



N° 97
janvier 2006

**D'OU VIENT LE DÉFICIT DU COMMERCE
EXTÉRIEUR DE LA FRANCE ? COMMENT LE
RÉSORBER ? LES CONTRADICTIONS DU
GOUVERNEMENT VILLEPIN**

S O M M A I R E

Introduction

.....
.....
3

1) L'évolution du commerce extérieur de la France depuis 25 ans montre une grande fragilité

.....
.....
4

1.1) L'évolution du commerce extérieur en volume

.....
.....
4

1.2) L'évolution du commerce extérieur en valeur

.....
.....
5

2) La situation en 2005 nourrit l'inquiétude

.....
.....
5

3) L'amélioration du commerce extérieur passe par celle de l'emploi

.....
.....
6

Annexe 1 :	
Balance des paiements et commerce extérieur	
.....	
.....	
8	
Annexe 2 :	
Les conséquences sur l'économie réelle de la surévaluation et des dévaluations d'une monnaie	
.....	
.....	
8	
Annexe 3 :	
La théorie des avantages comparatifs et le libre-échange	
.....	
.....	
10	
Annexe 4 :	
Les raisons, les outils et les limites des mesures de pro-	
Glossaire..... 13	
Documentation et références..... 16	

tection. La TVA « sociale »	
.....	
.....	
10	

Annexe 5 :	
La structure sectorielle et géographique du commerce extérieur de la France en 2004 ; les termes de l'échange	
.....	
.....	
11	

a) Echanges géographiques	
.....	
.....	
11	

b) Echanges par produit	
.....	
.....	
12	

c) Termes de l'échange par groupe de produits	
.....	
.....	
12	

La France a connu un important déficit extérieur en 2005 en rupture avec la situation des dix dernières années équilibrées ou excédentaires. L'évolution du commerce extérieur est de grande importance, y compris pour les syndicalistes :

- elle traduit, au plan économique, une plus ou moins bonne insertion plus ou moins bonne d'un pays dans l'économie mondiale ; elle concerne la quantité et la qualité du travail ; le commerce extérieur influence donc, très fortement dans certains secteurs, le niveau de l'emploi et des salaires¹,
- elle contribue aussi à déterminer l'équilibre financier du pays,
- elle est le reflet de son degré d'indépendance (énergétique, alimentaire, stratégique...) vis-à-vis de ses partenaires, avec les conséquences sur les coopérations internationales que cela implique.

Le diagnostic retenu va influencer sur les choix économiques et sociaux à adopter. La dégradation des résultats du commerce extérieur a sans doute poussé Villepin à accélérer et amplifier ses décisions de déréglementation du marché du travail. Ce n'est évidemment pas la bonne direction.

Il y a un peu plus de 20 ans, en 1982-83, le « déséquilibre commercial » a été la principale raison avancée par le gouvernement pour ouvrir la « parenthèse libérale »... qui n'est pas encore refermée ! L'argument « du déséquilibre » n'était pas dépourvu de sérieux mais il dissimulait :

- l'adoption de la « loi » des avantages comparatifs et des dogmes du libre-échange,
- un renoncement devant la pression des marchés financiers,
- une acceptation des inégalités et la décision de se soumettre aux exigences de la « globalisation financière ».

¹ En 2005, le taux d'ouverture de l'économie française (somme des importations et des exportations rapportée au Produit intérieur brut) dépassait 50%. Voir en annexe les principales définitions et données statistiques sur le commerce extérieur (balance commerciale, balance des paiements courants, excédent, déficit, termes de l'échange...) ainsi que quelques indications sur les mécanismes (effets d'une dévaluation...), les théories et les doctrines du commerce international (libre-échange, protectionnisme,...).

La question qui se posait au début de 1983 concernait le taux de change du franc² et la balance des paiements courants en valeur. Aujourd'hui, les questions ne sont plus posées dans les mêmes termes. Le débat porte surtout sur la balance commerciale en volume³. En particulier, on considère que la question du taux de change adéquat est transférée au niveau de l'Union européenne, ou de la zone euro... lieux où cette question n'est pas réellement traitée !

En effet, depuis l'entrée en vigueur en 1999 de l'euro, et jusqu'à une période récente, la question du commerce extérieur semblait avoir moins d'acuité.

Mais, ces derniers mois, la balance commerciale de la France, qui était excédentaire depuis plus de dix ans, a accusé un déficit : plus de dix milliards d'euros au premier semestre de 2005. Avec cette dégradation, la question du commerce extérieur est de nouveau posée, sous un angle différent : l'accent est mis davantage sur la compétitivité, la spécialisation ou l'attractivité du pays ...

