Guerre de la Succession d’Espagne, la France perdit l’Acadie (la Nouvelle Ecosse actuelle) et Terre Neuve par le Traité d’Utrecht de 1713, et la supériorité maritime de l’Angleterre fut durablement établie. La Guerre de Sept Ans (1756-1763) s’acheva par le Traité de Paris. La France perdit alors la totalité de ses possessions du Canada. La France et l’Angleterre étaient représentées en Inde par deux compagnies rivales des Indes Orientales, engagées dans une stratégie politique et militaire de conquête progressive du territoire. La France perdit toutes ses chances de conquête durant la guerre de Sept Ans et d’ici la fin du siècle l’Inde était devenue une colonie de la compagnie britannique.

Les 18ème et le 19ème siècles virent la domination britannique sur les océans et les mers du globe, ce qui permit à l’Angleterre d’acquérir un empire colonial considérable. Au 16ème siècle le développement de la marine britannique fut utilisé pour le pillage, par exemple des ports et navires espagnols dans les Caraïbes. La colonisation de peuplement commença au début du 17ème siècle avec la Virginie, la Nouvelle Angleterre, la Jamaïque et des petites îles des Caraïbes. Puis le peuplement britannique s’étendit à Philadelphie, New York, les Carolines du Sud et du Nord et la Géorgie.

La marine de guerre britannique était extrêmement efficace. Elle était aussi très coûteuse. Les dépenses militaires de l’Angleterre représentaient la plus grande partie de ses dépenses publiques et une part croissante du PIB. La monarchie constitutionnelle instaurée par la Révolution Glorieuse, qui marquait une élévation du pouvoir de la bourgeoisie dans son alliance avec le souverain, permettait une pression fiscale que les monarchies absolues de France et d’Espagne ne pouvaient pas imposer à leurs peuples. La thèse que plus un état est démocratique, avec un parlement élu, plus la pression fiscale est forte, est bien documentée (la pression fiscale dans la Chine des dynasties Ming et Qing par exemple était très faible). La France, qui avait fortement aidé les Etats-Unis à acquérir leur indépendance et qui avait financé le coût de son intervention par la dette publique, se trouvait incapable à la fin du 18ème siècle de faire face au coût de cette dette sans réforme politique profonde. Cela fut la cause de la convocation des Etats Généraux, qui conduisit à la Révolution Française, et à un accroissement du pouvoir de la bourgeoisie, comme en Angleterre un siècle auparavant. Cependant, les Anglais commirent une grosse faute : après la Guerre de Sept Ans ils décidèrent de financer une partie du coût de leur dette publique (qui était devenue élevée à cause des guerres) par une augmentation des droits de douane dans leurs colonies d’Amérique (qui n’avaient pas de représentants au Parlement britannique). Cela est à l’origine du slogan *No taxation without representation* et fut le déclencheur de la Guerre d’Indépendance qui aboutit à la création des Etats-Unis d’Amérique.

La Jamaïque donne une intéressante illustration d’une accumulation primitive (au sens de Marx) assise sur le colonialisme. Cromwell prit cette île à l’Espagne en 1655. Il n’était pas dans l’intention de l’Etat britannique d’y investir quoi que ce soir. Mais la capitale, Port Royal, était une base idéale pour la contrebande ainsi que la piraterie dirigée contre l’Espagne et où s’illustra le fameux pirate Henry Morgan. Cette activité fournit le capital nécessaire pour s’engager dans une autre activité moins risquée, les plantations de sucre recourant à des esclaves. La Jamaïque fut durant le 18ème siècle le principal exportateur de sucre de l’Empire Britannique.

***6. Eléments d’histoire de la Chine***

Les deux premiers chapitres de mon cours ont été très eurocentriques, la principale raison étant que les historiens ont beaucoup plus étudié l’Europe que les autres régions du monde. Cela est en train de changer et nos connaissances de, par exemple, l’histoire économique de la Chine, progresse rapidement.

Le système féodal avait pratiquement disparu en Chine à la fin de la période des Royaumes Combattants (221 BC). Il y eut certes des retours du féodalisme dans les périodes de guerres civiles. Mais le féodalisme à l’Européenne avait totalement disparu au début de la dynastie Song (960). L’Empereur gouvernait avec l’aide d’une classe de bureaucrates, recrutés par un système de concours extrêmement sélectif (comme l’ENA en France de nos jours). Le nombre de ces hauts fonctionnaires était très faible. La paysannerie était constituée de petits propriétaires indépendants et le marché de la terre était actif. A l’interface des hauts fonctionnaires et des petits propriétaires terriens existait une classe intermédiaire appelée *country gentry.* Les familles de cette classe avaient des membres qui avaient passé les premiers degrés des concours impériaux ce qui leur permettait de remplir des taches administratives locales sans être officiellement fonctionnaires. Les hauts fonctionnaires ne pouvaient opérer au niveau le plus concret qu’avec le soutien de cette classe. Les membres de cette classe étaient donc dans une position, notamment sociale, qui leur permettait de faire fortune dans différentes opérations, et notamment d’acheter de la terre et de la louer à des fermiers ou métayers. Mais, à la différence de la noblesse européenne, la terre n’était pas la source de la richesse de cette classe (le fait que l’héritage était partagé en parts égales entre descendants du sexe masculin au lieu d’être attribué au seul fils aîné, ne facilitait la création d’une aristocratie dont la richesse reposerait sur la terre). Pour qu’une famille maintienne son appartenance à la *country gentry* il était important que des enfants de chaque génération réussissent les premiers degrés des concours impériaux. La famille disposait donc d’une école où les enfants du clan étaient éduqués. Il y eut cependant des époques où le succès à un concours pouvait être acheté (formellement ou en dessous de table). Ce système assurait une certaine mobilité sociale, qui n’existait pas en Europe continentale. Donc, quand les historiens marxistes parlent du féodalisme en Chine ils donnent à ce mot un sens très différent du féodalisme européen.

L’alliance entre l’Empereur et la paysannerie assurait une grande stabilité dont bénéficiaient les deux classes, et aucune d’entre elles n’avait intérêt à voir se développer une classe de marchants qui deviendrait une bourgeoisie menaçant leurs pouvoirs respectifs. Cependant, durant la dynastie Song (960- 1279), l’Empire était très menacé par des peuples situés au Nord et au Nord-Ouest. Il perdra la moitié de son territoire en 1126 et le reste en 1279. L’Etat Song, notamment à l’époque des *New policies* (1068-1120), anticipa les politiques mercantilistes menées en Europe cinq siècles plus tard. Le financement d’une armée (et de tributs achetant la paix) nécessitait à l’empire de se développer économiquement. Aussi, l’Etat engagea des programmes qui créaient des opportunités de ventes de produits locaux, aida le développement du commerce sur de grandes distances, et protégea les intérêts des marchands, par exemple par l’octroi de licences. La dynastie Song vit donc le développement d’une économie de marché avec des échanges entre provinces éloignées de la Chine, ce qui permettait un développement fondé sur la spécialisation et l’avantage comparatif. La marine chinoise disposait sous cette dynastie d’une technologie très en avance sur son temps, qui permettait à la Chine d’être active dans les échanges internationaux. La Chine avait aussi acquis la maîtrise de diverses autres technologies très avancées (extraction du charbon à de grandes profondeurs, papier monnaie, lettres de changes, etc.). La menace militaire extérieure fut à l’origine d’un développement de la métallurgie (qui bien sûr nécessitait l’extraction de charbon et de minerai de fer). L’urbanisation se développa également beaucoup. Enfin, on doit noter que l’Etat intervint très directement dans la fixation de prix (par exemple d’achat aux producteurs de thé et de vent de ce thé aux marchands). Ces manipulations lui permettaient d’acquérir les ressources budgétaires nécessaires, mais nécessitaient que les marchés (du thé dans mon exemple) soient très actifs. En fait l’Etat Song percevait des recettes importantes sous forme de taxes indirectes. Il y eut donc l’apparition d’une classe bourgeoise sous la dynastie Song, qui apparaît donc comme une période mercantiliste, similaire à celle que connaîtra l’Europe de l’Ouest cinq siècles plus tard.

La dynastie Song sera succédée par une dynastie mongole, les Yuan. Quand les Chinois récupèreront leur indépendance avec la dynastie Ming (1368- 1644), celle-ci, durant 150 ans, ne fera guère l’objet de menaces extérieures. Cela entraînera une disparition de la classe bourgeoise devenue alors inutile. On assistera alors à un recul économique (faible monétisation de l’économie, disparition du commerce autre que local) et technologique. Le premier empereur Ming, Hongwu, qui était un ancien paysan devenu général, croyait aux vertus paysannes et à l’autosuffisance au niveau local. Il força ainsi les paysans à effectuer une production diversifiée non conforme à leurs avantages comparatifs. La taille de l’économie de marché au 12ème siècle ne sera vraiment dépassée que sous la dynastie Qing en 1770, et même à cette époque, le revenu réel par tête était inférieur à ce qu’il était au temps de la dynastie Song.

La Chine a donc connu un déclin dans sa technologie de la fin du 13ème siècle au début du 16ème siècle. Jusqu’à la moitié du 14ème siècle les jonques chinoises étaient plus grandes que les bateaux européens. Elles utilisaient des techniques maritimes sophistiquées, par exemple la boussole, depuis plus longtemps que les Européens. Et pourtant quand les Portugais arrivèrent en Chine en 1514, les Chinois ne pouvaient plus construire des bateaux de grande taille pouvant naviguer sur les océans. A la fin du 13ème siècle les Chinois pouvaient extraire du charbon de grandes profondeurs. Au 19ème siècle les mines chinoises étaient primitives et la plus grande partie de l’extraction était à ciel ouvert. Quand les Jésuites arrivèrent en Chine en 1580 ils impressionnèrent aisément les Chinois par leur avance scientifique et technologique, par exemple dans la construction d’horloges, alors que la Chine du 11ème siècle disposait d’horloges de qualité.

La seconde moitié de la dynastie Ming (à partir de 1450) vit cependant un progrès économique, conséquence de la découverte des Amériques. De nouvelles cultures furent introduites (maïs, arachides, patates douces) qui augmentèrent la productivité de l’agriculture et conduisit, en conformité avec la logique malthusienne, à une hausse de la population. L’importation d’argent métal (des Amériques, mais aussi du Japon) conduisit à la monétisation de l’économie chinoise et contribua à faciliter les échanges. Il est cependant remarquable et révélateur que l’Etat frappa peu de pièces de monnaie de bronze sous les dynasties Ming et Qing (au contraire de ce que faisait la dynastie Song), et aucune d’argent. Les paiements, par exemple en lingots d’argent, restaient donc compliqués. En fait, même en 1830, l’économie de marché représentait seulement 10 à 12 % de la production de la Chine, et le commerce à grandes distances de l’ordre de 2 à 2,2%. La Chine restait donc un pays essentiellement agricole où les échanges s’effectuaient localement. L’acquisition d’argent métal nécessitait que la Chine exporte, la porcelaine, le thé, les soieries.

La fin de la dynastie Ming, c’est-à-dire la période allant de 1620 à 1644, fut caractérisée par une augmentation des menaces extérieures, mais aussi par une perte du prestige et du pouvoir de l’Empereur accompagnée de troubles intérieurs. Cela réduisit le contrôle des activités économiques et permit un fort développement des activités commerciales chinoises en Asie du Sud-est, centrées sur la province de Fujian (située en face de Taiwan) et utilisant les fortes diasporas qui se développaient dans le Sud du Vietnam, la Thaïlande actuelle et les Philippines. La nouvelle dynastie Qing, qui était bien sûr l’ancienne menace extérieure et qui elle n’était plus menacée, commença par vider de sa population les régions côtières du sud de la Chine, ce qui entraîna un fort déclin du commerce extérieur. Après 1685 ils allègeront cette politique et le commerce avec l’Asie du Sud-Est redeviendra actif.

Chapitre 3

La Révolution industrielle (1760-1860) et la Grande Divergence

J'ai présenté dans le chapitre 1 le modèle malthusien, qui s'appliquait pleinement au 14ème siècle. Il était caractérisé par l'absence de croissance du revenu par tête (mais pas de la population), à la suite de progrès technologiques ou d’augmentations des superficies cultivables.

Le 16ème et le 17ème siècle commencèrent à échapper au déterminisme malthusien par le recours à une meilleure spécialisation des pays ou régions dans les activités où elles avaient un avantage comparatif, ainsi qu'à la division du travail dans les manufactures (analyses d'Adam Smith). Cette croissance smithienne était possible à la suite des politiques mercantilistes qui abolirent beaucoup des barrières aux échanges internes à une nation, et qui étendirent la taille des marchés par les conquêtes coloniales. Ces facteurs permirent une croissance lente, mais durable, de la production et du revenu par tête.

Le 18ème siècle vit le début de la croissance moderne guidée par des innovations incessantes (analysée par Schumpeter), mais, à partire de la fin du 18ème siècle, aussi par une baisse du taux de fécondité, qui réduisit la croissance de la population et permit au revenu par tête de progresser encore plus.

*1. Constatations historiques*

De 1770 à 1860 la population de l’Angleterre tripla. Cependant, le revenu réel par tête, au lieu de baisser, augmenta à un rythme régulier bien que faible. Cette évolution montre que l’économie anglaise était sortie de la logique malthusienne. La Révolution Industrielle eut lieu en Angleterre, même si elle se diffusa ensuite progressivement vers d’autres pays européens. Elle marque une rupture radicale dans le fonctionnement des économies, unique dans l’histoire de l’humanité, bien qu’il y ait de bonnes raisons d’estimer que l’économie et la société britannique avaient connu une lente évolution conduisant à cette révolution bien avant 1770.

*1.1. L’augmentation de la population en Angleterre*

Il nous faut commencer par l’augmentation de la population, qui est *a priori* quelque chose différent de l’augmentation de la productivité ou de l’efficience de l’économie. La population de l’Angleterre passa de 6 millions dans les années 1740, un chiffre sensiblement égal au maximum qui avait été atteint avant la Peste Noire quatre siècles auparavant, à 20 millions dans les années 1860. D’autres pays eurent des augmentations de leur population sur la même période mais pas aussi fortes. Par exemple la population de la France passa de 21 millions à 37 millions.

La hausse de la population résulta d’une augmentation du taux de naissance et non pas d’une baisse du taux de décès, c’est-à-dire d’une hausse de la fécondité. On avait vu dans le chapitre 1 que le contrôle des naissances en Europe reposait sur un mariage tardif des femmes et sur une proportion notable d’entre elles qui ne se mariaient pas. L’âge de mariage des femmes diminua progressivement à partir de 1720 (il était de 26 ans au début des années 1700 et de 23 ans sur la période 1830-1837), en même temps que la proportion de femmes qui restaient célibataires baissait (il était de 20% en 1650 et de 10% au début du 18ème siècle). Enfin, les naissances illégitimes, qui étaient inexistantes, devinrent plus nombreuses. Ce changement de comportement s’observe dans toute l’Angleterre (les régions où la Révolution Industrielle se développa et les régions où elle fut inexistante). Une raison possible est que le risque pour une femme de mourir en couches était élevé jusqu’à la fin du 17ème siècle, puis baissa rapidement. Les femmes avaient donc une forte incitation à ne pas se marier ou à se marier tardivement, et cette raison s’estompa par la suite.

*1.2. La hausse de l’efficience de la production*

La comptabilité de la croissance relie la production par tête au capital par tête, à la superficie de terres cultivables par tête et à l’efficience de la production. Le capital qui est mesuré dans les comptes de la nation, est le capital productif : les équipements et les bâtiments. Les économistes lui ajoutent le capital humain, c’est-à-dire la formation, incorporée dans les travailleurs, qui les rend plus productifs et mieux rémunérés que s’ils étaient sans qualification. Ce capital est mesuré de façon indirecte (par exemple par le nombre d’années d’études) et ne figure donc pas dans les comptes de la nation.

La contribution de la terre à la production, qui était très élevée avant 1770, a baissé régulièrement depuis et est devenue négligeable de nos jours dans les pays développés. Le capital par tête a beaucoup crû depuis 1760, mais sa dynamique est très corrélée avec celle de l’efficience de la production. On peut donc penser que c’est celle-cette dernière qui détermine l’évolution du capital et que c’est son augmentation qui est à l’origine de la croissance, et donc de la Révolution Industrielle.

Sur la période 1780-1860 le taux de croissance de l’efficience fut de 0,4% par an. Ce taux est bas si on le compare à ses valeurs des périodes suivantes. Mais il est nettement positif et cela de façon permanente. L’Angleterre est donc bien sortie du régime malthusien. L’augmentation de la population précéda l’augmentation de la productivité, puisqu’en 1790 la population était déjà 37% au-dessus de son niveau de 1740.

Les progrès de l’efficience de la production durant la révolution Industrielle est provenue des innombrables innovations, souvent des améliorations très modestes, que les producteurs introduisaient constamment dans leurs produits et modes de fabrication. Le gain d’efficience sur la période 1760-1860 provient pour moitié de l’industrie textile, et particulièrement de l’industrie du coton. On eut une série d’innovations dans ce secteur, certaines qui sont restées célèbres, d’autres qui sont plus anonymes. La plupart de ces innovations étaient simples à mettre en œuvre. Cependant le taux de profit des entrepreneurs de ces industries n’était pas plus élevé que ceux dans des secteurs en stagnation comme le commerce de détail ou la fabrication de bottes et de chaussures. La grosse particularité des innovations est qu’elles accroissaient le stock de connaissance de toute la société et que chacun pouvait les imiter et les utiliser. La protection de la propriété intellectuelle était faible au temps de la Révolution Industrielle, et de nos jours elle a un champ délimité.

Le gain d’efficience a donc bénéficié principalement aux consommateurs, sous forme de baisses de prix, mais pas aux entrepreneurs. Les autres secteurs dont la contribution fut importante sont les transports (un gain de productivité élevé dans un secteur contribuant à une part faible de la production totale) et l’agriculture (un gain de productivité plus faible mais dans un secteur contribuant à une part importante de la production totale). Les productions de charbon et de fer eurent aussi une petite contribution. Dans l’agriculture on ne peut même pas identifier les auteurs des innovations : celles-ci ont été nombreuses mais modestes, faites par des agriculteurs ordinaires, et leurs résultats se diffusaient très rapidement de bouches à oreilles. Les innovations dans l’agriculture furent indépendantes de celles dans l’industrie ne serait-ce que parce que jusqu’en 1860 ce secteur n’était guère mécanisé.

L’imitation par les pays étrangers entraîna une diffusion des technologies de la Révolution Industrielle vers ceux-ci. Il y eut bien sûr un délai, d’un ordre de 13 ans pour l’Europe de l’Ouest, de 22 ans pour l’Europe de l’Est et du Sud, de 35 ans pour l’Inde et de 52 ans pour l’Amérique Latine, selon Gregory Clark.

*1.3. Conséquences sur le commerce extérieur de l’Angleterre*

La population tripla, alors que la production agricole n’augmenta que de 60% de 1760 à 1870. Les importations de produits agricoles et d’autres matières premières devinrent donc indispensable et représentaient 22% du PIB en 1870. L’Angleterre devait donc développer sa production et ses exportations de biens industriels. Cela explique qu’elle devint l’atelier du monde, fournissant en biens manufacturés les pays neufs (les Etats-Unis, l’Argentine) qui exportaient en échange des biens agricoles et des matières premières.

Les exportations de produits textiles à base de coton par l’Angleterre augmentèrent progressivement et fortement des années 1780 aux années 1850. En 1815, 60% de la production de produits textiles en coton de l’Angleterre étaient exportés. Leur part dans les exportations totales du Royaume-Uni augmenta de 6% en 1784-1786 à 48% en 1834-1836. Cette part baissa ensuite pour atteindre 34% en 1854-1856, parce que les exportations anglaises des produits métallurgiques et de biens d’équipement (deux secteurs où l’Angleterre était très en avance par rapport à l’Europe de l’Ouest et aux Etats-Unis) augmentaient rapidement.

La conséquence la plus dramatique de l’expansion de l’industrie textile à base de coton en Angleterre fut la destruction de cette industrie en Inde. Au 17ème siècle l’industrie indienne du coton dominait le monde : les tissus indiens, exportées par l’EIC ou la VOC (les compagnies des Indes orientales anglaise et hollandaise) devinrent très à la mode en Europe et plus précisément en Angleterre où ils concurrençaient fortement les produits locaux à base de lin et de laine. Les producteurs locaux de ces produits eurent une action de *lobbying* pour restreindre ou interdire les importations de tissus colorés, puis ultérieurement de tissus blancs, notamment au début du 18ème siècle. Les cotonnades indiennes étaient aussi utilisées par les commerçants européens en Afrique pour acheter des esclaves, en Chine pour acheter du thé ou des porcelaines, etc.

L’industrie cotonnière indienne était artisanale et souvent rurale. La technologie était primitive. Mais la division du travail était très forte et correspondait souvent à la division en castes de la société indienne.

L’Angleterre développa une petite industrie cotonnière au début du 17ème siècle. Le coût du travail était cinq à six fois plus élevé en Angleterre qu’en Inde. Même si la productivité du travail était deux à trois fois plus élevée dans le premier pays que dans le second, cette industrie n’était pas compétitive et sa taille resta réduite. Ce désavantage incita les industriels anglais à introduire des innovations techniques majeures économisant le travail, principalement dans la filature, mais aussi dans le tissage et le cardage, de 1770 à 1830. Sur cette période la productivité relative du travail entre l’Angleterre et l’Inde augmenta de 2,5 à 16,25 ! Cela conduisit à une domination anglaise sur les marchés national, puis américain, africain, européen et enfin mondial du coton. Cette domination fut freinée par une hausse du prix du coton brut en Angleterre durant les guerres napoléoniennes, et aussi par des hausses de salaire en Angleterre. Mais à partir de 1830 les cotonnades anglaises commencèrent à dominer le marché indien. L’industrie textile indienne résista jusqu’en 1850, puis disparut progressivement dans la seconde moitié du 19ème siècle, quand 60% des produits textiles utilisés par les Indiens étaient de provenance britannique. La question à se poser et que nous aborderons plus bas est : pourquoi les efficaces technologies britanniques n’ont pas été introduites en Inde dans la seconde moitié du 19ème siècle ?

Les exportations de produits textiles à base de coton vers les clients traditionnels de l’Angleterre (Europe, Canada, Etats-Unis, Caraïbes) augmentèrent rapidement au début de la Révolution Industrielle, puis se fixèrent à un niveau à peu près constant. Mais quand ces exportations commencèrent à stagner, celles vers de nouveaux clients (Moyen Orient, Afrique, Australie, Amérique Latine) progressèrent rapidement à leur tour. Les pays avancés (Europe de l’Ouest, Etats-Unis) se limitèrent progressivement à importer le fil de coton et à développer une industrie textile nationale, ce qui est une stratégie *d’industrialisation par substitution d’importations*, un thème sur lequel je reviendrai plus tard. Plus généralement l’Angleterre exporta vers l’Europe de plus en plus de biens intermédiaires, dont la production nécessitait les technologies modernes où elle avait développée un avantage comparatif. Elle importait des biens manufacturés finaux et des biens primaires (vin, blé, bois). Elle exportait vers les régions moins développées des biens manufacturés finaux et importait des matières premières et bien agricoles, notamment le thé, le café, le sucre et bien sûr le coton brut. Enfin, l’Angleterre devint un centre commercial de matières premières du monde entier, qu’elle importait et réexportait.

J’avais brièvement discuté dans le chapitre précédent la contribution de l’esclavage dans les Amériques à la Révolution Industrielle. Je peux ajouter que la Révolution Industrielle nécessitait l’importation de quantités considérables de coton brut par l’Angleterre. En 1854-1856 plus des ¾ de ces importations provenaient des plantations de coton du Sud des Etats-Unis, où les travailleurs étaient des esclaves. Findlay et O’Rourke utilisent un modèle d’équilibre général calculable, qui examine le rôle de l’esclavage dans la production de coton brut dans le Sud des Etats-Unis, dans la croissance et la modernisation des entreprises textiles britanniques. La Révolution Industrielle a conduit à une augmentation de la demande et donc du prix des esclaves. Ce que je ne trouve pas convaincant dans cette analyse est que la Révolution Industrielle a coïncidé avec l’interdiction du commerce d’esclave par la loi passée à la Chambre des Communes en 1807-1808, suivie par une succession de législations qui finiront par supprimer l’esclavage. Il me semble d’ailleurs que si l’esclavage avait été aboli en 1800, les plantations de coton du Sud des Etats-Unis n’auraient pas eu beaucoup de mal à recourir à du travail salarié (les esclaves affranchis, ou des immigrants).

J’ai déjà dit que la Révolution Industrielle avait d’abord bénéficié aux consommateurs sous forme de baisses des prix. Ce résultat est conforme avec la constatation que le terme de l’échange de l’Angleterre se détériora durant la Révolution Industrielle. Ce n’est qu’après 1850 que le terme de l’échange de ce pays s’améliorera, à la suite des baisses des coûts de transport, comme nous le verrons dans le chapitre suivant.

*1.4. Conséquences sur la répartition des revenus en Angleterre*

La Révolution Industrielle a-t-elle conduit à un appauvrissement absolu, ou sinon relatif, des travailleurs peu qualifiés ? Cette question est encore débattue. Nous connaissons les salaires nominaux des travailleurs peu qualifiés en Angleterre, tout au long de la Révolution Industrielle. Pour obtenir le salaire réel, c’est-à-dire le pouvoir d’achat de ces travailleurs, il nous faut calculer un indice des prix représentant correctement la structure de leur consommation. Les désaccords actuels portent sur le calcul de cet indice.

Gregory Clark estime que de 1760 à 1860, en Angleterre, le salaire réel moyen a augmenté plus vite que le PIB par personne. Le rapport entre le salaire d’un travailleur qualifié et le salaire d’un travailleur non qualifié a baissé. L’écart de salaire entre les hommes et les femmes a aussi diminué. Le taux d’intérêt réel, c’est-à-dire la rémunération du capital, a baissé également.

Robert Allen obtient une conclusion moins optimiste.  Le salaire réel qu’il calcule a augmenté de 1770 à 1800, a stagné ensuite jusqu’en 1840, puis s’est mis à augmenter à nouveau alors que la production par travailleur augmentait sur toutes ces périodes. Ce salaire était cependant à un niveau élevé, si on le compare au salaire réel dans les autres pays. Sur la période 1800-1840, le taux de profit aurait doublé et la part des profits dans le revenu national aurait augmentée aux dépens de la part des salaires et de la rente foncière. Après 1840, les salaires réels se seraient mis à croître au même rythme que la productivité du travail, et le taux de profit comme les parts des rémunérations des facteurs dans la production se serait stabilisée. Il ne faut pas cependant surestimer la différence des évaluations des deux auteurs. Le taux de croissance du salaire réel calculé par Gregory Clark sur la même période était faible. En conclusion, il semble que le salaire réel en Angleterre sur la période 1760-1860 ait peu augmenté mais ait été à un niveau élevé pour l’époque.

*2. Analyse théoriques des causes de la Révolution Industrielle*

Pourquoi la Révolution Industrielle a-t-elle eu lieu en 1770 en Angleterre ? Elle aurait pu ne jamais avoir lieu, ou avoir lieu plus tôt dans un autre pays. Les histoires des différentes civilisations présente de grandes différences. Pourquoi l’Angleterre de 1770 a réalisé quelque chose que les multiples nations du monde aux institutions, histoires, ressources naturelles, etc. très diverses, n’avaient pas fait plus tôt ? Cette question a reçu énormément de réponses. Beaucoup d’entre elles ne résistent pas à un examen approfondi.

*2.1. La Révolution Scientifique en Europe au cours du 17ème siècle*

Les méthodes et les connaissances scientifiques progressèrent beaucoup en Europe au cours du 17ème siècle. On peut donc se demander si ce progrès est à l’origine des innovations de la Révolution Industrielle, qui eurent lieu un siècle plus tard.

On peut d’abord penser que des découvertes scientifiques ont conduit par simple application ou extension à de nouvelles technologies. Cependant le seul cas que l’on trouve est celui de la machine à vapeur atmosphérique, mise en œuvre en 1712 pour pomper l’eau des mines. On ne trouve aucun autre lien entre les connaissances acquises durant la Révolution Scientifique et les inventions de la Révolution Industrielle. Le lien entre science et technologie ne deviendra important qu’après 1850.

On peut aussi penser à un lien plus indirect. Par exemple les méthodes développées par les scientifiques auraient été utilisées avec succès pour des innovations technologiques, ou la popularisation de la science aurait initié un intérêt pour des innovations technologiques.

Le problème avec cette explication est que la Révolution Scientifique fut une affaire des classes supérieures de la société, qui s’intéressa aussi à la technologie et développa des techniques nouvelles (penser à l’intérêt de Louis XVI pour la serrurerie et à l’Encyclopédie de d’Alembert). Mais les inventions qui furent appliquées à la production de façon généralisée furent le plus souvent le fait d’artisans ou d’ouvriers qualifiés. Il est douteux qu’ils aient eu beaucoup d’interactions avec les classes supérieures.

Une autre raison pour être sceptique sur le lien entre la Révolution Scientifique et la Révolution Industrielle est que la première eut lieu dans la totalité de l’Europe de l’Ouest et aux Etats-Unis, alors que la seconde n’eut lieu qu’en Angleterre.

*2.2. La « qualité » des institutions*

Une seconde catégorie d’explications repose sur le postulat que les institutions déterminent le progrès de l’économie. Des institutions garantissant les droits de propriété encourageraient l’innovation, et ainsi génèreraient une croissance entretenue. Le premier défaut de cette explication est que la propriété intellectuelle était aussi mal protégée durant la Révolution Industrielle qu’auparavant. La seconde est qu’on est en droit de penser que ce sont les institutions qui s’adaptent à l’environnement et notamment à la technologie et à la structure des prix et non pas le contraire. Cette remarque de bon sens n’est rien d’autre que la conception de Marx quand il opposait la structure économique à la superstructure juridique et politique.

Par exemple, le Christianisme initial interdisait le prêt à intérêt qui était assimilé à l’usure. Cette interdiction, si elle avait été appliquée rigoureusement, aurait empêché des transactions bénéfiques pour les deux partis, qui étaient le plus souvent des marchands pieux. En conséquence des théologiens du Moyen Age trouvèrent des astuces pour tourner cette interdiction. Cela était d’autant plus facile que l’Eglise catholique était elle-même un gros prêteur. Cette interdiction eut donc peu d’effets en pratique, se bornant à empêcher l’émission d’obligations négociables.

*2.3. La transition démographique*

Une autre catégorie d’explications, dans la logique des travaux de Gary Becker et Robert Lucas, part du postulat qu’une baisse du taux de fécondité est accompagnée par un investissement en éducation plus important des parents dans leurs enfants. Cela conduit à une main-d’œuvre moins nombreuse et mieux éduquée, qui aura la capacité de générer des innovations. On observe effectivement de bonnes capacités de lecture et de calcul de la population en Angleterre dans la période qui a précédé la Révolution Industrielle. Mais le recul de l’analphabétisme commença au moins au 16ème siècle, et il ne connut guère de progrès chez les hommes, sur la période 1760-1860.

Le principal problème que rencontre cette explication est que le taux de fécondité augmenta en Angleterre de 1650 à 1820. Il ne commencera à diminuer qu’après 1850 et à baisser significativement à partir de 1890, soit de l’ordre d’un siècle après le début de la Révolution Industrielle.

La baisse de la fécondité peut difficilement être considérée comme résultant d’une élévation du revenu. Dans l’Angleterre préindustrielle, le nombre d’enfants vivant à la mort de leur père était plus élevé dans les familles ayant un revenu élevé que dans les familles plus pauvres. Pour les années 1980 et 2000, pour le Canada, la Suède, le Royaume-Uni et les Etats-Unis, on ne voit aucun lien entre le nombre d’enfants d’une femme mariée dont l’âge est entre 30 et 42 ans et le revenu du ménage dont elle est membre.

Une explication plus convaincante de la baisse de la fécondité en Angleterre après 1890, (ou dans la corrélation négative que l’on observe actuellement entre le taux de fécondité dans un pays et son revenu par tête), est l’amélioration du statut social (*empowerement*) des femmes, qui a accompagné le développement économique. Après tout ce sont elles qui ont les enfants et passent le plus de temps à s’en occuper. On peut donc penser que le nombre optimal d’enfants qu’elles souhaitent est plus bas que celui de leurs maris. Cet *empowerement* a commencé dans les classes socialement supérieures avant de se diffuser vers les autres classes. Ainsi, la baisse de la fécondité a commencé dans les classes les plus aisées avant de se diffuser vers des classes de plus en plus modestes. Ainsi, dans la longue période de transition, qui est presque achevée dans les pays les plus avancés que j’ai cité un peu plus haut, à un instant donné, on observe une corrélation négative entre le revenu d’un ménage et son nombre d’enfants. Mais, il n’y a pas de causalité du premier vers le second. Simplement, plus un ménage est pauvre, moins la femme a du pouvoir.

Enfin, la rentabilité de l’éducation à la fin du 18ème siècle, mesurée par le rapport du salaire du travailleur qualifié à celui non qualifié dans l’industrie du bâtiment, était beaucoup plus faible qu’avant la Peste Noire.

***2.4. Les spécificités de l’Angleterre***

L’Angleterre fut le pays où fut introduite la Recherche et Développement (R&D), c’est-à-dire l’affectation de ressources importantes pour résoudre un problème technique afin d’obtenir ultérieurement un profit. Par exemple John Smeaton s’engagea dans des expériences systématiques pour améliorer la conception des roues à eau (des moulins). Antérieurement les inventions étaient le fait du hasard et de personnes ingénieuses mais disposant de peu de moyens. La R&D commença à la fin du 17ème siècle avec l’utilisation du charbon dans la fabrication de l’acier. Toutes les inventions célèbres durant la révolution Industrielle résultèrent de projets de R&D.

Le *roller spinning*, une machine pour filer le coton, inventée par Arkwright était une idée simple. Elle était nécessaire pour que l’industrie du coton britannique soit capable de résister à l’industrie du coton de l’Inde, où les salaires étaient quatre fois plus bas. Cette technologie était inspirée de technologies existant déjà dans d’autres activités. Des horlogers furent employés durant cinq ans pour améliorer la machine. Le coût de la R&D fut assuré par Jerediah Strutt un actionnaire dans le projet, et des brevets furent déposés.

Une explication culturelle de l’avance britannique est que la culture scientifique anglaise, aurait été plus tournée vers les expériences et le pragmatisme ce qui aurait été favorable à la transmission de la science à la technologie. En revanche la culture scientifique française aurait été plus théorique et mathématique. J’ai toujours été sceptique des explications « culturelles » qui sont souvent des clichés réducteurs et inexacts. Mais aussi il semble douteux que la R&D soit due au développement scientifique. J’avais déjà noté que l’intérêt pour la science concernait les classes sociales supérieures, alors que la R&D fut l’affaire d’artisans et d’ouvriers qualifiés. Il est douteux que ces deux classes interagissaient beaucoup au 18ème siècle. L’explication de la R&D comme résultant d’une incitation de profit semble plus défendable (même si, comme on l’avait noté, les inventions rapportèrent peu d’argent à leurs inventeurs mêmes).

L’Angleterre du début du 18ème siècle était caractérisée par des salaires élevés, du charbon bon marché, un écart de salaire faible entre le travail qualifié et le travail non qualifié et une main d’œuvre relativement instruite. Les salaires britanniques étaient élevés comparativement à ceux qui prévalaient dans le reste du monde, par rapport au prix du capital (n’oubliez pas que le taux d’intérêt était bas) et par rapport au prix de l’énergie. En fait les salaires avaient fortement crû depuis 1640. La raison était le succès de la politique mercantiliste et de l’expansion coloniale de la Grande Bretagne. Celle-ci exportait des produits manufacturés en grande quantité, ce qui conduisit à une forte urbanisation et à des salaires élevés. Tous ces facteurs créaient une incitation à introduire des technologies qui conduiraient à substituer de l’énergie au travail et à mécaniser la production. D’autre part, des salaires élevés garantissaient un grand marché pour les nouveaux produits, ce qui favorisait la mécanisation.

En 1800 90% du charbon produit en Europe l’était par la Grande Bretagne. L’extraction importante de charbon fut initiée pour répondre à la demande urbaine de chauffage (l’Angleterre était plus urbanisée que la France et l’Allemagne, et rapidement il apparût qu’on ne pouvait pas chauffer cette population avec du bois).

*2.5. Remarques sur la croissance américaine au cours du dix-neuvième siècle*

Harley remarque que la croissance des Etats-Unis fut fondée sur la combinaison des nouvelles technologies, (machine à vapeur facilitant les transports par bateaux et chemin de fer) et la présence de terres vierges inexploitées (j'ai déjà discuté dans le chapitre 1 le concept de frontière et d'une expansion économique fondée sur l'action de repousser la frontière). Ces deux facteurs augmentèrent la productivité du capital et du travail, et au moins pour un temps, les Etats-Unis bénéficièrent de rendements d'échelle croissants. Un autre facteur de la croissance américaine fut la grande entreprise, avec une production de masse, fonctionnant 24h sur 24 et utilisant des méthodes de management moderne. Cela était rendu possible par la présence d'un grand marché, d'un coût réduit de l'énergie et des matières premières et par une main-d'œuvre flexible (mais bien payée) : les travailleurs des grandes entreprises étaient souvent des immigrés, prêts à accepter un travail contraignant en échange d'un salaire élevé. La grande taille du marché américain encouragea aussi la R&D : celle-ci a un coût fixe et est donc d’autant plus profitable que la production à laquelle elle sera appliquée peut être écoulée sur un vaste marché.

