

## **Chapitre 7 : Les politiques commerciales**

---

Introduction .....	2
1. Echange international, protection et bien-être.....	2
Les gains de l'échange en concurrence parfaite .....	2
Répartition des gains de l'échange et transferts compensateurs .....	4
La protection tarifaire.....	5
Encadré : Surplus du consommateur, surplus du producteur .....	6
Les protections non-tarifaires.....	8
L'évaluation des politiques commerciales .....	11
2. Les controverses sur le libre échange.....	12
Externalités et distorsions.....	12
Concurrence imparfaite .....	14
Economies d'échelle et industrie dans l'enfance .....	15
La politique commerciale stratégique .....	17
Les contre-arguments des libre-échangistes.....	18
L'économie politique de la protection .....	18
Le libre échange quand même ?.....	19
3. L'intégration régionale.....	19
Le B.A.-BA des accords régionaux.....	20
Encadré : les unions régionales et les accords multilatéraux .....	21
L'analyse classique des unions régionales.....	21
Références .....	24

## Introduction

Avec la question des politiques commerciales,

- on quitte l'économie *positive* pour entrer dans l'économie *normative*. Il s'agit de traiter explicitement des effets de l'échange sur le bien-être, et de déterminer si, quand et comment l'ouverture aux échanges est favorable au bien-être et au développement ;
- on quitte le tout ou rien (autarcie ou libre-échange) pour entrer dans le domaine des décisions politiques. Aujourd'hui le débat n'est pas (n'est plus) de choisir entre fermeture ou ouverture. Il porte sur les modalités de l'ouverture ;
- on quitte l'analyse désincarnée pour entrer dans la controverse : y a-t-il toujours gain à l'échange, ou peut-il dans certains cas y avoir gain à la protection ?
- on quitte l'analyse globale des gains de l'échange pour discuter la question de la répartition : la théorie (Stolper-Samuelson) montre que tous les facteurs ne gagnent pas à l'échange, que certains perdent. Il y a donc une économie politique de la protection.

Ce chapitre donne un aperçu de l'abondante littérature sur les politiques commerciales. La première partie expose l'analyse traditionnelle. La seconde revient sur les débats relatifs au libre-échange. La troisième porte sur une question qui a pris beaucoup d'importance avec l'intégration européenne et la formation d'autres ensembles plus ou moins intégrés : celle des unions régionales.

### 1. Echange international, protection et bien-être

#### *Les gains de l'échange en concurrence parfaite*

Comme l'ont montré les chapitres précédents, l'ouverture procure dans un cadre standard un gain collectif, d'une part en accroissant l'efficacité de chaque pays productive par la spécialisation, d'autre part en améliorant les possibilités de consommation du fait que dans chaque pays, la structure de la consommation peut différer de celle de la production. Pour ces deux raisons il y a *gain à l'échange*.

Cela apparaît par exemple dans un schéma d'économie ouverte à deux biens et un consommateur représentatif, ou dans un schéma à deux pays (Figure 7-1).

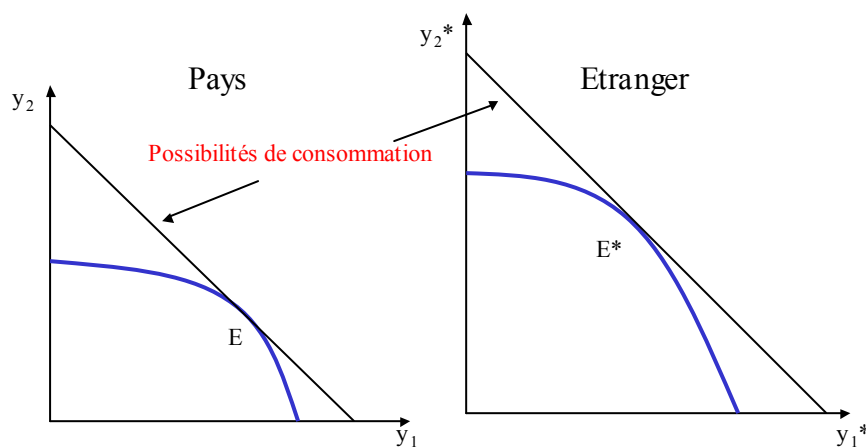
En particulier, la valeur au prix mondial de la production et de la consommation sont plus élevées que celles de l'équilibre autarcique.

On a :

$$(1) \quad p_1 C_1 + p_2 C_2 = p_1 Y_1 + p_2 Y_2 \geq p_1 Y_1^a + p_2 Y_2^a = p_1 C_1^a + p_2 C_2^a$$

Il y a donc un gain collectif global associé au déplacement de la production de  $E^a$  en E et de la consommation de  $E^A$  en C.

Figure 7-1 : Le gain de l'échange (modèle HOS°)



Plus généralement, on sait que le problème de maximisation de l'utilité du consommateur peut se traiter de manière équivalente par la maximisation de l'utilité sous contrainte de revenu et par la minimisation de la dépense sous contrainte d'utilité. Soit :

$$\begin{array}{|l} \text{Max } u(\mathbf{c}) \\ \text{sous } \mathbf{p} \cdot \mathbf{c} \leq r(\mathbf{p}, \mathbf{w}) \end{array} \quad \text{équivalent à :}$$

$$\begin{array}{|l} \text{Min } \mathbf{p} \cdot \mathbf{c} \\ \text{sous } u(\mathbf{c}) \geq u_0 \end{array}$$

où  $r$  est le revenu,  $\mathbf{c}$  le vecteur de consommation,  $u$  l'utilité,  $\mathbf{p}$  le vecteur de prix des biens,  $\mathbf{w}$  le vecteur de prix des facteurs.

La solution de ce second programme donne une fonction de dépense  $e(\mathbf{p}, u_0)$  croissante en  $p_i$  et  $u$ , telle que  $e(\mathbf{p}, u_0) = \mathbf{p} \cdot \mathbf{c}^*(\mathbf{p}, u_0)$  où  $\mathbf{c}^*(\mathbf{p}, u_0)$  est la consommation qui, aux prix  $\mathbf{p}$ , minimise la dépense pour un niveau d'utilité  $u_0$ .

On a donc :

$$(2) \quad e(\mathbf{p}, u) = \mathbf{p} \cdot \mathbf{y} \geq \mathbf{p} \cdot \mathbf{y}^a = \mathbf{p} \cdot \mathbf{c}^a \geq e(\mathbf{p}, u^a)$$

où l'exposant  $a$  désigne l'équilibre autarcique.

Comme  $e$  est croissante en  $u$ , on a bien  $u \geq u^a$ . Pour le consommateur représentatif, il y a bien progression de l'utilité. C'est le gain de l'échange, qui peut se décomposer en deux : la première inégalité traduit les gains du côté de la production résultant de la spécialisation ; et la

---

<sup>1</sup>  $\mathbf{c}^*(\mathbf{p}, u_0)$  est appelée fonction de demande compensée.

seconde ceux du côté de la consommation, qui proviennent de ce que  $c^a$  n'est pas le panier de consommation optimal aux prix  $p$ .

On peut montrer également que dans un modèle à deux pays, le libre-échange est Pareto-optimal, au sens où il n'est pas possible d'accroître le bien-être d'un des deux pays sans réduire celui de l'autre.

### ***Répartition des gains de l'échange et transferts compensateurs***

L'hypothèse implicite retenue jusqu'ici est qu'il est possible de représenter la contrainte de budget et les préférences en se limitant à la situation d'un *consommateur représentatif*. Cela suppose l'identité des préférences des consommateurs et l'homothéticité des fonctions d'utilité<sup>2</sup>. Sous ces hypothèses, un changement de prix relatifs des biens affecte tous les consommateurs de la même manière, et une modification de la répartition du revenu entre les consommateurs n'affecte pas la demande de biens. Ces simplifications doivent maintenant être levées.

Dans ce cadre plus général, le libre-échange reste *globalement* préférable à l'autarcie, mais il n'en résulte pas qu'il lui soit Pareto-supérieur lorsque les préférences des consommateurs diffèrent ou lorsque les rémunérations des agents dépendent des prix des facteurs :

- certains consommateurs peuvent perdre si leurs préférences sont biaisées en direction des biens dont le prix relatif augmente ;
- le théorème de Stolper-Samuelson nous dit que certains facteurs peuvent voir leur revenu réel baisser avec l'ouverture. Le libre-échange ne semble donc pas être optimal au sens de Pareto.