Selon les commentateurs les plus en vue, c'est le niveau « trop élevé » des salaires et la « rigidité » du marché du travail qui seraient responsables du déficit du commerce extérieur. Ce raisonnement est infondé. Nous pouvons en effet retourner l'argument. Les experts considèrent-ils que les salaires et les garanties sociales devraient être améliorés lorsque la balance commerciale est largement excédentaire, comme cela a été le cas de la France pendant une dizaine d'années ?

Dans les faits, le commerce international n'a pas toujours grand-chose à voir avec le marché : une grande partie du commerce international est constituée d'échanges internes aux groupes transnationaux ou entre ces groupes⁴. On estime qu'au niveau mondial un tiers des marchandises seraient échangés entre

² c'est-à-dire la valeur du franc par rapport aux autres monnaies.

³ Voir annexe

⁴ Pour la France : 36% des exportations industrielles seraient contrôlées par des groupes étrangers (qui emploieraient 30% des salariés). Pour plus de détails, voir « L'implantation étrangère dans l'industrie française » Sessi, 2002. Voir aussi « Les échanges internationaux intragroupe dans la mondialisation industrielle » Sessi, 2003 et les « 4 pages », notamment édités par le Sessi, sur ce thème.

unités d'un même groupe multinational. Une large part du commerce « international » est donc régi par des critères qui n'ont pas grand chose à voir avec la sacro-sainte « concurrence libre et non faussée » entre des entreprises indépendantes les unes des autres !

1) L'évolution du commerce extérieur de la France depuis 25 ans montre une grande fragilité

Nous distinguerons donc successivement l'approche en volume et l'approche en valeur.

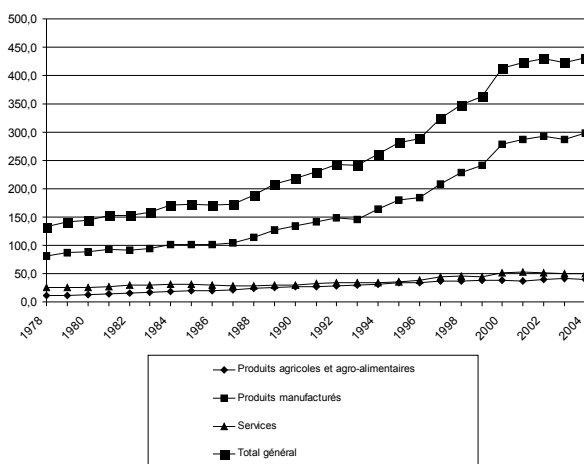
1.1) L'évolution du commerce extérieur en volume

Si on fait abstraction, dans un premier temps, des mouvements de prix, on peut apprécier les exportations et les importations en volume, ce qui a le mérite de souligner le lien à la croissance économique et à l'emploi, relation qui peut être faussée par une appréciation en valeur.

Les exportations de la France augmentent de manière significative, tout au long des années 1980 et 1990, avec seulement quelques périodes de ralentissements.

La progression des exportations a surtout été faite des produits manufacturés, avec le concours de tous les grands secteurs industriels (biens de consommation, automobile, biens d'équipement, et dans une moindre mesure les biens intermédiaires). L'agriculture et les industries agro-alimentaires ont développé fortement, aussi, leur présence sur les marchés extérieurs. Le secteur des services a progressé

Graphique 1
Exportations annuelles en volume
(milliards d'euros aux prix de 2000)

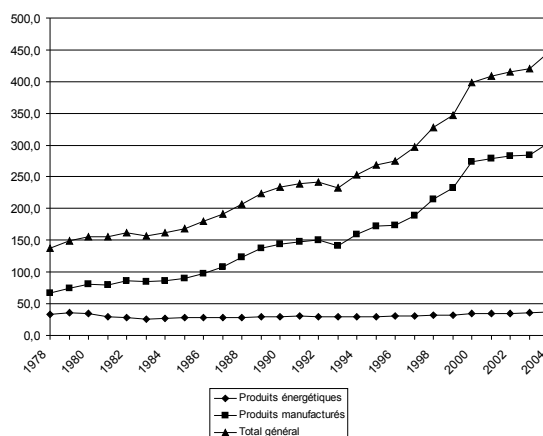


un peu moins vite que celui des produits manufacturés ou agricoles, mais il a quand même doublé ses exportations en 25 ans.

Ces chiffres ne témoignent pas d'une véritable « désindustrialisation » de la France. Mais ces toutes dernières années marquent un net fléchissement. La progression des exportations de produits manufacturés est considérablement ralentie ; les exportations de produits agricoles et agro-alimentaires stagnent ainsi que celles des services.