Le Royaume-Uni, en revanche, situé au cœur d'un réseau d'échanges mondiaux, développa des activités de service pour ces échanges, qui bénéficièrent d'un fort effet de réseau et de rendements croissants. Cela permet de comprendre une certaine désindustrialisation de l'Angleterre à la fin du dix-neuvième siècle. Celle-ci resta spécialisée dans des industries anciennes où elle maintint d'ailleurs un avantage comparatif (par exemple les industries produisant des biens d'équipement, qui étaient vendus clés en main sur le marché mondial, comme les locomotives, les métiers à tisser et les navires, etc.).

3. La grande divergence

Robert Allen note que le revenu par tête a crû à un rythme plus rapide dans les pays qui étaient les plus riches en 1500. En conséquence l’inégalité entre nations est beaucoup plus élevée aujourd’hui qu’en 1500. Par exemple en 1500 le revenu par tête du Royaume-Uni était supérieur de 30% à celui de l’Inde. Maintenant il est onze fois supérieur à celui de l’Inde. Angus Maddison remarque que le revenu par tête de l'Afrique était en 1870 égal au huitième du revenu par tête dans le pays le plus riche du monde (alors l'Angleterre). Maintenant cet écart est de 1 à 20. L’inégalité entre les nations a en conséquence augmenté régulièrement jusqu'en 1950. Ensuite, il a fluctué autour d'un niveau constant, avant de baisser à partir de 1980. Cela n'est pas contradictoire avec le fait que le niveau de vie de la plupart des êtres humains a progressé considérablement depuis 1800, mais résulte de la croissance plus rapide des pays qui se sont industrialisés en Europe, Amérique du Nord, Australie et Japon.

***3.1. Les explications en termes d’avantages naturels ou géographiques***

Le terme de *grande divergence* fut à ma connaissance introduit par Keneth Pomeranz. Cet auteur estime qu’en 1800 les régions les plus peuplées de Chine, notamment le delta du Yangzi, étaient aussi avancées que l’Europe du Nord-Ouest en termes d’activité des échanges et des marchés de biens et de facteurs de production, ainsi que dans la rationalité des ménages dans leurs choix de fécondité et d’allocation du temps. Cependant, l’économie de ces deux régions fonctionnait selon un mode malthusien où tout progrès technique conduisait à une élévation de la population. La Révolution Industrielle brisa cette limitation en Angleterre. Elle aurait eu deux causes selon Pomeranz, relevant toutes deux de la chance. D’abord l’Angleterre avait des ressources de charbon facile à extraire importantes, ensuite les immenses étendues de terres cultivables de l’Amérique du Nord lui a fourni des produits agricoles et des matières premières en grandes quantités et bon marché.

Le livre de Pomeranz a soulevé beaucoup de critiques, portant notamment sur les similarités des situations de l’Angleterre et de la Chine (ou du Japon) en 1800. D’abord le niveau d’éducation de la population était plus élevé et les taux d’intérêt étaient plus bas en Angleterre qu’en Chine et au Japon. Le revenu réel, s’il est convenablement mesuré, c’est-à-dire en déflatant le revenu nominal par un indice de prix représentant les dépenses de consommation, et non pas un simple indice du prix du blé ou du riz, était aussi nettement plus élevé en Angleterre. J’avais noté la faible monétisation de la Chine à la fin du chapitre 2, ce qui laisse supposer que les échanges ne s’effectuaient pas d’une façon efficace dans ce pays.

***3.2. Selon l’analyse néo-classique nous aurions dû avoir une convergence des richesses des nations***

Gregory Clark et Robert Feenstra opposent la divergence des revenus par tête entre nations qu’ils observent sur la période 1800-1990 aux forces égalisatrices qu'auraient dû représenter les importants mouvements observés de marchandises, d'immigrants et de capitaux, c'est-à-dire le processus de mondialisation qui caractérisa l'essentiel de la période.

La mobilité des capitaux a pour conséquence que la divergence ne peut pas être due à l'incapacité des pays du Sud à se procurer les moyens de financement nécessaires pour investir. La productivité marginale du capital ne semble pas avoir différé fortement entre les pays du Nord et du Sud durant le 19ème siècle (ce qui ne contredit pas le fait que l'intensité capitalistique était beaucoup plus basse dans les pays du Sud que dans ceux du Nord).

Nous avions vu que les technologies de la Révolution Industrielle se diffusèrent assez rapidement au monde entier. Dans de nombreux secteurs (chemins de fer, textile, agriculture), les biens d'équipement et intermédiaires étaient, dès le 19ème siècle, disponibles à l'identique pour tous les pays du monde, avec l'aide technologique et la main-d'œuvre qualifiée requises. Les principaux fournisseurs de ces *kits* étaient des entreprises britanniques. Ainsi les technologies industrielles étaient accessibles dans tous les pays du monde, et le développement du chemin de fer ou des fileries modernes a été général dans le monde. Cependant, l'examen du fonctionnement de ces secteurs dans les pays du Nord et du Sud démontre que les mêmes technologies mises en œuvre par le même personnel qualifié, étaient beaucoup moins productives dans le Sud que dans le Nord. Cela s'observe par exemple, si on compare les chemins de fer britanniques, à ceux de l'Inde (ou pourtant tous les cadres et techniciens étaient britanniques ou eurasiens).

Enfin, l’industrie cotonnière avait besoin d’une main-d’œuvre sans qualification : la sophistication de la technologie avait été accompagnée par une simplification des taches.

***3.3. Les explications en termes d’externalité de la production***

Le résultat robuste qu'obtiennent les économistes est que la productivité globale des facteurs était plus basse et croissait moins vite dans les pays du Sud que dans ceux du Nord. Cela semble à l'origine de la grande divergence. Robert Lucas explique la plus forte productivité globale des facteurs dans les pays riches, c'est-à-dire disposant d'une main-d'œuvre qualifiée et d'un capital abondant, par les économies externes existantes entre ces facteurs. Un fait qui peut être aisément vérifié est que le Tunisien diplômé d'une grande école d'ingénieurs française, percevra un salaire trois fois supérieur s'il choisit de s'installer en France que s'il retourne en Tunisie. Dans une logique étroitement néo-classique, le travail très qualifié étant rare en Tunisie et abondant en France, cet ingénieur devrait percevoir un salaire supérieur en Tunisie. Si on interroge les ingénieurs tunisiens formés en France et installés en Tunisie, on s'aperçoit que leur expertise est beaucoup moins bien utilisée que s'ils étaient restés en France. On a là une illustration que je trouve convaincante de l'explication de Lucas.

Ce type d’explication a donné lieu à de très nombreux développements. L’économie géographique, qui est une branche récente de l’économie internationale, repose sur les externalités que je viens de présenter. Cependant on peut douter que cela puisse expliquer la faible productivité des chemins de fer et des entreprises textiles dans l’Inde ou l’Egypte du 19ème siècle.

***3.4. La productivité du travail non qualifié***

 Clark et Feenstra proposent une explication différente de celle de Lucas qui est que la faiblesse des pays du Sud proviendrait principalement de la faible efficience de leur travail non qualifié. Ainsi les usines textiles en Inde utilisaient beaucoup plus de travailleurs par machine pour une production par machine similaire. Cela expliquerait pourquoi l'Inde, pauvre en terre, exportait du coton brut en Angleterre, et importait le coton tissé d'Angleterre, alors qu'il aurait semblé *a priori* plus facile d'utiliser l'abondant travail non qualifié indien dans les opérations de tissage et filage, qui ne demandent pas une bien grande qualification. En 1910 le salaire du travail non qualifié était en Angleterre six fois plus élevé qu’en Inde et dix fois plus élevé qu’en Chine.

Le coton brut était exporté de Bombay aux usines du Lancashire situées à 6.800 miles, d’où les produits textiles à base de coton étaient réexportés et vendus aux cultivateurs indiens ! Contrairement à l'apparence, l'Inde n'aurait ainsi pas disposé d'une grande quantité de travail non qualifié si le nombre de ces travailleurs avait été corrigé de leur inefficacité relativement au travail non qualifié des pays du Nord. Maintenant, les raisons profondes de cette inefficacité restent un mystère. Un indice est que si le travailleur indien non qualifié travaillant dans les chemins de fer ou l'industrie textile en Inde, est moins productif qu'un travailleur non qualifié britannique travaillant dans les mêmes secteurs en Angleterre, cet écart de productivité disparaît rapidement si le travailleur indien émigre et vient s'installer en Angleterre. Cela suggère que l'inefficacité du travail non qualifié en Inde est liée au fonctionnement de la société indienne et non pas au travailleur lui-même.

L’absence de discipline et de soin dans un travail simple et répétitif ainsi que l’absentéisme semblent les raisons immédiates. Pour comprendre ce point vous pouvez voir le beau film de Youssef Chahine *Gare Centrale* où vous constaterez que la grande gare du Caire était un endroit socialement agréable et intéressant, mais délivrant un service de très mauvaise qualité avec un personnel pléthorique. Les anecdotes sur les ouvrières indiennes des entreprises textiles, que leurs voisines visitaient, ou qui amenaient leurs enfants au travail, abondent. Or, en 2000, cette insuffisance de la qualité de la main-d’œuvre non qualifiée a disparu, puisqu’un nombre considérable d’activités manufacturières ont été délocalisées dans les pays du Sud, notamment la Chine. Ce changement de « culture » me semble un élément important du développement. Il ne semble cependant pas universel, puisque les délocalisations s’effectuent vers un nombre limité de pays en développement (par exemple il n’y a pratiquement pas de délocalisations vers l’Afrique sub-Saharienne).

***3.5. Un retour sur les « explications » institutionnalistes***

Hall et Jones donnent des éléments intéressants (mais partiels) de réponse à la question de la Grande Divergence. Ils notent qu’actuellement la production par travailleur est 35 fois plus élevée aux Etats-Unis qu'au Niger. En utilisant des méthodes de comptabilité de la croissance ils établissent que l'intensité capitalistique plus élevée des Etats-Unis explique 1,5 dans cet écart, et que le niveau d'éducation plus élevé des Etats-Unis explique 3,1 dans cet écart. Ainsi si le niveau d'éducation de la main-d'œuvre nigérienne et l'intensité capitalistique du Niger étaient égaux à ceux des Etats-Unis, la production par travailleur des Etats-Unis serait encore 7,7 fois celle du Niger (7,7\*3,1\*1,5=35). On obtient des chiffres similaires si on remplace les Etats-Unis par un autre pays industrialisé et le Niger par un autre pays moins avancé.

Ainsi, des efforts d'éducation et d'investissement ne suffiraient pas à supprimer l'écart Nord-Sud. Hall et Jones introduisent le concept d'*infrastructure sociale* pour expliquer cet écart, qui n’est rien d’autre dans la terminologie que j’ai utilisée jusqu’à présent que l’efficience de l’économie. Ce concept signifie la qualité des institutions et du gouvernement. L’idée de base des auteurs est que la richesse économique nécessite que les individus se consacrent principalement à des activités économiques. Pour cela il faut que l'Etat protège leurs droits de propriété. Sinon ils renonceront à des activités productives ou chercheront à protéger eux-mêmes leur propriété, ce qui sera inefficace et coûteux en temps. Il faut aussi que les activités de *rent seeking* ne soient pas trop rentables, autrement les individus se livreront plutôt à ces activités qu'à des activités productives.

Hall et Jones recourent à l'économétrie pour comparer les performances de 127 pays, dans une perspective de très long terme. Ils concluent que les infrastructures sociales contribuent à déterminer la productivité globale des facteurs, mais aussi les niveaux d'investissement et les niveaux d'éducation. Ainsi, le résultat de Hall et Jones est que les inégalités de productivité entre nations s'expliquent presque entièrement en termes d'infrastructures sociales.

Dans une perspective de très long terme, les infrastructures sociales sont également endogènes, et j’avais critiqué plus haut les approches institutionnalistes pour cette raison. Les auteurs essaient de répondre à cette critique en remarquant que les infrastructures sociales d'un pays dépendent aussi de son histoire et de sa géographie, qu'on peut considérer comme exogènes. L'idée est que la théorie et la mise en œuvre d'un Etat moderne et respectable viennent de l'Europe de l'Ouest (par exemple Adam Smith était Ecossais) et qu’elles ne se sont diffusées que lentement aux autres parties du monde, avec une modulation due aux histoires nationales et à la localisation des pays. Alors la technique économétrique des variables instrumentales permet de résoudre le problème d'endogénéité des infrastructures sociales. Je ne suis pas convaincu que cette manière de résoudre le problème de l’endogénéité des institutions soit parfaitement cohérente.

Il existe des indicateurs mesurant la qualité des institutions et des gouvernements de différents pays (qualité de l'administration, qualité du système judiciaire, corruption, politiques protectionnistes discrétionnaires). Mon opinion est que l'approche en termes d'infrastructures sociales et de qualité des institutions et du gouvernement est moins superficielle que l'approche arithmétique plus ancienne de la comptabilité de la croissance, y compris dans ses formes plus élaborées centrées sur le modèle de croissance néo-classique de Solow (par exemple l'article très cité, et peut-être un peu surfait, de Mankiw, Romer et Weil). Ce nouveau type d'approche est devenu extrêmement populaire en macroéconomie et est séduisant. Cependant les concepts de qualité des institutions et du gouvernement restent très imprécis, et pour cela nous laissent sur notre faim. Ou pour paraphraser Marx on peut se demander si la qualité des institutions d’un pays ne se définit pas relativement à une situation objective plus profonde de ce pays, par exemple les technologies auxquelles sa population a accès. J’avais noté plus haut que les institutions indiennes et chinoises de la fin du 19ème siècle impliquaient que la main-d’œuvre non qualifiée n’avait pas la discipline de travail requise par les manufactures modernes. Ce handicap a disparu en Chine et s’est beaucoup atténué en Inde (mais pas dans d’autres pays). Cela démontre que les institutions s’adaptent souvent (mais pas toujours) avec un retard, aux besoins de l’économie.

Enfin, si des différences d’infrastructures sociales sont la cause de l’inégalité entre nations, comment ces différences peuvent-elles expliquer que cette inégalité a considérablement augmentée de 1800 à 1980 ?

Chapitre 4

Le libre échange (1815-1914)

Comment définir et mesurer la mondialisation du marché des marchandises

***1.1 Définition***

Je définis la mondialisation du marché des marchandises comme la coïncidence de deux processus :

Une baisse des coûts de transport. On peut ajouter à celle-ci une augmentation de la sécurité de ces transports due à une baisse de la piraterie, une diminution des conflits armés, une plus grande capacité des moyens de transport à de résister aux éléments naturels (tempêtes), etc.

Une réduction des barrières aux échanges. Il s’agit d’abord des protections douanières adoptées par les Etats et prenant la forme de tarifs douaniers et de contingentements. Il s’agit aussi des privilèges de monopoles que certains Etats peuvent accorder à des compagnies nationales dans les opérations d’échanges internationaux. Ces compagnies peuvent alors créer une rareté des biens qu’elles achètent dans un pays et vendent dans un autre pays, et augmenter ainsi leurs prix de vente et leurs profits. Il s’agit enfin des multiples politiques protectionnistes que nous examinerons dans un chapitre ultérieur.

Vous remarquerez que les deux processus sont très différents. Le premier résulte d’un progrès technique et d’une capacité accrue des Etats à assurer la sécurité et à coexister pacifiquement. Le second processus résulte de la volonté politique des Etats d’accepter une intensification de la concurrence, avec les redéploiements dans leur économie que celle-ci impliquera. Nous verrons que cela revient à choisir l’efficacité économique et l’intérêt de long terme de l’ensemble de la population de leur pays aux dépens d’intérêts spécifiques et souvent de plus court terme.

***1.2. Mesures***

La meilleure mesure de l'intensité de la mondialisation est le taux de marge entre le prix d'un produit dans un pays acheteur rapporté au prix du même produit dans un pays vendeur. La mondialisation s'accentue quand ce taux de marge baisse. Cette baisse peut résulter d’une diminution des coûts de transport, ou de la protection commerciale des Etats, ou d’une plus forte concurrence entre acteurs économiques sur les marchés internationaux.

Cette mesure est correcte quand elle porte sur des biens qui étaient initialement échangés. Mais elle ne prend pas en compte le fait que la mondialisation est aussi l'apparition d'échanges internationaux pour des biens qui antérieurement n'étaient pas échangés. Cette absence initiale d’échanges pouvait résulter de ce que ces biens étaient initialement produits nationalement, à un coût plus élevé ou avec une qualité plus faible. Ces biens pouvaient être aussi remplacés par des substituts locaux de qualité inférieure (le miel à défaut du sucre). Enfin, ces biens pouvaient simplement ne pas être consommés (il y a eu une époque où les Anglais ne buvaient pas de thé, même si elle est difficile à imaginer). La mondialisation qui réduit le coût des importations, permet ainsi de consommer des biens meilleurs marchés, ou de qualité supérieure, ou d’élargir la gamme de biens disponibles pour la consommation.

***1.3. Evaluation critique***

Une mesure plus facile à calculer de la mondialisation est l’évolution du volume des échanges internationaux. Cependant cette mesure peut être trompeuse et ne pas refléter la mondialisation telle que je l’ai définie. En effet un accroissement des échanges peut avoir d'autres causes que les deux processus, technologique et politique, que j’ai présentés. Par exemple, les importations d’un pays peuvent augmenter parce que le pays importateur est devenu plus riche. Ou les exportations peuvent augmenter parce que le pays exportateur a augmenté sa production ou en a diminué le coût et en conséquence le prix, à la suite d’innovations technologiques. Ainsi, l'augmentation des échanges internationaux, peut provenir de la mondialisation, ou d’évolutions de l’offre ou de la demande indépendantes de la mondialisation.

Certains économistes préfèrent des définitions de la mondialisation plus larges que celle que j’ai donnée. Par exemple, ils notent que la découverte des Amériques en 1492 a radicalement changé la condition des indigènes dans cette partie du monde. De même le développement de la culture des pommes de terres, qui est une plante originaire des Amériques, en Europe et en Chine, a entraîné une forte expansion démographique dans ces deux régions du monde. Je ne suivrai pas ces économistes, parce que je crains qu’en élargissant le contenu du concept de mondialisation, on en réduise la précision et donc l’utilité pour l’analyse.

2. Pourquoi le libre échange ?

Adam Smith défend la thèse que le libre échange permet une division internationale du travail où chaque pays se spécialise dans ce qu’il sait faire le mieux. David Ricardo a amélioré l’analyse d’Adam Smith en développant la théorie des avantages *comparatifs*. L’épithète « comparatif » est à l’origine de résultats qui peuvent sembler injustes. Par exemple, pour que Chrysler puisse résister aux importations de voitures japonaises, il ne suffit pas que Chrysler soit plus efficace (productif) que les entreprises japonaises d’automobiles. Il faut aussi que les avantages des autres secteurs de l’industrie américaine sur leurs concurrents japonais ne soient pas supérieurs à ceux de Chrysler sur les constructeurs automobiles japonais. Or on sait que la plupart des secteurs de l’industrie japonaise (à l’exception de l’automobile et des ordinateurs) sont nettement moins productifs que leurs concurrents américains.

John Stuart Mill a identifié trois gains à l’échange.

***Les gains directs***. Ce sont ceux dus à la spécialisation des nations et à la division internationale du travail. Donnons un exemple. En 1858, à la suite de pressions américaines le Japon ouvrit ses frontières. Il devint exportateur de soie et de thé et les prix de ces biens augmentèrent au Japon. Il devint importateur de vêtements et de biens manufacturés, et les prix de ces biens baissèrent au Japon. Les termes de l’échange du Japon et le revenu réel de ce pays augmentèrent. Cet exemple constitue cependant un cas extrême, celui d’un pays qui passa de l’autarcie à une certaine ouverture. Par exemple, selon des estimations l’*Uruguay round* améliora le PIB américain de 0,2% et celui du monde de 0,4%. La faiblesse de ces deux chiffres résulte de ce que la plupart des distorsions les plus graves du commerce extérieur avaient disparu avant *l’Uruguay round.*

Les autres avantages directs sont :

Les entreprises ayant accès à un plus grand marché peuvent mettre en œuvre des économies d’échelle.

La concurrence entre entreprises devient plus forte. Plus la concurrence est faible, plus les entreprises disposent d’un pouvoir de marché qui leur permet de vendre à un prix supérieur à leur coût marginal. On définit le taux de marge d’une entreprise comme le rapport entre son prix de vente et son coût marginal. Il existe de nombreuses études empiriques démontrant que la libéralisation du commerce extérieur est suivie par une baisse des taux de marge des entreprises nationales (par exemple dans le cas la Turquie dans la moitié des années quatre-vingt). Cet effet est très important.

L’ouverture commerciale augmente le nombre de variétés de chaque bien disponibles pour les ménages et les entreprises. Cet effet est très important, est très sous-estimé dans les comptes de la nation et n’a fait l’objet d’évaluations que depuis peu.

*Les gains indirects.* Ceux-ci sont de deux types.

*D’abord* les échanges internationaux facilitent la diffusion du progrès technologique. Cette diffusion s’effectue notamment par l’intermédiaire des importations de machines. Les pays qui limitent ces importations leur substituent un capital produit nationalement et qui coûte plus cher. La valeur de l’investissement, telle qu’elle est mesurée par la comptabilité nationale, représente alors une part importante de la production, qui peut être interprétée de façon erronée comme une forte accumulation du capital. En fait, cette dernière devrait être mesurée en appliquant à l’investissement des prix internationaux et non pas des prix nationaux plus chers (il faudrait utiliser ce qu’on appelle des prix mesurés à la parité des pouvoirs d’achat). Mais des études montrent aussi que ces pays ont une productivité globale des facteurs (c’est-à-dire une technologie) basse. D’autres études établissent que la croissance de la productivité globale des facteurs dans un pays dépend de l’effort de recherche et développement du pays, mais aussi de celui des pays dont il importe des biens et proportionnellement à l’intensité de ces importations.

*Ensuite* l’augmentation de la concurrence étrangère, améliore l’efficacité de la production nationale. Les entreprises les moins efficaces disparaissent. Les autres effectuent des fusions, améliorent leur gestion et leurs politiques. Empiriquement, on constate des gains de productivité dans les secteurs où la libéralisation commerciale se développe.

Il y a une différence avec ce que je disais dans le paragraphe sur les gains directs. Alors, je parlais de gains intersectoriels : certains secteurs se développent et d’autres se contractent. Maintenant je développe l’idée de gains intrasectoriels : dans un secteur donné certaines entreprises prennent de l’expansion, d’autres disparaissent.

Pour évaluer les effets des politiques commerciales sur le PIB on dispose de deux méthodes.

Les comparaisons internationales entre pays suivant des politiques commerciales différentes et ayant des performances économiques contrastées. Une première difficulté est que les écarts de performances économiques entre pays dépendent de causes multiples. On peut essayer de les mesurer par différents indicateurs économiques, mais il est toujours possible que certaines variables explicatives aient été oubliées et que l’effet de la politique commerciale sur le PIB soit estimé avec un biais important. Il est aussi difficile de mesurer la nature de la politique commerciale d’un pays de façon précise. Une méthode consiste à utiliser l’importance des échanges internationaux. Mais il y a alors le risque que cette variable soit endogène, c’est-à-dire soit autant une cause qu’un effet. Jeffrey Frankel et David Romer utilisent une méthode intéressante qui permet de surmonter cette difficulté. Ils expliquent le flux des échanges internationaux en recourant à une équation gravitationnelle reliant les échanges entre deux pays à des variables exogènes (distance, productions, existence ou non d’accords commerciaux préférentiels). Ils substituent alors l’ajustement donné par cette équation à la valeur observée des échanges et cela résout le problème d’endogénéité (il s’agit en fait d’une simple méthode des doubles moindres carrés).

Les études de cas. On peut par exemple remarquer que la Corée du sud a changé sa politique commerciale dans la moitié des années soixante : à ce moment elle a libéralisé ses importations, adopté un taux de change unique et dévalué fortement le won. A la suite de ces mesures le taux de croissance de l’économie coréenne augmenta fortement et durablement.

*Les gains intellectuels et moraux.* Pour John Stuart Mill les effets économiques du commerce international sont surpassés en importance par les effets intellectuels et moraux. Montesquieu expliquait que le commerce atténuait des préjugés destructifs. L’idée centrale de ces auteurs est que le commerce apprend aux peuples à se connaître et à apprendre des autres ce qu’ils ont de meilleur. Par exemple, les Etats-Unis ont une tradition ancienne de qualité des services, et cette spécificité s’est diffusée dans les pays où les Etats-Unis ont investi dans des entreprises de services. Montesquieu notait que l’effet naturel du commerce est de conduire à la paix, parce que les pays qui échangent entre eux deviennent mutuellement dépendants. Kant, dans *La paix perpétuelle*, estimait qu’une paix durable pourrait reposer sur trois piliers : une démocratie élective, des organisations internationales et l’interdépendance économique par le libre échange. Des études empiriques récentes des politologues confirment cette opinion de Kant (par exemple on n’a pas de cas de conflits armés opposant deux pays démocratiques depuis 1950). On rencontre cependant une fois encore le problème de l’endogénéité des variables explicatives. Par exemple on peut penser qu’un pays peu agressif adoptera simultanément un régime démocratique et le libre échange, et ce ne sont pas ces deux derniers qui causent le pacifisme du pays. Mais surtout, l’opinion de Kant et des autres grands philosophes a été confrontée au fait que la période de mondialisation 1850-1913 s’est achevée par la Première Guerre Mondiale. Donc Kant a sans doute raison, mais son explication demeure incomplète. Par exemple il y a un autre facteur que nous comprendrons mieux dans le chapitre suivant, qui est que la seconde moitié du 19ème siècle a été non seulement la période du libre échange, mais aussi la période de l’impérialisme. L’impérialisme est un facteur de guerre et les rivalités coloniales ont joué un grand rôle dans le déclenchement de la Première Guerre Mondiale.

Les thèses de Kant sont confirmées par des événements politiques récents. Par exemple le Chili et L’Argentine eurent un long conflit sur leur frontière dans la cordillère des Andes. Le conflit s’aggrava quand les deux pays furent gouvernés par des dictatures militaires (il n’empêcha pas par ailleurs les deux dictatures de collaborer dans l’assassinat de leurs opposants résidant dans des pays étrangers, l’opération Condor). Un traité réglant définitivement ce problème fut signé quand la démocratie fut réinstallée dans les deux pays. On peut aussi se rappeler que l’invasion des îles Malouines (Faklands) fut entreprise par la dictature militaire argentine, et qu’après le retour à la démocratie les relations entre ce pays et le Royaume-Uni redevinrent excellentes.

Martin, Mayer et Thoenig ont analysé cette question sur des données très détaillées de tous les conflits armés ayant eu lieu depuis 1948. Ils trouvent que deux pays qui ont des échanges bilatéraux importants, éventuellement soutenus par un accord commercial préférentiel, ont peu de chance d’entrer en guerre l’un contre l’autre. En revanche, deux pays ayant des relations commerciales intenses avec des pays tiers ont une probabilité beaucoup plus grande d’entrer en guerre l’un contre l’autre. La raison de ce résultat empirique est que dans le premier cas les échanges commerciaux augmentent le coût du conflit, tandis que dans le second cas ils peuvent donner les moyens (dans une logique mercantiliste) aux deux pays d’entrer en conflit. Evidemment, le développement des échanges multilatéraux réduit la probabilité d’un conflit mondial.

Une dernière thèse que je souhaite présenter est que le libre échange peut promouvoir des réformes politiques conduisant à plus de liberté et de démocratie. Par exemple la participation de plus en plus importante de la Chine aux échanges internationaux et son adhésion à l’OMC est à mettre en regard de l’évolution du régime communiste chinois qui accorde de plus en plus de liberté à son peuple.

3. Du mercantilisme au libre échange

***3.1 Les guerres napoléoniennes et leurs conséquences***

Les guerres napoléoniennes durèrent de 1793 à 1815. Cette période connut une baisse du commerce international et une hausse de l’écart de prix des biens importés entre le pays de départ et le pays d’arrivée (ne serait-ce qu'à cause de la présence de corsaires français et anglais dans l'Atlantique).

Une conséquence fut un processus d'industrialisation par substitution d'importations (ISI), notamment de l'Europe continentale, par exemple les filatures de coton ou la fabrication de sucre à partir de betterave sucrière en France. Aux Etats-Unis, les exportations de coton brut provenaient des Etats du Sud, alors que l'ISI (notamment les industries du coton) s'effectuait dans les Etats du Nord. Après 1815 la France et les Etats-Unis se retrouvèrent avec des groupes de pression (*lobbies*) puissants, défendant les intérêts de ces nouvelles industries et réclamant une protection contre la concurrence étrangère, notamment de l’Angleterre qui était le pays industriellement le plus avancé. En Angleterre, en revanche, les *lobbies* protectionnistes étaient ceux des propriétaires terriens. Ils firent voter en 1815 les *Corn Laws* qui interdirent les importations de blé par le Royaume-Uni pour les 7 années suivantes, puis limitèrent ces importations jusqu'à l’abolition de ces lois en 1846.

***3.2. La baisse des coûts de transport et la libéralisation du commerce international***

La période qui suivit les guerres napoléoniennes connut une baisse importante des coûts de transport, avec le développement des bateaux à vapeur, des chemins de fer et l'ouverture du canal de Suez en 1869 (qui pour des raisons faciles à deviner pouvait difficilement être utilisé par des bateaux à voiles). Ces progrès concernèrent les transports intercontinentaux, mais aussi les transports internes à un pays (par exemple la construction du canal du lac Erie entre 1817 et 1825, réduisit le coût du transport de Buffalo à New York de 85% et sera à l’origine de la baisse des prix du blé et de la viande en Angleterre que je présente un peu plus bas). La ligne de chemin de fer reliant les côtes Est et Ouest des Etats-Unis fut ouvert en 1869.

Le premier câble télégraphique allant sous la mer fut installé entre la France et l’Angleterre en 1851. La liaison avec les Etats-Unis fut assurée en 1866. La liaison de l’Angleterre avec l’Inde date de 1870. A la fin du 19ème siècle, des localisations industrielles avec de bonnes facilités portuaires et situées sur des routes marchandes, comme Bombay, Calcutta, Madras, Shanghai ou HongKong, avaient accès à tous les inputs industriels de l’Angleterre à un coût faiblement supérieur à celui pour les entreprises situées en Angleterre. En 1907 la production de cotonnades était possible dans n’importe quelle ville du monde ayant de bonnes facilités portuaires.

L'Angleterre fut le pays pilote dans la libéralisation du commerce international, passant d'un fort protectionnisme en 1815 à une liberté quasi-totale au moment de l'abolition des *Corn Laws* en 1846. Les protectionnistes anglais étaient les propriétaires terriens, qui avaient bénéficié du ralentissement de l'importation de produits agricoles durant les guerres napoléoniennes. Les ouvriers et les patrons d'usines voulaient en revanche libéraliser les importations de ces produits. En effet, ils représentaient une part importante de la consommation des travailleurs, et la baisse de leurs prix permettrait d'augmenter le taux de salaire réel (le taux de salaire nominal divisé par le prix de la consommation) tout en abaissant le coût réel du travail (le taux de salaire nominal divisé par le prix des biens industriels).

L'Europe suivit l'exemple de l'Angleterre. Par exemple la France signa avec l'Angleterre le 23 janvier 1860 le traité Cobden-Chevalier. Conformément à celui-ci, la France abolit ses contingentements (quotas) et les remplaça par des droits de douane plafonnés à 30%. L'Angleterre réduisit ses droits de douane. Mais, ce qui est essentiel, est que le traité introduisit la pratique de la *clause de la nation la plus favorisée*. Selon celle-ci, toute concession commerciale d'un pays signataire d'un traité à un pays tiers s'appliquerait automatiquement à l'autre signataire. Cette clause figura dans beaucoup des traités bilatéraux qui furent ensuite signés en Europe.

En 1877 les droits de douane étaient devenus très faibles en Europe, alors même que les coûts de transport avaient beaucoup baissé. La réduction des prix agricoles, notamment des céréales (à la suite des importations en provenance du Nouveau Monde et de la Russie – n’oublions pas que les coûts de transport avaient beaucoup baissé), entraîna une réaction politique des propriétaires terriens en Angleterre, en France et en Allemagne. La protection crût à partir de cette date, notamment pour les produits agricoles.

Les Etats-Unis représentent un cas intéressant. Le Nord s'était industrialisé par substitution d'importations, mais n'était pas encore compétitif. Il était donc protectionniste et s'appuyait sur le parti Républicain. Le Sud, qui exportait des produits agricoles, était libre échangiste et s'appuyait sur le parti Démocrate. La défaite du Sud, dans la guerre de Sécession, conduisit donc à une politique protectionniste durable.

3.3. L’essor de la mondialisation

Le taux de marge entre le prix dans le pays d'origine et le prix dans le pays de destination baissa fortement sur la période. Les ¾ de cette baisse provint d'une réduction des coûts de transports (développement des bateaux à vapeur et des chemins de fer, percement du canal de Suez, méthodes de réfrigération). Le reste provint du démantèlement des politiques commerciales protectionnistes. Ainsi, sur la période 1870-1913 les rapports des prix du blé et de la viande entre Chicago et le Royaume-Uni baissèrent respectivement de 1,6 à 1,15 et de 2 à 1,2. Il y eut un certain retour au protectionnisme après 1870, conséquence d'une réaction politique de groupes de pression (agriculteurs, ouvriers) qui se sentirent lésés par les importations croissantes et l'immigration importante. Il est vrai que la forte baisse des coûts de transport rendait aisée l’importation de blé et autres biens agricoles de pays ayant un avantage comparatif considérable dans la production de ces biens (Russie, Etats-Unis), ce qui créait des problèmes sérieux pour les agriculteurs d’Europe de l’Ouest. Mais ce retour vers le protectionnisme fut insuffisant pour renverser le mouvement de mondialisation croissante. Les migrations de personnes furent libres sur la période, à l'exception de premières mesures restrictives aux Etats-Unis et en Australie à la fin du 19ème siècle.

Ainsi, les marges entre prix dans les pays acheteurs et vendeurs, qui n'avaient pas connu de tendance forte à la baisse sur la période 1500-1800, diminuèrent fortement de la fin des guerres napoléoniennes jusqu'en 1913. Le commerce international crut à un rythme beaucoup plus rapide qu'au cours des périodes antérieures. La division internationale du travail était devenue forte à l'aube de la Première Guerre Mondiale, avec des pays industrialisés au centre et des pays producteurs de matières premières à la périphérie.

***3.4. Les termes de l’échange et l’appauvrissement du Sud***

Les économistes classiques (c’est-à-dire du 19ème siècle) pensaient que les prix des produits agricoles et des matières premières devaient tendanciellement augmenter relativement aux prix des produits industriels, par suite de la finitude des quantités de terres cultivables et de ressources minières.

Hans Singer et Raoul Prebisch défendirent, au début des années 50, la thèse contraire de la détérioration des termes de l'échange des pays pauvres de la périphérie. Ces auteurs donnèrent des éléments statistiques en ce sens concernant les décennies antérieures à 1940. Leur interprétation était que les pays du Nord, spécialisés dans les produits industriels, bénéficieraient de forts gains de productivité. Ces gains ne conduisaient pas cependant à une baisse des prix industriels, mais à une hausse des salaires et des profits dans le Nord, par suite de la structure monopolistique de ses entreprises et de ses syndicats. En revanche, les pays du Sud sont spécialisés dans les biens agricoles et miniers, pour lesquels le progrès technique est faible, mais dont les prix ne peuvent que baisser, par suite de l’excédent de main-d’œuvre disponible et de sa faible organisation d’une part, et du caractère très concurrentiel des marchés de ces biens. Un argument complémentaire reposait sur les courbes d’Engel, qui établissent que l’élasticité revenu des consommateurs est forte pour les produits du Nord et faible pour les produits du Sud. La conclusion était que le Sud s’appauvrirait et ne pourrait pas acquérir les ressources nécessaires pour se développer. Que s'est-il passé effectivement ?

D'abord la baisse des coûts de transports observée sur la période, augmenta les termes de l'échange de *tous* les partenaires commerciaux (du Nord et du Sud). Mais l'impérialisme joua un rôle encore plus important sur le processus de mondialisation. Le Japon vivait en autarchie jusqu'en 1858. Les Etats-Unis forcèrent par des moyens militaires le Japon à adopter le libre échange, et en 15 ans la part des exportations dans le PIB passa de 0% à 7%. Le prix des produits exportables (la soie et le thé) augmenta, celui des produits importables (textiles à base de coton et de laine) baissa et le terme de l'échange du Japon s'améliora considérablement. La Chine, le Siam et la Corée connurent des expériences similaires. Les pays colonisés, comme l'Inde et l'Indonésie adoptèrent le libre échange. Ainsi, au cours des 40 années qui précédèrent la Première Guerre Mondiale, les termes de l'échange s'améliorèrent de 2% en Europe, de 10% en Asie de l'Est et de 21% dans les autres pays en développement. Il convient de remarquer cependant que les termes de l’échange d’un pays du Sud pouvaient varier fortement au cours du temps et cette instabilité ne pouvait que nuire à sa croissance. D’autre part le sucre de cane vit son prix baisser de moitié de 1883 à 1913, à la suite de la forte augmentation de la production de sucre de betterave, bénéficiaire de subventions et de protections commerciales, en Europe. Les pays du Sud produisant le sucre de cane souffrirent beaucoup de cette évolution. Cela anticipa les effets néfastes pour beaucoup de pays du Sud des politiques protectionnistes agricoles des pays du Nord après la Seconde Guerre Mondiale.