Une solution au problème est d'agrèger les utilités des consommateurs par une fonction de bien-être social  $\Gamma(u_1, \dots, u_n)$ . Le jugement quant au caractère souhaitable ou non de l'ouverture dépendra alors de la nature de cette fonction<sup>3</sup>.

Mais il est préférable d'examiner s'il est possible de rendre le libre-échange Pareto-optimal en lui associant des transferts forfaitaires compensateurs.

Le premier théorème de l'économie du bien-être, qui dit que tout équilibre walrasien est un optimum de Pareto, indique que la réponse est positive : puisque le libre-échange est un équilibre concurrentiel à l'échelle mondiale, à partir de cet équilibre, il est possible d'atteindre l'équilibre autarcique (ou plus exactement un point qui lui est Pareto-supérieur) par des transferts compensateurs. Mais ce résultat suggère qu'il pourrait être nécessaire pour cela d'organiser des *transferts internationaux*. Un tel résultat serait évidemment très faible, car

---

<sup>2</sup> C'est à dire que  $u(c)$  peut s'écrire  $u = f[v(c)]$  où  $v$  est homogène de degré 1 et  $f$  est strictement croissante. Dans ce cas, la part de chaque bien dans la consommation ne dépend que des prix relatifs et pas du niveau du revenu du consommateur.

<sup>3</sup> Parmi les fonctions de bien-être social, on peut par exemple envisager :

$\Gamma = U_1 + U_2 + \dots + U_n$ , fonction dite « benthamienne », ou encore

$\Gamma = \text{Min}_i (U_1, U_2, \dots, U_n)$ , fonction dite « rawlsienne ». Dans le premier cas, les gains et pertes des consommateurs peuvent se compenser. Mais dans le second, ce n'est pas le cas. Si, par exemple, ce sont les salariés-consommateurs à plus faible revenu qui perdent à l'échange international, le libre-échange n'est pas souhaitable en l'absence de transferts compensateurs.

Pour plus de détail, voir mon cours de politique économique (avec Benoît Coeuré), chapitre 1, disponible sur [www.pisani-ferry.net](http://www.pisani-ferry.net).

sauf exception (le marché unique européen en est une), les politiques de libéralisation commerciale ne s'accompagnent pas de la mise en place de tels transferts.

En fait, le libre-échange peut être rendu Pareto-supérieur à l'autarcie à l'aide de transferts compensateurs *internes aux économies nationales*. La raison intuitive en est donnée par (2) : aux prix internationaux,  $\mathbf{p} \cdot \mathbf{y} \geq \mathbf{p} \cdot \mathbf{c}^a$  ; il est donc possible, avec la valeur de la production, d'« acheter » le panier de consommation autarcique  $\mathbf{c}^a$  et, par des transferts, d'assurer à chaque consommateur un niveau de revenu lui garantissant une utilité au moins égale à  $u(\mathbf{c}^a)$ .

Dans le cas général, on peut montrer<sup>4</sup> que si  $T_h = e^*(\mathbf{p}, \mathbf{w}, u_h^a)$  est, sachant les prix  $\mathbf{p}$  et les prix des facteurs  $\mathbf{w}$ , le transfert minimum qu'il faut apporter au consommateur  $h$  pour lui assurer un niveau d'utilité au moins égal à son utilité en autarcie  $u_h^a$ , alors :

$$(3) \quad \sum_h T_h \leq 0$$

Le libre-échange est donc *potentiellement* Pareto-supérieur à l'autarcie, c'est à dire qu'il l'est à condition de lui associer des transferts forfaitaires compensateurs internes à chaque économie.

On notera qu'il s'agit bien de transferts *forfaitaires*. L'usage d'instruments fiscaux (taxes et subventions) introduit en effet des distorsions qui réduisent l'efficacité globale.

### **La protection tarifaire**

Jusqu'à présent, nous avons opposé libre-échange et autarcie. Dans la pratique, la plupart des pays du monde connaissent une situation intermédiaire, caractérisée par l'existence de tarifs et de protections non-tarifaires partielles : l'agriculture vient immédiatement à l'esprit mais beaucoup d'autres produits font l'objet de tarifs élevés. Le Tableau 7-1 montre à cet égard que la protection est loin d'être uniforme et que si elle est globalement faible (5 à 7%), il existe encore de nombreux « pics tarifaires » : les pays tendent en effet à concentrer leur protection sur certains produits concurrencés, à l'inverse ils ne taxent pas ou très peu les produits qu'ils ne fabriquent pas eux-mêmes.

**Tableau 7-1 : Taux de droits de douane ad valorem et « pics tarifaires » dans la Quad**

	Canada	USA	Japan	EU
<i>No. of ad valorem duties</i>	7970	8593	7589	10248
<i>Average duty</i>	7.10%	4.87%	6.55%	5.88%
<i>Maximum duty</i>	331.50%	350%	60%	88.90%
<i>Duties &gt; 15% (number)</i>	835	467	870	771
<i>Duty &gt; 15% (freq)</i>	10.47%	5.43%	11.46%	7.52%
<i>Duty &gt; 3*average (freq)</i>	1.4%	6.5%	6.8%	4.1%
<i>Duty &gt; 2*average (freq)</i>	10.62%	14.39%	14.19%	17.64%

Source : CEPII, MacMaps, Bouët et al. (2002)

Ces tarifs ont été beaucoup réduits par les cycles (*rounds*) successifs de négociations commerciales multilatérales qui ont été conduits depuis plus de 50 ans dans le cadre du GATT<sup>5</sup>. Mais ils restent élevés pour certains secteurs (avant l'accord de Marrakech de 1994,

<sup>4</sup> Voir par exemplif et Norman, chap. 3.

<sup>5</sup> *General Agreement on Tariffs and Trade*. Cet accord de 1947 forme le coeur des accords commerciaux

l'équivalent-tarif de la protection de l'agriculture avoisinait 100% en Europe et 200% au Japon) et même certains produits industriels.

Les effets d'une politique tarifaire peuvent être étudiés en équilibre partiel en analysant comment ils affectent les surplus des consommateurs, des producteurs et de l'Etat.

### **Encadré : Surplus du consommateur, surplus du producteur**

Pour des analyses d'équilibre partiel, on utilise généralement le surplus qui ne nécessite que la connaissance des courbes d'offre et de demande.

Le *surplus du consommateur* se définit à partir de la donnée de la "disposition à payer" du consommateur  $u(q)$  où  $q$  est la quantité de bien consommée, avec  $u'(q) > 0$ ,  $u''(q) < 0$ . On a donc :

$$S_c = u(q) - p \cdot q \quad \text{où } p \text{ est le prix du bien.}$$

On peut montrer que dans le cas général le surplus est une approximation de la variation de l'utilité (il y a identité lorsque la fonction d'utilité est quasi-linéaire).

Pour un prix  $p_0$  donné, le surplus  $S_c$  est maximal pour  $q_0$  tel que  $u'(q_0) = p_0$ .

On peut donc définir la fonction de demande du consommateur comme :

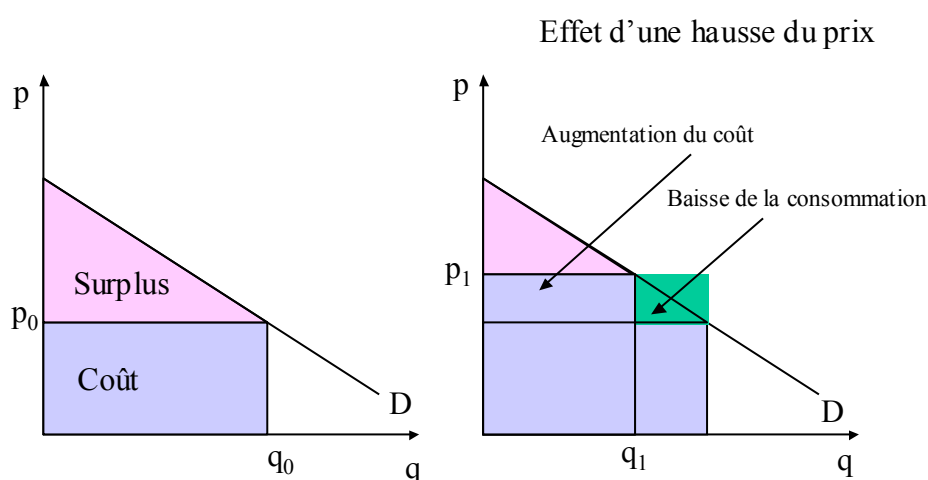
$$D(p) = u'^{-1}(p)$$

Et il vient :

$$S_c = u(q) - p \cdot q = \int_0^{q_0} u'(r) dr - D(p_0) p_0$$

soit l'aire comprise entre la courbe de demande et le prix.