Toujours en volume, les importations de produits manufacturés augmentent par grandes vagues, à peine ralenties quand le PIB croît moins vite (1983, 1992-93, 2001, 2003). Elles semblent quand même un peu freinées depuis quelques années, mais nettement moins que les exportations. Les importations de produits énergétiques sont presque étales.

Graphique 2
Importations annuelles en volume
(milliards d'euros aux prix de 2000)



La balance commerciale, toujours en volume, fluctue fortement. En effet, s'agissant de masses importantes et relativement proches, le moindre décalage entre les évolutions des importations et des exportations retentit fortement sur le solde.

Le déficit énergétique reste assez fortement négatif. Mais :

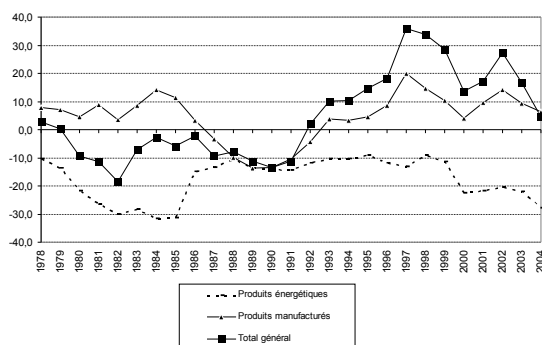
- il est relativement stable ;
- il reste inférieur à ce qu'il était au début des années 1980, même s'il semble se creuser depuis quelques années ;
- il n'avait pas empêché l'excédent commercial de monter jusqu'à une trentaine de milliards d'euros à la fin des années 1990.

Le plongeon du solde commercial, qui devient déficitaire en 2004-2005, est donc surtout le fait :

- du fléchissement sensible, et désormais continu semble-t-il, des exportations de services,
- de la croissance très ralentie des exportations de produits manufacturés par rapport aux importations.

En résumé, toutes les composantes du commerce extérieur sont plus ou moins responsables du déficit commercial en volume. Il convient quand même de relativiser ce

Graphique 3
Saldes du Commerce extérieur annuels en valeur
(milliards d'euros)



constat : ce déficit était beaucoup plus prononcé à la fin des années 1980.

1.2) L'évolution du commerce extérieur en valeur

Ce premier diagnostic doit être complété en examinant les données en valeur.

Les grands ensembles de produits (agricoles et agro-alimentaires, énergétiques, manufacturés, services) ne réagissent pas de la même manière aux variations de prix. Ils présentent en effet des « élasticités-prix » différentes : les importations de pétrole, notamment, ne diminuent pas rapidement ni fortement en volume quand le prix du baril augmente, ce qui explique la détérioration récente de la « facture énergétique » (en valeur).

En revanche, le commerce international des produits manufacturés est plus sensible aux fluctuations des taux de change et aux variations de prix. Ainsi, la hausse du dollar, à la fin des années 1990, a contribué à l'amélioration du solde de produits industriels.

A l'inverse, la baisse du dollar en 2002-2004 a pesé sur les volumes échangés, au détriment de la France et des autres pays de la zone euro⁵.

Au total, le bilan n'était pas négatif, en 2004, du point de vue financier, puisque le solde des échanges de produits manufacturés restait positif (comme pour les produits agro-alimentaires et les services). Mais la tendance à la dégradation était sensible.

2) La situation en 2005 nourrit l'inquiétude

La dégradation du solde agro-alimentaire et industriel en valeur s'est poursuivie en cours d'année 2005 avant, semble-t-il, de se stabiliser au troisième trimestre et en fin d'année.

La remontée du dollar observée depuis le début de l'année a pesé sur les factures car elles ont rendu plus chères les importations libellées en dollars. En revanche, les produits français sont devenus moins chers en dehors de la zone euro. Toutefois, l'amélioration de la « compétitivité-prix » qui en résulte n'a suscité qu'une croissance modeste des exportations en volume au premier semestre.

Il semble que les exportations de produits manufacturés en volume se soient redressées au troisième trimestre, sous l'effet d'une nette reprise des biens d'équipement notamment. Ce redressement (provisoire ?) serait lié à une amélioration de l'environnement international de la France et à la légère dépréciation de l'euro, facteur, comme on l'a vu, de compétitivité à court terme.

Au total, l'évolution des taux de change explique donc pour une part non négligeable le déficit des échanges commerciaux en valeur en 2005. C'est clair pour les produits énergétiques – généralement libellés en dollars.

Mais cette évolution ne fournit pas une explication suffisante. La preuve en est l'évolution très divergente de trois pays de la zone euro, la France, l'Allemagne et l'Italie. L'Allemagne a acquis et même renforcé une position très largement excédentaire, qui contraste singulièrement avec l'atonie de la

⁵ Voir annexe « Les conséquences sur l'économie réelle de la surévaluation et des dévaluations d'une monnaie ».

demande intérieure. Les baisses de salaires de ces dernières années ne sauraient suffire à expliquer la situation dans ce pays, car les salaires et les prix allemands restent supérieurs à ceux des pays d'Europe centrale et à plus forte raison à ceux des pays non européens.