L'effet arithmétique de court terme de ces améliorations des termes de l'échange sur le pouvoir d'achat du PIB fut faible (les études que j’ai lues concluent que le gain de l’adoption du libre échange représenta au plus 4 à 5 % du PIB répartis sur une longue durée, ce qui n’est pas tellement pour une réforme aussi radicale qui marqua le début de la transformation du Japon en une grande puissance industrielle et impérialiste). Cependant, les études économétriques montrent que l'effet sur la croissance de long terme fut contrasté : il fut positif dans les pays du Nord et négatif dans les pays du Sud. Une explication du dernier résultat est que le mouvement des prix incita les pays du Sud à se spécialiser dans la production de matières premières et de produits agricoles et à ne pas s'industrialiser. Dans le commerce intercontinental l’Europe exportait des produits industriels et importait des biens agricoles et des matières premières du reste du monde. Les pays d’Afrique et d’Asie exportaient une proportion plus faible de biens industriels que dans les siècles précédents, et leurs exportations étaient principalement dirigées vers les pays industrialisés. Si on pense que la croissance de long terme passe par l'industrialisation, le mouvement des termes de l'échange freina la croissance des pays du Sud. Ainsi Singer et Prebisch avaient tort quand ils disaient que les termes de l'échange des pays du Sud s'étaient détériorés. Mais ils avaient raison quand ils estimaient que la mondialisation (qui à l'époque prenait largement la forme de l'impérialisme) appauvrissait les pays du Sud.

Je peux ajouter quelques mots sur la destruction des industries de la cotonnade de Calcutta au profit de celles de Manchester. Au 18ème siècle l'industrie textile de l'Inde (coton, mais aussi soie) était le leader mondial en terme de qualité, de diversité, de volume de la production et d'importance des exportations. Les exportations vers l'Europe et ses possessions américaines, étaient payées en argent métal. En revanche, à la fin du 19ème siècle, 70% de la consommation indienne en produits textiles était importée, principalement de Grande-Bretagne. Pour illustrer ce point on peut remarquer que jusqu’à la fin des guerres napoléoniennes la valeur des ventes de cotonnades indiennes en Afrique de l’Ouest dépassait celle des ventes de produits textiles britanniques. Entre 1827 et 1830 les ventes en provenance de l’Inde ne représentaient plus que 29% de celles en provenance de l’Angleterre. Elles étaient devenues négligeables en 1850. En fait, le développement industriel du Nord, a été accompagné d'une désindustrialisation du Sud, généralisée, mais surtout absolue (pas une simple stagnation ni un développement plus lent de l'industrie du Sud que de celle du Nord). Par exemple la part de la population active employée dans l’industrie en Inde baissa d’un niveau de l’ordre de 15-18% en 1800 à une valeur de l’ordre de 10% en 1900. Cette désindustrialisation a concerné aussi la Chine.

***4. A t’on un retour au mercantilisme à la fin du 19ème siècle ?***

Frédéric List, dans le *Système d’économie politique* publié en 1842, défend la nécessité pour l’Etat de protéger les industries naissantes afin de permettre au pays de s’industrialiser. Il est dans la lignée mercantiliste. Des historiens (Paul Bairoch par exemple) estiment que l’Etat prussien, puis l’Allemagne unifiée par Bismarck, ont utilisé le protectionnisme, par exemple par l’instauration du tarif Bismarck en 1879, pour développer leur industrie. Le Tiers-mondisme d’après la Seconde Guerre Mondiale a été dans la même lignée. Les pays en développement d’après la Seconde Guerre Mondiale, souvent nouvellement indépendants, adoptèrent une idéologie tiers-mondiste et défendirent la thèse d’une industrialisation par substitution d’importations qui est dans l’esprit mercantiliste. Dans les deux cas on eut une intervention très directe des Etats dans l’économie et souvent une alliance entre l’Etat et une bourgeoisie industrielle aux activités monopolistiques. Dans le cas du Tiers Mondisme, comme dans celui de la France de Colbert, l’agriculture fut souvent sacrifiée, alors même qu’elle faisait vivre la majorité de la population.

Nous avons vu qu’après 1870 il y eut un retour à un certain protectionnisme en Europe. Ce retour fut-il notable et eut-il un impact économique important ? Symétriquement, l’Europe entra-t-elle dans un vrai régime de libre échange après le Traité Cobden-Chevalier, ou la libéralisation des échanges resta-t-elle limitée ou superficielle, plus apparente que réelle ? Je vais répondre à ces questions en me fondant sur une série d’articles rassemblés dans un livre édité par Jean-Pierre Darmois et Pedro Lains.

La conviction habituelle est que la Grande Bretagne avait presque totalement libéralisé son commerce extérieur au moment de l’abolition des *Corn Laws.* La France aurait fait cela plus tardivement avec le Traité Cobden-Chevalier en 1860. Ce point de vue est critiqué par John Vincent Nye, qui calcule les taux moyens de droits de douane pour ces deux pays sur la période 1821-1913. Il conclut que la Grande Bretagne a été plus protectionniste que la France jusqu’à la fin des années 1870. Cette conclusion est critiquée par Richard Irwin qui remarque que des tarifs douaniers élevés sur un bien ne peuvent être considérés comme protectionnistes que si ce bien est produit ou peut être produit dans le pays. La Grande Bretagne fixait des droits de douane élevés sur les produits exotiques (thé, café, sucre, tabac, alcool) et sur le vin. Aucun d’entre eux ne peut être produit en Angleterre. La raison de ces droits de douane était de fournir des ressources au budget de l’Etat, et ils n’avaient pas d’effets sur la structure de la production du Royaume Uni.

Le débat se déplace alors sur les droits de douane frappant les importations de vin. Le Royaume Uni ne produisait pas de vin, mais il produisait de la bière qui est substituable au vin. Certes la bière était taxée, mais à un taux beaucoup plus bas que celui frappant les importations de vin. De plus les importations de vin en provenance de France étaient plus taxées que les importations de vin venant d’autres pays. Cela s’explique par le fait que les négociants britanniques avaient des intérêts commerciaux dans le secteur du vin au Portugal. Ainsi, les droits de douane sur les importations de vin avaient bien un effet sur la structure de la production britannique. Mais celui-ci ne concernait qu’un segment très limité de cette production et la nécessité pour l’économiste de distinguer les *droits de douane protectionnistes* des *droits de douanes contribuant simplement au budget de l’Etat* est très convaincante.

Une autre thèse orthodoxe est que l’Allemagne fut le premier pays à abandonner le libre échange et à suivre les recommandations de Frédéric List. En 1879 elle adopta un système de tarifs douaniers dans le but de promouvoir l’industrie sans handicaper l’agriculture. Didinger note que la protection douanière diminua rapidement des années 1840 aux années 1870 et atteignit alors un niveau très bas. Elle augmenta ensuite mais sans jamais atteindre les niveaux d’avant 1855. En 1880, le taux global de protection nominale de l’Allemagne était de 8%, une valeur inférieure à celle de la France et de l’Italie et à peine supérieure à celle de la Grande Bretagne. A la fin du 19ème siècle, la protection était élevée dans un petit nombre de secteurs : la culture du seigle et du blé, les filatures de coton, la sidérurgie et peut-être la fabrication de rails. Ces secteurs représentaient de l’ordre de 2-3% des exportations et environ 7% des importations. Ces protections furent instaurées pour promouvoir ou simplement préserver des secteurs traditionnels, en réaction à la concurrence du blé et du seigle venant de Russie et d’Amérique du Nord, et de la sidérurgie britannique et belge. Elle n’eut pas d’effet sur les modifications des avantages comparatifs des différents secteurs de l’économie allemande, ce qui contredit l’argumentation en terme d’industrie naissante de List.

D’autres auteurs publiés dans ce volume concluent que la politique commerciale de l’Italie a été principalement déterminée par l’action des groupes d’intérêt (*lobbies*) et par la nécessité pour l’Etat de se procurer des ressources budgétaires. L’examen de quatre pays européens aboutit au résultat que les protections tarifaires ne s’expliquent comme le résultat d’une politique cohérente d’industrialisation par substitution d’importations, fondée sur l’argument des industries naissantes de List. Cette protection concerna souvent des industries ayant atteint un stade de maturité avancée, ce qui ne peut être expliqué que par le fait qu’elles ont au cours de leur existence pu développer des capacités puissantes de *lobbying.*

Nous verrons dans un chapitre ultérieur que ce sont des considérations similaires qui expliquent l’échec, puis l’abandon des politiques de substitution d’importation par la plupart des pays du Sud, au cours des années 1980 et 1990.

Chapitre 5

L’impérialisme

Eléments d’histoire du colonialisme de 1500 à 1800

De la découverte des Amériques à la fin du dix-huitième siècle, le nombre de migrants de l’Europe vers les Amériques resta limité. On peut donc penser que la conquête des Amériques, et de pays asiatiques, ne contribua que faiblement à relâcher la contrainte malthusienne. Nous avions d’ailleurs vu que l’augmentation du revenu par tête en Europe fut faible durant cette période. Le commerce intra-Européen ou intra-Asiatique était beaucoup plus élevé que le commerce intercontinental d’épices, soie et esclaves. En dépit de ces deux constatations, durant cette période de trois siècles les Européens altérèrent profondément le reste du monde.

Le quinzième siècle et le début du seizième siècle furent dominés par l’expansion portugaise en Afrique et dans l’Océan Indien. L’objectif initial était l’or et les esclaves de Guinée. Ce fut ensuite les épices, notamment le poivre que l’on pouvait acheter sur la côte Malabar (Sud-Ouest de l’Inde) dont le port principal était Calicut (Vasco de Gama fut le premier à atteindre l’Inde, en faisant le tour par le Cap de Bonne Espérance en 1497-1498). Les Portugais tentèrent de contrôler (c’est-à-dire de taxer et d’acquérir une rente de monopole pour eux-mêmes) la totalité de la navigation dans l’Océan Indien Ils construisirent à cet effet un ensemble de villes fortifiées, mais ils n’atteignirent qu’imparfaitement leur objectif : les Portugais avaient certes un avantage technologique dans les combats maritimes, mais ils étaient peu nombreux. La présence portugaise était le fait d’aventuriers, très imparfaitement contrôlés par leur Etat. Le pillage était un moyen de financement courant (le Portugal était un pays pauvre qui n’avait pas le moyen d’investir dans cette région). C’était aussi un moyen autodestructeur. Aussi, il fut suivi dans les pays où elle était facile, par la colonisation (Angola, Mozambique, Ceylan). Les aventuriers portugais, qui avaient une compétence militaire certaine, furent souvent utilisés comme mercenaires par les princes qui régnaient sur des territoires inclus dans la Birmanie, la Thaïlande, etc. actuelles.

Le pouvoir des Portugais dans l’Océan Indien resta superficiel. La conquête des Amériques par les Espagnols fut totale. Elle fut aussi effectuée par quelques milliers d’aventuriers possédant un avantage militaire considérable. Les Indiens furet décimés par les conquistadors, mais plus encore par des maladies apportées par les Européens. On passa aussi d’une colonisation de pillage à une colonisation d’installation, d’abord dans les Caraïbes, puis au centre du Mexique et au Pérou. 200 à 300.000 Européens émigrèrent aux Amériques au 16ème siècle, et 450.000 au 17ème siècle. Les Amériques exportaient de l’or, de l’argent, du cuir, du sucre.

Les Espagnols pénétrèrent dans l’océan Pacifique à partir de leurs possessions au Mexique, et exportèrent des quantités importantes d’argent métal vers la Chine. Ils commencèrent la colonisation des Philippines en 1542 (Manille fut créé en 1571). Rapidement, un nombre important d’immigrants chinois vint s’installer aux Philippines. Les Portugais entrèrent dans l’Océan Pacifique à partir de l’Océan Indien. Les autorités chinoises contrôlaient étroitement leur commerce extérieur et donnèrent aux Portugais certains privilèges, notamment la petite île de Macao en 1557. Les Portugais exportaient l’argent métal acheté au Japon (qui n’avait pas le droit de commercer avec les Chinois), les Espagnols amenaient l’argent métal du Mexique et du Pérou. La Chine fournissait en échange des soieries et des porcelaines.

De la fin du 16ème siècle à la première moitié du 18ème siècle les océans furent dominés par les Hollandais, qui remplacèrent les Portugais et les Espagnols, avant d’être à leur tour remplacés par les Anglais. En 1602 les Hollandais créèrent une compagnie privée, la VOC, qui eut le monopole du commerce hollandais dans les océans Indien et Pacifique. La VOC pouvait construire des forteresses, signer des traités, bref agir comme un Etat. La colonisation hollandaise était plus profonde que celle des Portugais. Ils dominèrent les territoires produisant des épices rares (noix de muscade, clous de girofle, cannelle), après avoir éventuellement exterminé leurs populations, et acquirent une pouvoir de monopole sur les ventes de ces épices. Ainsi, la colonisation était devenu un élément de stratégie commerciale, et on peut comprendre la méfiance de la Chine et du Japon à l’égard des commerçants étrangers, avec lesquels les contacts d’affaires étaient très réglementés (sinon interdits).

Le succès des Hollandais inspira de la jalousie de la part des Anglais, ce qui conduisit aux guerres de 1652-54, 1665-67 et 1672 (La France joignit l’Angleterre dans cette dernière guerre). La jalousie de la France prit la forme d’une guerre commerciale, avec des tarifs sur les importations en provenance des Pays-Bas et un développement des exportations de la France vers les marché tiers. Après la Révolution Glorieuse de 1688, qui vit l’accession d’un prince hollandais au trône d’Angleterre, les Pays-Bas et l’Angleterre devinrent durablement alliés, mais le pouvoir était devenu britannique.

De 1689 à 1815 nous eûmes 64 années de guerre entre la Grande Bretagne et la France sur les 128 ans de la période. La France avait acquis des possessions coloniales au Canada et en Louisiane (qui s’étendait alors jusqu’à l’Illinois). Elle entourait donc les possessions britanniques, mais n’envoyait qu’un faible nombre de migrants s’installer dans ces territoires. Elle possédait aussi l’île d’Hispaniola (Haïti et Saint Domingue actuels). Après la Guerre de Succession d’Espagne, la France perdit l’Acadie (la Nouvelle Ecosse actuelle) et Terre Neuve par le Traité d’Utrecht de 1713, et la supériorité maritime de l’Angleterre fut durablement établie. La Guerre de Sept Ans (1756-1763) s’acheva par le Traité de Paris. La France perdit la totalité de ses possessions du Canada. La France et l’Angleterre étaient représentées en Inde par deux compagnies rivales des Indes Orientales, engagées dans une stratégie politique et militaire de conquête progressive du territoire. La France perdit toutes ses chances de conquête durant la guerre de Sept Ans et d’ici la fin du siècle l’Inde deviendra une colonie de la compagnie britannique.

Les 18ème et le 19ème siècles virent la domination britannique sur les océans et les mers du globe, ce qui permit à l’Angleterre d’acquérir un empire colonial considérable. Au 16ème siècle le développement de la marine britannique fut utilisé pour le pillage, par exemple des ports et navires espagnols dans les Caraïbes. La colonisation de peuplement commença au début du 17ème siècle avec la Virginie, la Nouvelle Angleterre, la Jamaïque et des petites îles des Caraïbes. Puis le peuplement britannique s’étendit à Philadelphie, New York, les Carolines du Sud et du Nord et la Géorgie.

La marine de guerre britannique était extrêmement efficace. Elle était aussi très coûteuse. Les dépenses militaires de l’Angleterre représentaient la plus grande partie de ses dépenses publiques et une part croissante de son PIB. La monarchie constitutionnelle instaurée par la Révolution Glorieuse, qui marquait une élévation du pouvoir de la bourgeoisie dans son alliance avec le souverain, permettait une pression fiscale que les monarchies absolues de France et d’Espagne ne pouvait pas imposer à leur peuple. La thèse que plus un Etat est démocratique, avec un parlement élu, plus la pression fiscale est forte, est bien documentée (la pression fiscale dans la Chine des dynasties Ming et Qing par exemple était très faible, alors que ces régimes étaient très autoritaires). La France, qui avait fortement aidé les Etats-Unis à acquérir leur indépendance et qui avait financé le coût de son intervention par la dette publique, se trouvait incapable de faire face au coût de cette dette sans réforme politique profonde. Cela est la cause de la convocation des Etats Généraux, qui conduisit à la Révolution Française, et à un accroissement du pouvoir de la bourgeoisie comme en Angleterre un siècle auparavant. Cependant, les Anglais commirent une grosse faute : après la Guerre de Sept Ans ils décidèrent de financer une partie du coût de leur dette publique (qui était devenue élevée à cause de la guerre) par une augmentation des droits de douane dans leurs colonies d’Amérique (qui n’avaient pas de représentants au Parlement britannique). Cela est à l’origine du slogan *No taxation without representation* et fut le déclencheur de la Guerre d’Indépendance qui aboutit à la création des Etats-Unis d’Amérique.

La Jamaïque donne une intéressante illustration d’une accumulation primitive (au sens de Marx) assise sur le colonialisme. Cromwell prit cette île à l’Espagne en 1655. Il n’était pas dans l’intention de l’Etat britannique d’y investir quoi que ce soir. Mais la capitale, Port Royal, était une base idéale pour la contrebande et la piraterie dirigée contre l’Espagne (où s’illustra le fameux pirate Henry Morgan). Cette activité fournit le capital nécessaire pour s’engager dans une autre activité moins risquée, les plantations de cane à sucre recourant à des esclaves. La Jamaïque fut durant le 18ème siècle le principal exportateur de sucre de l’Empire Britannique.

**L’émigration européenne au cours du 19ème siècle**

***2.1. Les faits***

L’émigration de pionniers libres (par opposition au système du contrat où l’immigrant est « vendu » à une personne du pays d’accueil, à un prix qui finance sa traversée, et travaille pour cette personne pour un nombre spécifié d’années) devint importante durant la période 1790-1850. Dans le cas des Amériques, ce flux dépassa celui des esclaves africains vers 1830 (leur stock dépassa celui des esclaves ou ex-esclaves vers 1880). On observe la même évolution vers l'Australie (sauf qu'il n'y avait pas d'esclaves dans ce pays, leur fonction étant remplie par les forçats). Les pionniers étaient attirés par l'opportunité de gagner de l'argent et de posséder de la terre. Ils voyageaient avec toute leur famille (femme et enfants), étaient relativement qualifiés (agriculteurs et artisans) et venaient du Nord-Ouest de l'Europe. Le système du contrat continua à exister pour les destinations les plus lointaines, comme l'Amérique du Sud. En revanche le Gouvernement Britannique, qui souhaitait peupler l'Australie, facilita la venue de migrants en assumant une partie du coût du transport.

De 1850 à 1913 on assista à une émigration de masse dont les caractéristiques étaient différentes des flux migratoires antérieurs. Aux alentours de 1850 le nombre d’émigrants quittant l'Europe était de 300 000 par an. Il dépassa le million par an vers 1900. Les émigrants de la fin de la décennie 1840 fuyaient les famines et les révolutions. Ceux de la fin du 19ème siècle bénéficiaient de la baisse des coûts du transport (développement des bateaux à vapeur).

Au début du 19ème siècle les émigrants venaient des Iles Britanniques, à partir de 1840 ils furent rejoints par les Allemands, à partie de 1870 par les Scandinaves, à partir de 1880 par des Européens du sud ou de l'est : d'abord les Italiens, puis les résidents de l'Empire d'Autriche-Hongrie, puis de la Pologne, de la Russie, de l'Espagne et du Portugal. Initialement, les destinations principales étaient les Etats-Unis et l'Océanie. Après 1870, un flux important d'Italiens, Espagnols et Portugais émigra vers l'Amérique du Sud. On peut donc remarquer que l’émigration se déplaça au cours du temps des pays les plus riches vers les pays les plus pauvres. D’autre part quand un pays commençait à fournir un flux d’émigration, celui-ci s’amplifiait au cours du temps, atteignait un maximum, puis se tarissait progressivement. Nous donnerons plus bas des explications théoriques de ccs caractéristiques.

Une caractéristique de cette émigration de masse est qu'elle ne concerne plus des familles, mais des individus jeunes, célibataires, le plus souvent du sexe masculin. Ils étaient de plus en plus originaires de zones urbaines et étaient peu qualifiés.

Dans les périodes antérieures les émigrants ne revenaient pas dans leurs pays d'origine. Durant cette période le flux des retours devint progressivement important et atteignit 30% en 1900. Le retour était facilité par la réduction du coût des transports.

Des politiques de contrôle de l’immigration se développèrent à partir du début des années 1880 aux Etats-Unis. Elles s’étendirent ensuite progressivement vers tous les pays accueillant des immigrés (Australie, Canada, Brésil, Argentine).

Les causes

Les économistes qui ont analysé les causes des flux migratoires distinguent leurs déterminants de long terme de ceux de court terme. Les premiers expliquent les tendances lourdes et durables du mouvement migratoire d'un pays vers un autre. Ce sont principalement :

L'écart des salaires entre les deux pays.

Le stock de migrants déjà présents dans le pays d'accueil et de la nationalité ou l'ethnie dont on analyse la migration. En effet, les migrants déjà présents facilitent l'arrivée de nouveaux migrants en leur offrant des informations, des relations et des aides précieuses.

Les déterminants de court terme des migrations expliquent la modulation au cours du temps du flux tendanciel précédent. Par exemple le cycle économique dans le pays d'accueil est important (les migrations diminuent en récession et augmentent en expansion). Le cycle économique dans le pays de départ est également important (en période d'expansion, les candidats migrants ont plus de facilité à mobiliser les fonds nécessaires pour émigrer).

Il y a quelques études économétriques de l'effet de ces déterminants portant sur la période des migrations de masse (1850-1913).

Entre 1870 et 1913, le taux annuel moyen d’émigration pour 1000 habitants était de près de 5/1000 pour la Norvège et la Suède, 2/1000 pour l'Allemagne et la Belgique et 0/1000 pour la France. Certaines années ce taux atteignit la valeur de 15/1000 pour certains pays pauvres comme l'Irlande et l'Italie. Les variables explicatives qui apparaissent très significatives dans les régressions économétriques sont :

Le rapport des taux de salaire entre le pays d'accueil et le pays de départ. Ce rapport dépend lui-même de la densité de la population dans les pays de départ et d'arrivée. Une hausse de 10% du rapport entre le salaire dans le pays d'accueil et le salaire dans le pays d'origine augmente (toutes choses égales par ailleurs) le taux annuel d'émigration de 0,7 pour 1000 habitants dans le court terme et de 1,3 pour 1000 habitants dans le long terme.

L'augmentation sur les vingt années précédentes de la proportion de la classe d'âge en âge d'émigrer dans la population du pays de départ. Un résultat obtenu pour l'Irlande est qu'une élévation de la proportion de personnes âgées entre 15 et 34 ans dans la population de 5 points de pourcentage, augmente le taux annuel d'émigration d'une valeur de l'ordre de 0,7 à 1 pour 1000 habitants (toutes choses égales par ailleurs).

La proportion de la population travaillant dans le secteur agricole dans le pays de départ. Nous avons deux effets contraires. La pénurie de terres encourage l'émigration, mais en revanche la population rurale est moins mobile que la population urbaine. Le second effet semble dominer.

La présence d'amis ou de parents déjà installés dans le pays d'accueil. Si le stock de migrants originaires du pays de départ et déjà installés dans le pays d'accueil augmente de 1000, le flux annuel d'immigrants de ce pays augmente de 20 (toutes choses égales par ailleurs).

Un fait intéressant est que sur la période des migrations de masse, le taux d'émigration de beaucoup de pays européens connut au cours du temps une évolution en U inversé. Initialement, le taux d’émigration augmente, car il devient de plus en plus facile d’émigrer à cause de l’aide qu’apportera le réseau de compatriotes déjà installés dans le pays d’accueil. Le retournement est dû à une réduction de l'écart des salaires entre pays d'accueil et de départ, résultant pour une bonne partie du mouvement migratoire qui s’était déjà opéré, comme nous le verrons dans la section suivante. Ainsi, le taux d’émigration baissa en Irlande après 1860, et en Allemagne et en Norvège après 1880.

Un autre résultat important est que l’émigration a un coût fixe, et donc qu’on ne peut émigrer que si on est suffisamment riche (ou si son entourage est suffisamment riche) pour financer ce coût. Cela explique pourquoi l'émigration en provenance de régions d’Europe plus pauvres, comme l'Italie et l'Europe de l'Est, fut plus tardive. Si on examine la période actuelle, l’émigration en provenance de la Chine et de l’Inde a augmenté quand ces deux pays sont devenus moins pauvres.

*2.3. La convergence des salaires réels durant la période 1850-1913*

Commençons par un peu de théorie. Le transfert de main-d'œuvre d'une certaine qualification de pays européens vers les Etats-Unis, devrait conduire à une hausse de la rémunération de cette qualification dans les pays européens, où elle devient plus rare, et à une baisse de sa rémunération aux Etats-Unis, où elle devient plus abondante. Bref, les migrations devraient conduire à une convergence des salaires réels entre pays de départ et pays d'accueil. Elles devraient aussi réduire l’inégalité dans les pays de départ (n’oubliez pas que les émigrants étaient des travailleurs non qualifiés pour la plupart), mais augmenter celle-ci dans les pays d’arrivée.

On observe effectivement une convergence partielle, mais notable des salaires réels sur la période. La difficulté pour l'économètre est d'identifier dans cette convergence, ce qui résulte de l'immigration de ce qui est dû à d'autres facteurs. Des modèles de simulation tentent de surmonter cette difficulté et concluent que les migrations contribuèrent fortement à rapprocher les salaires européens des salaires américains. Ils montrent aussi que si le pays de départ réussit à s'industrialiser, ce qui fut le cas des pays scandinaves et de l'Italie, la convergence des salaires avec les Etats-Unis est renforcée. En revanche les pays de départ qui échouèrent dans leur industrialisation, comme l'Espagne et le Portugal, virent leurs salaires s'écarter par rapport aux Etats-Unis.

L'écart des salaires entre les Amériques et l'Europe baissa régulièrement de 1850 à 1913. Sur la période 1870-1910, la population active augmenta, par suite de l'immigration, de 86% en Argentine, 24% aux Etats-Unis et 4% seulement au Brésil, Elle baissa de 45% en Irlande, 39% en Italie, 11% au Royaume-Uni, 4% en Allemagne et 1% en France. Des modèles de simulation permirent d'établir que, toutes choses égales par ailleurs, l'émigration éleva le salaire réel de 32% en Irlande et 28% en Italie. L’immigration réduisit les salaires réels de 22% en Argentine et de 8% aux Etats-Unis. L'effet sur le PIB par tête fut dans le même sens mais moins ample, car les migrants étaient en général des jeunes entrant dans la population active. Il faut ajouter à ces chiffres la constatation de bon sens que les 60 millions d'Européens qui ont émigré, les deux tiers vers les Etats-Unis, ont bénéficié de salaires beaucoup plus élevés que s'ils étaient restés dans leurs pays d'origine.

Je vais introduire une digression qui élargira les considérations précédentes. Le cours de commerce international vous enseignera le modèle d’Heckscher et Ohlin. L’idée de base de ce théorème est que le commerce de marchandise est implicitement du commerce des facteurs de production immobiles qui sont incorporés dans ces marchandises. Le commerce de biens agricoles de base (dont le prix au quintal est bas, comme le blé) devint de plus en plus facile dans la seconde moitié du 19ème siècle. Ces biens étaient importés de pays ayant des terres abondantes et relativement peu de main-d’œuvre. Ils importaient en échange des biens industriels incorporant une grande quantité de travail. On peut mesurer pour les grands pays de l’époque le rapport entre le salaire des travailleurs non qualifiés des zones urbaines et la rente foncière, . On s’aperçoit que ce rapport augmente rapidement, de 1870 à 1928 pour les pays ayant peu de terres arables, comme l’Angleterre, mais aussi le Japon ou la Corée. Il baisse dans les pays ayant beaucoup de terres arables comme les Etats-Unis ou l’Argentine. Le commerce de marchandise a donc aussi contribué à une convergence des salaires entre nations. On comprend donc la difficulté des modèles de simulation à identifier les contributions respectives de l’immigration de masse et de l’intensification des échanges.

A un niveau plus profond, le commerce international est un substitut aux mouvements de facteurs de production (flux de migrants et flux de capitaux). La nature et les limites de cette substitution sont cependant subtiles, et je vous renvois pour les comprendre à votre cours de commerce international.

On peut aisément expliquer la coexistence de forces de convergence de l'Europe du Nord-Ouest vers l'Amérique du Nord et d'une divergence entre nations au niveau mondial. L’émigration de masse ne concerna pas les pays les plus pauvres. Cependant, même en se limitant à l’émigration de l'Angleterre vers les Etats-Unis, les forces de convergence que nous avons identifiées dans cette section furent parfois dominées par d'autres forces. Ainsi sur la période 1870-1913 les salaires américains augmentèrent un peu plus vite que les salaires britanniques, au lieu de s'en rapprocher.

**3. Les migrations asiatiques du 19ème et du début du 20ème siècles**

Le commerce d'esclaves vers le Nouveau Monde baissa progressivement au cours du 19ème siècle. Les Anglais abolirent ce trafic en 1807-1808. L'importation d'esclaves fut interdite aux Etats-Unis en 1807 et au Brésil en 1852. L'esclavage fut aboli aux Brésil en 1888. Aussi, le système des contrats redevint populaire, afin de pouvoir approvisionner les plantations et les mines en main-d'œuvre. Mais au 19ème siècle, cette main-d'œuvre était d'origine chinoise ou indienne

Les Indiens, Chinois et Japonais étant trop pauvres pour financer la traversée sur leurs ressources propres. Au terme du contrat, qui durait de l'ordre de 5 ans, la plupart de ces immigrants restaient dans le pays d'accueil. Un point intéressant est que les empires coloniaux constituaient de vastes zones de libre échange, et les mouvements de migrants servaient à fournir la main-d'œuvre requise pour le développement des plantations et des exploitations minières.

6,3 millions d’Indiens s’installèrent à l’étranger entre 1834 et 1937, avec 13,6% d’entre eux s’installant dans les Caraïbes (îles du Sud des Caraïbes, Surinam, Guyane Britannique), les îles de l’Océan Pacifique et l’Afrique (Maurice). La plupart d’ente eux cependant s’installa dans d’autres pays asiatiques, notamment Ceylan, la Malaisie et la Birmanie. 8,2 millions de Chinois vivaient à l’étranger en 1922, mais eux aussi s’étaient installés majoritairement en Asie. Comme l’Inde et la Chine avaient des populations très importantes, ces chiffres impliquent des taux d’émigration très modestes, cela sans doute parce que la pauvreté de ces pays empêchaient les personnes voulant émigrer de trouver le financement nécessaire pour cela. Cependant ces mouvements de migrants eurent des effets considérables sur la composition ethnique des populations de certains pays d’accueil. Par exemple en 1911, 30% de la population de Malaisie était chinoise et 10% indienne. Les Chinois se dirigèrent vers les Amériques et le Sud-Est Asiatique, les Japonais vers les Etats-Unis, le Brésil et le Pérou. Ces migrations sont à l’origine des diasporas que l'on trouve en Amérique du Nord et du Sud, dans les Caraïbes (Trinidad), mais aussi dans l'Asie du Sud-Est, l'Afrique anglophone (notamment l'Afrique du Sud et Maurice) et les îles du Pacifique (Fidji).

La concurrence que ces immigrants firent aux travailleurs nationaux non qualifiés est à l'origine des premières lois américaines contre l'immigration, qui visèrent spécialement les Asiatiques, de 1882 à 1917. La décolonisation britannique après la Seconde guerre mondiale permit l'émergence de conflits ethniques entre indigènes et descendants des immigrants, en Malaisie, Sri Lanka, Fidji, en Afrique et en Indonésie. Ces conflits stoppèrent ces flux de migration.

 La thèse de l’impérialisme

Le chapitre 4, qui porte sur les échanges de marchandises, note que le processus de mondialisation devint notable après les guerres napoléonniennes. Ce chapitre note que les migrations de masse, en provenance de l'Europe, furent une caractéristique de la période 1850-1913. Un chapitre ultérieur notera un fort mouvement d'investissements vers l'étranger, notamment les pays du Sud, allant de 1870 à 1913.

Lénine (1916, 1917, 1920) estimait que les industries modernes étaient caractérisées par des rendements d'échelle croissants, dont les bénéfices ne pouvaient être recueillis qu'avec une structure monopolistique des marchés. La production considérable de ces monopoles ne pouvait pas trouver de débouchés suffisants dans les seuls pays capitalistes. Lénine date l'apparition de la forme monopolistique du capitalisme vers 1870-1880. Les coûts élevés de ces monopoles ne peuvent être financés que s'il y a aussi concentration du capital financier dans un nombre réduit de banques. Le capitalisme industriel finit par être soumis au capitalisme financier. Mais les capitaux disponibles ne trouvent pas non plus d'opportunités d'investissements suffisantes dans les seuls pays capitalistes. Bref le monde capitaliste a un problème de débouchés pour ses marchandises et ses capitaux. Il les trouve dans les pays non capitalistes, c'est-à-dire les pays sous-développés de l'époque. Pour protéger leurs débouchés de marchandises et plus encore leurs investissements, les capitalistes forcent leurs gouvernements à conquérir ces pays et à leur donner des statuts de colonie ou de protectorats. Les pays du Nord s'engagent alors dans une expansion territoriale illimitée, qu'on appelle l'impérialisme.

Dans un texte célèbre, Hobson note que sur la période 1884-1900, l'Angleterre a acquis un territoire de 3,7 millions de miles carrés avec une population de 57 millions d'habitants, la France, 3,6 millions de milles carrés avec 36,5 millions d'habitants, l'Allemagne, un million de miles carrés avec 14,7 millions d'habitants, la Belgique 900 000 miles carrés avec 30 millions d'habitants, le Portugal, 800 000 miles carrés avec 9 millions d'habitants. Lénine cite Cecil Rhodes qui estimait en 1895 que les problèmes du chômage et de la pauvreté des ouvriers anglais pouvaient être résolus par leur installation dans l'Empire britannique. Ainsi ils perdraient toute raison de se révolter.

L'*Impérialisme, stade suprême du capitalisme*, n'est plus un livre aussi à la mode que quand j'étais étudiant. Il est certain qu'il simplifie et exagère considérablement. Mais ces exagérations et simplifications concernent des phénomènes bien réels. Emile Zola a bien décrit la concentration capitaliste et les investissements spéculatifs à l'étranger, par exemple dans *Au bonheur des dames* et *L'argent*. Nous avons noté et noterons dans ce cours l'importance de l'émigration de personnes et de capitaux à partir de l'Europe, les hommes et les capitaux superflus selon l'expression d'Hannah Arendt.

La question théorique essentielle que soulève la thèse de Lénine est : pourquoi les hommes ne trouvent-ils pas à s'employer et les capitaux à s'investir dans les seuls pays développés et capitalistes ? C'est bien ce qui se passe actuellement, les migrations des personnes ayant lieu du Sud vers le Nord (et non plus du Nord vers le Sud), et les flux nets d'investissements étant très faibles vers la plupart des pays du Sud. Il est possible de construire un modèle de la transition de l’économie malthusienne à l’économie contemporaine. Un tel modèle montre que le monde développé pouvait disposer d'une main-d'œuvre superflue de 1850 à 1913, période où la croissance du revenu par tête restait encore modérée, mais pas après 1945, période où la croissance du revenu par tête a atteint des niveaux jamais constatés antérieurement. La subsistance de mécanismes malthusiens dans la seconde moitié du 19ème siècle expliquerait ainsi l’impérialisme. Leur disparition ultérieure expliquerait la rapide décolonisation des années cinquante.

Après la Seconde Guerre Mondiale les pays du Nord seraient entrés dans un pur régime de croissance endogène. Des innovations technologiques toujours plus nombreuses assurent une croissance rapide du revenu par tête de ses habitants. Les pays du Sud ne jouent qu'un faible rôle dans cette expansion ininterrompue, sauf ceux qui rejoignent le club de croissance des pays du Nord (par exemple la Corée du Sud, et depuis plus récemment la Chine, et peut-être l’Inde et le Brésil).

En revanche, entre le début de la Renaissance et la Seconde Guerre Mondiale, un système malthusien et un système de croissance endogène ont coexisté. La présence de mécanismes malthusiens explique ainsi l'importance qu’a jouée dans la croissance des Etats-Unis au 19ème siècle l'expansion de la frontière, au sens que j’avais donné à ce mot dans le chapitre 1 (pensez par exemple à la conquête de l'Ouest). L’'impérialisme a joué un rôle similaire pour l'Europe de l'Ouest.

Schumpeter, a écrit un essai sur l'impérialisme, à peu près au même moment que Lénine et juste après la Première Guerre Mondiale. Sa thèse est que le capitalisme n'a besoin ni de la guerre, ni de la conquête de pays moins avancés. Il est donc essentiellement pacifique. Schumpeter interprète donc l'impérialisme comme une aventure des classes aristocratiques et militaires qui tentaient ainsi d'empêcher leur déclin, c'est-à-dire il lui attribue une origine pré-capitaliste. Je suis assez sceptique sur cette analyse de l'impérialisme. Mais, l’analyse du capitalisme que fait Schumpeter semble s'être avérée correcte pour la période postérieure à la Seconde guerre mondiale.

L’impérialisme et le colonialisme ont été le thème d’un grand nombre de romans. Les plus remarquables que j’ai lus sont : *Heart of Darkness* par Joseph Conrad sur le Congo et *Burmese Days* par Georges Orwell sur la Birmanie. Ces deux auteurs écrivent volontairement dans un anglais simple et ce serait gâter son plaisir que de ne pas les lire dans cette langue. Ces livres critiquent l'impérialisme. Les romans glorifiant celui-ci avec le plus de talent sont ceux de Rudyard Kipling, comme *Kim*. Les idées politiquement incorrectes de cet auteur lui ont valu des critiques acerbes et à mon avis superficielles. Pour une évaluation plus intéressante et plus équilibrée on peut lire de Georges Orwell : "Rudyard Kipling" dans *Essays*, Penguin Books. Hannah Arendt écrit aussi des pages intéressantes sur la conception qu'avait Kipling du Royaume-Uni et de son empire.