Figure 7-2 : Le surplus du consommateur



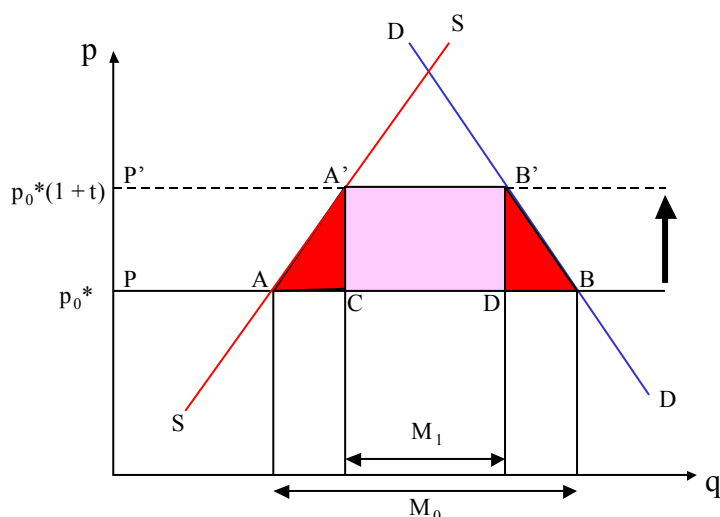
Une hausse de prix induit une baisse de la consommation et une hausse du coût : pour ces deux raisons, le surplus baisse (graphique).

On définit de même le *surplus du producteur*, qui est simplement son profit :

$$SP = p_S(q)q - \int_0^q C'(r)dr = p_S(q) \cdot q - \int_0^q p_S(r)dr$$

Soient DD et SS les courbes de demande et d'offre interne du bien considéré. En libre-échange, le prix est donné par le prix mondial  $p_0^*$  et les importations  $M_0$  équilibrent le marché du bien. Avec un tarif au taux  $t$ , le prix se fixe à  $p_1 = p_0^*(1 + t)$  et les importations se réduisent à  $M_1$  (Figure 7-3).

Figure 7-3 : Effet d'un tarif douanier



Le tarif accroît le surplus du producteur (en raison de la hausse du prix), réduit celui du consommateur (pour la même raison), et accroît celui de l'Etat (en raison des recettes fiscales).

Graphiquement, les aires suivantes correspondent aux variations de surplus :

- Producteur  $\Delta S_p = A(PP'A'A)$ ,
- Consommateur  $\Delta S_c = -A(PP'B'B)$
- Etat  $\Delta S_g = A(CA'B'D)$
- Nation  $\Delta S_T = -A(ACA') - A(BDB')$

où A désigne l'aire d'une surface.

Il y a au total une perte de bien-être collectif est représentée par les deux triangles ACA' et BDB', dits *triangles de Harberger*. Cette perte provient en fait de ce que l'Etat ne récupère pas, en recettes tarifaires, la totalité de la perte nette du secteur privée. Son ampleur dépend de l'élasticité des courbes d'offre et de demande : elle est d'autant plus grande qu'offre et demande sont plus élastiques par rapport aux prix. On remarque que :

$$(4) \quad \Delta S_T = \frac{1}{2}t(M_1 - M_0) = \frac{1}{2}t \Delta M$$

en écrivant  $\Delta M = -M_0 \cdot \epsilon_M \cdot t$ , où  $\epsilon_M$  est l'élasticité de la demande d'imports, on obtient la *formule de Meade* :

$$(5) \quad \Delta S_T = -\frac{1}{2}M_0 \cdot \epsilon_M \cdot t^2$$

où  $M$  est le niveau des importations. C'est une approximation utile en équilibre partiel, qui a l'avantage d'indiquer que la perte de bien-être est une fonction quadratique du niveau du tarif (ce qui suggère que les « pics » tarifaires sont coûteux).

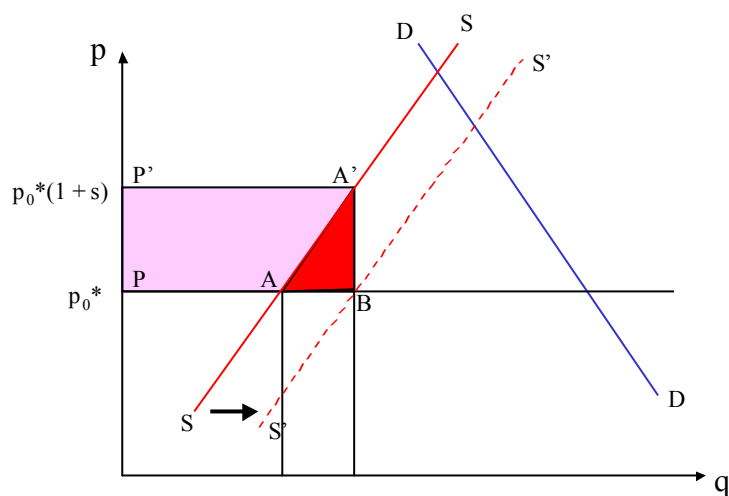
### Les protections non-tarifaires

L'imposition d'un tarif douanier sur les importations n'est qu'une des formes possibles de protection, pas nécessairement la plus importante. Il est, d'abord, possible de subventionner les producteurs ou les exportations. Certaines protections peuvent, ensuite, avoir un caractère contingent : les mesures *anti-dumping* ne s'appliquent que si le prix des importations est réputé perturber le fonctionnement du marché national. De nombreuses dispositions ont, enfin, un caractère *non-tarifaire* : quotas à l'importation ou restrictions « volontaires » des exportations des partenaires, fixation de normes aboutissant à exclure certains produits. En fait, on montre assez aisément que les autres formes de protection sont justiciables de la même analyse que les tarifs.

Dans le cas des *subventions à la production*, on retrouve les effets de triangle (Figure 7-4). La situation du consommateur ne change pas, mais la répartition de l'offre entre biens importés et biens nationaux est modifiée. Les variations de surplus sont :

- Producteur  $\Delta S_P = A(PP'A'A)$ ,
- Etat  $\Delta S_g = -A(PP'A'B)$
- Nation  $\Delta S_T = -A(AA'B)$

Figure 7-4 : Effet d'une subvention à la production



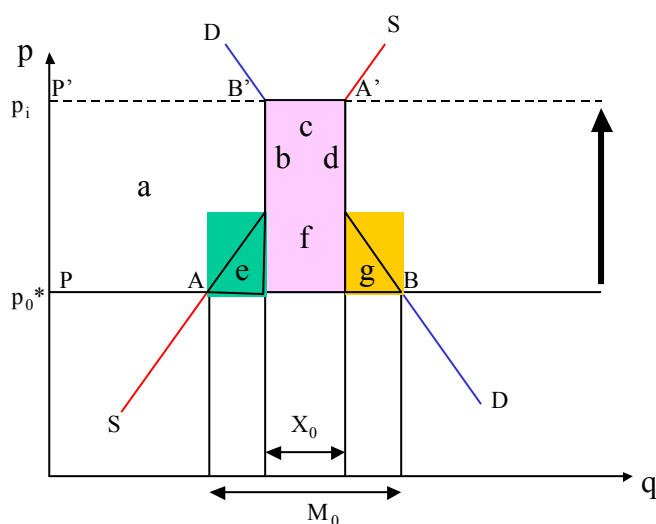
L'analyse fait ainsi apparaître qu'un tarif peut être vu comme la combinaison d'une subvention à la production et d'une taxe à la consommation.

Le même cadre d'équilibre partiel peut être utilisé pour analyser d'autres types de politiques commerciales.

La *Politique agricole commune* européenne mise en place dans les années soixante et qui a subsisté quasiment sans changement jusqu'à la conclusion de l'Uruguay Round isolait le marché communautaire (où les prix des principaux produits étaient fixés par décision administrative) du marché mondial (où les prix sont des prix de marché), grâce à un système complexe de taxes variables à l'importation et de subventions à l'exportation. Elle peut être analysée comme combinaison d'un tarif à l'importation et d'une subvention à l'exportation, dans certains cas à partir d'une situation initiale d'importateur net (Figure 7-5). Les variations de surplus sont (les minuscules désignent des aires indiquées sur la figure :

- Producteur  $\Delta S_P = a + b + c$
- Consommateur  $\Delta S_C = -a - b - e - f - g$
- Etat  $\Delta S_g = -b - c - d - f$
- Nation  $\Delta S_T = -b - d - e - 2f - g$

Figure 7-5 : Effet d'une politique de type PAC



On comprend que la PAC fasse l'objet de violentes attaques ! (pour autant, cette analyse ignore le fait que l'UE n'est pas un petit pays et que ses subventions ont un effet sur le prix mondial, qui réduit le surplus des producteurs dans le reste du monde).

