

Le protectionnisme

L'ouverture croissante des économies tout au long de la deuxième moitié du vingtième siècle a été de paire avec la restriction progressive des mesures protectionnistes, qui avaient justement pour fonction de limiter les échanges entre pays. Certaines conséquences considérées comme néfastes de la mondialisation ont remis en lumière certaines des justifications au retour d'une certaine forme de protectionnisme.

⊕ Les différentes formes du protectionnisme

Le protectionnisme correspond à toutes les mesures prises pour protéger la production d'un pays contre la concurrence exercée par les entreprises étrangères.

- Le *protectionnisme tarifaire* : il vise, par l'instauration de droits de douanes frappant les produits étrangers, à accroître le prix de vente de ces biens, afin d'en limiter la consommation nationale.
- Le *protectionnisme non tarifaire* : ce sont les restrictions quantitatives (quotas, contingentements) ; le commerce administré (accords conclus entre deux pays pour limiter " volontairement " les exportations de l'un vers l'autre) ; l'imposition de normes diverses, techniques, sanitaires ou autres (*protectionnisme gris ou administratif*).
- Le *protectionnisme monétaire et financier* : il s'agit de manipuler le taux de change pour accroître la compétitivité-prix des entreprises nationales.

⊕ La théorie du « protectionnisme éducateur » de List

Si un pays désire développer sur son sol une nouvelle activité, il devra temporairement la protéger. En effet, une entreprise doit atteindre un certain volume de production pour être rentable, afin de compenser ses coûts fixes. Sans protectionnisme, les produits étrangers, déjà rentables du fait de leur volume de production déjà réalisés sur leur sol, arriveraient en masse dans le pays à un prix inférieur à celui de la production locale. Les entreprises du pays disparaîtraient rapidement. Il faut alors protéger cette production jusqu'au moment où les entreprises nationales auront atteint un volume de production suffisant pour devenir compétitives. Cette théorie a été mise en avant au 19^e siècle par List dans le cadre du Zollverein.

⊕ Les autres arguments en faveur du protectionnisme

- *La théorie de l'industrie sénescence* : l'objectif est de protéger temporairement les industries vouées à disparaître, afin de donner le temps aux entreprises concernées et aux pouvoirs publics de pouvoir réallouer efficacement les facteurs de production concernés.
- *L'argument de l'indépendance* : certaines activités peuvent être considérées comme essentielles. Elles doivent alors rester nationales, même si elles ne sont pas compétitives (Défense, agriculture).
- *La politique commerciale stratégique* : par l'échange, apparaissent des gains. Or, ils ne sont pas nécessairement répartis également entre les différents pays. Par des mesures protectionnistes ciblées, un pays peut s'accaparer une partie de ces gains.
- *L'argument de la concurrence déloyale* : un pays peut estimer subir une concurrence déloyale, du fait par exemple de pays autorisant le travail des enfants ou ne respectant pas certaines normes sociales. Des mesures protectionnistes peuvent alors servir à rééquilibrer le rapport de forces.

Les politiques commerciales stratégiques

Selon la théorie ricardienne, le commerce international est un jeu à somme positive. Cependant, cette théorie ne s'interroge pas sur la répartition du gain ainsi créé.

Selon les nouvelles théories du commerce internationales, sous l'impulsion entre autres de Paul Krugman, ont un pays, par des mesures protectionnistes ciblées et appropriées, peut influencer sur ce partage.

□ L'exemple Boeing / Airbus

Cet exemple montre les bienfaits apportés par une subvention publique à une entreprise. Prenons le cas suivant, dans lequel aucun des pays ne subventionne son entreprise nationale :

		Airbus	
		Produit	Ne produit pas
Boeing	Produit	Airbus = - 10 Boeing = - 10	Airbus = 0 Boeing = 100
	Ne produit pas	Airbus = 100 Boeing = 0	Airbus = 0 Boeing = 0

Source : d'après Krugman 1987.

Dans cette situation, les deux entreprises n'ont pas intérêt à produire ensemble, car alors elles perdraient toutes deux de l'argent. Le cas de gros porteurs, où le marché est quantitativement limité et les coûts fixes très élevés, en est un bon exemple. Si les entreprises se partagent le marché, aucune des deux ne parviendra à écouler suffisamment d'avions pour atteindre son seuil de rentabilité.

Krugman imagine qu'une des deux entreprises à « un coup d'avance » sur l'autre : elle peut décider en premier si elle produit ou non (par exemple, son avion est déjà prêt). Imaginons que ce soit Boeing. Dans ce cas, rationnellement, Boeing décidera de produire, car il saura que Airbus, par la suite, ne produira pas ; en effet, si Airbus décidait de produire alors que Boeing produit déjà, Airbus serait sûr de ... perdre de l'argent.

Les seuls gains de l'échange possibles vont être entièrement accaparés par l'entreprise américaine. L'union européenne peut alors agir en permettant des subventions à Airbus. Imaginons que Airbus reçoive, en cas de production, une subvention de + 20, qu'elle devra à terme rembourser. On obtient alors une nouvelle matrice des gains :

		Airbus	
		Produit	Ne produit pas
Boeing	Produit	Airbus = + 10 (- 10 + 20) Boeing = - 10	Airbus = 0 Boeing = 100
	Ne produit pas	Airbus = 120 (100 + 20) Boeing = 0	Airbus = 0 Boeing = 0

Airbus a alors tout intérêt à entrer sur le marché, car l'entreprise est alors sûre de gagner de l'argent, que Boeing décide de produire ou non. Dans ce cas, Boeing sait que Airbus va entrer et à donc tout intérêt, pour minimiser ses pertes potentielles, à ne pas entrer sur le marché. Airbus pourra alors rembourser l'aide publique reçue.

Pour les européens, l'avantage de cette subvention de + 20 est d'accroître le gain européen de + 100, ce montant correspondant au gain jusqu'alors accaparé par l'entreprise américaine.

□ Les limites

La principale limite de cet exemple est qu'il est difficile de croire que, dans cette situation, le gouvernement américain ne réagisse pas et ne décide pas à son tour de subventionner Boeing afin de redonner à l'entreprise américaine une position de force. On assisterait alors à une véritable « course à la subvention » qui n'aurait pas d'intérêt, car l'avantage recherché par une Nation serait aussitôt annulé par le surcroît de subvention accordé par l'autre Nation.

De plus, l'intérêt d'une subvention au niveau global est nul ; ce qu'un pays gagne, l'autre le perd.

Pour toutes ces raisons, l'Organisation mondiale du commerce cherche à mettre en place des mesures visant à interdire, ou du moins fortement limiter les possibilités de subvention, afin d'éviter les pratiques anti-concurrentielles.