**5. Discussion à la lumière des faits**

Si l'impérialisme, fut un élément important du capitalisme de 1850 à 1913, il donna lieu à des réticences et des hostilités fortes d'hommes politiques influents, notamment dans les deux pays les plus impérialistes, le Royaume-Uni et la France (par exemple de la part de Gladstone et de Clémenceau). Ceux-ci considéraient la colonisation de territoires comme des aventures exotiques, coûteuses et peu sérieuses (ce qui a sans doute influencé l’interprétation de Schumpeter).

Il y avait une contradiction entre l'administration des peuples colonisés, assujettis par une bureaucratie tyrannique (ou même à un arbitraire absolu dans le cas du Congo belge), et le système politique des principaux pays colonisateurs, par exemple le Royaume-Uni et la France, qui étaient des Etats de droit dont les population étaient gouvernées par des hommes politiques élus. Les citoyens britanniques et français pouvaient notamment craindre un transfert du mode d'administration des colonies à eux-mêmes.

La décolonisation fut très rapide après la Seconde Guerre Mondiale. Elle fut suivie par une croissance économique des ex-pays colonisateurs plus rapide que ce qui n’avait jamais été observé dans le passé. Le mode de gestion bureaucratique des colonies, dont la discrimination raciale ou ethnique était une composante important, n'y favorisait pas l'essor de formes modernes du capitalisme. Progressivement, l'exploitation coloniale est apparue comme un système économique dépassé.

La supériorité militaire des pays du Nord était écrasante dans la période de l'impérialisme. Par exemple, un corps expéditionnaire de quelques milliers d'homme fut suffisant pour conquérir Beijing en 1860. Lors des guerres coloniales, de 1945 à 1962, la supériorité militaire du Nord s’avéra moins évidente. Ainsi, créer et conserver un Empire était peu coûteux avant 1914 et d'un coût prohibitif après 1945.

En 1910, les pays européens exportaient principalement des produits manufacturés et importaient principalement des matières premières et des produits agricoles. En 1993 la part des produits manufacturés dans les exportations de marchandises des pays du Nord avait encore augmenté, mais celle de matières premières et produits agricoles importés avait considérablement baissé, au profit bien sûr de produits manufacturés. De 1950 à 1979, le commerce en produits manufacturés des pays du Nord fut essentiellement avec d'autres pays du Nord. Mais depuis cette date ce commerce s’effectue aussi avec certains pays du Sud auxquels les pays du Nord achètent des produits manufacturés intensifs en travail.

Chapitre 6

Le retour au protectionnisme (1914-1950)

Le commerce international

Durant la Première Guerre Mondiale, les importations de la France, du Royaume Uni et de la Russie restèrent inchangées ou augmentèrent (surtout celles de produits agricoles et de matières premières). Les importations de l’Allemagne baissèrent par suite du blocus que lui imposaient les puissances alliées. Les exportations de ces quatre pays européens baissèrent. L'offre de produits agricoles et industriels et les exportations des pays neutres augmentèrent.

Le retour à la paix fut donc caractérisé par une surproduction agricole et industrielle. Par exemple, durant la guerre les superficies de terres affectées à la culture de blé avaient diminué en Europe, puisque les paysans étaient au front. Elles avaient augmenté dans les pays neutres (Australie, Canada, Argentine, etc.). Après la paix, en Europe les superficies de terres affectées à la culture de blé reviendront à leurs niveaux d’avant-guerre.

Les différents pays réagirent à la surproduction mondiale par une hausse des droits de douane. Cependant cette progression du protectionnisme resta relativement modérée jusqu'en 1930.

Les difficultés économiques qu’ont connues les relations économiques internationales après la Première Guerre Mondiale ont eu une origine d’abord politique. Après les guerres napoléoniennes l’Europe était fatiguée des guerres entre nations. Le Traité de Vienne de 1815 institua une Europe où coexistaient et coopéraient les différents Etats, sans qu’aucun n’écrase les autres. La France, qui avait perdu les guerres napoléoniennes fut bien traitée par ce traité de paix. L’Europe est entrée ensuite dans une période de paix et de libéralisation des échanges internationaux. En revanche le Traité de Versailles de 1919 ne réussit pas à rétablir des liens corrects entre les grands pays européens, l’Allemagne étant particulièrement maltraitée par ce traité. Ce traité échouait aussi dans son traitement des problèmes des « peuples sans Etat » pour paraphraser Hannah Arendt, c’est-à-dire des peuples éparpillés entre plusieurs nations et minoritaires dans la plupart de celles-ci. Il y eut donc un climat de haine entre les différents peuples d’Europe, qui n’existait pas au 19ème siècle, et qui n’a plus existé après 1950. Ce climat annonçait la Seconde Guerre Mondiale, mais explique aussi l’absence de coopération internationale qui aurait été nécessaire pour revenir à un système de libre échange commercial, établir un système monétaire international stable et combattre les crises bancaires et financières de la Grande Dépression, qui avaient une composante internationale essentielle.

La plus célèbre mesure protectionniste fut le *Smoot-Hawley Tariff* (1930) aux Etats-Unis, que le Président Hoover établit pour protéger les industriels et les agriculteurs américains (se rappeler que Hoover était Républicain et que les Républicains avaient une tradition protectionniste). Chaque pays suivit alors l'exemple américain. La protection était devenue très élevée dans la moitié des années 1930 et prenait la forme de tarifs douaniers et de contingentements avec l’abandon de la clause de la nation la plus favorisée.

La conséquence pour l'Amérique Latine, qui perdait les marchés d'exportation des pays du Nord, fut le début d'une stratégie d'industrialisation par substitution d'importations, qui dura jusqu'au début des années 80. Cette stratégie avait pour but d'isoler les pays de ce continent des conséquences de la Grande Dépression, les marchés traditionnels d'exportations se fermant. De 1929 à 1932, le commerce mondial baissa de 70% en valeur et de 25% en volume.

Le coût des transports intercontinentaux augmenta évidemment durant les deux guerres mondiales, ne serait-ce qu’en conséquence des destructions de bateaux marchands par les belligérants. Dans la période entre ces deux guerres, les coûts de transport ne diminuèrent que faiblement, en dépit d’innovations techniques et d’investissements importants. On a donc une évolution bien moins favorable que celle que j’avais notée pour la période 1870-1913.

Le taux de croissance du commerce international sur la période 1913-1938 fut de l’ordre de 1% par an, comme avant l’année 1800, soit moins d’un tiers du taux de croissance observé au cours du 19ème siècle. L’écart des prix des marchandises échangées internationalement avait baissé de 81% de 1820 à 1914. Les ¾ de cette baisse provenait de la baise des coûts de transport et le reste de la réduction des barrières aux échanges. De 1914 à 1950, cet écart doubla.

2. Les migrations internationales

Les migrations diminuèrent beaucoup au cours de cette période. Il ne faut pas surestimer le rôle des politiques anti-immigrations dans cette baisse. Par exemple les Etats-Unis introduisirent en 1921 et 1934 des quotas d'immigration par pays d'origine, qui favorisaient le Nord-ouest de l'Europe. Mais ces quotas furent progressivement de moins en moins remplis.

Les contrôles de l’immigration prirent souvent une orientation discriminatoire, par exemple le refus de l’Australie d’admettre des immigrants chinois

3. « The political economy » de la protection

Le chapitre précédent et celui-ci montrent que le libre échange avait beaucoup progressé dans le monde de 1815 à 1914. En revanche la période qui suivit vit un retour au protectionnisme. Un résultat important de la théorie du commerce international est que le démantèlement unilatéral des mesures protectionnistes prises par un pays améliore le bien-être moyen des résidents de ce pays (mais peut détériorer le bien-être de certains de ces résidents). On doit alors se demander pourquoi le protectionnisme existe, c’est-à-dire pourquoi le libre échange progresse aussi lentement et parfois recule. Je vais proposer une série de réponses à cette question.

***Le goût pour le statu quo***

Chaque électeur peut estimer que l’abolition de mesures protectionnistes profitera au plus grand nombre, mais que lui-même sera probablement perdant. Ce biais vers le *statu quo* peut reposer sur une incohérence des prévisions des individus, qui conduirait chacun à faire des prévisions correctes pour l’ensemble, mais pessimiste pour eux-mêmes. Elle peut résulter aussi d’une aversion au risque. Vous pouvez prévoir exactement qu’une réforme qui est envisagée et qui réduira le protectionnisme de votre pays bénéficiera à 60% de vos concitoyens alors que 40% d’entre eux seront perdants. Vous conclurez donc que cette réforme est bonne pour le pays. Vous pouvez aussi estimer que cette réforme a 60% de chance d’améliorer votre sort et 40% de chance de le détériorer. Mais votre aversion pour le risque vous conduira à préférer le *statu quo* plutôt que cette éventualité risquée, et vous vous opposerez à la réforme. Une réduction de la protection commerciale peut donc être refusée par l’opinion alors même que celle-ci sait que le changement améliorera l’*espérance* du revenu de chacun.

***Revenu moyen et revenu médian***

Supposons que les décisions politiques soient prises par l’électeur médian. Il est tout à fait possible alors que le démantèlement de mesures protectionnistes améliore le revenu *moyen* des résidents, mais détériore le revenu de l’électeur *médian*. Il en sera ainsi par exemple si les bénéficiaires de ce démantèlement en tirent un gros avantage mais sont relativement peu nombreux.

Cette analyse mérite d’être détaillée. Si on classe les résidents d’un pays par revenus croissants, l’individu tel qu’il existe autant de concitoyens plus pauvres que lui que de citoyens plus riches que lui, est appelé *l’individu médian*. Dans tous les pays du monde, le revenu de l’individu médian est inférieur au revenu moyen (le revenu national divisé par le nombre d’individus). En effet, quand on calcule le revenu moyen, un seul individu très riche peut faire monter cette moyenne autant qu’un grand nombre d’individus très pauvres peut la faire baisser. Ou, en termes imagés, dans le calcul du revenu moyen, chacun « vote » avec un poids égal à son revenu. En revanche, pour le calcul du revenu de l’individu médian, chaque individu a le même poids, qu’il soit riche ou pauvre. Une extrapolation simple, mais profonde, est que l’inégalité des revenus dans un pays peut être mesurée par l’écart entre le revenu moyen et le revenu de l’individu médian : plus cet écart est élevé, plus le pays est inégalitaire.

On peut considérer en première approximation, que les citoyens d’un pays votent selon le principe d’un homme - une voix, sur toute mesure de politique économique ayant des conséquences sur la répartition des revenus dans le pays. Ainsi, l’individu médian sera l’élément déterminant dans ce vote. Bien sûr cette modélisation est peu réaliste. Il n’y a pratiquement pas de démocratie directe de nos jours ( des séries de référendum tous les deux ans dans certains Etats des Etats-Unis, un référendum de temps en temps en France, des assemblées générales dans quelques cantons de Suisse,….). En fait, dans toutes les démocraties du monde, les électeurs votent tous les 4 ou 5 ans pour élire des députés ou des sénateurs, qui font les lois. Cependant, ce modèle donne une explication simple et sensée du fait que tous les Etats démocratiques effectuent une certaine redistribution des revenus : les classes pauvres et moyennes sont majoritaires, et elles obtiennent donc des transferts en leur faveur en provenance des classes riches.

Raisonnons dans le cadre du modèle d’Heckscher-Ohlin et considérons le pays du Nord (qui échange avec le pays du Sud ). Supposons que les deux facteurs soient le travail non qualifié et un agrégat capital physique plus capital humain. Supposons que chaque individu a la même dotation en travail non qualifié, mais une dotation en capital qui lui est propre. L’inégalité des revenus s’explique par l’inégalité dans les dotations en capital. Au Nord, l’individu médian a un revenu et une dotation en capital plus faibles que le revenu moyen et la dotation en capital moyenne. On sait que le libre échange avec le Sud, conduira à une baisse de la rémunération du travail non qualifié dans le Nord et à une hausse de la rémunération du capital. Le revenu moyen du Nord augmentera, mais le revenu de l’individu médian baissera. Aussi, celui-ci imposera l’instauration d’un tarif douanier ou d’un quota suffisants pour que son revenu ne se détériore pas.

On a donc le résultat que le Nord fixe des droits de douane ou des quotas sur ses importations et que cette protection est d’autant plus forte que le Nord est inégalitaire. Au contraire, le Sud devrait subventionner ses importations et cela d’autant plus qu’il est inégalitaire. Le paragraphe 1 ci-dessus permet d’amender cette dernière phrase en : le Sud taxera peu ses importations et d’autant moins qu’il est inégalitaire. Des tests économétriques ont montré qu’il en était bien ainsi dans la réalité. Ces tests montrent aussi que l’explication que l’on vient de donner fonctionne mieux dans un pays démocratique que dans une dictature, ce qui semble normal puisque l’électeur médian pèse moins par définition dans le second mode de gouvernement.

***Contradictions des intérêts de classe***

Des enquêtes d’opinion effectuées aux Etats-Unis montrent que, toutes choses égales par ailleurs, les différents groupes sociaux ont des attitudes contrastées à l’égard du protectionnisme. Par exemple les gens éduqués sont plus libres échangistes que les gens peu éduqués. Cela s’explique par le fait que les exportations sont plus intensives en travail qualifié et les importations plus intensives en travail non qualifié. Une autre raison est que le libre échange accélère le processus de destruction créatrice, et les gens éduqués, qui ont un capital humain général, supportent mieux ce changement, que les gens peu éduqués qui ont un capital humain spécifique. Les propriétaires de logements sont réticents à la libéralisation commerciale si leur propriété est située dans des régions qui souffriraient d’importations plus élevées (le prix de leur propriété baisserait alors).

***L’organisation des groupes d’intérêt***

Vilfredo Pareto avait fait une remarque très profonde : « Une mesure protectionniste procure un gain important à une petite minorité de personnes, et procure une petite perte à un nombre élevé de consommateurs ». Aux Etats-Unis les restrictions aux importations de sucre ont conduit à un prix de ce bien double du prix mondial. Cette politique procurait aux producteurs de sucre (de betterave et de cane) 1 milliard de dollars de gain en 1998. 42% de ce gain allait à 1% des producteurs. Pour le seul sucre de cane, la moitié du gain allait à 17 entreprises. Les *lobbies* du sucre contribuent fortement au financement des campagnes électorales américaines. La perte totale des consommateurs en 1998 était estimée à 1,9 milliards de dollars, plus que le gain aux producteurs puisque le protectionnisme a certes un effet redistributif, mais aussi réduit l’efficacité économique. Cependant la perte par consommateur n’est que de l’ordre de 7 dollars par an. Il est intéressant d’analyser la nature de la perte de 900 millions de dollars pour les Etats-Unis dans leur ensemble. Une partie de la protection de l’industrie du sucre prend la forme de contingentements (*quotas*) d’importations. Ces contingentements permettent aux exportateurs étrangers qui en bénéficient de vendre plus cher qu’au prix mondial (en fait au prix américain). Ainsi, la perte de 900 millions de dollars se répartit entre un gain de 400 millions de dollars des exportateurs étrangers et une perte mondiale de 500 millions de dollars. Il est intéressant de remarquer que la protection dont bénéficient les producteurs américains de sucre conduit ce produit à être beaucoup plus coûteux aux Etats-Unis qu’au Canada et au Mexique. Aussi, comme ces trois pays appartiennent à une même zone de libre échange et sont voisins, beaucoup d’industries alimentaires américaines utilisatrices de sucre (sodas, friandises) se sont délocalisées au Canada et au Mexique. Ce mouvement a conduit a beaucoup plus de pertes d’emplois aux Etats-Unis, que les maintiens d’emplois dans la production de sucre résultant de la protection (il n’y a que 61000 personnes travaillant directement dans la production de sucre aux Etats-Unis).

Les Européens font-ils mieux que les Américains ? *The Economist* du 17 avril 2004 cite une étude de l’ONG Oxfam, qui porte sur la protection des producteurs du sucre en Europe, par la Politique agricole commune (PAC). L’Union Européenne est le second exportateur de sucre du monde. Pourtant son coût de production (par livre de sucre) est six fois plus élevé que celui du Brésil et cinq fois plus élevé que celui de la Thaïlande. Les subventions officielles dont bénéficie la production de sucre en Europe est de 1,3 milliards d’euros par an. Mais Oxfam estime qu’il faut ajouter à cette somme 833 millions d’euros de subventions déguisées. L’excédent de sucre produit sur celui consommé en Europe est exporté, ce qui se fait aux dépens des producteurs du Tiers Monde. Le principal perdant est le Brésil (500 millions de dollars par an) et la Thaïlande (151 millions de dollars par an). Le Mozambique, un des pays le plus pauvre du monde, perd 38 millions de dollars par an. Le coût pour l’Ethiopie est égal au budget que consacre ce pays à la lutte contre le sida. Evidemment, les pays en développement vers lesquels exporte l’Europe (Algérie, Ghana, Congo, Indonésie) ne sont pas ceux qui produisent du sucre. Mais en l’absence de la PAC on peut penser que les trois premiers pays se fourniraient auprès de l’Afrique du Sud, et le quatrième pays auprès de l’Inde, qui sont deux gros producteurs. L’Europe importe une petite quantité de sucre au prix élevé européen, selon un système de quotas préférentiels, de la part des pays ACP, ce qui n’est pas sans arrière-pensée politique (ces pays sont des anciennes colonies européennes et ont souvent gardé des relations néo-coloniales avec les anciennes puissances coloniales). Les principaux gagnants sont les grandes entreprises européennes raffinant le sucre : Beghin Say (236 millions de dollars par an), Sudzucker (201 millions de dollars) et Tate & Lyle (158 millions de dollars). L’OMC déclara en 2004 que le programme d’aide aux producteurs de sucre dans l’Union Européenne violait les accords commerciaux internationaux et nuisait aux pays en développement. L’OMC a jugé le système de protection européen de la production du sucre déloyal, à la suite d’une plainte du Brésil et de l’Australie. La Commission européenne a proposé de réduire le prix du sucre en Europe de 39% d’ici 2009, ce qui le laisserait quand même à 50% au-dessus du prix mondial. Les Ministres de l’agriculture européens devaient prendre la décision finale en novembre 2005. Cette baisse du prix soutenu du sucre aura cependant des conséquences graves pour les pays des Caraïbes ACP, qui n’ont pas su encore redéployer leurs activités, comme la Guyane et la Jamaïque. Vous devez vous douter que les topographies très montagneuses des Iles des Antilles ne permettent pas une production de sucre (ou de bananes) aussi efficace que les plaines des deux Amériques

Examinons maintenant le problème de l’organisation d’un groupe d’intérêt. Un secteur de l’industrie qui essaie d’obtenir des avantages par une action de *lobbying* est confronté au problème du *free rider* (passager clandestin). Chaque entreprise espère que ses partenaires effectueront l’action et en supporteront le coût, alors que toutes les firmes bénéficieront du résultat de cette action. Aussi, les *lobbies* les plus efficaces se trouvent dans les secteurs économiques les plus concentrés économiquement ou géographiquement : alors il y a peu d’acteurs sociaux à coordonner. Cependant, même dans le cas où il n’existe pas de *lobby* bien organisé, les parlementaires situés dans une région dont l’activité est liée à l’adoption de mesures protectionnistes, ont intérêt à promouvoir ces mesures pour gagner le support de leurs électeurs. Enfin, pour les mesures *anti-dumping* dont je parlerai plus tard, la définition d’un secteur est tellement étroite que la coordination de ses membres est facile à organiser.

Une fois qu’une mesure protectionniste est en place, l’administration en charge de son application résistera à sa disparition. Il y a souvent une communauté d’intérêt entre la bureaucratie publique qui gère un secteur et les intérêts privés de ce secteur.

Les groupes de pression peuvent se combattre les uns les autres. En 1984 les Etats-Unis ont négocié des accords de restrictions volontaires (VRA) qui limitaient leurs importations d’acier, avec les principaux producteurs étrangers. Le prix de l’acier augmenta en conséquence aux Etats-Unis. Cela gêna les entreprises utilisatrices d’acier, qui se retrouvèrent moins concurrentielles sur le marché national et sur les marchés étrangers, par exemple celles des secteurs de l’automobile, des machines outils et de la construction. Ces entreprises formèrent une association : le Casum (Coalition of American Steel-Using Manufacturing). L’action de *lobbying* de cette association conduisit le Gouvernement américain à abolir le VRA. En 1998-99 l’industrie de l’acier engagea de nombreuses plaintes anti-dumping contre des concurrents étrangers. Les utilisateurs américains d’acier formèrent alors l’association « 40 to 1» dont le nom évoquait le fait que les utilisateurs d’acier employaient 8 000 000 de personnes contre simplement 200 000 pour les producteurs d’acier.

***Le théorème de symétrie de Lerner***

Taxer les importations est une mesure de politique économique populiste : on fait payer les étrangers. Il est cependant très facile de montrer que cette mesure est identique à une taxation des exportations (faire payer les nationaux !). C’est ce qu’on appelle le théorème de symétrie de Lerner. Je vais faire mon raisonnement sous un régime de changes fixe. Cette hypothèse n’est pas nécessaire pour la validité du théorème, mais elle en simplifie l’exposition. Je vais supposer que le taux de change vaut 1.

Je considère un pays de petite taille. Le prix international des biens qu’il exporte est  et celui des biens qu’il importe est. Comme le pays est petit je considère que ces deux prix sont exogènes (fixés sur le marché mondial indépendamment des actions du pays – cette hypothèse est essentielle pour la validité du théorème). Soit  le taux de taxation des importations. Alors, le prix intérieur du bien exporté est encore, mais le prix intérieur du bien qu’il importe est : . Ces deux prix, plus les caractéristiques structurelles du système économique national, déterminent l’état de l’économie du pays : les prix, l’emploi, la production, etc.

Si au lieu d’avoir taxé les importations les autorités du pays avaient taxé les exportations du même taux , les prix intérieurs des biens exportés et importés auraient été respectivement :  et . Or, on sait que l’équilibre économique est homogène de degré 1 par rapport aux prix et de degré 0 par rapport aux volumes. Ainsi, dans la seconde situation, l’équilibre réel (emploi, production en volume, etc.) est le même que pour la première politique. En revanche les prix sont plus bas dans la proportion. Ainsi, la thèse populiste qui croit que taxer les importations revient à faire payer les étrangers apparaît invalide.

La raison de l’erreur des populistes est une confusion entre équilibre partiel et équilibre général. Taxer les importations d’*un* secteur a un effet important, non réductible à la taxation d’exportations. Mais taxer la *totalité* des importations est une mesure bien différente.

Le lien entre exportations et importations est facile à voir empiriquement. Par exemple, le Chili libéralisa ses échanges extérieurs depuis les années soixante-dix. Ses importations passèrent de 15% du PIB en 1970 à 30% en 1998. Mais ses exportations augmentèrent également (de 15 à 27% du PIB). En revanche, pour le Brésil qui a mené une politique d’industrialisation par substitution d’importations, les importations et les exportations représentaient chacune 7% du PIB en 1970. En 1998, les exportations continuaient à représenter 7% du PIB et les importations 10% du PIB. Donc, des politiques protectionnismes empêchent l’expansion des importations, mais aussi des exportations.

Histoire de la politique commerciale des Etats-Unis

La section précédente est assez abstraite. Je vais en illustrer certains de ses éléments. L’examen de l’histoire de la politique commerciale des Etats-Unis est très instructif, plus que d’étudier ce qui s’est passé dans tel ou tel pays européen, car les haines nationalistes qui ont dominé de la fin du 19ème siècle à la fin de la Seconde Guerre Mondiale l’ont emporté de beaucoup sur les facteurs économiques favorables au libre échange ou au protectionnisme.

 4.1. L’histoire ancienne

La section 8 de l’article 1 de la constitution attribue au Congrès le pouvoir de décision de la politique commerciale. Avant la Guerre de Sécession, le Nord (notamment la Pennsylvanie) était industriel et recherchait une protection contre les importations (notamment britanniques). Le Sud effectuait les 2/3 des exportations des Etats-Unis (coton brut, tabac, autres produits agricoles). Les membres du Congrès représentant le Sud comprenaient le théorème de symétrie de Lerner, c’est-à-dire que taxer les importations de produits industriels équivalait à taxer les exportations du Sud. Ils agirent politiquement pour réduire la protection, et les tarifs douaniers, très élevés en 1828, diminuèrent progressivement jusqu’à la Guerre de Sécession.

La période qui suivit la défaite du Sud et alla jusqu’en 1934, fut une période de tarifs douaniers élevée (sauf durant la Première Guerre Mondiale). Par exemple le tarif douanier moyen sur les importations de produits manufacturés était en 1913 égal à 44%. Aussi, les Etats-Unis n’appliquaient pas la clause de la nation la plus favorisée, au contraire de ses partenaires européens. Les Républicains, qui représentaient les intérêts industriels du Nord l’emportaient sur les Démocrates, moins protectionnistes et puissants dans le Sud. Le marchandage politique des parlementaires revenait à des échanges de votes : le soutien d’une mesure protectionniste favorable à ma circonscription contre mon soutien à une mesure protectionniste favorable à votre circonscription. Cependant, au cours du 20ème siècle, les industries américaines devinrent de plus en plus exportatrices, et souhaitèrent des négociations politiques avec les autres pays aboutissant à des réductions de tarifs douaniers réciproques. Le problème est que les négociations commerciales étaient menées par le Président. Quand elles aboutissaient à un traité, celui-ci, d’après la Constitution américaine, devait être ratifié par les 2/3 du Sénat, ce qui est beaucoup. Ainsi 12 traités furent négociés sur la période, et tous furent refusés par le Sénat.

La crise de 1929 conduisit les agriculteurs, confrontés à une baisse des prix mondiaux agricoles, puis les autres secteurs de l’économie, à revendiquer davantage de protection. Le Président Républicain Hoover approuva en 1930 le *Smoot-Hawley tariff* qui éleva les droits de douane à des niveaux de l’ordre de 50%. Cette mesure initia une guerre commerciale mondiale avec hausses des tarifs et des quotas, qui conduisit à une forte baisse des échanges internationaux : les exportations des Etats-Unis diminuèrent de 50% de 1929 à 1933.

4.2. La période Roosevelt

Les élections de 1932 donnèrent le pouvoir aux Démocrates et la Présidence à Franklin Roosevelt. Le Secrétaire d’Etat, Cordell Hull, était très partisan du libre échange. En 1934 le Congrès vota le *Reciprocical Trade Agreement Act (RTAA)* qui transféra une large partie du pouvoir de fixation de la politique commerciale du Congrès au Président. Plus précisément, le Président pouvait négocier des tarifs douaniers avec des pays étrangers. Il avait le droit de réduire ou augmenter les droits de douane jusqu’à 50% de l’ancien niveau. Un nouveau tarif bénéficiant à un pays étranger (celui avec lequel avait été effectué la négociation) était étendu à tous les autres pays par application de la clause de la nation la plus favorisée. L’autorisation que donnait le RTAA devait être renouvelée tous les trois ans.

Le RTAA fut voté par les Démocrates qui étaient inquiets de la baisse des exportations et de l’effet déflationniste qui en résultait. Son impact fut assez faible dans les années 30 durant lesquelles les baisses des droits de douane restèrent faibles aux Etats-Unis et à l’étranger. Les Etats-Unis avaient cependant signé une vingtaine de traités commerciaux sur la période s’achevant en 1939, avec ses principaux partenaires. L’idéologie dominante de l’époque était le protectionnisme, et il est frappant que des économistes aussi brillants que Keynes et Hicks y aient adhéré. Mais en transférant une bonne partie du pouvoir de fixation des politiques commerciales du Congrès au Président, le RTAA permit la libéralisation commerciale de l’après-guerre, en empêchant notamment le marchandage d’échange des votes dont j’avais parlé plus haut. Le Président, représentant les intérêts de l’ensemble des Etats-Unis, et non pas celui de telle ou telle circonscription, ne pouvait qu’être favorable à un mouvement vers le libre échange.

Le renouvellement du RTAA nécessitait la majorité simple du Congrès, et non plus celle des 2/3 du Sénat, requise pour l’approbation des traités. Cette contrainte moins stricte favorisa aussi le mouvement vers le libre échange. Le RTAA reliait directement la réduction des droits de douane aux Etats-Unis aux réductions de ces droits dans des pays étrangers. Ainsi, les exportateurs américains, qui jadis n’étaient qu’indirectement victimes des hausses des taxes aux importations, devinrent maintenant très intéressés à leurs baisses. Ainsi le RTAA fut à l’origine de la création de puissants *lobbies* d’exportateurs favorables à la libéralisation commerciale.

Nous avons vu que traditionnellement les Démocrates étaient pour la libéralisation commerciale et les Républicains contre. Les Républicains devinrent libre-échangistes au cours de la période 1945-1950. En effet, à cette époque les Etats-Unis avaient un excédent considérable des exportations sur les importations, et étaient peu concurrencés par les économies européennes et asiatiques. Aussi, entreprises et syndicats militèrent pour le libre échange, qui devait leur assurer un meilleur accès aux marchés étrangers. Bien sûr, à cette époque, le libre échange fut aussi vu comme un moyen de renforcer les économies occidentales au temps de la Guerre Froide.

Chapitre 7

Le retour au libre échange (après 1950)

On peut interpréter l’histoire de la mondialisation comme un progrès régulier, caractérisé par une baisse continue des coûts de transport et du protectionnisme de 1815 à nos jours, mais interrompue par une période dramatique, où le recul de la mondialisation a été encadré par deux guerres mondiales et a connu la Grande Dépression. La force du mouvement de mondialisation vient des changements de la technologie (des transports, de l’information, etc.) auxquels s’ajustent les institutions (ou pour paraphraser Marx, les rapports de production sont déterminés par les forces productives). La seconde période de mondialisation, commence à 1950 et voit un fort développement de ce processus. Cependant, l’ajustement des institutions n’est pas une opération triviale, et nous verrons qu’il existe encore des tendances protectionnistes soutenues par des *lobbies* puissants, et des politiques anti-immigrations, mises en place pour contrebalancer la grande facilité qu’il y aurait à immigrer en leur absence. Je ne crois pas qu’il puisse se produire un recul de la mondialisation semblable à celui que le monde avait connu de 1914 à 1950. Mais nous verrons aussi que ce processus rencontre des résistances.

Commençons par donner quelques chiffres. L’écart des prix des marchandises échangées internationalement, qui avait doublé de 1914 à 1950, a diminué de 76% sur la période 1950-2000. Les ¾ de cette baisse ont résulté de la réduction des barrières à l’échange, le reste de la baisse des coûts de transport. Les barrières douanières sont devenues inférieures à ce qu'elles étaient avant 1914. La libéralisation commerciale a donc été importante. Elle est restée cependant largement limitée aux pays industrialisés, les pays du Sud ne libéralisant leur commerce que tardivement et assez lentement.

Le commerce international a augmenté durant la seconde moitié du 20ème siècle à un rythme plus rapide que jamais auparavant : 5,93% par an au lieu de 3,49% par an sur la période 1855-1913. Comme le commerce international a crû à un rythme plus rapide que la production, le rapport du commerce extérieur au PIB a augmenté au cours du demi-siècle qui suivit la seconde guerre mondiale

1. Le General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)

***Histoire.***

Vingt-trois pays se réunirent à Genève d’avril à octobre 1947. Ces pays, qui représentaient 80% du commerce mondial, acceptèrent des réductions de tarifs douaniers et signèrent le GATT.

Les Américains souhaitaient obtenir des réductions des droits de douane, une élimination des contingentements et des subventions des exportations ainsi qu’une suppression des accords commerciaux préférentiels, notamment la préférence tarifaire du Commonwealth britannique. Les Britanniques ne voulaient pas de cette dernière mesure et souhaitaient pouvoir recourir à des contrôles quantitatifs pour faciliter leur planification (ils avaient alors un Gouvernement socialiste). Les pays en développement étaient réticents à l’égard des propositions américaines, ayant opté pour une industrialisation par substitution d’importations. Les réductions tarifaires furent négociées de façon bilatérale, avec extension aux autres pays par application de la clause de la nation la plus favorisée. Les pays européens baissèrent significativement leurs droits de douane (d’une moyenne de 40% à une moyenne de 20%). Mais ils maintinrent des restrictions quantitatives jusqu’à la moitié des années cinquante. Les Etats-Unis réduisirent leurs tarifs (d’une moyenne de 45% à une moyenne de 9%).

L’article 1 du GATT inclut la clause de la nation la plus favorisée. L’article 3 impose le traitement national : les biens nationaux et les biens importés doivent être soumis aux même réglementations. L’article 18 exempte largement les pays en développement des contraintes du GATT. L’article 24 exempte de la clause de la nation la plus favorisée les unions douanières et zones de libre échange à condition qu’elles ne conduisent pas à imposer aux pays tiers des tarifs douaniers moyens plus élevés qu’avant leur existence. Le GATT est un *accord entre gouvernements*. Il n’est pas une *organisation internationale* et n’associe pas les partenaires sociaux, ni les ONG. Il a un secrétariat de petite taille à Genève.

Le premier *round* de 1947 eut donc des résultats importants. Les quatre *rounds* suivants (Annecy en 1949, Torquay en 1950-1951, Genève en 1955-1956 et Dillon en 1960-1961) eurent peu de résultats : une augmentation du nombre de membres et de légères réductions tarifaires. Cependant, au cours de ces années, les pays européens démantelèrent les barrières au commerce intra européen et six d’entre eux créèrent le Marché Commun en 1958.

Il semble que cette dernière évolution effraya les Etats-Unis. Afin d’éviter un détournement des flux commerciaux, défavorable pour ce pays, le Congrès donna un fort pouvoir de négociation au Président des Etats-Unis en 1962. Cela fut l’origine du *Kennedy round* (1964-1967). Les *rounds* précédents s’articulaient autour de négociations bilatérales dont la portée était étendue aux autres pays par la règle de la nation la plus favorisée. Cela incitait à un comportement de passager clandestin et décourageait les pays de s’engager dans des négociations bilatérales. Le *Kennedy round* vit l’apparition de négociations multilatérales, ce qui compliquait les négociations, mais évitait la stagnation dans les accords qui était apparue dans les *rounds* précédents. Le *Kennedy round* aboutit à une réduction des tarifs douaniers de 35% (sur la moyenne des importations, les pays pouvaient moduler leurs droits de douane pour protéger leurs secteurs sensibles, tant qu’ils respectaient cet engagement).

Le *Tokyo round* (1973-1979) réduisit les tarifs douaniers d’un tiers. Les droits de douane sur les produits manufacturés étaient alors devenus très bas. Aussi ce *round* s’attaqua aux protections non tarifaires et rédigea plusieurs codes à leur sujet : subventions, licences d’importations, anti-dumping, etc. Les pays étaient libres d’adhérer ou non à ces codes, et la plupart ne le firent pas. Selon le RTAA le Président pouvait réduire les tarifs douaniers sans avoir besoin de l’approbation du Congrès. Le *Tokyo round* porta donc aussi sur des barrières non tarifaires. Aux Etats-Unis, la réduction de celles-ci nécessitait un vote du Congrès. Pour que celui-ci ne puisse pas modifier des éléments de l’accord négocié par le Président des Etats-Unis avec les autres pays (ce qui aurait anéanti l’accord) le Congrès accepta une procédure de *fast track*: le Congrès accepte ou refuse l’accord négocié par le président, mais n’a pas la possibilité de l’amender. Cette procédure fut utilisée également pour les négociations de NAFTA et de l’*Uruguay round.*

***Succès et limites du GATT***

La période 1950-2000 fut caractérisée par une croissance des échanges internationaux beaucoup plus forte que la croissance des productions nationales. Ce résultat est-il un succès du GATT ?

Le GATT n’a aucun pouvoir coercitif sur un pays. Simplement, si un pays viole ses engagements, le GATT autorise les autres pays à suspendre leurs concessions ou obligations à l’égard du pays fautif. Ils peuvent ainsi élever leurs tarifs aux dépens de ce pays et lui causer des dommages équivalents à ceux dont ils souffrent eux-mêmes.

La forte croissance et le plein emploi de l’après-guerre facilitait les libéralisations commerciales : les ajustements structurels auxquels elles conduisent sont moins pénibles dans une telle situation. Le soutien du GATT fut unanime aux Etats-Unis jusqu’au milieu des années soixante-dix. Ensuite les syndicats américains commencèrent à exprimer des réserves.

Il y a une littérature récente discutant la contribution du GATT (et ultérieurement de l’OMC) au développement des échanges internationaux, relativement à d’autres évolutions de l’environnement économique international. La méthode la plus naturelle est de comparer l’évolution des échanges entre membres et non membres. La difficulté de la comparaison est que les pays en développement, qui étaient officiellement membres, étaient largement exemptés des obligations de l’accord, par l’article 18. Ces exemptions ont été cependant beaucoup réduites pour des adhérents récents tels que la Chine. Une autre difficulté est que certains pays qui n’étaient pas des membres officiels, l’étaient de fait de façon indirecte ou implicite (des pays décolonisés, mais aussi Israël et la Suisse, sur des périodes de transition assez longues). Si on limite le calcul aux pays industrialisés il apparaît effectivement que le GATT a fortement contribué au développement des échanges.

Une autre difficulté de cette comparaison est qu’un membre du GATT adhère souvent en plus à un ou plusieurs accords préférentiels régionaux. Il est ainsi difficile de distinguer ce qui, dans l’ouverture des nations européennes, résulte du GATT ou du Marché Commun. Mais je me demande surtout si cette littérature, très empirique, ne pose pas mal le problème. Il y a eu une transformation idéologique radicale, après la Seconde Guerre Mondiale, en faveur du libre échange. Le GATT, l’Union Européenne, le FMI, etc. sont des manifestations de cette transformation. Il est probablement impossible de distinguer les effets individuels de chacune de ces institutions ou accord.