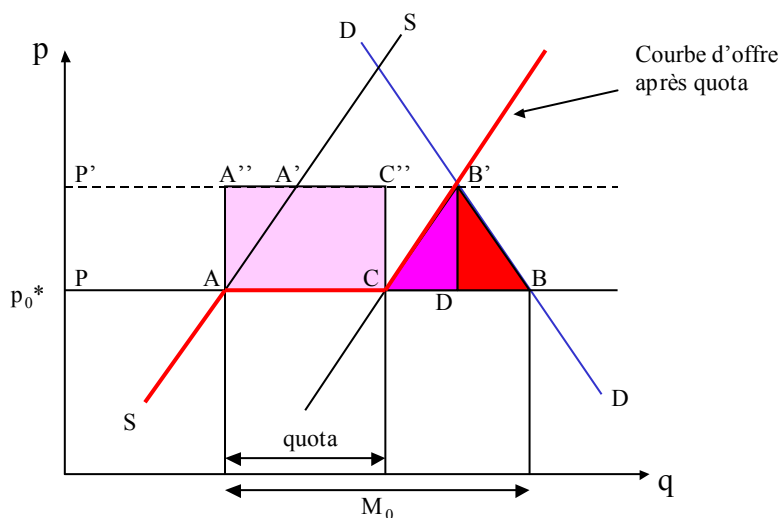
Son coût en bien-être a fait l'objet d'évaluations empiriques : le prix interne des biens agricoles est ainsi de 100% supérieur au prix mondial ; pour la CE-12, le gain en surplus des producteurs représentait en 1990 66 milliards de dollars de 1985, la perte des consommateurs 86 milliards de dollars et la perte des Etats 3 milliards de dollars. Au total, la perte de surplus global représentait 17 milliards de dollars<sup>6</sup>.

<sup>6</sup> Source Tyers et Anderson, *Disarray in World Food Markets: A Quantitative Assessment*, Cambridge UP 1992. Ces évaluations ne prennent pas en compte d'éventuels objectifs non économiques de la PAC (environnement, etc..).

La réduction des protections tarifaires dans le cadre du GATT a induit un développement de la protection non-tarifaire sous la forme de *quota d'importation*, souvent qualifiés de *restrictions volontaires à l'exportation (VER)* ou d'accords *d'autolimitation* parce que ces restrictions étaient « spontanément » mises en place par les pays exportateurs. De nombreux accords bilatéraux (dans l'automobile, l'électronique) ont ainsi été mis en place : on en comptait près de 300 en 1989, dont 70 impliquant les Etats-Unis et près de 100 la Communauté et autant l'un de ses Etats membres. La pratique des quotas s'est même multilatéralisée dans le cas du textile-habillement, avec l'accord multi-fibres qui restreignait la croissance des exportations des pays à bas salaires vers les pays développés. Elle a diminué avec l'accord de Marrakech consécutif à Uruguay Round d'élimination (les quotas ont été convertis en tarifs équivalents, et ceux-ci vont être graduellement réduits au cours d'une période de dix ans), mais n'a pas été éliminée. De nouveaux quotas ont même été créés pour remplacer les formes antérieures de protection agricole dont les accords multilatéraux prévoyaient la transformation en tarifs.

En concurrence parfaite, un quota<sup>7</sup> est équivalent à un tarif, à ceci près que l'Etat ne perçoit pas de taxe : la rente de protection revient aux importateurs (Figure 7-6). L'offre au prix international  $p_0^*$  est limitée en quantité et l'offre globale (producteurs nationaux et étrangers confondus) prend la forme coudée présentée sur la figure. Les surplus s'analysent classiquement, sauf qu'il faut tenir compte des importateurs qui achètent au prix mondial et revendent au prix interne : tout se passe comme si c'étaient eux qui prélevaient le tarif (le rectangle rose de la figure 7-3).

Figure 7-6 : Effet d'un quota d'importation



<sup>7</sup> On analyse ici un quota pur. En réalité il arrive souvent que des quotas soient associés à des tarifs : les importations hors quota sont par exemple taxées à un taux plus élevé.

Les variations de surplus sont :

- Producteur  $\Delta S_p = A(PP'A'A)$ ,
- Consommateur  $\Delta S_c = - A(PP'B'B)$
- Etat  $\Delta S_g = 0$
- Importateurs  $\Delta S_g = A(AA''C''C)$
- Nation  $\Delta S_T = - A(ACA') - A(BDB')$

La perte de bien-être pour la nation est la même que dans le cas d'un tarif, mais sa répartition est différente (ce qui interdit notamment à l'Etat d'utiliser les recettes douanières pour compenser les pertes de certains agents). Il faut noter que ceci n'est vrai qu'en concurrence parfaite. En concurrence imparfaite, un quota peut conduire au transfert de la rente de protection à l'étranger. Il peut même dans certains cas améliorer le bien-être du pays exportateur, si celui-ci jouit d'un pouvoir de marché et que la restriction de ses exportations améliore les termes de l'échange au point d'augmenter son bien-être. En ce cas, la protection du pays importateur joue le rôle d'un dispositif facilitant la collusion entre producteurs du pays exportateur, en vue d'exploiter un pouvoir de marché. C'est pourquoi les accords d'autolimitation sont une forme particulièrement perverse de protection<sup>8</sup>.

### ***L'évaluation des politiques commerciales***

L'équivalence entre mesures de protection permet pour chacune d'entre elles de calculer un équivalent tarifaire et donc d'apprécier l'ampleur et les effets de la protection.

Ces analyses sont conduites soit en équilibre partiel (ce qui permet de partir de chiffrages très détaillés), soit en équilibre général (à partir d'informations sur les grands secteurs). Les premières ont l'avantage de pouvoir tenir compte de l'extrême différenciation des productions : selon l'origine du produit, l'UE impose par exemple quatre tarifs *ad valorem* différents et cinq tarifs spécifiques sur le chocolat blanc<sup>9</sup>! Les secondes ne peuvent traiter qu'une information beaucoup plus agrégée, mais ont l'avantage de prendre en compte les interactions entre secteurs et de ne pas reposer sur une hypothèse de concurrence parfaite.

Globalement, le niveau de protection reste significatif dans les économies industrielles et plus encore dans les économies en développement, puisqu'il est chiffré aux alentours de 10% (équivalent *ad valorem*) pour les premières et de 15-20% pour les secondes (Tableau 7-2).

**Tableau 7-2 : Niveau global de protection (équivalent tarifaire)**

	CEPII-MacMaps (1999) Tous instruments	OCDE (1996) Tarifs <i>ad valorem</i> seulement
Japon	9%	6,7%
UE	9,7%	9,5%
USA	11,8%	6,2%
Brésil	13,4%	n.d.
Suisse	15,1%	3,2%
Chine	18,4%	n.d.
Maroc	19,4%	n.d.

Source : CEPII, MacMaps, Bouët et al. (2001)

<sup>8</sup> Il est préférable de mettre les quotas aux enchères (*Auction quotas*)

<sup>9</sup> Voir Bouët et al. (2002). Sur la différenciation de la production selon l'origine, voir la troisième partie de ce chapitre.

Cette protection est cependant concentrée sur certains secteurs. Selon Messerlin (2001, 2002), dont l'évaluation est plus élevée que celles du Tableau 7-2, le taux de protection globale dans l'UE était en 1999 de 12,3%, mais seulement de 6,8% pour l'industrie et de 31,7% pour l'agriculture.

L'application des techniques d'analyse ci-dessus permet de calculer le coût en bien-être global de la protection. Messerlin (2002) en donne une évaluation qui aboutit à une perte d'efficacité de 13 milliards d'euros (0,15 points de PIB), à laquelle on peut ajouter les rentes résultant des protections quantitatives (26 milliards), qui pour une importante bénéficient aux non-résidents : au total on aboutit à un chiffre de 39 milliards d'euros qui représente de l'ordre d'un-demi point de PIB. Les évaluations disponibles pour les Etats-Unis sont du même ordre de grandeur.