L'ouverture commerciale des pays du Sud

***L’industrialisation par substitution d’importations***

De la Grande Dépression à la fin des années 70, l’idéologie économique dominante dans les pays du Sud a été l’industrialisation par substitution d’importations (ISI). Celle-ci reposait sur l’idée qu’une expansion des exportations des pays du Sud, serait accompagnée par une détérioration de leurs termes de l’échange (Raul Prebisch), à cause de la spécialisation de ces exportations dans un petit nombre de biens agricoles et de matières premières. Cette idéologie se développa peu après la Grande Dépression, qui avait conduit à la quasi-disparition des échanges internationaux, et à une guerre mondiale dont la Russie stalinienne avait été l’un des vainqueurs. L’URSS donnait l’exemple d’une économie qui s’était industrialisée sous l’action volontaire de l’Etat, en recherchant l’autosuffisance et la cohérence de son développement autour d’un cadre comptable qu’on peut interpréter comme une matrice de Leontief. Cet exemple ne pouvait que séduire les pays tiers-mondistes du Sud, souvent nouvellement indépendants au terme de guerres ou d’actions politiques anti-coloniales longues et dures.

Une seconde raison de la popularité de l’ISI vient des modifications dans les relations économiques internationales durant la Seconde Guerre Mondiale. Des pays comme l’Argentine et le Brésil, dont les exportations de biens agricoles et de matières premières vers l’Allemagne se développaient rapidement avant la guerre, verront l’accès à l’Europe continentale interrompu après le déclanchement du conflit. Durant la guerre, les industries de l’Amérique Latine furent protégées de la concurrence des industries britanniques, qui avaient bien d’autres choses à faire que de produire pour exporter. Les gouvernements latino-américains aidèrent bien sûr leurs industries pour compenser les difficultés que rencontraient leurs secteurs agricoles traditionnels. Durant la guerre, l’agriculture de l’Amérique Latine perdit donc de son importance, mais l’industrie se développa. Cela créa des groupes d’intérêt puissants de patrons et de travailleurs de l’industrie, qui réclameront après la fin de la guerre les protections nécessaires pour leur permettre de conserver et améliorer leurs positions.

L’ISI a pris des formes plus ou moins radicales selon les pays. Mais, de façon générale, elle a comporté des mesures protectionnistes fortes, décourageant les importations, notamment dans les secteurs que souhaitaient développer le pays. Elle a aussi comporté un encouragement fort à l’investissement, et une orientation autoritaire de celui-ci vers des secteurs jugés prioritaires, notamment par une politique de bas taux d’intérêt pour les investissements dans ces secteurs. Les importations de biens d’équipement pouvaient en revanche être non seulement libres, mais encore encouragées par une surévaluation du taux de change et une allocation prioritaire des devises disponibles. Evidemment, il convenait d’empêcher l’épargne nationale de s’investir à l’étranger, par un système de contrôle des changes. Enfin, l’industrialisation se faisait souvent au dépens des secteurs traditionnels, comme l’agriculture, qui avaient pour fonction de fournir la main-d’œuvre des industries nouvelles, une alimentation bon marché permettant de payer des salaires modérés à cette main-d’œuvre, et enfin les ressources fiscales de l’Etat par une marge entre les prix payés aux agriculteurs et les prix de vente aux populations urbaines.

L’ISI avait quatre défauts. 1) D’abord, les protections, taxes et subventions ont été extrêmement hétérogènes, ce qui a introduit de fortes distorsions (notamment une hétérogénéité considérable dans les taux de protection effectifs des différents secteurs, dont il était difficile de donner une justification rationnelle). 2) Ensuite, sa conception même et sa gestion encourageaient le *rent seeking* et la corruption. 3) Aussi, l’étroitesse des marchés des différents pays du Sud, empêchait leurs industries nouvelles de bénéficier d’économies d’échelles, ce qui limitait leur efficience, le nombre de variétés pouvant être produites, et créait des rentes de monopoles décourageant l’innovation et la bonne gouvernance. 4) Enfin, la situation protégée dans laquelle vivaient les industries nouvelles, ne les incitait pas à innover dans leurs produits, ni dans leurs processus de production. Elle ne leur permettait pas non plus d’apprendre des expériences de concurrents, qui n’existaient simplement pas sur leurs marchés protégés. Il est intéressant de remarquer que les pays ayant adopté l’ISI étaient souvent caractérisé par une sous utilisation du capital (suggérant que la planification ne suffisait pas à assurer la cohérence recherchée) et était incapable de réduire le sous-emploi de la main-d’œuvre. Ce dernier point avait une explication triviale : les technologies importées du Nord étaient intensives en capital ; ainsi des investissements élevés ne conduisaient qu’à de faibles créations d’emplois. Elle eut la conséquence que la pauvreté ne diminua guère et parfois augmenta. D’autre part la croissance de la productivité globale des facteurs fut faible.

Une réponse aux difficultés rencontrées par l’ISI, provenant par exemple de la petite taille des marchés des pays qui l’appliquaient, fut d’essayer de l’étendre au niveau régional. Ainsi la *Latin America Free Trade Association* (LAFTA) fut créée en 1961. Cette organisation qui trouva son inspiration dans la Communauté Economique Européenne (CEE), rassemblait 11 Etats. Cependant, alors que la CEE avait aboli les barrières tarifaires et les contingentements entre les pays membres dès 1968, soit 10 ans après sa fondation, la LAFTA échoua sur ce point. Aussi, un nombre plus réduit de pays établit le *Pacte Andin* en 1969. Mais celui-ci s’effondra quand le Chili le quitta en 1976. Il est intéressant de contraster ces échecs avec le succès du *Central American Common Market* (CACM) créé en 1960 et qui devint une union douanière en 1965, avec un tarif extérieur commun. Les pays du CACM exportent principalement des biens primaires vers les pays du Nord et n’exportent pas de biens manufacturés vers leurs partenaires du CACM. Abolir les barrières aux échanges entre pays membres ne menace donc pas les intérêts de groupes de pression de l’industrie, puisqu’en fait ces pays n’échangent guère entre eux. Je développerai dans un chapitre ultérieur la thèse que les accords régionaux de commerce entre pays du Sud ont souvent peu de portée pratique, libéralisant principalement le commerce entre membres pour des produits qu’aucun des membres ne produit.

***La croissance tirée par les exportations***

Au cours des années soixante-dix les économistes, mais aussi les hommes politiques et l’opinion des pays du Sud, devinrent de plus en plus sceptiques à l’égard de l’efficacité de l’ISI. Le fait que des pays asiatiques (Corée du Sud et Taïwan) aient pu se développer rapidement, avec des taux de croissance proche de 10% par an dans les années soixante, en conséquence du développement de leurs exportations, renforça ce scepticisme. La pauvreté baissa rapidement et l’emploi augmenta dans ces pays. La croissance des exportations était plus rapide que celle de l’économie. Elle concernait des produits non traditionnels (notamment industriels) et des services. Ces pays avaient adopté à la fin des années cinquante et au début des années soixante, les principales règles de l’économie de marché, avec un taux de change unique fixé à un niveau réaliste, un démantèlement de la plupart des distorsions introduites par la planification et un encouragement des exportations. Ces pays bénéficiaient cependant de plusieurs avantages dus à leur histoire. D’abord, leurs populations était éduquées et prêtes à s’adapter à des techniques relativement modernes. Ensuite, leurs Gouvernements, bien qu’autoritaires, étaient compétents, et il n’existait pas de groupes d’intérêt puissants prêts à s’opposer à des réformes radicales. Un avantage d’un développement fondé sur la croissance des exportations est qu’elle confronte les firmes nationales aux marchés et concurrents du monde entier. Ces firmes sont donc incitées à apprendre et à innover. Ces qualités sont essentielles pour la croissance et jouent un rôle beaucoup plus important dans celle-ci que la simple accumulation du capital.

L’expérience de la Corée du Sud et de Taiwan démontra que la thèse que l’expansion des exportations des pays en développement conduirait à une détérioration de leurs termes de l’échange reposait sur l’idée erronée que ces pays étaient condamnés à exporter un nombre réduit de matières premières et de produits standardisés bas de gammes. En fait, ces deux pays, suivis ensuite par beaucoup d’autres, démontrèrent que les pays du Sud peuvent produire un nombre considérable de variétés, et qu’il n’y a aucune raison pour que l’élargissement de leurs gammes de produits lors de leurs développements, entraîne une détérioration de leurs termes de l’échange.

Donnons quelques précisions supplémentaires sur l’expérience de ces deux pays. Taiwan commença à remplacer ses restrictions quantitatives aux importations par des tarifs douaniers en 1958, ce qui diminua le coût des matières premières importées et favorisa le développement des exportations. La Corée commença à libéraliser ses importations au début des années 60, à un rythme initialement assez lent. Il faudra attendre 1967 pour avoir des allègements significatifs des restrictions quantitatives et des tarifs douaniers sur les importations. Cependant les tarifs douaniers de ces pays restèrent élevés, les gouvernements adoptèrent des politiques d’encouragement de exportations, et l’Etat adopta parfois des politiques industrielles, avec subventions et coordination des investissements et création de compagnies publiques. Il serait donc simplificateur de résumer les politiques des gouvernements de ces pays par le qualificatif de libéral. Cependant, l’industrialisation par développement des exportations était très différente de celle par substitution d’importations.

L’idéologie actuellement dominante est la croissance entraînée par les exportations et la confiance aux mécanismes de marchés non soumis à des distorsions d’origine étatique. La Chine, la Malaisie, le Chili, la Thaïlande, plus récemment l’Inde, sont autant d’exemples qui confirment la justesse de cette conception.

 Les liens entre exportations et croissance ne sont pas encore parfaitement compris. On note cependant que le développement des exportations des pays en développement a été accompagné d’une diversification de celles-ci : en 1980, 25% de ces exportations étaient en produits manufacturés. En 1998, ce pourcentage est passé à 80%. Cependant beaucoup de pays du Sud, souvent les plus pauvres, continuent à exporter en majorité des produits miniers et agricoles. Les prix de ces produits sont très volatiles. La seule option raisonnable pour les pays dont les exportations sont concentrées sur ces biens est de diversifier leurs exportations.

On avait noté que la libéralisation commerciale (souvent imposée par l'impérialisme) des pays du Sud avant 1914, avait amélioré leurs termes de l'échange, mais avait orienté ces pays vers une spécialisation néfaste pour leur croissance de long terme. On ne trouve plus une telle situation après 1950. En fait, il n'existe pas de cas de pays qui, ayant augmenté son protectionnisme entre 1960 et 1990, a vu son niveau de vie s'améliorer sur cette période. Bien au contraire les pays fermés aux échanges internationaux ont toujours obtenu des mauvaises performances. En revanche, les pays qui ont ouvert leur économie ont vu leurs performances économiques s'améliorer. La réduction de l’inégalité dans le monde après 1980 résulte largement de la forte croissance de la Chine et de l’Inde, qui a reposé sur l’ouverture de ces économies et la libéralisation de leurs marchés. De 1980 à 2000 le PIB de l’Inde a doublé et celui de la Chine a été multiplié par 4,4. Ces deux pays contiennent les 2/5 de la population de l’humanité. De 1980 à 2000 le rapport du revenu réel par tête entre la Chine et les Etats-Unis est passé de 3% à 12%.

Cependant, la nature profonde du lien entre ouverture et croissance est mal comprise, et le succès d'une politique d'ouverture commerciale a des conditions permissives tout aussi mal comprises, comme la disposition d'une main-d'œuvre bien formée ou certaines qualités institutionnelles assez mal définies. Le mauvais fonctionnement de l’Etat et le manque de civisme de beaucoup de ses dirigeants et hommes politiques sont la principale cause des performances déplorables de la plupart des pays d’Afrique subsaharienne. Par exemple le Nigeria avait en 2000 le même PIB par tête qu’en 1970 (mesurés à la PPA), en dépit de l’importante rente pétrolière collectée durant ces trente années. Son revenu par tête (mesuré à la PPA) en 2000 ne représentait plus que 1/40 de celui des Etats-Unis.

Ainsi on n’est pas surpris que les tarifs douaniers moyens dans les pays en développement sont passés de 34,4% au début des années 80 à 21,9% au début des années 90 et à 12.6% à la fin des années 90. En Amérique Latine et dans l’Asie du Sud, les parts des exportations de biens manufacturés dans les exportations totales de marchandises sont passées respectivement de 20% et 48% en 1970 à 56% et 77% en 2000.

La croissance doit aussi reposer sur des investissements directs en provenance des firmes multinationales. Ces investissements directs créent des emplois, conduisent à des augmentations de salaires dans l’ensemble de l’économie (firmes nationales et filiales étrangères), accroissent la concurrence et facilitent l’adoption de nouvelles techniques de production et managériales. Une partie importante de la diffusion des nouvelles technologies et méthodes de gestion des filiales des firmes multinationales est effectuée par leurs anciens salariés qui les quittent pour créer leurs propres entreprises. La Chine est le principal bénéficiaire d’investissements directs dans le monde.

**Les coûts de transport**

Les progrès de la technologie des transports sur grande distance ont été considérables depuis 1950 (par exemple la taille des bateaux a considérablement augmenté, le recours à la containerisation, etc.). Pourtant les résultats obtenus sont un peu surprenants.

Au cours de la seconde moitié du vingtième siècle, le coût réel du fret sur les lignes trans-océanique a plutôt augmenté. Cela est dû à une élévation des coûts des facteurs de production (fuel, salaires, coût des bateaux), des pratiques anticoncurrentielles des armateurs facilitée par leurs gouvernements, et du crime organisé.

Le coût réel du fret transporté par avions a beaucoup baissé dans les années 50, 60 et 80 et plus lentement dans les années 90. La conséquence bien naturelle est que le transport aérien portait sur 6,2% de la valeur des importations américaines en 1965 et sur 24,7% de cette valeur en 1998. Cette évolution a modifié la structure internationale des avantages comparatifs, permettant à des pays situés loin des Etats-Unis de concurrencer efficacement pour les biens ayant une valeur suffisante au poids, les pays situés en proximité des Etats-Unis.

La durée des traversées maritimes a beaucoup diminué. Or l’immobilisation de cargaisons coûteuses est une charge financière pour les entreprises productrices ou clientes. Une estimation est qu’un jour de traversée de plus équivaut à un tarif de 0,8% pour des biens manufacturés. Le développement du transport aérien a contribué à faire baisser ce coût. J’ai vu une évaluation pour les biens manufacturés qui était que ce coût équivalait à un tarif de 32% en 1950 et de 9% en 1998. Il convient de remarquer que si on ajoute à ce dernier coût (la durée du transport) le coût du transport lui-même, équivalent à un tarif de l’ordre de 10,7%, on arrive à un total d’un équivalent tarif de 21% à la fin du 20ème siècle, ce qui est encore beaucoup.

**Les nouvelles formes du protectionnisme**

Même si le protectionnisme a beaucoup baissé comparativement à ce qu’il était soixante auparavant, il reste encore important. Mais, comme les négociations internationales ont conduit à des accord internationaux contraignant le protectionnisme usuel (tarifs douanier et contingentement des importations), les Etats ont développé de nouvelles formes de protectionnisme, échappant à ces accords. Je me fonderai sur l’expérience des Etats-Unis, car c’est sur ce pays qu’il existe le plus d’études, et c’est aussi ce pays qui a été le plus novateur dans ces nouvelles techniques de protection.

***4. 1.* *Les procédures anti-dumping.***

Le concept même de dumping a un sens ambigu. De mon point de vue, la meilleure définition est d’identifier la stratégie de dumping d’une entreprise à une vente de produits en dessous de leurs coûts de production, afin de ruiner les concurrents et d’acquérir ainsi une position dominante sur le marchés de ces produits permettant à terme d’obtenir une rente de monopole. Cette stratégie nécessite un coût d’entrée élevé sur le marché, pour qu’une fois les concurrents éliminés d’autres ne puissent pas apparaître. Cette forme du dumping, qu’on peut appeler dumping sauvage (*predatory dumping*) est illégale dans la plupart des pays. L’article VI du GATT, et sa traduction dans la législation américaine, ont une définition du dumping qui est différente. Une firme étrangère est coupable de dumping si elle vend moins cher sur un marché étranger que sur son marché national, c’est-à-dire si elle adopte un comportement de monopole discriminant. Un tel comportement est extrêmement fréquent : très souvent le marché international est plus concurrentiel que le marché national, ce qui conduit les entreprises à devoir fixer des marges plus basses sur leurs ventes à l’étranger que sur leurs ventes au marché domestique.

Aux Etats-Unis, une première instance administrative évalue s’il y a dumping. Ensuite, *l’International Trade Commission* (ITC) évalue si ce dumping a causé un dommage sérieux aux entreprises plaignantes. Depuis 1980, la première instance administrative a cessé d’être le Département du Trésor (c’est-à-dire le Ministère de l’Economie et des Finances, qui est relativement indépendant des *lobbies* industriels). L’évaluation des situations de dumping a été transférée au Département du Commerce (le Ministère de l’Industrie, qui est très influencé par les *lobbies* industriels). Le résultat de ce changement fut une forte augmentation du nombre de plaintes d’entreprises américaines. En fait, la stratégie la plus efficace pour une entreprise ou un groupe d’entreprises américaines souhaitant se débarrasser d’un concurrent étranger est d’engager une action anti-dumping.

Sur la période 1980-1990, on a eu 400 plaintes de dumping. Le Département de Commerce a conclu dans 94% des cas à la présence de dumping. L’ITC a donné raison aux plaignants dans 150 cas. Dans plus de 100 cas, les entreprises américaines plaignantes ont négocié avec leurs concurrents étrangers le retrait de leur plainte en échange d’un accord sur les prix et volumes des exportations. Cette négociation est facilitée par une intervention du Département du Commerce, alors même qu’elle serait illégale entre entreprises américaines et tomberait sous les coups de la législation antitrust.

Le Département du Commerce compare les prix de vente de la firme étrangère sur le marché américain (c’est-à-dire le coût CAF !) et sur le marché national de l’entreprise. Si le Département du Commerce ne dispose pas des derniers prix, il peut prendre comme référence des prix sur des marchés tiers. Il peut aussi effectuer une estimation en évaluant les coûts de production et en ajoutant une marge. C’est ce dernier mode de calcul qui conduit à des prix de référence les plus bas et permet donc de conclure à des « marges de dumping » considérables. De façon générale les modes de calcul du département de Commerce sont très biaisés de façon à pouvoir conclure aisément à de fortes marges de dumping.

Quand le Département du Commerce et l’ITC ont conclu à l’existence de dumping, un droit de douane anti-dumping est alors établi. En juin 2000, les Etats-Unis avaient 300 droits de ce type (41% dans les secteurs de l’acier et du fer). A la suite de l’instauration de ces droits, les importations baissent fortement (plus fortement si l’exportateur est un pays du Sud). Mais comme ces droits de douane ne sont appliqués qu’aux pays coupables, les importations du même type de biens en provenance de pays tiers augmentent. Aussi, les entreprises américaines remplissent leurs pétitions anti-dumping de façon séquentielle, pays après pays. Une autre méthode est d’attaquer simultanément un grand nombre de pays. Il y a cependant des exemples où les pétitionnaires excluent de leur action anti-dumping certains pays où ils détiennent des intérêts, par exemple des filiales. Ces filiales bénéficieront alors du résultat de l’action anti-dumping.

***Les effets de l’anti-dumping***

Les droits de douane anti-dumping ne concernent qu’une petite fraction des importations américaines (1,8% en 1991). Il faut quand même noter que ces droits sont élevés, ce qui contribue à réduire les importations concernées et donc le chiffre que je viens de citer. Quand de tels droits sont instaurés, ils sont difficiles à supprimer ultérieurement. Aussi, la menace d’une action anti-dumping suffit à elle seule à réduire le niveau des importations menacées, et à conduire les firmes étrangères menacées à négocier un compromis (par exemple des prix plus élevés) avec leurs concurrents américains. Je dois encore citer deux évolutions récentes et un résultat théorique.

Le revenu des droits anti-dumping est redistribué aux entreprises américaines « lésées » (amendement Byrd, voté en octobre 2000), ce qui revient à compenser les entreprises américaines deux fois : une par un tarifs, l’autre en leur versant de l’argent.

Les pays du Nord autres que les Etats-Unis et les pays du Sud ont développé à leur tour des législations anti-dumping, qui peuvent menacer les exportations américaines.

Un résultat théorique important et profond est que quand les Etats-Unis imposent un droit antidumping sur des importations, les producteurs américains, concurrents de ces importations sont gagnants, mais les Etats-Unis dans leur ensemble sont perdants. La raison de cette perte de bien-être est la plus grande rente oligopolistique des entreprises américaines et les prix plus élevés payés par les consommateurs américains. Une entreprise étrangère envisageant pouvoir être soumise à une action antidumping aura déjà tendance à élever le prix de ses exportations aux Etats-Unis. Elle l’augmentera encore plus quand l’action est engagée, puis si un compromis est trouvé avec ses concurrents américains les conduisant à abandonner leurs poursuites. Dans tous ces cas, les Etats-Unis ne percevront même pas de droits de douane antidumping. J’ai trouvé une évaluation de la perte en bien-être des Etats-Unis résultant de la législation antidumping pour l’année 1993, se montant à 4 milliards de dollars.

***4.3.* *La clause de sauvegarde***

Habituellement, une action anti-dumping est mise en œuvre par une entreprise américaine qui voit les prix de son marché baisser nettement à cause d’une augmentation de la concurrence étrangère. Or, dans une telle situation on peut estimer légitime que les autorités américaines prennent des mesures de protection *temporaires* permettant à l’entreprise menacée de s’adapter. L’Article XIX du GATT prévoit que des entreprises qui se trouveraient dans une telle situation de détérioration sérieuse de sa situation peuvent arguer d’une clause de sauvegarde et obtenir une protection temporaire. La mise en œuvre de cette possibilité est incorporée dans la législation américaine (section 201 du Trade Act de 1974). Pour cela les entreprises qui s’estiment lésées saisissent la *International Trade Commission* (ITC). Celle-ci doit évaluer si la détérioration de la situation de ces entreprises ne provient pas de causes qui s’avéreraient plus importantes que la progression des importations (par exemple une récession de l’économie américaine). Dans le cas de l’antidumping il suffisait que le dommage soit sérieux. Si l’ITC conclut en faveur des entreprises américaines, il donne une recommandation positive au Président des Etats-Unis, qui statue (le Président ne joue aucun rôle dans les procédures antidumping).

Les entreprises américaines recourent peu à la clause de sauvegarde, car elle est moins manipulable par elles qu’une procédure anti-dumping. Sur la période 1980-88, il n’y a eu que 19 cas de saisie de l’ITC en référence à cette clause. Cette institution a donné dans 12 cas une recommandation négative et dans 7 cas une recommandation positive. Le Président a suivi cette recommandation dans 5 cas, et l’a rejetée dans 2 cas. Si cette clause était plus utilisée, son problème serait évidemment de garantir de façon crédible le caractère transitoire de la protection. Sinon, l’entreprise protégée n’aurait aucune incitation à effectuer les sacrifices nécessaires pour s’adapter.

 ***La section 301***

Le *Trade Act* de 1974 contient une section 301 qui permet aux exportateurs de demander des dommages face à des comportements de pays étrangers qu’ils jugent déraisonnables ou discriminatoires. La particularité de la section 301 est qu’un exportateur américain saisit une administration américaine qui, après négociations avec un pays étranger peut recommander au Président des Etats-Unis de prendre des sanctions commerciales à l’encontre de ce pays. Ainsi, les Etats-Unis jugent unilatéralement la politique des autres pays et peuvent obtenir des avantages à l’exportation que n’ont pas leurs concurrents. Le super 301 renforce la section 301.

Ces provisions ont été très utilisées dans les années 80. Elles ont perdu de leur importance depuis, à cause de la présence de l’OMC qui les considère comme illégales.

**Les migrations internationales**

Les coûts des transports baissèrent beaucoup, ce qui facilita les migrations, ainsi que le maintien de liens entre le migrant et son pays d'origine. Les contrôles de l'immigration furent importants, mais les quotas favorisant certaines nationalités disparurent. Les nombres d'immigrants vers l'Amérique du Nord et l'Europe de l'Ouest furent énormes. Mais dans le cas des Etats-Unis, rapportés à la population, ils furent plus bas qu'avant 1914 (en 2003, 12% de la population résidant aux Etats-Unis était née en dehors du territoire américain). L'Europe de l'Ouest passa du statut de zone d'émigration à celui de zone d'immigration. L'Amérique Latine connut l'évolution opposée. Par rapport à la période 1850-1914, l'immigration, mesurée par la proportion de résidents nés à l'étranger, fut moins importante.

***5.1. Les causes des migrations***

Les études économétriques sur la période postérieure à 1950 sont plus difficiles à mener que celles avant 1914, à cause de la présence de nombreux contrôles de l'immigration, qui freinèrent celle-ci relativement à ce qu'auraient données les causes "naturelles". Les économètres ont dû alors se concentrer sur l'étude de populations particulières échappant à ces contrôles. Par exemple les époux non américains de citoyennes américaines peuvent immigrer librement aux Etats-Unis. On constate alors que ce flux migratoire dépend négativement du revenu par tête du pays de départ et positivement du niveau d'instruction par tête du pays de départ. L'immigration vers l'Australie de personnes qualifiées est sensible au revenu par tête et au taux de chômage du pays de départ. D'autres études ont examiné les migrations entre pays africains, car elles étaient peu contrôlées par les autorités. Ces dernières études concluent qu'une hausse du ratio des salaires entre pays d'accueil et de départ de 10%, conduit à une hausse du taux annuel de migration de 0,9/1000. On se rappelle que nous avions obtenu un chiffre de 1,3/1000 pour l'Europe du 19ème siècle, ce qui est très voisin. On obtient la même similarité pour l'effet de la part de la population en âge d'émigrer dans le pays de départ. Ainsi la fonction de migration semble assez stable dans le temps et l'espace. Il est alors tentant d'utiliser une telle fonction (estimée dans des cas où il n'y avait pas de contrôle contraignant des flux migratoires) pour mesurer les effets des contrôles de l'immigration. Ces contrôles accroissent le pouvoir explicatif de la variable présence d'amis et de parents dans le pays d'accueil (penser que les regroupements familiaux échappent au moins partiellement aux contrôles). En revanche, ils réduisent le pouvoir explicatif des variables écarts des salaires et des taux de chômage.

Il est intéressant de remarquer que les écarts de salaire entre pays d'accueil et de départ étaient de l'ordre de 2 à la fin du 19ème siècle (entre le Nouveau Monde et l'Europe de l'Ouest). Ils sont actuellement de l'ordre de 5 à 10 (entre le Nord et le Sud). La suppression de contrôles de l'immigration élèverait donc énormément les flux migratoires.

Quelques mots sur l'immigration illégale. Elle concerne en général des travailleurs peu qualifiés. En effet, il est plus facile d’immigrer légalement pour des travailleurs qualifiés, et inversement il leur est difficile d’exercer leur activité professionnelle de façon illégale. D’autre part, l'écart de salaire entre pays d'accueil et d'origine est particulièrement élevé pour les travailleurs non qualifiés, et en conséquence l’incitation à émigrer est particulièrement forte pour ces travailleurs.

L'immigrant illégal vient fréquemment sans sa famille et retourne plus fréquemment dans son pays d'origine au bout d'un certain temps que l'immigrant légal. Récemment certains économistes et hommes politiques ont proposé de réduire l’immigration clandestine en accordant des permis de travail temporaires (pour une durée de trois années par exemple). De tels permis permettraient à ceux qui en les obtiendraient d’entrer et de quitter aussi souvent qu’ils le souhaiteraient le pays d’accueil. Ces permis seraient donc particulièrement indiqués pour les travailleurs saisonniers (qui quand ils sont illégaux préfèrent rester à demeure dans le pays d’accueil). Le retour dans le pays de départ au terme des trois années pourrait être encouragé par une prime ou par des avantages sociaux divers (droit à la retraite).

***5.2. Les effets des migrations sur les marchés du travail des pays d'accueil***

Commençons par un peu de théorie. L'immigration augmente les quantités disponibles de certains facteurs de production dans le pays hôte sans altérer les quantités des autres facteurs. Elle devrait donc réduire la rémunération des facteurs substituables aux facteurs importés (le travail non qualifié des nationaux par exemple) et élever la rémunération des facteurs complémentaires aux facteurs importés (les travail qualifié, le capital et la terre).

Que dit l'économétrie ? Une série d'études ont comparé les Etats ou les comtés des Etats-Unis. Ceux-ci ont des proportions de personnes nées à l'étranger très différentes (71% de celles-ci résident dans seulement 6 Etats sur un total de 50). On peut alors examiner si les Etats ou les comtés ayant la plus forte proportion de résidents nés à l'étranger ont aussi les salaires les plus bas pour leurs résidents nés aux Etats-Unis (on examine le salaire moyen ou celui des seuls travailleurs non qualifiés). La réponse est négative. On obtient donc la conclusion que l'immigration ne fait pas baisser les salaires des nationaux.

La méthodologie des études précédentes est cependant peu convaincante. D'abord, les immigrants choisissent les Etats où les salaires sont les plus élevés. Il est donc normal que les Etats de forte immigration ne soient pas des Etats à bas salaire. De plus, si les salaires étaient plus bas dans les comtés ayant beaucoup de résidents nés à l'étranger, les nationaux de ces comtés migreraient vers d'autres Etats, et les entreprises investiraient dans ces comtés où le travail coûte peu. Ces deux mouvements conduiraient à élever les salaires dans les comtés accueillant beaucoup d'étrangers. Il est donc tout à fait possible que l'immigration réduise les salaires au niveau national, sans que cette baisse puisse être perçue en comparant des situations locales.

L'exemple des "balseiros" de 1980 est très illustratif. Fidel Castro déclara le port de Mariel (Cuba) ouvert ce qui permettait aux Cubains souhaitant quitter leur pays de la faire à partir de ce port (en général dans des embarcations de fortune ; balseiro signifie radeau). Entre mai et septembre 1980 125000 Cubains émigrèrent. 45 000 d’entre eux, en âge de travailler arrivèrent brusquement à Miami. Ils représentaient 7% de la population active de la ville. Cette brusque entrée d'immigrants n'eut cependant aucun effet durable sur la population active ni sur le salaire moyen de Miami. En effet, le même nombre de travailleurs quitta Miami pour s'installer ailleurs.

Le cas d'Israël est très intéressant. De 1930 à 1960 les causes de l'immigration juive étaient largement extra économiques. Cette immigration augmenta considérablement la population active déjà installée. Elle était constituée de personnes très qualifiées. Aussi le capital humain était mal rémunéré sur la période et l'inégalité des salaires était faible. A partir des guerres de 1948, mais surtout de 1956, on vit arriver en Israël beaucoup de Juifs en provenance des pays arabes, moins qualifiés. La rentabilité de l'éducation et l'inégalité des salaires augmentèrent alors. Après 1989, les Juifs de l'ex-URSS émigrèrent vers Israël. Ils étaient très qualifiés, et on assista alors à une baisse de l'inégalité des salaires et de la rentabilité de l'éducation.

D’autres économistes ont utilisé des approches plus directes, centrées sur des fonctions de production. Borjas suppose que pour une même qualification le travail des immigrés et celui des nationaux sont parfaitement substituables. En revanche les différentes qualifications ne sont pas substituables entre elles. La proportion d’immigrés dans la population américaine est de l’ordre de 10%. Comme la plupart des travailleurs immigrés sont peu qualifiés, leur présence réduirait fortement le salaire des travailleurs américains les moins qualifiés, disons de l’ordre de 5-6%. En revanche les travailleurs immigrés auraient peu d’effets sur le salaire des travailleurs américains qualifiés et ils contribueraient à faire augmenter les profits. Au total, le revenu disponible des Américains augmenterait mais à un niveau négligeable.

Ottaviano et Peri font l’hypothèse différente que pour une même qualification un travailleur immigré n’a pas le même travail qu’un travailleur national, et donc ne lui est pas substituable. Ils trouvent alors que les salaires de tous les Américains augmentent à cause de l’immigration, sauf ceux des Américains les moins qualifiés dont le salaire baisseraient mais avec une amplitude négligeable.

***5.3. La political economy du contrôle de l’immigration***

Les pays d'accueil ont utilisé trois types de politiques de l'immigration : contrôle aux frontières, contrôles intérieurs et sanctions à l'égard des employeurs de travail clandestin (rarement appliquées), avec des amnisties et légalisations périodiques des sans papiers. Ces dernières sont effectuées régulièrement dans tous les pays industrialisés, ce qui démontre qu’il est impossible d’empêcher totalement l’immigration. Par exemple, aux Etats-Unis, 2.7 millions d’immigrants illégaux ont été légalisés en 1986, plus 3 millions par une succession de 6 lois votées par le Congrès de 1994 à 2000.

Il existe un certain nombre d’études empiriques essayant d’expliquer le développement du contrôle de l’immigration depuis 1880, et l’attitude des citoyens à l’égard de l’immigration dans les années récentes et cela pour un grand nombre de pays. Ce qui est expliqué n’est pas tout à fait la même chose dans les deux cas : des législations mises en place dans le premier cas, des attitudes personnelles dans le second. On ne peut pas étudier ces attitudes dans la première période par suite de l’absence d’enquêtes. J’utiliserai aussi dans ce qui suit des études de nature moins quantitative.

La libéralisation commerciale et celle des flux migratoires bénéficient aux travailleurs qualifiés dans les pays du Nord et aux travailleurs non qualifiés dans les pays du Sud. En effet, les pays du Nord importent des biens intensifs en travail non qualifié et exportent des biens intensifs en travail qualifié. Ainsi, la demande de travail qualifié augmente au Nord et celle de travail non qualifié baisse. D’autre part, les travailleurs du Sud qui immigrent dans le Nord sont souvent peu qualifiés. L’augmentation de l’offre et la baisse de la demande de travail non qualifié au Nord réduit la rémunération de ce type de travail.

Ces résultats théoriques sont compatible avec les études empiriques qui montrent qu’actuellement, dans les pays du Nord, moins les travailleurs sont qualifiés, plus ils sont hostiles à la liberté des flux migratoires et au libre échange des biens et des services. Nous avons le résultat opposé dans les pays du Sud. Un résultat intéressant de ces études est que les sentiments anti-immigration sont plus forts que les sentiments anti-libre-échange. En effet l’importation de produits du Sud menace les emplois non qualifiés d’un nombre limité de secteurs dans les pays du Nord (dans l’industrie textile par exemple). En revanche l’immigration menace l’emploi non qualifié dans la totalité des secteurs (par exemple dans la restauration, les services à domicile, etc.).

Les travailleurs très qualifiés ont un savoir universel, parlent une langue universelle (l'anglais) et peuvent facilement migrer (dans leur pays et vers l’étranger). Il semble en fait émerger un marché mondial pour eux.

La discrimination des pays du Nord entre immigrants de nationalités différents fut très populaire de la fin du 19ème siècle jusqu'en 1950. Elle disparut ensuite.

L'opinion publique des pays du Nord est beaucoup plus anti-immigration que ses Gouvernements. L'opinion est bien sûr divisée. Le rapport de force entre personnes favorables et personnes hostiles à l'immigration change au cours du cycle économique., les mouvements de capitaux et les mouvements de personnes, ont des effets similaires.

Comme les pays du Nord ont de plus en plus besoin de main-d'œuvre qualifiée et de moins en moins besoin de main-d'œuvre non qualifiée, ils tentent de réduite l'immigration de cette dernière main-d'œuvre. Celle-ci en effet réduit les salaires et accroît le chômage de la main-d'œuvre non qualifiée nationale, et augmente en conséquence les coûts de la politique sociale cherchant à réduire les inégalités à l'intérieur des pays du Nord. Cependant l'immigration de main-d'œuvre non qualifiée continuera, soit par l'intermédiaire de regroupements familiaux et d'admission de réfugiés politiques, soit à la suite d'amnisties et légalisations périodiques d'immigrants illégaux. Les démocraties ne pouvant pas recourir à des moyens inhumains, elles ne pourront que freiner la mondialisation du marché du travail.

Chapitre 8

Mondialisation et marché des capitaux.

La *première* et la *deuxième section* sont successivement théorique puis historique et discutent les limites des choix de politique macroéconomique de l’Etat. La *troisième* section porte sur l’intégration des marchés financiers. La *quatrième section* examine l’importance d’un bon système financier pour la croissance économique, et le rôle de ce système dans la mondialisation. La *cinquième section* examine les choix de systèmes de changes dans la période récente comme avant 1914.

1. Théorie : les limites des choix de l’Etat

La politique macroéconomique d'un Etat est confrontée à un trilemme, dit de Mundell. Parmi les trois options suivantes, il ne peut en retenir que deux : 1) liberté des mouvements de capitaux, 2) fixité du taux de change, 3) politique monétaire indépendante.

Par exemple, si le taux de change est fixe et anticipé le rester, et si les mouvements de capitaux sont libres, le taux d'intérêt intérieur est égal au taux d'intérêt sur les marchés internationaux. Ce taux détermine alors la demande de monnaie que doit satisfaire la Banque Centrale.

Si la Banque Centrale veut déterminer une politique monétaire nationale indépendante et fixer le taux d'intérêt intérieur, et si les mouvements de capitaux sont libres, l'écart du taux d'intérêt avec le reste du monde détermine le taux de dépréciation du taux de change. Celui-ci doit donc être flottant.

Ainsi la liberté des mouvements de capitaux n'est possible que dans deux cas : Ou bien le taux de change est fixe et le pays renonce à une politique monétaire indépendante ; Ou la Banque Centrale du pays mène une politique monétaire propre, et le taux de change est flottant. En conséquence, si un Etat souhaite pouvoir mener une politique monétaire indépendante et avoir un taux de change fixe, il doit recourir à un contrôle des mouvements de capitaux.

La fonction principale de l’Etat est de trouver des compromis entre groupes de pression aux intérêts contradictoires. Dans certaines périodes de l'histoire un groupe de pression domine les autres, ce qui permet à l'Etat de faire un choix clair. En d'autres périodes historiques, l'Etat ne peut que trouver des compromis instables, et se retrouve en train de poursuivre les trois objectifs alors qu’il ne peut en atteindre que deux. Sa quête est non seulement impossible, mais elle détruit en plus sa crédibilité. Par exemple quand l’Etat s’engager à assurer la fixité du taux de change, les acteurs économiques et financiers seront sceptique et douteront de la pérennité de ce choix. Ce manque de confiance découragera l'investissement et l'initiative.

2. Illustration historique

Nous allons examiner quatre périodes successives

*1870-1914*. De plus en plus de pays adoptent l'étalon or et un marché mondial des capitaux s'instaure à Londres. Le système d'étalon or est crédible, c'est-à-dire les marchés anticipent sa pérennité. La mondialisation s’est imposée dans le monde entier.

La force du système d'étalon or trouve son origine dans la puissance des groupes d'intérêt financiers de l'époque, et dans le désir de ces groupes de conserver ce système. Notamment ce système garantit la stabilité des prix, et les rentiers, détenteurs de titres d'Etat rapportant un revenu nominal fixe, sont très hostiles à l'inflation. Il faut se rappeler que les systèmes de retraite par répartition sont alors presque inexistants, et que les retraités tirent une part importante de leurs revenus des titres de dette publique qu'ils avaient achetés durant leur vie active.

Ainsi, sur la période 1891-1897 les Etats-Unis connurent une forte déflation, résultant d'une spéculation créée par des marchés qui craignaient que ce pays abandonne l'étalon or. En dépit de cette déflation, les Etats-Unis continuèrent à lier le dollar à l'or et n'introduisirent aucun contrôle des changes.

Un pays qui adhérait au système d'étalon or pouvait alors emprunter à des taux d'intérêt plus bas sur le marché international : celui-ci considérait alors que le risque-pays de l’emprunt était moindre. Bref l'adhésion à l'étalon or signifiait que l'Etat du pays mènerait une politique économique responsable, ce qui rassurait les marchés.

Des études économétriques ont établi que la fixité des taux de change résultant du système d’étalon or a eu un effet extrêmement favorable sur le développement du commerce international.

*1914-1945*. Les Etats mènent des politiques de plus en plus nationales (ou même nationalistes). Le système de l'étalon or s'effondre et les contrôles des mouvements de capitaux deviennent très importants. Les échanges de biens et les mouvements de migrants et de capitaux deviennent très faibles.

Les contrôles des marchés des biens et des capitaux, celui des mouvements de personnes et la mise en œuvre de politiques de stabilisation nationale, trouvent leur origine dans la montée en puissance d'autres groupes d'intérêts, par exemple les syndicats de travailleurs, qui entreront en concurrence avec les groupes d'intérêts financiers. Cette évolution était défavorable à une politique monétaire passive, uniquement soumise aux exigences du maintien de la parité de la monnaie dans le cadre du système d'étalon or. Cette politique perdit ainsi sa crédibilité.

Le système d'étalon or fut rétabli vers 1925, à des parités souvent déraisonnables, notamment en Angleterre. L'absence de crédibilité de l'adhésion d'une nation à l'étalon or (d'autant plus forte que la parité choisie était déraisonnable) l'empêchait de jouer le rôle de signal positif à l'égard des marchés financiers. Les taux d'intérêt auxquels ceux-ci acceptaient de prêter à un pays se mirent à dépendre d'autres indicateurs économiques, tels que l'endettement public et le taux d'inflation.

Avec la Grande Dépression les pays abandonnèrent l'un après l'autre l'étalon or et déprécièrent leurs monnaies. Ceux qui furent les plus tardifs à abandonner l'étalon or (France, Allemagne) furent aussi ceux qui souffrirent de la déflation la plus forte et de la reprise la plus tardive. Ils furent aussi les pays qui introduisirent les systèmes de contrôle des mouvements de capitaux les plus forts.

*1945-1971*. Il s’agit de la période qui suivit l'accord de Bretton Woods et l'instauration du FMI. Les échanges de biens progressent rapidement et la croissance est forte. Les changes sont fixes. Mais le FMI admet le contrôle des changes ce qui permet une certaine autonomie des politiques monétaires nationales. On sait que les statuts du FMI demandent la convertibilité des monnaies pour les opérations de la balance des paiements courants. Mais ils ne disent rien pour les opérations du compte de capital. Cependant, au cours des années, les politiques de contrôle des changes deviennent de plus en plus difficiles à maintenir, et leur affaiblissement conduira à l'effondrement du système de changes fixes de l'étalon change-or.

*Après 1972*. La mobilité des capitaux devient très forte. Progressivement les grands pays du Nord ou zones adoptent des changes flottants. La mobilité des capitaux satisfait les intérêts des milieux financiers internationaux. La flexibilité des taux de change permet aux pays de mener les politiques de stabilisation monétaire, demandées par les syndicats ouvriers et patronaux nationaux. A l'intérieur de la zone euro (antérieurement du SME) les changes sont fixes.

L'indépendance des banques centrales des autorités politiques fut progressivement adoptée par tous les pays industrialisés. Leur mission fut d’abord de contrôler l’inflation, ensuite la stabilité de la conjoncture, notamment en évitant l’apparition ou sinon le développement de crises bancaires, financières ou de change. Le but de la mesure est de permettre à ces banques d'échapper aux pressions politiques les empêchant de faire un choix cohérent dans le trilemme de Mundell.

Initialement, les pays du Sud résolvent assez mal le problème du trilemme. Les engagements de certains à des changes fixes (*currency board*) souffrent d'un déficit de crédibilité. Dans d’autres pays, des politiques de changes flottants plus ou moins impurs avec une politique monétaire privilégiant le contrôle de l'inflation, peuvent être accompagnées de fluctuations importantes du taux de change et d'un niveau élevé du taux d'intérêt (Brésil). Une interprétation est que certains pays du Sud libéralisèrent trop rapidement les mouvements internationaux de capitaux. Cette libéralisation devança souvent celle des échanges de biens et services (qui rencontrait des résistances de divers groupes d'intérêt) et s'opéra avec des systèmes bancaires et financiers nationaux fragiles et mal contrôlés. Aussi la libéralisation des mouvements de capitaux dans les pays du Sud conduisit à de fréquentes crises des balances de paiements.

Depuis une dizaine d’années les pays du Sud ont trouvé un équilibre dans les choix qu’ils pouvaient faire : des taux de change assez fixes, et selon les cas une liberté des mouvements de capitaux ou une politique monétaire indépendante.

 3. Intégration des marchés financiers

*La structure des stocks d’actifs étrangers.* Nous pouvons commencer par regarder les stocks d'actifs du pays i dans le pays j et cela pour tous les pays du monde. Le calcul de ces stocks est difficile : ils doivent être mesurés à leurs valeurs boursières, qui diffèrent notablement des valeurs purement comptables, et prendre en compte les faillites, les remboursements, etc.

Durant le 19ème siècle on voit une nette différenciation entre pays prêteurs (Pays Bas, puis Angleterre) et pays emprunteurs (Etats-Unis jusqu'à la fin du siècle). Les actifs étrangers représentaient 7% du PIB mondial en 1870 et près de 20% avant la Première Guerre Mondiale.

Durant l'entre-deux-guerres les actifs étrangers ne représentaient plus que 8% du PIB mondial en 1930 et 5% en 1945.

Ils augmentèrent ensuite rapidement et représentaient 62% du PIB mondial en 1995. Mais ce chiffre doit être bien compris. Il concerne les actifs bruts. Avant 1914 ils différaient peu des actifs nets (actifs étrangers bruts moins passifs à l'égard de l'étranger bruts), puisqu'un pays était soit un créditeur ou soit un débiteur. Après la Seconde Guerre Mondiale, les pays créditeurs seront aussi des pays débiteurs et les actifs nets seront beaucoup plus bas que les actifs bruts. Ainsi la logique du capitalisme ne sera plus que les pays à forte épargne investissent dans les pays à fortes potentialités d'investissement, mais que les pays à forte épargne diversifient celle-ci en investissant dans les autres pays à forte épargne : le Nord investit principalement dans le Nord et depuis plus récemment dans les pays émergents qui se développent rapidement.

En 1900 les pays en voie de développement d'Asie, d'Amérique Latine et d'Afrique représentaient 33% de la dette mondiale. En 1990 ils ne représentaient plus que 11%. Les investissements directs vers les pays en développement représentaient 63% du total en 1913. Ils n'en représentaient plus que 28% en 1996 et 32% en 2001. Une raison est qu'en 1900, la plupart des pays en voie de développement étaient colonisés (sous des formes plus ou moins rigides). Ce statut protégeait les capitaux étrangers investis contre les risques politiques, mais aussi contre les instabilités économiques. Actuellement, ces pays apparaissent comme disposant de systèmes financiers fragiles, qui découragent les investisseurs étrangers. Vous reconnaîtrez une remarque que j'avais faite sur une fonction de l'impérialisme : protéger l'investissement des capitaux superflus, mais vous vous rappellerez aussi que le monde actuel est moins confronté au problème des capitaux superflus qu'il y a un siècle, par suite du passage d'un régime malthusien atténué à un régime de croissance endogène.

*Les investissements du Sud vers le Nord.* Une évolution récente mais forte est que les flux internationaux de capitaux vont maintenant du Sud vers le Nord. Les pays à hauts revenus sont devenus des importateurs nets de capitaux. Ainsi leur balance des paiements courants agrégée est en déficit de 200 milliards de dollars en 2001 (le déficit des Etats-Unis de 400 milliards, n’était pas compensée par les excédents de l’Europe et du Japon).Les grands investisseurs du Sud sont la Chine, les autres pays du Sud-Est asiatique et, les pays producteurs de pétrole. Le principal bénéficiaire au Nord de ces flux de capitaux est les Etats-Unis. Si ces pays émergents du Sud à croissance rapide investissent plus dans le Nord que le Nord n’investit chez eux, la nature des investissements est différente. Les pays asiatiques investissent beaucoup en bons du trésor et autres placements liquides (et peu rémunérés). Les pays du Nord effectuent des investissements directs ou de portefeuille (bien rémunérés). Les pays européens sont dans des situations contrastées, avec l'Espagne ayant un déficit de la balance des paiements courants qui en terme de points de PIB est supérieur à celui des Etats-Unis, et l’Allemagne qui a une balance des paiements courants excédentaire.

*Les investissements directs.* Il y a deux théories bien contrastées des investissements directs. Les *multinationales verticales* garderaient toutes les fonctions de direction, de RetD, de marketing, de finance, etc., intensives en main-d’œuvre qualifiée, dans un pays du Nord. Elles décentraliseraient leurs opérations de production, intensives en travail peu qualifié, dans des pays du Sud. Cette décentralisation aurait pour but de profiter du bas coût du travail dans ces pays et leur production serait exportée pour l’essentiel. Une *multinationale horizontale*, décentraliserait aussi ses opérations de production vers des pays du Sud ou du Nord, mais cela afin de servir leurs marchés. Cette production ne serait donc pas exportée. Le but serait d’éviter les coûts de transport, les tarifs douaniers et les quotas (ce qu’on appelle une stratégie de *tarif jumping*) auxquels seraient soumises des exportations vers ces pays. Donc, dans le premier cas, les investissements directs créeraient un mouvement d’exportations, alors que dans le second cas il se substituerait à des exportations.

Les travaux empiriques concluent que les stratégies horizontales sont beaucoup plus fréquentes qu’en les stratégies verticales, ce qui est cohérent avec le résultat que les investissements directs sont beaucoup plus importants dans le sens Nord-Nord, que dans le sens Nord-Sud (seuls ces derniers investissements peuvent être du type vertical). Il est cependant possible que ces études empiriques sous-estiment l’importance des stratégies verticales (par exemple parce que leur identification nécessiterait des données plus fines que celles dont on dispose). D’autre part, comme je le discuterai ultérieurement, une firme multinationale voulant profiter du bas coût de la main-d’œuvre dans un pays du Sud, peut préférer utiliser les services d’un sous-traitant local, que créer une filiale. Par exemple, Nike produit l’essentiel de ses chaussures en Asie, mais n’a pas de filiales dans cette région du monde.

4. Qualité du système financier, croissance et mondialisation

Rousseau et Sylla défendent la thèse extrême mais séduisante qui est que c'est la qualité du système financier d’un pays qui conduit son développement et sa participation à la mondialisation. Ils définissent un bon système financier par les 5 conditions suivantes : 1) des finances publiques et un financement du coût de la dette sains; 2) un système monétaire et une monnaie stables ; 3) une diversité des banques orientées vers des activités nationales ou internationales ; 4) une banque centrale stabilisant les finances nationales et gérant les relations financières internationales ; 5) un marché des titres fonctionnant bien. Un tel système facilitera la croissance, mais aussi inspirera la confiance des investisseurs internationaux. Je peux rappeler à ce stade les quatre fonctions d’un système financier : 1) mobiliser l’épargne ; 2) répartir le capital entre ses différents usages ; 3) contrôler la gestion des chefs d’entreprises ; 4) réduire le risque en permettant sa diversification.

*Les auteurs considèrent d'abord une succession de cas historiques*, plus précisément de « révolutions financières » qui créèrent de bons systèmes financiers. Les Pays-Bas gagnèrent leur indépendance de l'Espagne des Hasbourgs de la fin du 16ème siècle au début du 17ème siècle. Durant leur occupation, les provinces hollandaises développèrent un marché de la dette publique pour lisser les impôts des Espagnols dont les montants étaient très fluctuants. Simultanément un marché international des lettres de change s'était développé pour permettre le paiement des transactions internationales sans mouvements de métaux précieux. En 1609 les Provinces Unies instaurèrent la Banque d'Amsterdam, dont la monnaie bancaire était plus pratique que les pièces d'or et d'argent, et la première société anonyme par actions, qui était la Compagnie (hollandaise) des Indes Orientales. L'instauration de ce système financier moderne fut suivie d'un fort développement économique, qui fut appelé l'Age d'Or.

*Le second exemple* est celui de l'Angleterre. Celle-ci eut un 17ème siècle troublé (vous avez tous lu *Vingt ans après* d'Alexandre Dumas). La situation politique se stabilisa avec la Révolution Glorieuse de 1688 et l'accession à la royauté de Guillaume d'Orange, qui était hollandais. Les Anglais adoptèrent un système financier sain, imité de celui des Pays-Bas. La Banque d'Angleterre fut créée en 1694, les finances publiques furent assainies, des marchés des lettres de change, des titres de dettes publiques et des actions (dont une partie étaient souscrite par le reste du monde) furent établis. La principale société anonyme par action était la Compagnie (britannique) des Indes Orientales. Les banques se développèrent dans toute l'Angleterre et l'Ecosse. Ce système financier, qui accueillait des capitaux étrangers, permit le financement de la Révolution Industrielle du 18ème siècle.

*Le troisième exemple* est celui des Etats-Unis. Dès qu'ils devinrent indépendants, Hamilton instaura en quelques années, un système financier de qualité, basé sur le bi-métallisme (or et argent). Ce système attira les capitaux étrangers, et permit le financement des révolutions industrielles et des transports et de la conquête de l'Ouest du 19ème siècle. Une remarque est qu'une entrée stable de capitaux étrangers nécessite un bon système financier, attirant parallèlement l'épargne nationale. Ces deux conditions ne sont pas vérifiées par la plupart des pays émergents actuels.

La France et l'Allemagne ne développèrent pas un bon système financier avant la seconde moitié du 19ème siècle, la France à cause de l'interventionnisme de l'Etat, l'Allemagne car il lui fallut attendre son unité (1871). Au Japon, l'essor d'un bon système financier data de la décennie qui suivit la révolution Meiji de 1868. Ces trois pays se développèrent rapidement par la suite.

Rousseau et Sylla complètent leurs analyses de cas historiques par *une analyse économétrique*. Ils considèrent un panel de 17 pays sur la période 1850-1994. L'économétrie permet de comparer des évolutions temporelles, mais aussi les différences existant entre pays à une même date. Les auteurs concluent que le développement d'un bon système financier est bénéfique à la croissance, tout particulièrement au début du processus de développement. Il permet aussi un développement des échanges internationaux de marchandise. Il contribue enfin à une baisse des taux d'intérêt.

Beaucoup d’autres études empiriques, utilisant une méthodologie similaire, aboutissent au même résultat que les pays qui ont un système financier plus sophistiqué, avec un marché des titres liquide et des banques privées de grande taille, croissent plus vite. La raison n’est pas que ce système mobilise une épargne plus importante, mais qu’il permet une allocation plus efficace de l’investissement. La généralisation d'un bon système financier apparaît enfin comme un facteur important de la convergence des taux d'intérêt que nous avons notée plus haut.

5. Système financier et système des changes

*5.1. Les pays du Nord après la Seconde Guerre Mondiale*

Dans les *années 50 et 60*, les pays industrialisés ne voulaient pas retenir clairement deux options parmi les trois du trilemme de Mundell. Ce refus de choisir conduisit à des attaques spéculatives contre les monnaies, auxquelles les pays européens répondaient, d'abord en adoptant des mesures de contrôle des mouvements de capitaux, puis en dévaluant ou réévaluant leurs monnaies. Dans le cas des Etats-Unis, les choses furent plus dramatiques : ce pays choisit les trois options simultanément, avec le résultat que le système de Bretton Wood s'effondra sur la période 1971-1973.

*L'histoire du SME*, instauré en 1979, est tout aussi dramatique. Le système refusait de choisir l'une des deux formes extrêmes de système de change du trilemme de Mundell. Il voulait la libération des mouvements de capitaux, et tous les pays européens finirent par s'y rallier, certains tardivement comme la France. Il admettait un flottement des taux de change intra-européens dans des bandes de fluctuation assez étroites et des possibilités de réalignements concertées, et espérait ainsi autoriser les pays membres à disposer d'une liberté limitée pour mener des politiques monétaires autonomes. Ce compromis complexe s'effondra à la suite d'attaques spéculatives dans les années 1992-1993.

A partir du courant des années 1980 les pays industrialisés disposent de bons systèmes financiers. Dans le trilemme de Mundell ces pays ont choisi la libération des mouvements de capitaux et une politique monétaire autonome. Ils ont abandonné la fixité des taux de change, et effectivement, les taux de change entre l'euro, le yen, le dollar américain, mais aussi les dollars canadiens, australiens ou néo-zélandais, fluctuent librement et avec une grande ampleur. Cependant cette constatation comporte une grosse exception : la plupart des pays européens ont adopté un système de changes parfaitement fixes, et abandonné toute politique monétaire nationale. Ils ont réalisé cela par l'adoption d'une monnaie et d'une banque centrale communes : l'euro et la BCE. Il n'est alors pas déraisonnable de conclure que les pays industrialisés ont retenu l'une des deux formes suivantes extrêmes d'un système de changes : les changes flexibles purs ou les changes parfaitement fixes.

Il reste une remarque importante à faire. Les *banques centrales des pays industrialisées sont devenues toutes indépendantes* des pouvoirs politiques, et leurs objectifs statutaires accordent un poids important à la stabilité des prix. Ce statut favorise un choix clair et crédible entre nos trois objectifs. Il en est ainsi pour les mêmes raisons que celles que j'avais citées plus haut, que la crédibilité du système d'étalon or de la période 1870-1913 reposait sur le fait que les politiques monétaires de l'époque n'étaient influencés que par les intérêts des milieux financiers. Ainsi, la dépréciation d'une monnaie, comme l'euro jusqu’au début des années 2000, puis du dollar ensuite, n'est pas interprétée par les marchés comme l'annonce d'une crise dans l'économie du pays concerné, mais comme une fluctuation normale, et ne génère donc pas d'attaque spéculative.

*5.2. Les pays du Sud après la Seconde Guerre Mondiale*

Qu'en est-il des pays en développement ? Je me limiterai aux plus riches d'entre eux que j'appellerai les pays émergents. Leurs systèmes financiers ne sont guère brillants et leurs banques centrales ne sont pas indépendantes et n'ont pas les moyens de mener de façon durable des politiques saines et crédibles. Ainsi, si ces pays adoptent un système de changes flexibles pur ou impur, une dépréciation de leur monnaie peut conduire les marchés financiers à anticiper une crise, et en conséquence à précipiter une fuite des capitaux investis et une attaque spéculative. Les marchés peuvent aussi anticiper que des difficultés économiques ou politiques d'un pays l'empêcheront de maintenir une politique monétaire rigoureuse en cas d'attaque spéculative, ce qui peut inciter les capitaux investis à partir et encourager une attaque spéculative (ce qu'on appelle les crises auto-réalisatrices). Or beaucoup de ces pays sont très endettés. Leurs dettes externes sont exprimées en monnaies des pays industrialisés (les agents privés de ceux-ci ne prêteraient jamais à un pays émergent dans sa monnaie). Ainsi, quand un pays émergent laisse sa monnaie se déprécier, la charge de sa dette externe devient rapidement insoutenable.

Cela explique que les pays émergents ne veulent pas d'un système de change flexible. Calvo et Reinhart notent que même les pays émergents qui déclarent au FMI avoir adopté un système de changes flexibles, ne laissent la parité de leurs monnaies relativement à des paniers de monnaies de pays riches, ne fluctuer que très peu. Ainsi, ces pays vivent dans un système de changes quasi-fixes.

En simplifiant notablement on peut noter que les pays asiatiques recoururent plus au contrôle des mouvements de capitaux que les pays d'Amérique Latine. D'autre part, la fixation ou quasi-fixation des taux de change ne suffit pas à permettre à des pays dont les systèmes financiers (notamment les finances publiques) étaient de mauvaise qualité et peu crédibles, de stabiliser durablement leurs économies. Le meilleur exemple est celui de l'échec de la caisse d'émission établie par l'Argentine dans la décennie 90. Les pays asiatiques, justement parce qu'ils ont maintenu un contrôle des mouvements de capitaux, ont été plus stables. L'exemple est celui de la Chine, dont la monnaie a été indexée sur le dollar jusqu’à récemment, et est *de facto* encore largement relié à cette monnaie.

*5.3. La période 1870-1913*

Comment les choses se passaient-elles de 1870 à 1913 ? Les pays développés disposaient déjà d'un bon système financier, et les pays émergents d'un mauvais système financier. Les pays développés avaient adopté le système de l'étalon or. Celui-ci laissait une petite flexibilité à leurs politiques monétaires et à leurs taux de change entre les deux points or. Mais leurs engagements dans ce système (garanti par le pouvoir de la classe financière) étaient tels que les marchés anticipaient que toute dépréciation d'une de leurs monnaies serait de faible ampleur et transitoire (limitée aux bornes du petit intervalle que constituaient les points or). Les attaques spéculatives restaient donc limitées.

Les pays du Nord prêtaient aux pays émergents, dans des monnaies fortes bien sûr, ou sinon en indexant la valeurs de leur engagement sur l'or (la clause or). Une dépréciation de la monnaie d'un pays émergent avait toutes les chances d'être interprétée par les marchés comme pouvant se poursuivre et comme un signe annonciateur d'une crise grave. D'autre part cette dépréciation conduisait à élever la charge de la dette externe à des niveaux insoutenables. Ces pays devaient donc fonder leur système monétaire sur une caisse d'émission (*currency board*) ou sur l'or avec des réserves importantes. Cependant, la faiblesse de la qualité de leur système financier les forçait à emprunter à des taux d'intérêt fluctuants et qui pouvaient devenir élevés quand la crédibilité de ces pays baissait.

Les constatations du chapitre 5 n'ont pas pris en compte le fait que les flux d'immigrants ont été accompagnés de flux de capitaux allant dans le même sens. Les modèles de simulation montrent que ces flux de capitaux entre l'Europe et le Nouveau Monde ont atténué (mais à un degré modéré) l'effet des migrations sur les salaires. Ainsi, si les échanges de biens et les mouvements de personnes tendaient à faire converger le Vieux Monde vers le Nouveau Monde, les mouvements de capitaux avaient l'effet inverse.

6. La liberté des mouvements de capitaux est-elle bonne pour les pays émergents ?

On va se limiter à cinq remarques qui tendent à conclure par une réponse modérément négative à la question.

Les investissements directs ont les avantages suivants pour les pays émergents : ils sont stables, ils introduisent de nouvelles technologies et de nouvelles méthodes de management, ils rendent plus concurrentiels les marchés de ces pays. Ils ont l’inconvénient d’être coûteux dans le long terme : on sait que les actions sont plus risquées que les obligations, en conséquence elles bénéficient d’un taux de rémunération de moyen et long terme plus élevé.

Les emprunts internationaux de Gouvernements des pays émergents permettent à ceux-ci de financer durablement des déficits insoutenables et conduisent à des crises de la dette suivies d’une stagnation économique, comme la décennie perdue (les années 80) en Amérique Latine.

Les emprunts privés d’une entreprise d’un pays émergent peuvent présenter un risque d’entreprise faible (si celle-ci est saine), mais un risque pays fort (de dévaluation, de crise économique, etc.) Il suffit de penser au cas de l’Argentine de ces dix dernières années.

Les banques des pays industrialisés prêtent souvent excessivement, et le FMI a longtemps incité les pays du Sud à accepter ces prêts (bien qu’il soit devenu récemment plus prudent en ce domaine, acceptant même l’idée d’un contrôle des changes de la part des pays du Sud). Les banques du Nord bénéficient d’un aléa de moralité : si les choses tournent mal elles bénéficieront d’un assurance pour les dépôts, d’un intervention de prêteur de dernier recours de la part de leur banque centrale ou du FMI, etc. justifiée par la crainte de ces institution d’intérêt public d’une crise financière internationale. La supervision internationale et les règles prudentielles internationales imposées aux banques restent insuffisantes.

Les banques des pays émergents sont très mal supervisées, ce qui facilite l’incompétence, l’aventurisme et la corruption. Le contrôle des changes a été aboli beaucoup trop vite dans beaucoup de ces pays. La crise asiatique de 1997-98 a heurté violemment des nations dont les fondamentaux étaient sains. Sa cause a été le développement soudain d’une inquiétude puis de la panique des investisseurs des pays du Nord, qui ont pris conscience de l’endettement élevé des pays d’Asie de l’Est et du Sud-Est. Il est intéressant de remarquer que le pays qui est sorti le plus vite de la crise est la Malaisie, qui est aussi celui qui rétabli le plus rapidement un système de contrôle des changes (en septembre 1998). L’Inde et la Chine, qui n’avaient jamais abandonné leur contrôle des changes, ont échappé totalement à la crise asiatique. Si la Chine, qui a un système bancaire fragile, avec beaucoup de créances non remboursables, avait abandonné son contrôle des changes, elle aurait souffert d’importantes fuites de capitaux et d’une grave crise bancaire.

7. Quelques remarques sur les évolutions récentes des systèmes bancaires et financiers dans le monde

*1. De la répression à la libéralisation financière*

Les marchés financiers étaient très régulés dans les années 50 et 60. Par exemple, le système de changes fixes était accompagné de contrôles des mouvements de capitaux, qui pouvaient être très stricts à certains moments (par exemple à la fin des années 60 les touristes français et britanniques ne pouvaient dépenser à l’étranger qu’une somme très modique). Les intermédiaires financiers nationaux étaient spécialisés, chacun d’entre eux ne pouvant effectuer que des opérations bien spécifiées. La conséquence de ces régulations était de conduire à une allocation très prudente de l’épargne, et donc de décourager celle-ci ainsi que les projets d’investissement risqués.

Les choses commencèrent à changer avec l’effondrement du système des changes fixes de Bretton Woods en 1971 et l’instauration de changes flexibles entre les grandes zones industrialisées. Ce système permit de libéraliser les mouvements internationaux de capitaux. Cela permit aux fonds de pension, aux compagnies d’assurance, aux entreprises de transférer aisément leurs fonds entre les différents pays. Le nouveau système donna aussi naissance au marché *futures* des devises à Chicago, où les entreprises pouvaient se couvrir contre les risques de change. Cela fut la première grande innovation financière de l’après-guerre. Elle annonça les produits dérivés, de plus en plus sophistiqués, qui sont apparus dans les 35 années qui suivirent. Les *futures*, comme les produits dérivés, permettent de se couvrir contre certains risques. Ils permettent aussi, avec relativement peu d’argent, de s’exposer à un risque très important, et donc de gagner beaucoup d’argent si les choses tournent bien, c’est-à-dire de spéculer.

Les bourses de Londres et de New York fonctionnaient avec un système de *brokers* et *jobbers* qui étaient dans une situation d’oligopole, ce qui leur permettait de percevoir des commissions élevées. Le Big Bang de 1986 à Londres (et une réforme similaire à New York en 1975) libéralisa les transactions dans ces bourses (et notamment supprima la différence entre *brokers* et *jobbers*), ce qui conduisit à une baisse importante des coûts de transaction.

Une séparation tout aussi radicale qui existait aux Etats-Unis, était celle entre banques de dépôts (qui collectaient les dépôts auprès du public et les prêtaient) et banque d’investissement (ou *merchant banks*) qui conseillaient les entreprises sur leurs opérations de fusion ou d’absorption et organisaient les émissions d’actions et d’obligations. En 1999 cette séparation, qui résultait de la loi Glass-Steagall datant de 1933, fut supprimée. Les banques d’investissement purent alors se financer non seulement par émissions de titres, mais aussi en s’associant avec des banques de dépôts. Cette nouvelle activité de conseil, de prêteur aux clients, mais aussi d’investisseur à titre personnel, pouvait poser des problèmes de double loyauté, mais se révéla très lucrative.

La régulation des intermédiaires financiers et des banques tenta de s’adapter à ces évolutions, avec une meilleure coordination internationale. Par exemple les deux accords de Bâle I et II établissent des règles prudentielles pour les banques, valides internationalement. Cependant, la complexité et la diversité croissantes du système financier et des produits qu’il développe rendent extrêmement difficile la conception même de règles prudentielles.

Parallèlement, les pouvoirs publics encouragèrent les innovations financières. Par exemple le développement des crédits hypothécaires, certes augmentait le risques, mais aussi permettait à davantage de personnes d’accéder à la propriété. Les hommes politiques furent séduits pour des raisons sociales par cette possibilité, sous-estimèrent les risques de prêts immobiliers importants à des personnes ayant des revenus et patrimoines faibles et incertains, et prirent diverses mesures législatives et réglementaires pour accroître ces prêts.

*2. Innovations financières et nouveaux acteurs*

La finance mathématique permit de développer de nouveaux produits financiers permettant une allocation beaucoup plus sophistiquée des risques. La théorie des options fut développée au début des années 70 et ce produit commença à être vendu à Chicago en 1973. La rentabilité d’un titre financier classique est *ex ante* grossièrement symétrique : le prix d’une action peut augmenter ou baisser. Si vous détenez une option de vente vous avez le droit de vendre une action à un prix d’exercice fixé dans l’option, au cours d’une certaine période de temps. Vous exercerez cette option si le cours de l’action passe en dessous du prix d’exercice. Ainsi, si vous détenez par ailleurs cette action, vous ne souffrirez pas d’une perte importante si le cours de l’action baisse significativement. Beaucoup d’autres innovations ont suivi, par exemple les *swaps* de change ou d’intérêt. Ces produits permettent par exemple d’emprunter aux Etats-Unis, mais d’être couvert contre le risque de change euro-dollar. Les CDS (*credit-default swap*) permettent de diviser l’obligation d’une entreprise en deux produits différents, l’un qui subit le risque d’un mouvement des taux d’intérêts et l’autre qui subit le risque d’un défaut de l’entreprise. Un avantage des *swaps* est que les opérations d’échanges n’apparaissent pas dans le bilan des intermédiaires financiers, mais hors bilan. Cela leur permet d’échapper aux ratios prudentiels et de dissimuler leur degré d’exposition au risque.

Ces nouveaux produits financiers furent principalement développés par les *hedge funds.* Ces fonds diffèrent des *mutual funds* (SICAV en France) en ne s’adressant pas directement aux épargnants ordinaires, mais plutôt en développant de nouveaux produits financiers qui peuvent être souscrits par les fonds de pension, les *mutual funds*, les banques, les entreprises, les compagnies d’assurance, les personnes très fortunées, etc. Cette restriction permet aux *hedge funds* d’être beaucoup moins contrôlés par les régulateurs, de pouvoir diffuser beaucoup moins d’informations sur leurs activités et de s’engager dans des opérations financières plus risquées (*short selling* auxquels n’ont pas accès les *mutual funds*). Les *hedge funds* effectuent aussi des opérations d’arbitrage complexes entre actifs financiers, et financent ces opérations en recourant notamment au crédit bancaire.

La titrisation date aussi des années 70. Elle consiste à rassembler un ensemble de crédits dans un titre financier unique, qui est vendu sur le marché financier. Cela commença avec les crédits hypothécaires : les intérêts perçus chaque mois auprès des emprunteurs étaient collectés par la banque et versés aux détenteurs de ces nouveaux titres. Ces titres ont l’avantage d’être négociables, et représentant un grand nombre de crédits, d’être peu risqués par un effet de diversification.

Réfléchissons cependant un peu plus sur ces nouveaux titres. Supposons qu’un intermédiaire financier construise un titre représentant un assortiment de prêts et titres à taux d’intérêt fixes, qui sont chacun soumis à un risque de défaut des débiteurs. Ces risques de défaut dépendent de l’endettement des débiteurs. Ainsi, plus cet endettement est élevé, plus le titre nouveau est risqué, mais aussi plus son espérance de gain est élevée. Les *collatarized debt obligations* (CDO) vont plus loin en divisant le précédent titre en une série de titres qui sont soumis à des parts différentes des risques de défauts : certains y échappent presque totalement et d’autres en supportent une grande partie. Les ratios prudentiels qui sont imposés à un intermédiaire financier ont pour but de limiter l’effet de levier qu’utilise cet intermédiaire : emprunter à un taux d’intérêt certain et placer cet argent à un taux de rendement aléatoire mais attrayant. Or, les CDOs, surtout ceux qui prennent la plus grande part du risque, permettent d’utiliser l’effet de levier d’une façon discrète à l’égard des régulateurs. En effet, la « dette implicite » dans les CDOs n’apparaît pas au bilan des banques et celle-ci peuvent être « endettées » beaucoup plus que ce qui apparaît à leurs bilans.

La titrisation permet aussi aux banques commerciales de disposer de davantage de fonds que leurs dépôts. Elle permet aussi aux banques de faire figurer leurs opérations de crédits en dehors du bilan.

Un problème de ces titres est qu’ils rompent la relation directe entre le créditeur et l’emprunteur. La banque qui accorde un crédit peut être moins regardante, puisqu’elle n’assumera pas le risque de défaillance du débiteur. Il y a aussi des risques plus techniques dans des opérations de titrisation impliquant plusieurs intermédiaires financiers. Des *hedge funds* avaient déposé auprès de *Lehman Brothers* certains de leurs actifs comme collatéraux dans des crédits que leur accordait cette banque. Mais la banque a utilisé ces collatéraux pour obtenir des crédits pour elle-même, une pratique qui semble courante chez les *brokers*. Quand *Lehman Brothers* a fait faillite, il est apparu que les *hedge funds* ne pouvaient pas récupérer facilement leurs collatéraux.

Les titres qui s’échangeaient sur le marché boursier recevaient une note évaluant sa qualité, de l’une des deux grandes agences de *rating* *Standard & Poor’s* et *Moody’s*. Ces notes semblent avoir été données avec beaucoup de générosité. Mais cela n’aurait dû surprendre personne : ces agences étaient rémunérées par les institutions émettant ces titres, ce qui créait un biais en faveur des émetteurs et en défaveur des acheteurs.

Les ménages ont pu emprunter plus aisément que jadis, parfois comme aux Etats-Unis très aisément. Cela conduisit à une bulle immobilière et à la crise du *subprime*. Mais les crédits exagérés concernaient aussi de simples dépenses de consommation.

La diversification des portefeuilles a conduit à des stratégies d’investissement utilisant de nouveaux produits dont les performances sont en temps normal peu corrélées avec celles des Bourses des pays industrialisés, les *alternative assets*. Ceux-ci peuvent être des titres de dette de pays émergents, des titres de propriété foncières, des contrats sur des matières premières, des parts d’entreprises non cotées en bourse, etc. Beaucoup de ces actifs sont sur des marchés étroits et relativement illiquides, ce qui implique que quand cette stratégie se généralise, elle devient très risquée.

Chapitre 9

L’Organisation Mondiale du Commerce (OMC)

La *section 1* présente l’Uruguay round. La *section 2* introduit l’OMC. La *section 3* discute s’il convient d’incorporer des normes sociales dans les accords de libéralisation commerciale. La *section 4* pose une question similaire pour des normes concernant la protection de l’environnement. La *cinquième section* examine la même question pour des normes de santé publique qu’il y aurait lieu d’incorporer dans les traités et négociations commerciales. La *sixième section* discute un certain nombre de conflits commerciaux récents. La *section 7* examine l’échec du Doha round.

1. L'Uruguay round

L'Uruguay round dura de 1986 à 1994. Il créa l'Organisation Mondiale du Commerce, et une procédure contraignante pour réduire les conflits commerciaux.

*L'Uruguay round* aboutit à une forte réduction des tarifs douaniers. Pour les pays industrialisés, le tarif moyen sur les produits industrialisés (hors pétrole) passa de 6,3% à 3,8%. Mais la dispersion des tarifs autour de cette moyenne resta forte, avec des tarifs encore élevés pour les bien manufacturés intensifs en travail. Pour les pays en voie de développement, le tarif moyen passa de 16,3% à 12,3%.