**Tableau 7-3 : Effets en bien-être de la protection de l'Union européenne, 1999**

	Milliards d'euros				
	Consommateurs	Producteurs	Etat	Rentes	Pertes d'efficacité
<b>Secteurs très protégés de :</b>					
Agriculture	- 15,1	5,5	3,5	0,4	5,7
Industrie	- 23,4	5,8	7,0	7,1	3,4
Services	- 13,1	1,3	1,7	7,8	2,2
<b>Total</b>	<b>- 51,6</b>	<b>12,7</b>	<b>12,3</b>	<b>15,4</b>	<b>11,3</b>
<b>Autres secteurs</b>	<b>- 41,2</b>	<b>15,2</b>	<b>13,8</b>	<b>10,5</b>	<b>1,6</b>
<b>Total</b>	<b>- 92,8</b>	<b>27,9</b>	<b>26,1</b>	<b>25,9</b>	<b>12,9</b>
<b>Mémo : effets de la protection aux USA, 1990 (milliards de dollars)</b>					
<b>Secteurs très protégés</b>	<b>- 32,3</b>	<b>15,8</b>	<b>5,9</b>	<b>7,1</b>	<b>10,4</b>
<b>Autres secteurs</b>	<b>-38</b>	<b>n.d.</b>	<b>n.d.</b>	<b>n.d.</b>	<b>n.d.</b>

Source : Messerlin (2002), Hufbauer et Elliott (1994)

## 2. Les controverses sur le libre échange

La prescription de la théorie – au moins celle de la théorie classique – paraît non-ambigüe : le libre-échange est préférable à toute forme de protection. Il l'est même indépendamment de la politique commerciale des pays partenaires : nul besoin de réciprocité dans les concessions commerciales, un pays qui s'ouvre le fait dans le but d'améliorer son propre bien-être. Cependant la protection est une réalité. Pour le comprendre, deux voies se présentent. La première est de reprendre les principaux arguments qui peuvent conduire à s'écarter du libre-échange et d'examiner leur validité. On peut alors montrer que le libre-échange n'est pas toujours optimal. La seconde est de s'écarter de l'hypothèse selon laquelle les gouvernements adoptent des politiques optimales du point de vue du bien-être social. C'est l'approche par l'économie politique de la protection.

### **Externalités et distorsions**

Démontrée dans un cadre micro-économique classique, l'optimalité du libre-échange est vulnérable à toutes les mises en causes usuelles de l'optimalité de l'équilibre concurrentiel :

non-convexités, externalités, distorsions, etc... Ce type d'argument est souvent utilisé à l'encontre du libre-échange.

Il peut être formalisé de la manière suivante. Pour toute paire de biens, le libre-échange conduit à :

$$(6) \quad TMS = TMT = TMTC$$

où  $TMS$  = taux marginal de substitution (pour la consommation) ;

$TMT$  = taux marginal de transformation (pour la production) ;

$TMTC$  = taux marginal de transformation via le commerce international.

Une distorsion interne conduit à un écart entre les  $TMT$  et/ou  $TMS$  privé et social. Cela peut résulter d'externalités ou de taxes. Il peut y aussi y avoir des raisons non-économiques à ne pas vouloir l'égalité (5), par exemple des impératifs de sécurité (alimentaire, économique).

On peut alors écrire :

$$(7) \quad TMS_P = Z.TMS_S$$

avec  $Z \neq 1$  et les indices P et S désignent les taux de substitution privé et social

Dans ce cas (6) ne donne pas une solution optimale puisque  $TMT = TMTC = TMS_P \neq TMS_S$

Pour corriger cette distorsion, il est cependant possible de taxer ou subventionner la consommation, de telle sorte que :

$$(8) \quad p_c = \frac{1}{Z} p_d$$

De manière générale, il vaut mieux traiter *directement* les distorsions plutôt que de recourir à la protection. Par exemple :

- en cas d'*externalité de production*, la solution de premier rang est une taxe ou une subvention à la production, le *second-best* un tarif ;
- en cas de *non-appropriabilité du progrès technique* dans certaines branches, la solution de premier rang est une subvention ;
- en cas de *distorsion sur les marchés de facteurs*, la solution de premier rang est une taxe ou une subvention au facteur ;
- en cas d'*objectifs non-économiques* (ex : agriculture et ruralité), la solution de premier rang est une subvention.

Un bon exemple de ce type de problématique est donné par la négociation internationale sur l'agriculture.

Au total, donc, la protection peut être préférée au libre-échange, mais c'est au mieux un *second best*.

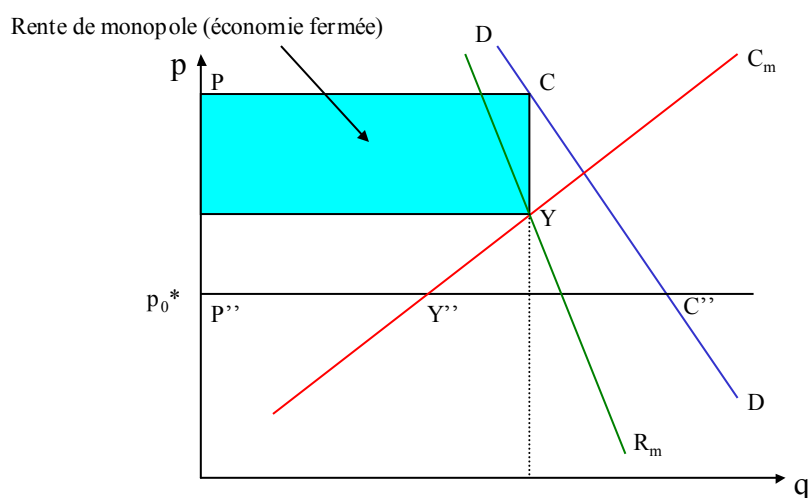
A noter cependant que la protection tarifaire peut parfois être recommandée au nom d'arguments de finances publiques. Comme toute taxation induit des distorsions, il peut être préférable de recourir à des impôts sur les importations plutôt qu'à d'autres impôts susceptibles d'induire des distorsions plus importantes encore. Cet argument peut en particulier s'appliquer à des économies caractérisées par de très fortes distorsions internes (économies duales, économies en transition).

### Concurrence imparfaite

Parmi les conditions de l'optimalité du libre-échange figure le caractère concurrentiel du marché des biens. En concurrence imparfaite, cette optimalité n'est pas nécessairement vérifiée.

Commençons par noter que la concurrence imparfaite peut en fait *renforcer* les arguments en faveur du libre-échange. Dans le cas d'un monopole, le commerce international joue un rôle disciplinaire. Le libre-échange interdit en effet au monopoleur d'exploiter son pouvoir de marché, et le contraint à tarifier au coût marginal : sur la Figure 7-7, en autarcie, la production se situe en Y et la consommation en C, ce qui procure au producteur une rente de monopole ; en libre-échange, le prix mondial s'impose, le producteur perd son pouvoir de marché, la production est Y'' et la consommation C''. L'effet de l'échange est fort parce qu'il supprime la rente de monopole. En régime de concurrence imparfaite, l'échange a donc un effet *pro-concurrentiel* qui peut être important (quantitativement beaucoup plus important que les triangles de Harberger).

Figure 7-7 : Effet du libre-échange sur un monopole



Cependant des effets inverses peuvent se produire vis-à-vis du reste du monde. Si, en raison de sa taille, un pays dispose d'un pouvoir de marché sur le marché mondial, le libre-échange n'est plus optimal pour lui, parce qu'il a intérêt à exploiter son pouvoir de marché.

L'idée est que  $TMTCP \neq TMTCS$  parce que les producteurs privés n'internalisent pas le pouvoir de marché du pays. Si le pays dispose d'un pouvoir de marché sur un bien importé, l'importation génère une externalité négative entre les consommateurs (elle fait monter le prix mondial), qu'il est possible de corriger par la taxation. On parle alors de *tarif optimal*.

Le problème se formalise aisément. Si l'offre mondiale de bien n'est pas parfaitement élastique, elle peut se représenter par une courbe d'offre :

$$(9) \quad p = p_s(q)$$

Le consommateur du pays importateur maximise son surplus :

$$(10) \quad S_c = u(q) - p \cdot q, \text{ soit :}$$

$$(11) \quad u'(q) = p \quad \text{qui donne la courbe de demande .}$$

L'équilibre s'établit donc à l'intersection de la courbe de demande et de la courbe d'offre mondiale.