*L'Uruguay round* introduisit les biens agricoles et textiles dans le GATT, ce qui était une concession à l’égard des pays du Sud. Pour les biens agricoles, très protégés dans les pays industrialisés, le *round* chercha à réduire l'utilisation de subventions à l'exportation et le soutien des prix internes, ainsi qu'à remplacer les barrières non tarifaires par des tarifs non discriminants qui seraient réduits ensuite progressivement. Les tarifs fixés furent cependant très élevés, et la protection des pays industrialisés augmenta souvent. Un des problèmes de l’accord fut que les pays avaient le droit d’imposer des tarifs douaniers temporaires de sauvegardes en cas de forte hausse de leurs importations de produits agricoles ou de forte baisse du prix de celles-ci. Les pays utilisèrent massivement et durablement cette possibilité ce qui ruina le contenu pratique de l’accord.

L'Accord multi-fibre dans les textiles fixait des limites quantitatives d’importations par produit et par pays. Le *round* chercha à les remplacer par des tarifs non discriminatoires. L'Accord multi-fibre et ses restrictions quantitatives ont été abolis le 1er janvier 2005, au terme d’un démantèlement progressif qui s’est étendu sur dix ans. Cependant les tarifs douaniers sur les biens textiles sont restés élevés. Enfin, les pays industrialisés n’hésitent pas à recourir à des mesures *anti-dumping* sur des produits textiles spécifiques quand ils le jugent nécessaires.

Je vais être un peu plus précis sur l’Accord multi-fibre. Pour chaque produit textile, chaque pays du Sud exportateur disposait d’un quota pour chacun des grands marchés développés que sont les Etats-Unis, l’Union Européenne et le Japon. Cet accord protégeait donc les fabricants du Nord, mais aussi ceux de beaucoup de pays du Sud, qui n’auraient pas été compétitifs en l’absence de ces quotas. Ainsi, beaucoup de ces pays ont développé une industrie textile d’exportations, et les produits finis vendus dans les pays du Nord (les vêtements par exemple), comme leurs composantes, avaient des provenances géographiques extrêmement diverses. Il va de soi que l’Accord multi-fibre violait le principe de la clause de la nation la plus favorisée.

La Chine est le pays le mieux placé pour bénéficier de l’abolition de l’Accord multi-fibre. Elle dispose d’une main-d’œuvre relativement productive et très bon marché (disons un peu plus coûteuse que celle de l’Inde, mais plus éduquée et plus flexible), des matières premières, d’un système de production intégrée (beaucoup de petits pays du Sud ne font qu’un nombre limité d’opérations) et d’une capacité de fournir rapidement des produits de qualité. L’Inde, le Pakistan sont aussi bien placés.

Actuellement, l’Union Européenne est le premier exportateur de produits textiles dans le monde, et le second exportateur de vêtements. L’industrie textile emploie 2,7 millions de personnes en Europe (dont 600 000 pour la seule Italie) et a un chiffre d’affaire de 225 milliards d’euros (en 2003). Mais les importations de produits textiles et de vêtements en provenance de Chine ont fortement augmenté à partir de 2001, un résultat des démantèlements encore partiels de l’Accord multi-fibre. La France s’était restructurée et avait délocalisé la plus grande partie de ses opérations de production (par opposition à ses opérations de conception, design, marketing, etc.) de 1993 à 2003. Elle changera à partir de 2005 ses lieux de délocalisation (aux dépens de l’Afrique du Nord et du Portugal et au profit de la Chine) mais souffrira peu. L’Italie est dans une situation beaucoup plus difficile, car elle a beaucoup moins délocalisé et continue à abriter un nombre considérable de petites entreprises de production qui ne sont plus concurrentielle.

Il est encore trop tôt pour évaluer les effets de l’Accord Multifibre, mais il semble que certains pays du Sud, menacés par la fin de l’accord, aient mieux résisté que prévu. Un article d’août 2007 indiquait que l’industrie du vêtement au Bengladesh restait florissante. Cette industrie est vitale pour ce pays : elle représente 80% de ses exportations emploie directement 2 millions de personne et fournit indirectement du travail à 15 millions d’autres personnes (qui travaillent dans des industries produisant du fil, des boutons, des tissus, etc.). Le succès du Bengladesh est dû au coût très bas de son travail (plus bas qu’en Chine, Inde, Cambodge et Vietnam) et au désir des acheteurs de diversifier leurs fournisseurs (ne pas se limiter à la Chine).

L’Uruguay round introduisit trois accords abordant des domaines qui ne l’avaient pas été dans les *rounds* précédents. L'accord sur les services repose sur trois principes : la clause de la nation la plus favorisée, l'accès au marché et le traitement national. L'accord sur l'investissement (*trade-related investment* =TRIM) fut très freiné par les pays en développement. L'accord sur la propriété intellectuelle (copy right, marque, patente : *trade-related intellectual property* = TRIP) n’aurait pas dû être abordé au GATT : il existe une *World Intellectual Property Organization*. Les pays en développement sont hostiles aux renforcements des droits de propriété intellectuelle qui leur sont défavorables. Finalement ces trois accords eurent une portée assez limitée.

Le nombre de pays signataires du GATT augmenta : 91 en 1986, 140 en 2001 avec 30 candidats. Les pays en développement jouèrent un rôle important dans ce round, pour la première fois. Cependant, leurs gains dans les domaines qui les intéressent : l'agriculture et les textiles, furent limités, alors qu'ils firent des concessions notables sur les services, l'investissement et la propriété intellectuelle. Aussi, ils abordèrent le round de Doha avec une grande méfiance.

2. L'Organisation Mondiale du Commerce

Etablie en 1995 à la suite de l'Uruguay round, l'OMC est, comme le GATT, un accord entre gouvernements. Cependant l'OMC est en plus une institution internationale, ce qui est une nouveauté, mais une institution sans pouvoir politique.

L'OMC surveille les accords multilatéraux (biens, services, investissement, propriété intellectuelle), organise les discussions entre Gouvernements, interprète les textes juridiques, et surtout joue un rôle dans les règlements des conflits commerciaux. Elle comprend 500 employés, dont 300 interprètes et traducteurs. Cette petite taille (comparée à celles du FMI ou de la Banque mondiale) n'est pas un hasard et reflète les réticences des Gouvernements à l'égard d'approches trop multilatérales des échanges internationaux.

Quand un conflit commercial se produit et qu'un pays saisit l'OMC, celle-ci nomme un panel d'experts qui évalue s'il y a eu violations de règles de l'OMC. Si le panel conclut à une violation, les pays concernés doivent trouver une solution. Il y a possibilité d'appel à une Cour d'Appel.

Le pays condamné peut supprimer les causes de sa violation ou proposer des compensations au pays lésé (tarifs plus bas sur d'autres biens). Sinon, le pays lésé peut sanctionner par des tarifs plus élevés les exportations de son choix du pays condamné, pour un montant égal au dommage qu'il subit de ce pays. Il va de soi que ces sanctions sont difficiles à appliquer par des pays du Sud de petite taille, qui en souffriraient probablement plus que le pays du Nord condamné et qui pourraient être soumis à des représailles. Cependant, ce système ne marche pas trop mal et permet (jusqu’à un certain point) à un petit pays de se défendre face à un gros pays (ce qui lui est plus difficile dans le cas des accords régionaux qui seront présentés dans le chapitre suivant). Il n'en reste pas moins que le pouvoir judiciaire de l'OMC reste limité (elle ne peut pas forcer un Etat de changer sa loi).

L'opacité de l'OMC (caractère confidentiel des réunions des panels et des négociations commerciales) est souvent critiquée. Cependant, dans les négociations, un Gouvernement échange des concessions dans un secteur contre des concessions par un autre Gouvernement dans un autre secteur. Cet échange est plus facile quand il implique des Gouvernements et reste assez discret, que s'il impliquait des *lobbies* représentant des intérêts particuliers souvent étroits et refusant toute concession les concernant. Je vous rappelle l'incapacité qu'avaient les Etats-Unis à signer des traités commerciaux avant l'adoption de la RTAA.

3. Les normes sociales

Beaucoup de critiques de la mondialisation ont défendu la thèse que les pays du Sud disposaient d'un avantage déloyal sur les pays du Nord, en ce que la mauvaise qualité de la condition sociale et des droits de leurs travailleurs permettait à leurs entreprises de disposer d'un coût du travail excessivement bas.

Faut-il mettre des normes sociales dans les accords commerciaux internationaux ? Il y a deux types de normes sociales : les fondamentales (*core labor standards as basic human rights*) et les économiques. Commençons par examiner les premières. En 1996, l'Organisation Internationale du Travail établit que tous les pays, indépendamment de leur niveau de développement, doivent respecter les principes de droit suivant : liberté d'association et de négociation collective, élimination du travail forcé, abolition du travail des enfants, élimination de la discrimination à l'embauche et dans la tache occupée. Ces principes sont reconnus par tout le monde et semblent naturels. Leur sens précis ne fait pas cependant l'objet d'un consensus. Cela explique que les conventions précises élaborées par l'OIT et visant à préciser ces principes ont été rarement ratifiés par les différents Etats. Par exemple la convention 111 interdit la discrimination par genre ou race à l'emploi. Elle n'a pas été ratifiée par les Etats-Unis car elle irait à l'encontre de la politique de discrimination positive (*affirmative action*). Les conventions 87 à 98 sur les droits de s'organiser et de négocier collectivement peuvent apparaître réactionnaires dans beaucoup de pays du Sud où les travailleurs susceptibles de se syndiquer sont des gens relativement favorisés (par exemple les salariés du secteur public). Pour le travail des enfants, les conventions de l'OIT signés par les pays du Nord n'excluent que les cas les plus extrêmes comme le travail forcé ou la prostitution. Ainsi les Etats-Unis interdisent l'importation de biens fabriqués avec du travail *forcé* des enfants, mais rien de plus.

Rodrik donne un exemple où la discrimination par genre permit d'améliorer une situation et cela à cause de distorsions préalables dans le fonctionnement du marché du travail résultant d'intérêts politiques. L'Ile Maurice opta pour une stratégie de développement basée sur la création de zones franches, produisant uniquement pour l'exportation. Les industries traditionnelles de Maurice, qui produisaient pour le marché local, restèrent protégées des importations par des mesures protectionnistes. Les investissements directs étrangers étaient limités bien sûr aux zones franches. Ainsi le secteur traditionnel et le nouveau secteur d'exportations coexistaient sans être interdépendants. L'absence d'interdépendance fut renforcée par le fait que le secteur traditionnel, dont la main-d'œuvre était masculine, continua à ne recruter que des hommes. Les zones franches eurent une main-d'œuvre (antérieurement inemployée) exclusivement féminine. En l'absence de cette segmentation de la main d'œuvre par genre, qui aboutit à installer un écart de salaire au bénéfice des hommes et aux dépens des femmes, les travailleurs masculins des industries traditionnelles se seraient opposés à l'ouverture des zones franches.

Le fond du problème est que les salariés des secteurs industriels traditionnels de l’Ile Maurice bénéficient d’un droit du travail et d’une protection et avantages sociaux élevés. Les entreprises des zones de libre échange furent exemptées de ces contraintes, et c’est pour cela que les firmes étrangères s’y installèrent. Mais c’est aussi parce que ces firmes n’ont pas le droit de vendre sur le marché local que les travailleurs du secteur traditionnel ne se sont pas opposés à ces zones franches. Celles-ci recrutent une main d’œuvre qui n’avait pas antérieurement d’emploi (du moins formel) c’est-à-dire essentiellement des femmes. Il serait cependant incorrect d’évaluer ces zones franches en comparant les salaires et avantages sociaux de leur main d’œuvre (féminine) aux salaires et avantages sociaux de la main d’œuvre des secteurs traditionnels (masculine). La comparaison doit être faite entre la condition féminine avant l’existence de zones franches et après l’existence de zones franches. Mon opinion est qu’elle s’est considérablement améliorée : la femme qui reçoit un salaire devient beaucoup moins dépendante de son milieu familial, pourra choisir d’avoir moins d’enfants, de s’éduquer, etc. Et n’oubliez pas qu’il vaut mieux avoir un emploi formel, même s’il n’est pas flamboyant, qu’un emploi informel. De façon générale les zones franches ont été crées pour ne pas susciter de résistance des travailleurs des secteurs traditionnels à l’égard des investissements étrangers. Le plus souvent la main-d’œuvre employée dans ces zones est presque en totalité féminine.

Une interdiction de l'importation de biens fabriqués par des enfants peut avoir des effets décevants. Dans les pays du Sud 5% du travail des enfants est dans le secteur d'exportations et 70 à 80% dans l'agriculture. Donc, au mieux on aura un redéploiement des enfants du secteur des biens échangeables internationalement vers le secteur des biens non échangeables. Au pire le redéploiement s'effectuera vers des activités illégales (drogue, prostitution) ou vers la simple misère. Il serait donc plus efficace d'attaquer le problème à sa source, par exemple en améliorant l'accès à l'école et la qualité de celles-ci, en distribuant des repas gratuits à l'école, en luttant contre la pauvreté. En effet les parents qui font travailler leurs enfants le font souvent, soit parce qu’il n’y a pas d’école aisément accessible et fonctionnant réellement, soit parce que la qualité de l’enseignement dans ces écoles est très mauvaise et donc que leurs enfants y perdent leur temps, soit parce qu’ils sont dans une pauvreté extrême. Une étude récente (Eric Edmonds, NBER working paper n° 10134) examine le travail des enfants au Vietnam de 1993 à 1997, sur un échantillon de 3000 familles. Sur cette période le PIB par tête du Vietnam augmenta au rythme de 6,3% par an. Le nombre d’enfants dans la population active diminua de 28%. L’augmentation de la richesse des familles explique 80% de cette baisse. La rentabilité de l’éducation primaire pour les enfants qui en bénéficient dans les pays du Sud, est le plus souvent extrêmement élevée. Comme les parents de tous les pays du monde aiment leurs enfants, ils feront tous pour envoyer ceux-ci à l’école s’ils le peuvent.

Les normes sociales économiques (salaire minimum, durée du travail) dépendent du degré de développement, et le Sud ne peut pas imposer des normes aussi généreuses que le Nord. Quand ces normes existent dans le Sud, elles ne bénéficient qu'à des travailleurs relativement favorisés et peu nombreux (par exemple l'informel y échappe). Bhagwati oppose fréquemment les thèses des syndicats de travailleurs du Nord à celles des syndicats du Sud (notamment d’Inde). Ces derniers sont fréquemment hostiles à l’incorporation de clauses sociales dans les accords commerciaux, dans la crainte justifiée que leurs fonctions réelles soient de leur rendre plus difficile l’accès des marchés du Nord, et donc d’appauvrir les travailleurs du Sud. Les syndicats du Sud souhaitent bien sûr que les conditions de travail dans leurs pays fassent l’objet d’évaluations internationales et que des règles sociales soient décidées internationalement. Mais cela est d’abord le rôle de l’OIT, et l’imposition de ces règles ne doit pas être mêlée avec les questions de commerce international.

Quand j’étais étudiant, certains économistes marxistes (Emmanuel) pensaient que l’exploitation capitaliste était progressivement devenue celle des travailleurs du Sud par les travailleurs du Nord. Cette thèse repose sur une théorie de la valeur travail qui n’est plus guère acceptée par les économistes de nos jours. Mais elle capture un mécanisme très profond du capitalisme mondial contemporain.

**4. La protection de l'environnement**

Je vais commencer par présenter les rôles de l'OMC dans la protection de l'environnement et les problèmes que posent ces rôles. Puis j'élargirai la question aux liens entre la liberté des échanges et la qualité de l'environnement. Le principe de base se trouve dans l'article 20 du GATT qui autorise chaque pays à fixer les règles qu'il juge nécessaire pour protéger la vie humaine ou animale ou végétale, protéger la santé et assurer la conservation des ressources naturelles. Mais aussi l'article 20 n'autorise pas un pays de *discriminer* à l'encontre des autres pays, c'est-à-dire d'utiliser la défense de l'environnement comme une protection commerciale. Pour être plus clair je vais donner deux exemples.

*Exemple 1.*

En décembre 1993, aux Etats-Unis, l'*Environment Protection Agency (EPA)* fixa une réglementation concernant l'essence importée et celle fabriquée aux Etats-Unis. Chaque raffinerie installée aux Etats-Unis devait respecter une norme de pollution plus stricte, mais assise sur la qualité de son essence en 1990. Donc, chaque raffinerie devait améliorer la qualité de son essence, mais la qualité de l'essence produite par chaque raffinerie restait différente. En revanche, l'essence importée était soumise à une norme de pollution unique, sans distinction entre raffineries. Cette distinction de traitement était due en partie au désir de faciliter l'administration du règlement, en partie pour favoriser les raffineries américaines.

En 1995, le Venezuela et le Brésil adhérèrent à l'OMC et se plaignirent que leurs exportations d’essence vers les Etats-Unis étaient soumises de la part de ce pays à un traitement plus contraignant que les raffineries américaines. Ces deux pays produisent une essence très polluante. Un panel de l'OMC, puis la Cour d'Appel de l'OMC, conclurent à une discrimination injustifiée de la part de l'EPA.

L'EPA autorisa en août 1997 les raffineries étrangères à utiliser un plafond de pollution de leur essence fondé sur la qualité qu'avait antérieurement leur essence. Le plafond différait alors avec les raffineries. Ainsi l'étranger était soumis au même régime que les Etats-Unis.

Cette mesure suscita des protestations des ONG contre l'OMC. Mais l'OMC ne demandait qu'une égalité de traitement. L'EPA aurait pu fixer une norme rigide et unique, s'appliquant à toutes les raffineries, américaines et étrangères. Mais les raffineries américaines ne voulaient bien sûr pas de cela.

*Exemple 2.*

Une loi américaine réglemente les pêcheurs américains de thon pour qu'ils utilisent des méthodes de pêche ne menaçant pas les dauphins. Cette loi prévoit aussi l'interdiction d'importations de thon de pays qui n'utilisent pas ces méthodes. Le Mexique, appuyé par de nombreux pays, porta plainte auprès du GATT en 1991.

Il est à noter que la loi américaine n'était pas discriminante et que l'article 3 du GATT autorise un pays à appliquer ses règlements nationaux aux frontières. Cependant les dauphins tués par les pays étrangers n'étaient pas en territoire américain et en conséquence l'article 20 du GATT ne s'appliquait pas.

Le panel du GATT donna tort aux Américains le 16 août 1991. Il considéra que l'article 3 s'applique aux biens et non aux processus qui ont permis de les obtenir. Comme un thon n'est qu'un thon, même s'il a été pêché dans le Pacifique avec des méthodes dangereuses pour les dauphins, l'article 3 ne s'applique pas. En appel le GATT donna un jugement différent. Il ne déclara pas que les Etats-Unis n'avaient pas le droit de réglementer l'environnement en dehors de son territoire, mais il reprocha aux Etats-Unis de n'avoir pas recherché sérieusement d'autres solutions pour protéger les dauphins, comme des négociations multilatérales.

Les choses s'arrêtèrent là. En 1992 un accord international fut signé sur la pêche du thon et la protection des dauphins. Dans les années qui suivirent le nombre de dauphins tués par des pécheurs baissa fortement.

*Exemple 3.*

En 1989 le Congrès interdit les importations de crevettes provenant de pays utilisant des méthodes de pêche menaçant la vie des tortues de mer. Un pays ne pouvait exporter des crevettes vers les Etats-Unis que s'il était certifié par les autorités américaines. En septembre 1996, l'Inde, la Malaisie, le Pakistan et la Thaïlande, portèrent plainte auprès de l'OMC en utilisant l'argumentation de la différence entre produit et processus présentée dans l'exemple 2. Le panel de l'OMC leur donna raison. Mais la Cour d'Appel annula la décision du panel en octobre 1998 et invalida la doctrine processus-produit. La Cour d'Appel reprocha cependant aux Américains certains aspects discriminants de la loi et le fait qu'ils n'aient pas recherché un accord international sur cette question.

La séparation entre processus et produit était une doctrine hypocrite, qui est maintenant dévalorisée. Cependant, on ne peut pas autoriser les pays du Nord à réglementer librement les processus de production des produits du Sud qu'ils importent, même sur une base non discriminante. Sinon on permettrait un protectionnisme illimité du Nord à l'encontre du Sud, tout en donnant l’impression d’autoriser librement les importations de ses produits. Il suffirait que le pays du Nord décrète illégale des caractéristiques du mode de production prévalant dans le Sud, mais pas dans le Nord.

Essayons d'aller un peu plus loin dans le débat entre environnement et libre échange en faisant les remarques suivantes :

La pêche mondiale a atteint un niveau très excessif. Mais elle est aussi une activité très subventionnée. La FAO a estimé les subventions à 54 milliards de dollars, près de 80% de la valeur de la production. Les Etats-Unis, l'Islande, l'Australie et la Nouvelle Zélande, veulent que les membres de l'OMC signent un accord limitant ces subventions. Cependant leur objectif n'est pas le libre échange, mais la protection d'une ressource naturelle surexploitée.

Un graphique du livre d'Irwin montre que plus un pays protège son agriculture, plus celle-ci utilise des engrais. La situation la pire est en Corée, au Japon et en Suisse, puis dans l'Union européenne. Le protectionnisme agricole nuit ainsi à l'environnement. Le Canada, l'Australie, l'Argentine et le Brésil, qui disposent de conditions naturelles beaucoup plus favorables pour l'agriculture, recourent beaucoup moins aux engrais et aux pesticides. On pourrait dire quelque chose de similaire pour le recours aux hormones et aux produits pharmaceutiques dans l'élevage.

Une bonne partie des coupes de bois dans les pays tropicaux est destinée à la fourniture de bois de chauffage et de charbon de bois : 77% en Asie, 70% en Amérique du Sud, 89% en Afrique. Limiter les importations de bois par les pays du Nord, réduirait la valeur des forêts et l'incitation à bien les gérer.

Il existe d’innombrables débats sur des questions où la protection de l’environnement pourrait être opposée au libre échange. Par exemple l’élevage des crevettes (destinées à l’exportation) s’est beaucoup développé sur les côtes de l’Inde, du Vietnam, de la Thaïlande et de l’Amérique du Sud. Cette nouvelle industrie a beaucoup bénéficié à ces pays et contribué à la réduction de la pauvreté. Cette industrie est cependant très polluante et a détérioré l’environnement côtier et le niveau de vie des pêcheurs traditionnels. Il a aussi réduit la quantité d’eau douce disponible pour les autres activités Mon opinion est qu’il s’agit d’un problème classique d’économie de l’environnement, dont la solution est la réglementation et la taxation de l’industrie polluante. Le fait que cette industrie vende à des marchés étrangers n’interfère pas avec le problème, et ses solutions ne sont pas à trouver dans des politiques commerciales protectionnistes des pays importateurs. De façon générale, il est toujours plus efficace et moins coûteux, quand apparaît un problème nécessitant une intervention publique, de traiter ce problème directement plutôt qu’indirectement.

**5. La santé publique : bœuf aux hormones et OGN**

Le GATT autorise un pays à interdire les importations de produits nuisibles à la santé de ses résidents. Par exemple les Etats-Unis furent autorisés en 2001 à suspendre les importations de bœufs et de viande de bœuf de l'Union Européenne, à cause de la maladie de la vache folle. Mais il est difficile de distinguer la protection de la santé publique du simple protectionnisme.

En 1985, l'Europe restreignit l'usage d'hormones naturelles et interdit celui d'hormones synthétiques pour le bétail vendu sur son territoire. Elle interdit ainsi les importations de bœufs aux hormones. Cette mesure était non discriminante. Les Etats-Unis considérèrent la mesure comme illégale, parce qu'il n'était pas scientifiquement prouvé que le bœuf aux hormones nuisait à la santé publique. En 1989 Ils exercèrent des représailles commerciales en augmentant leurs droits de douane.

L'Uruguay round permit un accord disant que des mesures de précautions sanitaires devaient reposer sur des preuves scientifiques suffisantes. Les Etats-Unis, l'Australie, le Canada et la Nouvelle-Zélande estèrent alors auprès de l'OMC contre l'Union Européenne. Les experts (choisis par les Etats-Unis et l'Union Européenne) convoqués par le panel de l'OMC, conclurent qu'il n'y avait pas de preuve que le bœuf aux hormones était dangereux. Le panel en 1997 et la Cour d'Appel en 1998 conclurent en faveur des Etats-Unis. Ceux-ci augmentèrent alors leurs représailles commerciales à l'encontre de l'Europe.

Le débat prit alors la forme suivante. Doit-on interdire les produits dont on a prouvé qu'ils étaient dangereux (thèse américaine) ou dont on n'a pas prouvé qu'ils n'étaient pas dangereux (*principe de précaution* et thèse européenne) ? Le principe de précaution peut conduire à beaucoup d'abus : comment prouver qu'un produit n'est pas dangereux ?

Un problème similaire se pose actuellement pour le maïs transgénique. Le moratoire sur les OGN décidé par l'Union Européenne est probablement contraire aux règles de l'OMC et il est possible que les Etats-Unis portent plainte à l'OMC. Une remarque de bon sens est que ces problèmes ne peuvent pas être résolus à un niveau juridique par l'OMC, mais doivent l'être à un niveau politique par négociation internationale. Une solution pourrait être que le pays qui décide d’interdire l’importations de produits qu’il pense nuisible à la santé de son public, sans être capable de prouver scientifiquement que ce dommage existe, puisse maintenir cette interdiction, mais doive compenser par un versement adéquat d’argent les producteurs étrangers lésés.

**6. L’échec du *Doha round***

*6.1. Un départ favorable*

Quand le *round* fut lancé, en novembre 2001, les choses se présentaient bien. 142 pays avaient accepté un nouveau *round* à Doha (Qatar). En décembre 2001 la Chine devint membre de l'OMC. Le *Doha round* semblait reposer sur le double leadership de l'Europe et des Etats-Unis. La bonne entente et le pragmatisme des deux responsables commerciaux européen et américain : Pascal Lamy et Robert Zoellick, étaient prometteurs. Enfin, le Président Bush semblait devoir obtenir rapidement du Congrès la *trade promotion authority* (*fast track* expliqué plus haut) nécessaire pour que les Etats-Unis puissent négocier sérieusement à Doha.

Pourtant, l'accord du Congrès fut beaucoup plus long à obtenir que prévu et comporta des limites sur les négociations portant sur les règles anti-dumping. Cet accord du Congrès n’était valide que jusqu'en juin 2007.

Le *Doha round* avait un agenda ambitieux : la réduction de la protection dans l’agriculture et les services, des règles nouvelles sur l’investissement à l’étranger et sur la concurrence, et surtout l’ouverture des marchés du Nord aux pays du Sud plus une aide à ces pays dans le but de réduire leur pauvreté (ce dernier objectif explique que le qualificatif de développement a été souvent adjoint au Doha round).

*L'Uruguay round* avait eu des résultats décevants pour les pays du Sud. Aussi le *Doha round* ne pouvait réussir que si les barrières du Nord à l'encontre des exportations du Sud en produits agricoles et textiles étaient notablement réduites. Les pays du Sud avaient aussi souffert des pratiques anti-dumping, et celles-ci devaient être limitées. Bref, les pays du Sud avaient les moyens de faire échouer le *round*, d'abord parce ces pays étaient sont plus nombreux que lors du *round* précédent, ensuite parce qu'ils étaient plus expérimentés et décidés.

*6.2. Les difficultés des négociations agricoles*

*L'Uruguay round* avait distingué les protections agricoles distorsives, c'est-à-dire fonctions de la production et des prix, de celles non distorsives (par exemple des aides directes aux agriculteurs assises sur la superficie des exploitations ou la production passée). Des plafonds avaient été alors imposés sur les subventions distorsives : 19.1 milliards de dollars par an pour les Etats-Unis et 69 milliards de dollars par an pour l'Union Européenne. Les Etats-Unis étaient alors très en dessous de leur plafond.

La Politique agricole commune (PAC) de l’Union Européenne a été réformée en 2003. La grande idée de cette réforme est le *découplage*. Pour beaucoup de produits agricoles (mais pas pour le sucre et le lait qui représentent quand même des chiffres d’affaire importants, plus des régimes mixtes changeant avec les pays pour certains autres produits) les écarts entre leurs prix en Europe et leurs prix sur le marché mondial sont réduits. En revanche les agriculteurs reçoivent une aide directe assise sur la taille de leur exploitation ou des indicateurs de leur activité passée ou des aides passées (donc les plus riches sont les plus aidées : 80% de l’aide va actuellement aux 20% d’agriculteurs les plus riches).

Cependant, les droits de douane sur les importations de produits agricoles (et donc les prix européens) restent élevés, et ont pour but d’empêcher une augmentation appréciable de ces importations. D’autre part les subventions aux exportations deviennent moins coûteuses, puisque les écarts entre les prix européens et mondiaux ont baissé (si on excepte le lait et le sucre, l’écart moyen en 2005 était de 33% au lieu de 80% avant les réformes de la PAC). Comme les droits de douane sont modulables en fonction des prix et de la production mondiaux, je ne suis pas convaincu que la réforme a été aussi radicale qu’on le prétend en Europe et surtout en France.

La baisse des prix agricoles en 1990 avait conduit à de fortes aides nouvelles aux agriculteurs américains. La loi agricole américaine de mai 2002 a pérennisé et renforcé ces aides. Cette loi augmentait les subventions agricoles de 80%, soit 182 milliards de dollars sur 10 ans. Sur la période 1995-2005, 73% des subventions agricoles ont bénéficié aux 10% de fermiers les plus riches. L’échec du *Doha round* a eu pour conséquence que la loi de 2002 a été prorogée par le Congrès américain en 2007. 307 milliards de dollars seront distribués en cinq ans aux agriculteurs américains en favorisant les plus riches. Le plafond pour qu’une famille d’agriculteurs bénéficie de cette aide est que son revenu annuel soit inférieur à 1,5 millions de dollars, mais il est facile avec des astuces comptables d’échapper à cette contrainte.

Les aides introduites par ces lois sont très distorsives et rapprochent les Etats-Unis de leur plafond. Les Américains ont exprimés clairement qu’ils n’accepteraient de réduire fortement leurs subventions que si les pays émergents acceptaient de réduire fortement leur protection commerciale et l’Europe ses droits de douane sur les importations agricoles.

Le groupe de Cairns (18 grands exportateurs agricoles comme l'Australie, le Canada, l'Argentine et le Brésil), plus les Etats-Unis, commencèrent par proposer dans le *Doha round* la suppression en 5 ans des subventions des exportations, et des réductions importantes des aides distorsives à l’agriculture : réduire les subventions à moins de 6% de la production agricole et les tarifs douaniers à moins de 25%. Les Etats-Unis supprimeraient alors les aides à l'agriculture de leur loi de 2002. Les propositions européennes furent très différentes : les subventions des exportations seraient réduites de 45%, les subventions distorsives seraient réduites de 55% et les tarifs douaniers seraient réduits de 36%. On remarquera que les propositions européennes ne conduisent pas à une convergence de la protection agricole des pays : les écarts relatifs de cette protection seraient maintenus. Le problème est en fait que les Européens sont incapables de se mettre d'accord sur une réforme de la PAC.

La position des pays du Sud est complexe. Un pays comme l'Inde protège son agriculture de la concurrence internationale. En revanche, une étude de la Banque Mondiale conclut que la libéralisation du commerce agricole augmenterait le revenu net des agriculteurs brésiliens de 46%, et la production brésilienne de produits agricoles et alimentaires de 34%.

En août 2003 les Etats-Unis et l’Union Européenne signèrent un compromis agricole aux conséquences très modestes : par exemple les subventions aux exportations ne seraient pas supprimées. Au même moment les principaux pays en développement menés par la Chine, l’Inde et le Brésil et représentant la moitié de la population mondiale et les 2/3 de ses agriculteurs constituèrent le Groupe des 20 (G20) pour s’opposer à l’accord Europe-Etats-Unis. Au sommet de Cancun en septembre 2003 ils refusèrent d’ouvrir plus largement leurs frontières aux produits des pays du Nord tant que ceux-ci n’assoupliraient pas leur protection agricole.

Le 10 octobre 2005, les Etats-Unis ont fait une proposition de réduction notable de leur protection de l’agriculture : une diminution des tarifs douaniers les plus élevés de 90% et des subventions les plus distorsives de 60%. Le Commissaire européenne a fait une offre beaucoup plus modeste le 28 octobre 2005 : une réduction des tarifs douaniers les plus élevés de 60%, un plafond de 100% pour chaque tarif et une réduction moyenne des tarifs de 39%. Cette proposition incluait en plus des exceptions notables pour certains produits. Elle a pourtnt valu à Monsieur Mandelson des réactions dures de certains pays européens, particulièrement la France. Evidemment, les Américains, et plus encore le G20, trouvèrent cette proposition insuffisante.

Enfin, toutes les parties veulent pouvoir choisir librement une liste de biens spéciaux qui échapperaient à toute libéralisation, ce qui ruinerait la portée pratique d’un accord. Ils voulaient aussi pouvoir utiliser de façons très généreuses les tarifs agricoles de sauvegarde qui avaient ruiné le volet agricole de *l’Uruguay round.* La cause immédiate de l’échec du *Doha round* fut d’ailleurs l’exigence de l’Inde de pouvoir fixer, si leurs importations de produits agricoles augmentaient au-delà d’un plafond très bas, les tarifs douaniers sur ses importations agricoles au-dessus des plafonds qu’elle avait accepté dans les négociations antérieures. Cela est l’une des nombreuses manifestations de la mauvaise foi qui caractérise les négociations.

*6.3. L’échec*

Ces contradictions expliquent l’échec du sommet des Ministres du commerce Extérieur qui eut lieu à Cancun le 14 septembre 2003. Les Européens exigèrent de discuter les quatre « Singapore issues » : les investissements à l’étranger, les politiques de concurrence, la transparence de l’allocation des marchés publics et des simplifications administratives des échanges internationaux, par exemple des procédures douanières. Les pays du Sud furent tout à fait hostiles à l’ouverture de négociations sur ces points, une raison étant que ces questions sont très techniques, que ces pays n’ont pas l’expertise pour aborder ces problèmes et ont donc toutes les chances de se faire avoir dans les négociations (tout spécialement les questions relatives aux investissements étrangers et à la politique de la concurrence). Il est possible que ces quatre questions aient été avancées par les autorités européennes pour pouvoir refuser des concessions en matières agricoles, les entreprises européennes ne semblant pas être demandeuses, par exemple de concessions des pays du Sud en matière d’investissements étrangers. Les Etats-Unis refusèrent toute concession sur les subventions qu’ils donnent à leurs producteurs de coton. Le Japon se montra tout aussi égoïste en refusant de réduire la protection considérable dont bénéficient ses producteurs nationaux de riz. Mais les pays du Sud ne considérèrent pas sérieusement de leur côté des réductions des barrières commerciales aux échanges Sud-Sud, qui sont très destructrices pour leur bien-être.

Le sommet de l’OMC de Hong Kong le 13 décembre 2005 fut aussi un échec. Une dernière tentative à Genève de sauver le *round* eut lieu, puis échoua à la fin de juillet 2008.

La procédure *fast track* a expiré en juin 2007 (l’espoir lors des dernières négociations à Genève était qu’en cas d’accord le nouveau Président des Etats-Unis réussirait à obtenir un vote favorable du Congrès, ce qui me semble très optimiste).

Une faiblesse de l’OMC est que toute décision nécessite l’approbation de la totalité de ses 148 membres. Alors, les pays du Nord s’orienteraient vers plus d’accords préférentiels limités à certains pays et certains produits, avec le risque que cela conduise à une fragmentation du système d’échanges internationaux (avec notamment la non-application de la clause de la nation la plus favorisée) et la quasi certitude que ces accords soient plus désavantageux pour les pays du Sud (qui s’y présenteront divisés face aux super puissances économiques que sont les Etats-Unis et l’Union Européenne) qu’un accord mondial au niveau de l’OMC.

 **Conclusion**

Ma conviction est que l’OMC et les *rounds* du GATT doivent faciliter les échanges internationaux de biens et de services. Ce rôle ne doit pas être mélangé avec des questions comme les politiques sociales, les conditions de travail, la défense de l’environnement, etc. Ces questions, tout aussi importantes, doivent être traitées dans des cadres différents, par exemple l’Organisation Internationale du Travail. Il y a deux raisons pour éviter ce mélange. D’abord la confusion ne peut que compliquer les négociations avec le risque de les empêcher d’aboutir : pour des raisons de simple efficacité chaque organisation ou négociation internationales doit se spécialiser dans un domaine particulier. Ensuite la confusion facilite les tentatives de manipulations de groupes d’intérêt à leurs profits égoïstes. On a vu comment des *lobbies* du Nord représentant relativement peu de personnes, peuvent tirer des gains considérables de mesures protectionnistes appauvrissant un nombre considérable d’ouvriers ou d’agriculteurs du Sud, et cela en manipulant leur opinion publique par la prétention de défendre des intérêts généraux nobles.

Elargir le rôle de l’OMC ou celui des accords commerciaux internationaux au-delà des échanges de biens et de services, peut avoir des conséquences néfastes pour les pays du Sud, qui sont dans un rapport de force défavorable dans les négociations. Par exemple l’Accord sur les aspects des droits de la propriété intellectuelle reliés au commerce, que doit contrôler l’OMC, a allongé la durée des brevets concernant les médicaments et les logiciels. L’OMC a pour mandat de vérifier que les pays du Sud se soumettent à cet accord, imposé par les pays du Nord sous l’action de leurs *lobbies* notamment leurs industries pharmaceutiques. L’Annexe qui suit illustre ces remarques.

Chapitre 10

Les accords préférentiels d’échange

Le régionalisme (ou plutôt nouveau régionalisme) est défini comme un mouvement de développement d’accords économiques régionaux préférentiels. Un accord régional implique plusieurs pays qui cherchent à renforcer leurs liens économiques, notamment en réduisant les barrières concernant les échanges commerciaux et les investissements entre eux. La dénomination *régionale* est un peu trompeuse, puisque des accords peuvent impliquer des pays situés à de grandes distances géographiques, par exemple les Etats-Unis et le Maroc.

Jusqu’à la moitié des années quatre-vingt les accords régionaux ayant un contenu substantiel étaient rares. La situation a beaucoup évolué ensuite, avec un approfondissement des accords existants et la création d’un nombre considérable de nouveaux accords.

Traditionnellement, l’Europe militait pour un approfondissement et un élargissement de ses accords régionaux, alors que les Etats-Unis favorisaient une approche multilatérale de la libéralisation commerciale mondiale dans le cadre des *rounds* successifs du GATT. Cependant dans les années quatre-vingt, les Etats-Unis commencèrent à rechercher des accords régionaux de leur côté, et défendirent la thèse que toute libéralisation partielle des échanges était un progrès vers le libre échange. Une explication de cette évolution peut être trouvée dans le déclin de l’hégémonie américaine au niveau politique et économique. On pourrait concevoir une modélisation autour de l’idée suivante. Une réduction générale et non discriminatoire des barrières aux échanges internationaux est bonne pour tous les pays. Mais chaque pays a intérêt à ce que ses partenaires libéralisent sans libéraliser lui-même. Finalement, personne ne libéralise. On aboutit à ce qu’on appelle en théorie des jeux un équilibre de Nash, qui est inférieur au sens de Pareto à un équilibre coopératif. Une puissance hégémonique peut imposer la coopération et une solution économiquement efficace. Mais il n’y a plus de puissance hégémonique aujourd’hui. Nous avions vu dans des chapitres antérieurs, que le développement du libre échange fut, de 1860 à 1914 poussé par la grande puissance économique et commerciale de l’époque qui était le Royaume-Uni. De 1947 à 1985 ce rôle d’initiateur fut rempli par les Etats-Unis. Les déceptions récentes avec le Doha *round* et le fort développement d’accords régionaux préférentiels par les Etats-Unis, montrent que ce pays ne remplit plus ce rôle d’initiateur. Il faut reconnaître que les négociations multilatérales sont devenues aussi beaucoup plus complexes avec la forte augmentation du nombre de membres de l’OMC.

**1. Définitions**

Nous avons vu que l’article 1 du GATT inclut la clause de la nation la plus favorisée. Ainsi, si un pays accorde des concessions commerciales à certains de ses partenaires, il doit étendre ces concessions à toutes les autres nations. Il s’agit donc d’un principe de non discrimination commerciale. Cependant l’article XXIV du GATT prévoit une exception à cette clause. Un groupe de pays ont le droit de constituer une zone de libre échange ou une union douanière, et de réduire les droits de douane entre les seuls pays membres sous trois conditions :

La plupart des barrières entre pays membres doivent être supprimées. Une réduction de ces barrières ou l’exclusion de secteurs importants de l’accord n’est pas admise.

Les barrières à l’encontre des pays non membres ne doivent pas être augmentées. Si des tarifs communs sont établis, ils ne doivent pas être supérieurs à la moyenne des tarifs antérieurs.

Une période de transition est possible pour la mise en œuvre d’un accord régional, mais sa durée ne doit pas être excessive (en gros elle doit être inférieure à 10 ans).

Une intégration régionale peut être plus ou moins approfondie. On distingue par intégration croissante :

*L’accord commercial préférentiel.* Les partenaires réduisent les barrières douanières entre eux mais ne les abolissent pas. Bien que ce type d’accord contredise l’article XXIV du GATT, il est assez fréquent. Un exemple est constitué par les accords de Lomé puis de Cotonou, entre l’Union Européenne et les pays ACP (Afrique, Caraïbe, Pacifique, en gros les anciennes colonies situés dans ces régions des pays membres de l’Union Européenne).

*La zone de libre échange.* Les tarifs douaniers et les contingentements sont abolis entre les pays membres. Mais chacun garde un système de protection national à l’égard des pays tiers. Pour éviter que les biens de ces pays entrent dans la zone de libre échange par le pays membre le moins protectionniste, puis se déplace ensuite vers les autres pays membres, on doit prévoir des *règles d’origine* pour le commerce entre partenaires de l’accord : seuls les biens ayant une proportion minimale de valeur ajoutée acquise chez un partenaire peuvent transiter entre pays membres. Ce minimum peut varier selon les accords : 50%, 99%, etc. On remarque alors que l’application de cette *règle d’origine* nécessite des contrôles complexes des échanges entre pays membres (la règle peut être complexe, changer avec les produits, etc.), que notamment des pays en développement peuvent ne pas avoir les ressources pour mettre efficacement en oeuvre. D’autre part elle va à l’encontre d’une division naturelle du travail entre nations, le fait qu’un même produit final est de plus en plus un assemblage de bien intermédiaires élaborés et améliorés dans des pays différents. Ces contraintes peuvent conduire les industriels et les commerciaux à renoncer aux bénéfices de l’accord de libre échange qui ne sont pas suffisamment avantageux, ce qui ruine la portée pratique de l’accord. Nous verrons qu’il en est souvent ainsi dans les sections suivantes.

*L’union douanière.* La différence avec la zone de libre échange est l’instauration d’un tarif commun. D’après l’article XXIV du GATT ce tarif ne peut pas dépasser la moyenne des anciens tarifs douaniers. Une vraie union douanière adoptera une politique commerciale commune avec les pays tiers et participera aux négociations commerciales internationales avec une délégation unique. L’avantage d’une union douanière est que les règles d’origines, dont l’application nécessite des contrôles aux frontières et est particulièrement complexe, n’ont plus de raison d’exister.

*Le marché commun.* Il ajoute au libre mouvement de biens et services entre partenaires, le libre mouvement des facteurs de production : travail et capital.

*L’union économique.* Pour disposer d’un marché unique entre partenaires, il faut une harmonisation des institutions et de la fiscalité, une renonciation aux préférences nationales, une monnaie commune, etc. Le Benelux créé en 1921 est un bon exemple. L’Union Européenne actuelle tend à se rapprocher d’une union économique (mais a encore du chemin à faire).

**2. Eléments théoriques et méthodologiques**

***2.1. La théorie classique des unions douanières : l’argumentation en termes d’avantages comparatifs***

La théorie classique du commerce international fonde son analyse sur le concept d’avantage comparatif. D’abord, les échanges internationaux permettent à chaque pays de se spécialiser dans la production et les exportations de biens et services dans lesquels ils ont un avantage comparatif. Ensuite, cette spécialisation améliore le bien-être de chaque pays (bien qu’elle puisse altérer la répartition du bien-être entre résidents d’un même pays et même détériorer le bien-être de certains). Cette approche a donc des implications positives : expliquer comment se déterminent les flux d’échanges internationaux, et des implications normatives : la libéralisation du commerce international est bénéfique pour tous les pays.

Si un pays adhère à une union douanière, cela implique que des droits de douane, qui frappaient ses importations en provenance de ses nouveaux partenaires, sont réduits ou supprimés. Ces droits de douane avaient pour effet que des biens et services dans la production desquels les nouveaux partenaires ont un avantage comparatif, étaient fabriqués nationalement. En effet, les producteurs nationaux de ces biens et services, qui n’auraient pas été compétitifs à l’égard des entreprises des nouveaux partenaires, le devenaient à cause de la protection douanière dont ils bénéficiaient. L’adhésion du pays considéré à l’union douanière a donc pour effet de réduire la production nationale de ces biens et services et de leur substituer des importations en provenance d’autres membres de l’union douanière. Il y a alors *création d’échanges.*

Mais l’union douanière a un second effet. Antérieurement à son existence le pays considéré importait les biens pour lesquels son désavantage comparatif était tel que leur production nationale n’était pas compétitive, même en tenant compte de la protection douanière. Comme cette protection s’appliquait avec une rigueur similaire à l’encontre de tous les pays étrangers, le pays considéré se fournissait au moindre coût, c’est-à-dire auprès du pays ayant un avantage comparatif dans la fabrication du bien considéré. Mais l’adhésion à l’union douanière conduit à discriminer entre pays étrangers : les importations des pays membres de l’union sont alors soumis à un tarif plus faible (ou nul) que les pays non membres de l’union. Il peut alors être avantageux pour les résidents du pays considéré de cesser d’acheter un bien auprès du pays auquel ils s’adressaient initialement et qui a un avantage comparatif dans la production de ce bien, pour s’adresser à un partenaire de l’union, qui est comparativement moins efficace mais dont les importations ne sont pas frappées par un droit de douane. Il y a alors *détournement d’échanges* au profit d’un partenaire de l’union et au dépens d’un pays tiers.

Si nous nous situons maintenant à un niveau normatif, on remarque que la création d’échanges permet de progresser vers l’utilisation des avantages comparatifs des nations et est donc bonne pour le bien-être mondial et celui du pays considéré. En effet, le pays considéré dans notre analyse cesse de fabriquer des biens et services dans lesquels il a un désavantage comparatif et transfère ses facteurs de productions, notamment sa main-d’œuvre, vers des secteurs fabriquant des biens et services dans lesquels il a un avantage comparatif et qui augmenteront ainsi leurs exportations. En revanche le détournement des échanges écarte de l’utilisation des avantages comparatifs et est mauvais pour le bien-être du monde et du pays considéré. Lequel des deux effets, favorable ou défavorable, l’emportera ? On ne peut pas répondre à cette question avec des arguments théoriques et il faut recourir à des calculs précis dans chaque cas étudié.

Il y a cependant de bonnes raisons de penser qu’une union douanière de grande taille, mais laissant à l’extérieur des pays importants, maximise la discrimination commerciale et a donc un effet particulièrement négatif sur le bien-être. En effet, si l’union douanière est de petite taille, les partenaires de l’union sont trop petits pour se substituer de façon notable à un grand nombre de productions des pays tiers et le détournement d’échanges est faible. Si l’union douanière est de très grande taille, les pays tiers sont insuffisamment nombreux pour que l’effet de détournement commercial soit notable. Ce résultat suggère que la politique agricole de l’Union Européenne crée un détournement d’échanges considérable et est très nuisible pour les pays tiers (notamment les pays en développement) et pour les consommateurs européens.

***2.2. La théorie moderne des unions douanières : l’argumentation en termes d’avantages de distance***

La théorie moderne du commerce international accorde une grande importance aux coûts de transport, ou plus généralement à la distance géographique entre pays, pour expliquer les flux de commerce internationaux et pour en évaluer les effets sur le bien-être. La distance est certes un bon indicateur des coûts des transports. Mais elle indique beaucoup d’autres choses simultanément : les différences et les familiarités culturelles, institutionnelles, juridiques, etc. qui sont essentielles pour expliquer les facilités ou les difficultés à faire des affaires.

Si des pays voisins créent une union douanière, le détournement d’échanges aux dépens des pays tiers reste limité, puisque ces derniers pays sont lointains. Dans ce cas l’union douanière a un effet bénéfique sur le bien-être de ses membres. En revanche une union douanière ou un simple accord commercial préférentiel impliquant des partenaires distants, génère un important détournement d’échanges aux dépens des pays situés à des distances moindres. Cela réduit le bien-être des membres ou des parties de l’accord. Ainsi, les accords commerciaux qu’ont passé les Etats-Unis avec l’Australie ou le Maroc auraient un effet négatif.

Les accords entre pays proches sont appelés des *accords naturels* et ceux entre pays distants sont appelés des *accords non naturels.* Les premiers seraient donc à recommander (à condition qu’ils n’excluent pas trop de pays situés à proximité) et les seconds à proscrire.

La question qui se pose alors est : les coûts de transport entre pays lointain sont-ils suffisamment élevés pour que la distinction entre partenaires naturels et non naturels ait un sens ? Si la réponse est négative, nous nous retrouvons dans le cas du paragraphe précédent où une union douanière de grande taille est nuisible, que ses membres soient ou ne soient pas des partenaires naturels. Il y a de bonnes raisons de penser que le monde a atteint ce stade. Son partage en grandes unions régionales : Union Européenne, NAFTA, Mercosur, ASEAN, etc. serait alors mauvaise. Je défendrai dans les sections suivantes la thèse que ces accords régionaux, à l’exception de l’Union Européenne et peut-être de NAFTA, ont peu de portée pratique. Je doute donc que leurs effets potentiellement négatifs se manifestent dans la réalité.

***2.3. Comment mesurer les effets des accords préférentiels sur les échanges internationaux***

La question est d’évaluer si des accords commerciaux préférentiels altèrent les flux commerciaux relativement à leurs niveaux naturels. La difficulté est bien sûr de définir ce que sont ces niveaux naturels.

La première idée est de ne pas chercher à définir les niveaux naturels, mais de simplement mesurer la part des échanges bilatéraux entre partenaires de l’accord, dans les échanges bilatéraux des partenaires de l’accord avec l’ensemble des pays du monde, et cela avant, puis après la mise en œuvre de l’accord. Cela permet de constater l’évolution des échanges dans la période précédant et suivant la mise en œuvre de l’accord commercial. La limite de ce calcul est que cette dynamique des échanges peut avoir des causes multiples profondes, dont la signature d’un accord commercial est un simple effet.

La seconde idée est d’expliquer les flux d’échanges bilatéraux naturels par une équation estimée économétriquement. Cette équation explique ces flux, principalement par les populations et PIB par tête des deux pays concernés, plus leur distance géographique, et le prix de leurs exportations. On peut ensuite comparer ces flux naturels à ceux observés et interpréter la différence comme provenant des accords commerciaux préférentiels.

Ce type d’approche donne des résultats intéressants du type : on échange beaucoup plus à l’intérieur d’un pays (même grand) qu’avec un pays étranger (même proche). Par exemple les échanges entre le Michigan et la Californie sont, toutes choses égales par ailleurs, plus intenses que ceux entre le Michigan et l’Ontario. Un second *effet frontière* est que l’on échange plus avec un pays avec lesquels on partage une frontière qu’avec un pays avec lequel on ne partage pas une frontière : toujours toutes choses égales par ailleurs, la France échange plus avec la Belgique qu’avec les Pays Bas.

Cela dit il est difficile de trouver des interprétations totalement convaincantes des écarts entre les flux commerciaux bilatéraux observés et ceux naturels calculés. Les interprétations que je donnerai dans les sections suivantes seront souvent discutables. Elles sont extraites du livre de Frankel donné en référence de ce cours. L’enjeu politique est pourtant important. Bhagwati considère que les difficultés actuelles du développement des accords commerciaux multilatéraux (échec du Doha round) et les progrès des accords commerciaux préférentiels, sont une catastrophe. Les accords préférentiels sont discriminatoires et détournent les flux commerciaux aux dépens des pays tiers et au profit des partenaires. Krugman et Summers estiment en revanche que les membres d’un même accord régional sont le plus souvent des pays voisins et qu’il est normal d’échanger davantage avec son voisin et de faciliter ces échanges par des accords commerciaux. Il n’y a donc pas lieu de s’inquiéter.

**3. Les accords préférentiels entre pays industrialisés**

***3.1. L’Union Européenne***

Selon le Traité de Rome en vigueur à partir du 1er janvier 1958, les six membres fondateurs décidèrent d’abolir les contingentements et les droits de douane concernant les flux commerciaux de *marchandises* entre les pays membres. Ils décidèrent aussi d’instaurer un tarif douanier commun pour les importations en provenance des pays tiers. En août 1968, les contingentements et tarifs douaniers entre pays membres avaient entièrement disparu. Quand le Royaume-Uni, le Danemark et l’Irlande adhérèrent à la CEE le 1er janvier 1973, ils disposèrent de cinq ans pour abolir les restrictions douanières au commerce de *marchandises* avec leurs partenaires européens. Un même délai fut accordé à la Grèce quand elle devint membre à part entière de la CEE le 1er janvier 1981. L’Espagne et le Portugal devinrent membres de la CEE le 1er janvier 1986, et disposèrent d’une période de transition de sept ans. Des référendums en 1994 conduisirent à l’admission de trois nouveaux membres à partir de 1995 : l’Autriche, la Finlande et la Suède. Dix nouveaux membres firent leur entrée en 2004 et deux autres en 2007. Il faut aussi signaler l’approfondissement important de l’intégration européenne que fut le traité de Maastricht en 1991, instaurant une monnaie et une banque centrale communes en Europe. Enfin, l’Acte Unique de 1987, appliqué à partir de 1992, va, bien au-delà d’une simple suppression de barrières douanières, vers la constitution d’un grand marché européen.

Pour l’Europe des 15, l’économétrie de Frankel conclut à un effet de l’Union Européenne sur les flux commerciaux, non significatif de 1960 à 1980. Il devint significatif à partir de 1985. En 1990, toutes choses égales par ailleurs, deux partenaires de l’Union Européenne échangeaient entre eux 35 % de plus que s’ils n’étaient pas membres de cette union. Il peut y avoir deux raisons à l’apparition tardive des effets de l’Union Européenne. D’abord, certains membres de l’Union Européenne ont rejoint celle-ci tardivement. Ensuite, ses approfondissements, comme l’Acte Unique, le SME et le traité de Maastricht, sont récents (et les premières années du SME ne furent pas un succès pour la stabilisation des parités bilatérales).

Frankel trouve aussi que les pays de l’Union Européenne échangent plus avec le reste du monde que ce qui est « naturel » et que cet effet croît autour du temps. Ce résultat contredit la thèse de la Forteresse Europe. Cependant, on constate une inquiétude des pays au Sud de la Méditerranée sur les risque d’un détournement des échange à leur défaveur, et au profit des nouveaux membres de l’Union Européenne situés au centre et à l’est de l’Europe.

***3.2. L’Accord de Libre Echange d’Amérique du Nord (NAFTA)***

Dans les années quatre-vingt les milieux d’affaire canadiens prirent conscience que leur marché était trop petit pour permettre l’exploitation d’économies d’échelle. Ils poussèrent leur Gouvernement à rechercher un accord commercial avec les Etats-Unis, qui fut signé en 1988. L’ISI était la stratégie de développement préférée des pays en développement depuis la crise des années 30 (ou depuis leur indépendance). Cette stratégie eut des résultats catastrophiques. Les marchés étaient trop petits pour permettre l’exploitation d’économies d’échelle, une diversification suffisante des produits et une concurrence adéquate entre firmes nationales. En 1990, le Président Salinas du Mexique abandonna l’ISI et négocia l’adhésion du Mexique à l’accord commercial entre les Etats-Unis et le Canada. Cela aboutit à la création de NAFTA en 1992-1993. L’accord est entré en activité le 1er janvier 1994.

NAFTA est trop récents et avec trop peu de membres pour pouvoir figurer dans les régressions de Frankel. A un niveau désagrégé on peut cependant constater que les marchandises pour lesquelles la protection a le plus baissé sont celles dont les échanges entre les trois pays membres ont le plus augmenté. Une autre remarque est qu’en 1990 les exportations des Etats-Unis vers le Canada et le Mexique et ses importations en provenance de ces deux pays représentaient un quart du commerce international des Etats-Unis. Maintenant, elles en représentent un tiers. Depuis 1994 les exportations hors pétrole du Mexique ont été multipliées par quatre et le stock d’investissements directs a été multiplié par quatorze. Même les exportations de produits agricoles du Mexique vers ses deux partenaires de NAFTA ont été multipliées par trois.

Enfin, il convient de remarquer que la protection aux Etats-Unis ne prend pas la forme tant de droits de douane (ils sont bas) que de barrières non tarifaires ou administrative (se rappeler les développements du cours sur l’antidumping). Or le Canada et le Mexique échappent à ces barrières.

***3.3 L’accord de libre échange entre les Etats-Unis et l’Australie***

Cet accord a été signé le 8 février 2004. Comme les deux pays sont éloignés l’un de l’autre cet accord n’est pas *naturel*. Le commerce des produits manufacturés entre les deux pays est presque totalement libéralisé. La libéralisation est aussi forte dans les secteurs bancaires et des télécommunications. Cependant, l’avantage comparatif de l’Australie porte d’abord sur les produits agricoles, et là elle n’a pas obtenu un bien meilleur accès au marché américain pour ces produits. Ainsi, à la suite de l’action des *lobbies* américains, les contingentements d’importations en provenance de l’Australie n’ont été que faiblement augmenté pour les produits laitiers et la viande de bœuf (avec une suppression très lente du tarif douanier pour cette dernière). Le contingentement pour les importations de sucre en provenance de l’Australie n’est pas augmenté. Nous avions déjà vu dans ce cours le fort pouvoir politique du *lobby* du sucre (de cane et de betterave) aux Etats-Unis, qui a pour conséquence que le sucre est vendu dans ce pays au triple du cours mondial.

Si cet accord de libre échange est bénéfique pour les deux partis, il semble que le gain soit plus élevé pour le plus gros et puissant signataire, les Etats-Unis. Un autre problème avec cet accord est que la Nouvelle-Zélande, qui a constitué depuis longtemps avec l’Australie une union régionale très avancée, n’a pas été associé aux négociations, ni à l’accord. Il y aura donc des contradictions entre l’accord Etats-Unis - Australie et l’union régionale Australie - Nouvelle-Zélande. L’exclusion de la Nouvelle-Zélande semble avoir des raisons assez sordides : les choix antinucléaires de la Nouvelle-Zélande (elle refuse d’accueillir les porte avions atomiques américains) et son pacifisme (notamment son hostilité à la guerre contre l’Irak).

Les Etats-Unis et la Corée du Sud viennent aussi de passer un accord.

**4. Les accords préférentiels entre pays émergents**

***4.1. Les Amériques***

Le Mercosur (Argentine, Brésil, Paraguay, Uruguay) est entré en activité au printemps 1991. Les régressions de Frankel concluent à un effet puissant de cet accord sur les flux commerciaux : les échanges entre les pays membres sont sept fois supérieurs à ce qu’ils seraient si le Mercosur n’existait pas. Mais aussi les échanges des pays du Mercosur avec les pays tiers ont progressé rapidement durant les années 1990. Ce dernier résultat provient bien sûr de l’abandon de la stratégie d’ISI au profit d’une stratégie de croissance par les exportations des pays membres du Mercosur.

J’éprouve un certain scepticisme à l’égard de la conclusion que le Mercosur aurait eu un effet notable sur le commerce extérieur de ses membres. Les augmentations relatives très fortes de leurs échanges extérieurs ont été effectuées à partir d’une base négligeable. Cela expliquerait pourquoi en 2000 les exportations du Brésil vers l’Argentine ne représentaient que 1% du PIB brésilien ! En 1998 les exportations entre membres du Mercosur représentaient de l’ordre de 25% de leurs exportations totales. Ce chiffre avait diminué à 18% en 2001 à cause de la crise argentine. Mais les exportations totales de ces pays sont restées faibles.

En fait le zénith du Mercosur a été atteint dans la seconde moitié des années 90. Depuis (disons depuis la forte dévaluation du real) le commerce entre partenaires du bloc a représenté une part notablement plus faible de leur commerce extérieur total. Cela est normal. Les exportations dans lesquelles les pays du Mercosur ont un avantage comparatif sont des produits agricoles, comme le soja, et des matières premières. Les marchés pour ces produits sont à l’extérieur du Mercosur, et ils se sont fortement développés dans les années 2000. Les pays du Mercosur échangent entre eux des produits pour lesquels ils n’ont pas un avantage comparatif. Ces derniers produits ne sont pas donc exportés vers des pays tiers, et sont en général intensifs en capital. Il y a donc un détournement des échanges internationaux. Cela explique que dès 2001 l’Argentine accordait des réductions de tarifs douaniers sur les importations de biens d’équipement en provenance de pays tiers, violant le système de tarif commun du Mercosur, afin de pouvoir acquérir des machines plus efficaces et aux technologies plus modernes que celles fabriquées par le Brésil.

Le Mercosur a d’autres problèmes. Notamment, un de ses membres, le Brésil, est énorme, mais pauvre. L’Argentine est plus riche, mais beaucoup moins peuplée. L’Uruguay et le Paraguay ont des populations encore plus faibles et le Paraguay est très pauvre. Cette configuration ne donne pas au Brésil l’incitation de remplir la fonction de leader économique responsable du bon fonctionnement de l’accord qu’assuraient jusqu’à récemment le tandem franco-allemand dans l’Union Européenne.

Le Mercosur est une union douanière. Mais le tarif extérieur commun a un nombre considérable d’exemptions, et le Brésil, comme l’Argentine, imposent beaucoup de barrières aux importations en provenance des partenaires, dans les secteurs qui seraient menacés par ces importations. Les pays du Mercosur sont très lents à introduire dans leurs législations nationales les éléments sur lesquels ils sont tombés d’accord. Le fonctionnement harmonieux d’un marché commun nécessiterait des règles communautaires strictes, par exemple sur les subventions aux exportations, la taxation de la consommation, etc. Le tribunal de résolution des conflits commerciaux, établi dans le cadre du Mercosur, ne fonctionne toujours pas et le secrétariat qui gère le Mercosur a un pouvoir très faible.

Il convient aussi de remarquer que les pays membres du Mercosur ont des économies peu stables, connaissant de nombreuses crises. Le Brésil, l’Argentine et l’Uruguay ont des présidents qui ont des tendances de gauche interventionniste et étatiste, qui peuvent préférer des mesures conformes à l’intérêt national plutôt qu’au développement des échanges entre partenaires et à un abandon partiel de leurs souverainetés nationales. Ainsi, à la fin 2004, le Mercosur n’avait toujours pas réussi à négocier un accord avec l’Union Européenne, faute pour ses membres de se mettre d’accord. Le patronat brésilien préfèrerait que l’union douanière soit remplacée par une zone de libre échange, ce qui permettrait au Brésil de négocier librement des accords avec l’Union Européenne et NAFTA, sans se préoccuper des ses trois partenaires dont les marchés sont beaucoup moins intéressants.

La Chili et la Bolivie sont devenus des membres associés du Mercosur dans les années quatre-vingt dix : ils bénéficient de la partie libre échange de l’accord, mais sont exemptés de l’application du tarif extérieur commun. Le Venezuela est devenu membre en 2006. La Bolivie et l’Equateur ont manifesté leur désir de devenir membres. L’élargissement, et la politisation, du Mercosur me semble résulter de son l’insignifiance économique actuelle.

Un autre accord est la Communauté Andine (autrefois Pacte Andin), qui regroupe la Bolivie, la Colombie, l’Equateur, le Pérou et le Venezuela. Elle est entrée en activité en 1969. L’économétrie de Frankel conclut que les pays partenaires, qui échangeaient entre eux 25% de moins que la « normale » en 1969, échangeaient entre eux 2,7 fois plus que la normale à la fin des années quatre-vingt-dix. Les pays de l’accord ont également beaucoup développé leurs échanges avec les pays tiers. Mes réserves d’interprétation à l’égard de ces résultats sont semblables à celles que j’ai exprimées dans le cas du Mercosur.

***4.2. L’Asie***

L’union régionale la plus significative en Asie est *l’ASEAN Free Trade Area* (AFTA). Ses membres sont : Brunei, Cambodge, Indonésie, Laos, Malaisie, Myanmar, Philippines, Singapour, Thaïlande, Vietnam. L’ASEAN date de 1967 et avait été créé pour des raisons largement politiques et militaires. L’AFTA a été négociée à la fin 1992 et mise en œuvre en 1994, soit après la fin de la Guerre froide, ce qui explique la variété des régimes politiques de ses membres. L’AFTA est une zone de libre échange ayant installé un tarif préférentiel très bas (mais quand même positif) entre ses membres, le *Common Effective Preferential Tariff* ou CEPT. Mais en fait elle est un accord très lâche, par exemple sans institution de résolution des conflits, avec un secrétariat, disposant d’un budget réduit et recevant peu d’informations. La nouvelle charte signée en novembre 2007, qui prétend que l’ASEAN convergera vers une structure similaire à l’Union Européenne à un horizon de quinze années, ne changera probablement pas grand-chose à la situation actuelle.

Les effets de l’AFTA, estimées par l’économétrie de Frankel, sont importants : deux pays membres échangent entre eux six fois plus que la « normale ». Je trouve ce résultat peu convaincant. En effet peu d’entreprises des pays membres utilisent le CEPT, qui demande un travail bureaucratique important pour en bénéficier, par exemple pour vérifier les règles d’origine. Les pays les plus riches (Singapour, Thaïlande, même l’Indonésie) ont déjà des tarifs suffisamment bas pour que le recours aux CEPT n’apporte guère d’avantages. Les pays les plus pauvres (Myanmar) compliquent le recours aux CEPT pour ne pas perdre des ressources douanières. Enfin, certains pays n’appliquent pas le CEPT pour des biens qu’ils jugent sensibles. Aussi, 5% seulement des échanges internationaux des pays de l’ASEAN sont faits sous le régime de l’AFTA. Si on constate que le commerce intra-zone a doublé de 1993 à 2003, il n’a pas augmenté plus vite que le commerce avec le reste du monde, et il a augmenté moins vite que le commerce avec le Chine. Les trois-quarts du commerce extérieur des pays membres s’effectuent avec des pays tiers. La plus grande partie (de l’ordre de 70%) des accords passés entre Etats membres ne sont pas introduits dans les législations et réglementations nationales.

La géographie même de la région : des côtes considérables pour une superficie territoriale modeste, explique l’intensité du commerce extérieur de la plupart des membres de l’AFTA. Il y a un réseau d’échanges très important entre les pays membres, mais aussi de ceux-ci avec la Chine, le Japon et la Corée du Sud, qui porte plus sur des composantes (de véhicules automobile par exemple) ou des taches (comme l’assemblage) que sur des produits finaux. On comprend que l’imposition de règles d’origines soit incompatible avec cette structure d’échanges.

Le 28 août 2008 l’ASEAN a signé un accord commercial avec l’Inde et un autre accord avec l’Australie et la Nouvelle Zélande. Antérieurement il avait signé un accord commercial avec la Chine et un autre avec la Corée du Sud.

**5. Les accords préférentiels impliquant des pays industrialisés et des pays émergents**

***5.1. L’Afrique, l’Europe et les Etats-Unis***

Par une succession d’accords commerciaux, le premier signé à Yaoundé en 1963, le dernier à Cotonou en 2000, l’Union Européenne et ses prédécesseurs ont donné un accès préférentiels à leurs marchés, à leurs anciennes colonies d’Afrique, des Caraïbes et du bassin Pacifique (pays ACP). 77 pays francophones, anglophones et lusophones bénéficient de l’accord de Cotonou. L’Union Européenne avait acheté en 2004 pour 35 milliards de dollars de biens à ces pays. L’Union Européenne ne bénéficie guère de réciprocité de la part des pays ACP, sous forme d’un accès privilégié à leurs marchés.

L’ennui est que ces accords violent les règles du GATT. Comme nous l’avons vu dans la première section du chapitre, l’article XXIV du GATT n’admet le non respect de la clause de la nation la plus favorisée (c’est-à-dire la discrimination dans le traitement des partenaires commerciaux, notamment à l’encontre des pays pauvres qui n’avaient pas été colonisés (récemment) par les puissances européennes, par exemple l’Amérique Centrale) que dans des cas bien spécifiés, et l’accord de Cotonou n’entre pas dans ces cas. Il a donc été condamné par l’OMC et a cessé d’être valide le 31 décembre 2007.

Pour conserver leurs privilèges au-delà de l’année 2007, les pays ACP sont tenus à une réciprocité, c’est-à-dire à diminuer de façon appréciable leurs tarifs douaniers sur leurs importations de produits européens. L’Union Européenne a alors proposé de diviser les 79 pays ACP en 6 groupes régionaux. Chacun de ces groupes aurait un accord régional préférentiel (appelé *Economic Partnership Agreement* or EPA) avec l’Union Européenne. L’EPA donnerait accès aux exportations des pays du groupe au marché européen. Mais en plus, pour respecter l’article XXIV, les contraintes aux échanges entre pays membres du groupe devraieont être réduites, et ces pays devraieont donner un plus grand accès de leurs marchés aux exportations européennes, avec une longue période de transition. L’un des groupes, le Forum des Caraïbes, qui regroupe 15 pays, a déjà passé le nouvel accord (sans grand enthousiasme).

Le problème de cette solution est que les pays ACP auront du mal d’être compétitifs face aux importations européennes, et leurs gouvernements perdront des recettes douanières qui jouent un rôle important dans leurs budgets. Outre le Forum Caraïbe qui a signé le nouvel accord, les pays les plus pauvres bénéficient de l’initiative *Everything but arms* leur donnant libre accès au marché européen, les îles du Pacifique échangent peu avec l’Europe et le Nigeria sait que son pétrole est tellement demandé qu’il s’en sortira toujours. Les autres pays n’ont pas énormément progressé dans les négociations avec l’Union Européenne et risquent de se voir imposés des tarifs douaniers élevés sur leurs exportations vers l’Europe à tout moment.

Pourquoi l’accord de Cotonou, dont l’origine est ancienne, a-t-il été contesté si radicalement récemment. Une réponse est que des pays émergents non membres de l’accord et influents, notamment à l’OMC, tels que le Brésil, l’Inde, la Chine et la Russie, n’aiment pas un accord qui discrimine en leur défaveur. Une autre raison est que l’Union Européenne est beaucoup plus intéressé par ces pays que par les pays ACP et cherche à se débarrasser d’un accord qui n’est pas très intéressant pour elle.

Une limite de l’accord de Cotonou est qu’il applique avec beaucoup de sévérité la règle d’origine. Cela n’est pas un problème pour les exportations de produits miniers et agricoles (cacao ou bananes par exemple). Mais les choses sont différentes pour les produits manufacturés, qui comportent des inputs que les pays africains peuvent ne pas pouvoir produire de façon concurrentielle (par exemple le fil ou même le tissu). Le résultat est que les exportations de produits manufacturés des pays ACP vers l’Europe sont restées quasiment nulles.

L’application stricte de la règle d’origine avait pour but d’empêcher que les pays ACP deviennent des têtes de ponts pour des exportations de pays d’Asie vers l’Europe. La règle a trop bien réussi. Les Américains ont été moins frileux quand ils ont passé l’*African Growth Opportunity Act* (AGOA) en 2000, qui donne accès au marché américain, sans taxes ni quotas, pour de biens produits par certains pays africains, sans être trop exigeant sur la règle d’origine. AGOA a bénéficié aux exportations de vêtements par certains pays africains. Cela durera-t-il ? AGOA contredit l’article XXIV du GATT au même titre que l’accord de Cotonou. Les Etats-Unis semblent souhaiter devenir plus stricts sur la règle d’origine. Les contingentements appliqués aux importations chinoises de produits textiles par l’Europe et les Etats-Unis dans la période qui suivit la fin de l’accord Multifibre, ont été abolis ou sont en voie d’abolition. Bref, le futur d’AGOA est aussi incertain que celui de l’accord de Cotonou.

***5.2. Les accords entre les Etats-Unis et des pays des Caraïbes, d’Amérique centrale et du sud.***

L’Accord de libre échange de l’Amérique Centrale (CAFTA), qui associe les Etats-Unis, cinq pays d’Amérique Centrale (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras et Nicaragua) et la République Dominicaine, a été signé à la mi-2004, et été ratifié de justesse par le Congrès des Etats-Unis un an plus tard. Cette ratification était combattue par les *lobbies* américains du sucre et du textile avec les arguments habituels sur les normes sociales. Les *lobbies* n’étaient pas tant effrayés par la concurrence que pouvait introduire des pays pauvres et de petites tailles, que par le précédent que cet accord introduit, et qui pourrait être utilisé pour justifier des accords entre les Etats-Unis et des pays de plus grande taille.

Cet accord est vital pour l’Amérique Centrale, notamment à la suite de l’intensification de la concurrence chinoise dans le domaine du textile à la suite de l’abolition de l’Accord Multifibre.

Des accords plus récents ont été passés (ou auraient dû être passés) entre les Etats-Unis et le Pérou, la Colombie, Panama.

Ces accords soulèvent des problèmes : d’abord ils sont négociés entre des partenaires de tailles très inégales. Ensuite, si certains accords sont passés, mais pas tous, cela peu conduire à un détournement de commerce au dépens des pays qui ne sont pas membres d’un accord.

**6. Conclusion**

En novembre 2004 les Etats-Unis négociaient des accords commerciaux bilatéraux avec 12 pays. Ils avaient abouti récemment dans leurs négociations avec une autre douzaine de pays. 230 accords commerciaux préférentiels existaient alors dans le monde, contre 50 en 1990. Une soixantaine d’autres accords étaient en cours de négociation. Le pays africain moyen était membre de 4 accords et le pays latino-américain moyen était membre de 3 accords.

Ces accords sont souvent décevants. Sur la période 1983-2003, les deux tiers des réductions tarifaires proviennent de décisions unilatérales de pays. Un quart résulte de *l’Uruguay round*. Seulement un dixième provient d’accords régionaux ou bilatéraux préférentiels. Les accords entre pays du Sud sont souvent formels, sans portée réelle. Ceux entre pays du Nord et du Sud sont plus consistants, mais sont affaiblis par des règles restrictives d’origine et par le refus des pays du Nord de s’ouvrir aux importations de produits agricoles.

Le développement des accords régionaux préférentiels éloigne-t-il ou rapproche-t-il du libre échange ? Sous certaines conditions, la création d’une zone de libre échange peut créer une configuration politique dans certains Etats membres empêchant de progresser vers le libre échange multilatéral, ou même vers un élargissement de la zone par admission de nouveaux membres. Il menace en effet les entreprises ayant amélioré leur position en conséquence de l’accord et ayant donc augmenté leur poids politique. L’hostilité d’une bonne partie de l’opinion française à l’élargissement de l’Union Européenne démontre que cette éventualité est tout à fait possible. Mais sous d’autres conditions les zones de libre échange sont des étapes vers le libre échange multilatéral. On remarque par exemple pour l’Amérique latine des années 90 que des réductions tarifaires à l’égard des partenaires d’un accord préférentiels ont été souvent suivies de réductions tarifaires à l’ensemble des pays. En effet, les premières réductions renforcent le secteur d’exportation et son poids politique, tout en réduisant les secteurs qui concurrencent les importations, ce qui affaiblit leur poids politique.