Mais les consommateurs ne tiennent pas compte de l'externalité résultant de la courbe d'offre. En fait, la maximisation du surplus collectif devrait conduire à :

$$(12) \quad u'(q) = p + q.p_s'(q)$$

Si l'élasticité de l'offre est  $\varepsilon$ , (12) s'écrit :

$$(13) \quad u'(q) = \left(1 + \frac{1}{\varepsilon}\right)p_s(q)$$

où  $\varepsilon$  est l'élasticité de l'offre d'importations. Un monopsonneur internaliserait cette externalité. En son absence, les autorités doivent fixer un tarif :

$$(14) \quad t^* = \frac{1}{\varepsilon}$$

dit *tarif optimal*, qui est ensuite redistribué aux consommateurs.

Ceci ne s'applique évidemment qu'aux grands pays qui disposent d'un pouvoir de marché. Mais il peut être pertinent pour l'UE ou les Etats-Unis. La taxation de la consommation de pétrole relève de cette logique (elle est d'ailleurs plus forte dans l'UE qui est faiblement productrice).

### ***Economies d'échelle et industrie dans l'enfance***

Les nouvelles approches de l'échange fondées sur les rendements d'échelle et la différenciation des produits débouchent sur des recommandations ambiguës en matière de politique commerciale. Lorsque l'argument pour l'échange est l'existence d'économies d'échelle *internes aux firmes*, l'essentiel de l'argumentation en faveur du libre-échange demeure : la protection a pour effet de fragmenter la production et d'accroître les coûts moyens dans le pays et à l'extérieur ; elle est donc coûteuse. En revanche, la question est plus difficile en cas d'économies d'échelle *externes* résultant d'externalités entre les firmes productrices d'un même type de bien. Ces externalités peuvent par exemple tenir :

- au marché du travail (les firmes bénéficient de l'existence d'un *pool* de qualifications spécifiques) ; c'est par exemple un des arguments avancés par les banques pour expliquer l'implantation d'activités de marché à Londres ;
- à la qualité et au prix des biens intermédiaires et des services spécialisés utilisés dans la production ; c'est par exemple l'une des raisons avancées par les constructeurs automobiles pour expliquer la faible délocalisation de cette activité vers les pays à bas salaires ;
- au regroupement de laboratoires de recherche qui sont à l'origine d'externalités non-pécuniaires lorsque la connaissance n'est pas entièrement appropriable ; les exemples fameux de la Silicon Valley et de la Route 128 illustrent cette interaction recherche-industrie.

Ces trois types d'externalités peuvent évidemment se combiner. On observe ainsi de nombreux cas de concentration géographique (industrie automobile à Detroit, finance à Wall Street, horlogerie suisse, mouchoir de Cholet, aéronautique à Toulouse, etc..) qui s'expliquent par de telles *économies d'agglomération*.

En présence d'économies d'échelle externes, la variable décisive n'est plus la taille de la firme mais le nombre de firmes *dans une aire donnée* (région, pays). Le coût moyen de production

est décroissant avec la quantité produite *dans le pays ou la région*. Il y a donc des gains d'efficacité à la spécialisation, mais ceux-ci résultent d'un phénomène qualitativement différent des précédents.

Formellement, on écrit pour chaque firme :

$$(15) \quad y_i = F(\mathbf{x}_i, Y)$$

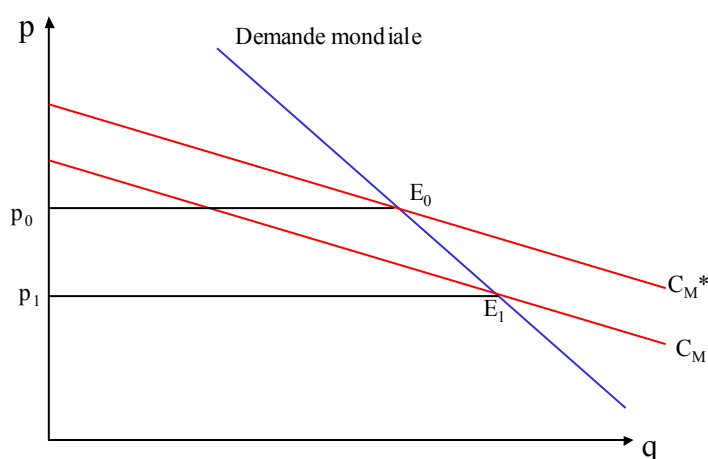
où  $Y = \sum y_i$  est la production nationale. On simplifie généralement (15) en :

$$(16) \quad y_i = f(\mathbf{x}_i)g(Y)$$

On suppose  $f$  homogène de degré 1 en  $\mathbf{x}$ , mais il existe entre les entreprises une externalité positive exprimée par  $g$ .

Les économies d'échelle externes font entrer l'histoire dans l'analyse des échanges. En effet un pays peut gagner un avantage de prix durable alors même qu'il est potentiellement moins efficace que ses concurrents. Raisonnons à deux pays et supposons que pour un produit donné, les économies d'échelle sont totalement externes aux firmes et que celles-ci sont toujours en concurrence parfaite (Figure 7-8). Sur le graphique, le coût moyen du pays  $C_M$  qui est supposé bénéficier d'un avantage comparatif dans la production du bien considéré est toujours inférieur à celui du pays étranger  $C_M^*$  et l'équilibre mondial devrait se situer en  $E_1$ . Mais si l'autre pays a commencé la production du bien et bénéficie du fait des économies d'échelle externes d'un *first mover advantage* l'équilibre mondial se situe en  $E_0$ , et au prix  $p_0$  correspondant aucune firme n'entre sur le marché parce que le prix mondial est inférieur au coût moyen de production initial. En l'absence de coordination entre les firmes du pays, l'équilibre efficace est impossible à atteindre.

Figure 7-8 : Economies d'échelle externes



On aboutit à un paradoxe : il faudrait imposer un tarif temporaire (ou une attribuer une subvention temporaire) pour permettre à l'économie mondiale d'atteindre l'équilibre efficace.

S'il est ici formulé dans les termes de l'approche contemporaine, ce type de raisonnement a une longue histoire en matière de commerce international. L'argument dit de *l'industrie dans l'enfance* fut utilisé dès le XVIII<sup>e</sup> pour justifier la protection du marché irlandais contre la

concurrence britannique. Friedrich List, le théoricien du protectionnisme allemand, qui écrit en 1841 que :

*« il est d'autant plus difficile de faire marcher une nouvelle entreprise qu'il en existe moins de semblables dans le pays ; car alors entrepreneurs, contremaîtres, ouvriers ont à faire leur éducation ou doivent être demandés à l'étranger [...]. Les fabriques de la première puissance manufacturière et commerçante possèdent mille avantages sur celles des autres nations qui viennent de naître ou qui n'ont pas achevé leur croissance. »*

Un argument analogue fait appel aux imperfections des marchés des capitaux (dans les pays en développement, les insuffisances du marché des capitaux ne permet pas aux producteurs de passer une période de profits négatifs ; la rente de protection est alors un substitut au crédit). Il a aussi été utilisé pour justifier une protection temporaire dans les économies en transition (argument dit de McKinnon).

### ***La politique commerciale stratégique***

Les modèles à rendement d'échelles externes mettent conduisent à approcher la politique commerciale en termes dynamiques. Plus généralement, l'introduction de la concurrence imparfaite conduit à les analyser les politiques commerciales en termes de jeux. Cela a conduit à formuler une approche « stratégique » de la politique commerciale.

Un exemple dû à Paul Krugman permet de saisir l'essentiel de cette approche. Supposons que Boeing et Airbus soient les deux seuls producteurs d'avions de ligne, et que la matrice des profits attendus de la production d'un nouveau type d'avion soit la suivante (Tableau 7-4).

**Tableau 7-4 : Cas d'interaction stratégique**

	<i>B produit</i>	<i>B ne produit pas</i>
<i>A produit</i>	A : -5, B : -5	A : 100, B : 0
<i>A ne produit pas</i>	A : 0, B : 100	B : 0, B : 0

Dans cet exemple, le monopole de production conduit à des profits élevés mais le duopole à des pertes (la production d'un avion entraîne des coûts fixes). En l'absence d'intervention publique, l'équilibre peut impliquer des pertes pour les deux avionneurs. Mais une subvention à la production d'Airbus permet que la firme s'engage dans la production et décourage Boeing de la faire. Le rendement de la subvention peut même être très élevé : avec 10 de subventions, le profit attendu est 110, parce que la politique commerciale permet d'attirer une production et de dissuader le concurrent.

Evidemment, le résultat probable est une guerre des subventions : la politique commerciale stratégique détériore le bien-être mondial car elle conduit à un équilibre de Nash inefficace où les producteurs sont subventionnés, mais le libre échange n'est pas stable car tous les pays ont intérêt à subventionner pour augmenter leur bien-être au détriment de leurs partenaires.

Il n'est cependant pas nécessaire de faire l'hypothèse de rendements croissants pour qu'apparaissent des politiques commerciales stratégiques. Considérons par exemple deux firmes identiques appartenant à deux pays différents, qui sont en concurrence pour la fourniture d'un bien identique dans un pays tiers qui n'est pas lui-même producteur<sup>10</sup>. Avec

<sup>10</sup> Ce qui suit correspond au modèle initialement mis en avant par James Brander dans son article de 1985. Pour

une concurrence à la Cournot, l'offre de chaque firme est une fonction décroissante de celle de l'autre, soit :

$$(17) \quad Q_1 = R_1(Q_2), \quad Q_2 = R_2(Q_1)$$

En l'absence de subventions, le résultat est un équilibre de Nash, symétrique. Mais alors, une subvention à l'exportation permet d'améliorer le bien-être collectif dans l'un quelconque des deux pays (le profit de la firme exportatrice augmente d'un montant supérieur à celui de la subvention). Formellement, on peut montrer que sous des conditions très générales, la subvention qui maximise le profit net de subvention est positive. C'est la solution du programme :

$$(18) \quad \text{Max} [\pi_1(Q_1^*(s), Q_2^*(s), s) - sQ_1^*(s)]$$

où  $\pi_1$  est la fonction de profit, et  $Q_i^*(s)$  est la quantité produite à l'équilibre compte tenu de l'existence de la subvention  $s$ .

La subvention optimale a pour effet de déplacer l'équilibre sur le marché tiers : au lieu d'un équilibre de Nash symétrique, la solution est alors un équilibre de Stackelberg où la firme du pays 1 est *leader* et celle du pays 2 *follower*. Il y a donc effectivement une incitation pour les gouvernements à mener ce type de politique, même si le résultat est inefficace lorsqu'ils pratiquent tous une guerre des subventions (le seul bénéficiaire est le pays importateur).

Une illustration de ce type de comportement peut être trouvée dans la fourniture de crédits subventionnés pour les exportations vers les pays en développement et les pays émergents. Les pays de l'OCDE se sont d'ailleurs fixé des règles communes afin d'éviter des guerres de subventions.

### ***Les contre-arguments des libre-échangistes***

Les différents arguments que l'on vient de passer en revue expliquent que le libre-échange fasse l'objet de débats. Les contre-arguments de ses partisans sont les suivants :

- de manière générale, la protection est souvent un *second best* ; il est généralement préférable d'utiliser d'autres instruments ;
- les arguments subtils en faveur de la protection posent la question de la capacité des autorités publiques à diagnostiquer les problèmes avec précision (il est très facile de suggérer qu'il y a défaillance du marché ; très difficile de le démontrer et de le chiffrer)
- le recours à la protection s'explique rarement par de bonnes raisons, et souvent par de mauvaises ; les gouvernements sont « capturés » par des groupes de pression qui profitent de ce que les coûts de la protection sont dispersés sur l'ensemble des consommateurs et donc invisibles, tandis que ses bénéfices sont concentrés ;
- la protection « temporaire » tend généralement à se perpétuer ;
- les politiques commerciales stratégiques conduisent généralement à des équilibres de Nash ; le libre-échange est un dispositif de coordination.

### ***L'économie politique de la protection***

Si le libre échange est malgré tout préférable à la protection, comment expliquer que les gouvernements ne s'y conforment pas ? Une explication traditionnelle, mais récemment développée et formalisée par les économistes, est que le gouvernement répond en fait à une demande de protection émanant de certains secteurs employant des facteurs spécifiques et dotés d'un poids politique important (l'agriculture illustre particulièrement bien ce point en

raison de sa surreprésentation électorale)<sup>11</sup>. Il y a alors protection parce que les gains qu'elle procure vont à des secteurs organisés tandis que ses coûts sont répartis sur l'ensemble de la population.

Dans un cadre de ce type, le comportement du décideur politique est de maximiser une fonction-objectif qui agrège le bien-être des consommateurs et la satisfaction des secteurs demandeurs de protection<sup>12</sup>. Le résultat est un équilibre avec protection où le degré de protection dont un secteur bénéficie est fonction croissante de son poids politique et décroissante de l'élasticité de la demande d'importation et de l'offre d'exportation.

### ***Le libre échange quand même ?***

Au total, le libre échange ne fait plus aujourd'hui figure de politique évidemment toujours souhaitable. Mais il apparaît comme une règle empirique. Krugman (1987) écrit :

*« ..the gains from intervention are limited by uncertainty about appropriate policies, by entry that dissipates the gains and by the general equilibrium effects that insure that promoting one sector diverts resources from the others. The combination of these factors limits the potential benefits of sophisticated interventionism [..]. Free trade can serve as a focal point on which countries can agree to avoid trade wars. It can also serve as a simple principle with which to resist pressures of special-interest politics [..]. It is possible, then, to believe that comparative advantage is an incomplete model of trade and to believe that free trade is nevertheless the right policy. »*

### **3. L'intégration régionale**

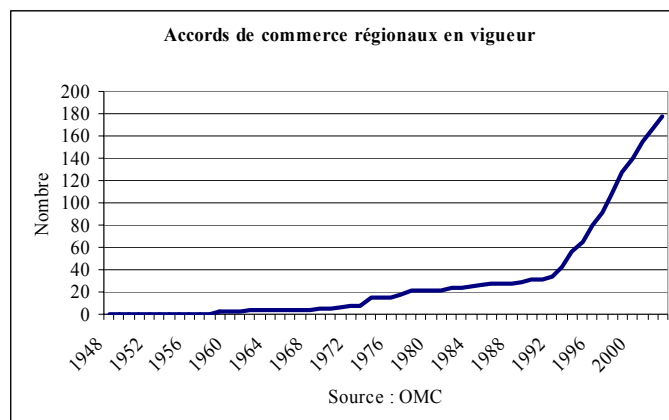
L'analyse traditionnelle de la politique commerciale étudie les relations d'un pays avec le reste du monde. Or les accords régionaux se sont multipliés au cours des dernières décennies (Figure 7-9). Selon l'OMC ([www.wto.org](http://www.wto.org)), on en compte aujourd'hui 170, et on devrait en compter 300 en 2005 si toutes les négociations en cours aboutissent. Presque tous les pays sont membres d'au moins un accord régional, dont les plus connus sont l'UE, ALENA en Amérique du Nord, le Mercosur en Amérique du Sud, et l'ASEAN en Asie.

---

<sup>11</sup> Voir notamment G. Grossman et E. Helpman, « Protection for Sale », *American Economic Review*, septembre 1994.

<sup>12</sup> Ou, dans une formulation américaine, leurs contributions pécuniaires à la campagne électorale de l'élu.

Figure 7-9 : La montée des accords régionaux



Cette évolution fait question pour trois raisons :

- La théorie standard suggère qu'il est souhaitable de s'ouvrir à l'égard de l'ensemble des partenaires, et il existe un cadre multilatéral pour les échanges, celui du GATT et des accords associés. Pourquoi alors les pays éprouvent-ils la nécessité de mettre en place des accords régionaux ?
- A supposer que ces accords soient bénéfiques pour ceux qui y prennent part, le sont-ils aussi pour ceux qui en sont exclus ?
- En mettant en place un maillage d'accords régionaux, contribue-t-on à l'intégration globale ou au contraire y fait-on obstacle ?

### ***Le B.A.-BA des accords régionaux***

On distingue traditionnellement trois formes d'intégration régionale :

- *Zone de libre-échange* : les pays participants établissent le libre-échange entre eux, mais conservent des politiques douanières autonomes vis-à-vis des pays tiers. Pour éviter des détournements de trafic (importations via le pays dont les droits de douane sont les plus faibles), cela nécessite la mise en place de règles d'origine (qui définissent à partir de quel contenu local un produit est considéré comme originaire de la zone). C'est le cas de l'ALENA, de l'ASEAN et des accords de l'Union européenne avec les pays d'Europe centrale et les pays méditerranéens.
- *Union douanière* : les pays participants établissent le libre-échange entre eux et adoptent une politique douanière commune vis-à-vis des pays tiers. Les droits de douane sont affectés à un budget commun ou redistribués. C'était le cas du Marché commun européen dans les années soixante, c'est aujourd'hui celui du Mercosur. Une union douanière est plus exigeante, car elle impose l'harmonisation des politiques douanières.

- *Marché commun* ou *Union économique* : en général, cela désigne une union douanière au sein de laquelle les facteurs de production circulent librement. C'est aujourd'hui le cas du Marché unique européen.

La plupart des unions régionales se limitent à une ZLE, et beaucoup sont restées sans effet notable.

### ***Encadré : les unions régionales et les accords multilatéraux***

A priori, ces unions sont contraires à l'un des principes fondamentaux du GATT, qui est la *clause de la nation la plus favorisée*. La première phrase du premier article du GATT est en effet la suivante :

*« Tous avantages, faveurs, privilèges ou immunités accordés par une partie contractante à un produit originaire ou à destination de tout autre pays seront, immédiatement et sans condition, étendus à tout produit similaire originaire ou à destination du territoire de toutes les autres parties contractantes ».*

En fait, le GATT a dès l'origine reconnu la possibilité de conclure des accords régionaux, mais en les assortissant de conditions énoncées à l'Art. XXIV du traité de 1947 :

*« ...les dispositions du présent Accord ne feront pas obstacle, entre les territoires des parties contractantes, à l'établissement d'une union douanière ou d'une zone de libre-échange ou à l'adoption d'un accord provisoire nécessaire pour l'établissement d'une union douanière ou d'une zone de libre-échange, sous réserve :*

- *que [...] les droits de douane maintenus dans chaque territoire constitutif et applicables au commerce des parties contractantes qui ne font pas partie d'un tel territoire ou qui ne participent pas à un tel accord, lors de l'établissement de la zone ou de la conclusion de l'accord provisoire, ne seront pas plus élevés, ni les autres réglementations commerciales plus rigoureuses que ne l'étaient les droits et réglementations correspondants en vigueur dans les mêmes territoires avant l'établissement de la zone ou la conclusion de l'accord provisoire, selon le cas;*
- *et que tout accord provisoire [...] comprenne un plan et un programme pour l'établissement, dans un délai raisonnable, de l'union douanière ou de la zone de libre-échange.*

Autrement dit, un accord régional n'est admissible qu'à condition (i) de ne pas accroître la protection à l'égard de ceux qui n'en font pas partie, et (ii) de viser l'établissement du libre-échange complet entre les pays participants.

### ***L'analyse classique des unions régionales***

Ces politiques de libéralisation partielle posent un problème typique de *second best* : vaut-il mieux une libéralisation limitée à quelques pays voisins, ou pas de libéralisation du tout ? Jusqu'aux années 50, on pensait qu'une libéralisation partielle était préférable et c'est ce qui a inspiré l'article XXIV du GATT (encadré) ; mais Viner (1950) a montré qu'il pouvait en être autrement.

En effet une union douanière a deux types d'effets : *création de commerce et détournement de commerce*. Elle n'est favorable au bien-être que si le premier l'emporte sur le second. On peut le montrer très simplement sur un exemple, en équilibre partiel. Supposons que les coûts unitaires de production d'un certain bien soient tels que donnés au tableau 7-5 : l'Angleterre est plus efficace que l'Allemagne, qui est plus efficace que la France. Sous ces hypothèses :

- En régime de libre-échange, la production est assurée par le pays le plus efficace, l'Angleterre.
- Avec un tarif de 100%, il n'y a pas d'échange, mais avec un tarif de 50%, la France importe de l'Angleterre.
- Si la France et l'Allemagne forment une UD sans l'Angleterre et maintiennent le tarif extérieur commun au niveau 50%, la France importe de l'Allemagne au lieu de l'Angleterre.

**Tableau 7-5 : Création et détournement de commerce dans une union douanière**

		Fournisseur			
	coût	libre-échange	tarif 100%	tarif 50%	UD
France	5	Angleterre	France	Angleterre	Allemagne
Allemagne	4	Angleterre	Allemagne	Allemagne	Allemagne
Angleterre	3	Angleterre	Angleterre	Angleterre	Angleterre

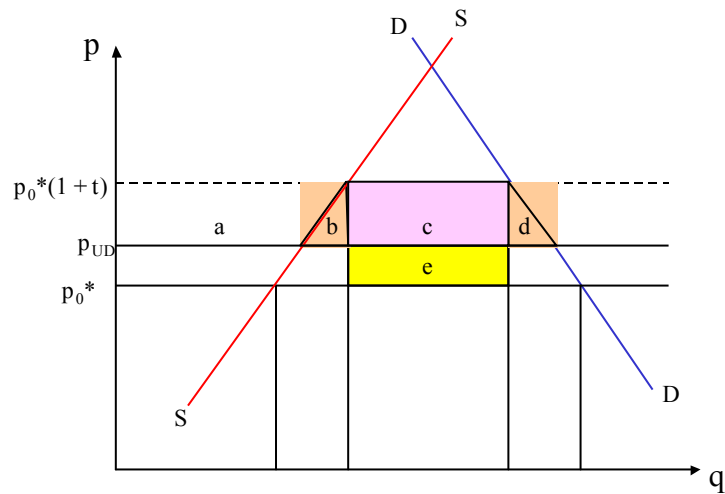
Du point de vue de l'allocation des ressources (i.e. de la minimisation des coûts de production), l'union douanière est préférable à la protection à 100%, mais inférieure à la protection à 50%. « Un peu » de libre-échange détériore donc l'allocation des ressources. Il en va ainsi parce que l'UD a « détourné du commerce », en l'espèce des exportations britanniques vers la France.

Plus généralement, on peut faire de l'union douanière une analyse standard en termes d'équilibre partiel. Plaçons nous dans le cas du pays importateur (ici la France). A partir d'une situation de protection douanière, l'union douanière conduit aux effets suivants (Figure 7-10) :

- Producteur  $\Delta S_p = -a$
- Consommateur  $\Delta S_c = a + b + c + d$
- Etat  $\Delta S_g = -a$
- Nation  $\Delta S_T = b + d - e$  qui est de signe ambigu

Ceci ne concerne que le pays importateur net (la France). Pour l'exportateur (l'Allemagne), il y a gain, et pour celui qui est évincé (l'Angleterre), perte. Se pose donc un problème de redistribution, d'une part au sein de l'UD, de l'autre à l'égard du reste du monde.

Figure 7-10 : Effet d'une union douanière



Kemp et Wan (1976) ont montré qu'on pouvait toujours faire en sorte qu'une UD améliore le bien-être. Pour cela,

- il faut que le tarif extérieur commun laisse inchangé le montant des importations en provenance du RdM (l'Angleterre) ;
- à ce tarif, les membres de l'Union conservent les mêmes possibilités de consommation et améliorent leurs possibilités de production ; il existe donc un transfert (entre la France et l'Allemagne) qui améliore le bien-être des deux.

Le débat sur les unions régionales existantes porte sur l'ampleur respective des effets de création et de détournement de commerce. Leurs adversaires s'alarment des effets de détournement. Leurs partisans clament que les unions régionales correspondent à des zones d'échange « naturelles » et sont donc favorables à la création de commerce.

## *Références*

- Bouët, Antoine, Lionel Fontagné et al. (2001), « MacMaps : A Bilateral and Disaggregated Measure of Market Access », Document de travail CEPII n° 18-2001, [www.cepii.fr](http://www.cepii.fr).
- Bouët, Antoine, Lionel Fontagné et al. (2002), « MacMaps : une mesure bilatérale et désagrégée de l'accès au marché », *Economie internationale*, n° 89\_90.
- Brander, James (1995), « Strategic Trade Policy », NBER Working Paper n°5020, février.
- Hufbauer, Gary C., et Kimberly A. Elliott (1994), *Measuring the Cost of Protection in the United States*, Institute for International Economics, Washington.
- Krugman, Paul (1987), « Is Free Trade Passé ? », *Journal of Economic Perspectives* n°3.
- List, Friedrich (1841), *Système national d'économie politique*, réédition Gallimard, collection Tel, 1998.
- Messerlin, Patrick (2001), *Measuring the Cost for Protection in Europe*, Institute for International Economics, Washington.
- Messerlin, Patrick (2002), « Niveau et coût du protectionnisme européen », *Economie internationale*, n° 89\_90.