La forte position de l'Allemagne provient de la qualité de sa main d'œuvre, d'investissements judicieux, de types de produits et sans doute d'une position géographique favorable. Inversement, l'Italie voit sa position se dégrader très fortement. La France est dans une position intermédiaire, plus proche de celle de l'Italie.

3) L'amélioration du commerce extérieur passe par celle de l'emploi.

Pour dégager des « surplus exportables » il est parfois avancé l'idée qu'il faudrait peser sur la demande intérieure par une diminution des salaires. Les entreprises, ne trouvant pas de débouchés suffisants sur le marché intérieur, seraient alors poussées à exporter plus. Ce raisonnement, qui s'inscrit dans une logique de « guerre économique », est très contestable :

- d'une part, il ne vaut pas pour les entreprises de services aux particuliers,
- d'autre part, en règle générale, les petites et moyennes entreprises ne deviennent exportatrices que quand elles ont réussi à se développer dans un premier temps sur leur propre marché. Dans un pays comme la France, restreindre la consommation et le marché intérieur ne profiterait qu'aux entreprises, souvent multinationales, pour lesquelles ce marché n'est pas le lieu principal de leur développement.

Enfin, l'évolution de l'emploi et du commerce extérieur au cours des vingt dernières années montre que ce n'est pas en augmentant la durée légale du travail ou en baissant les salaires que l'on résoudra le problème du déficit extérieur. Il faut également sortir d'une situation où, pour chaque secteur, les intérêts des producteurs et des consommateurs sont considérés abusivement comme antagonistes. Pour l'essentiel, dans un pays comme la France, la consommation a pour source la rémunération du travail.

Il est clair que chaque salarié, en tant que consommateur individuel, est placé devant une contradiction : réclamer des prix plus bas est

compréhensible, à qualité donnée ; même si un « consommateur-citoyen » est censé en avoir le souci, il ne lui est pas non plus possible de vérifier, personnellement, que le droit du travail et de l'environnement sont parfaitement respectés lorsqu'il acquiert un produit ! Seule une vigilance, des contrôles et des actions collectives, exercées par les Etats, les organisations de salariés ou de consommateurs, peuvent prendre en charge ces questions à la mesure du problème qu'elles posent.

Il est clair, aussi, que les pays européens ont des structures de production et de consommation différentes. De ce fait, même sans tenir compte d'autres considérations politiques et économiques, un accord entre pays européens, face aux « offensives commerciales » d'autres pays, risque fort d'être difficile.

Concernant le commerce extérieur, la question qui vient le plus souvent dans les débats est la suivante : la fragilité du commerce extérieur, et les conséquences de cette fragilité sur l'emploi, sont-elles dues à une mauvaise spécialisation productive, à une mauvaise spécialisation géographique ? Cela mérite d'être pris en compte même si il est clair que l'explication est insuffisante pour expliquer la fragilité de la balance commerciale française.

Les pistes sont aussi à rechercher dans d'autres directions. Elles ont chacune leur importance avec des échéances très différentes dans le temps :

- à long terme, un rééquilibrage des parités monétaires et des niveaux de vie est indispensable : un commerce international mutuellement fructueux ne peut se développer sur des bases aussi instables et inégalitaires que celles qui prévalent aujourd'hui ; les négociations de l'Organisation Mondiale du Commerce l'indiquent clairement.
- à moyen terme, c'est une stratégie de développement fondée sur l'amélioration de la qualité du travail et des produits – à laquelle les gouvernements tournent le dos actuellement par la précarisation généralisée – qui permettra d'asseoir le commerce extérieur sur des bases solides ; et ce n'est pas parce que cette action portera ses fruits progressivement qu'il ne faut pas

l'entreprendre rapidement et résolument.

- toujours à moyen terme la politique monétaire est aussi un instrument important, visant une parité convenable de l'euro – ni sous-évalué comme il l'a été vers l'an 2000, ni surévalué par rapport au dollar comme il l'a été en 2003-2004 et l'est encore actuellement. La Banque centrale européenne, en augmentant les taux d'intérêt à la fin de 2005, contribue à maintenir cette surévaluation de l'euro. La question du rôle du politique dans la détermination du niveau de change de l'euro est posée.
- à court terme, ce n'est évidemment pas une baisse des rémunérations du travail qui constitue la solution ; en revanche, un taux de chômage élevé constitue, à l'évidence, un handicap du pays, y compris du point de vue de sa compétitivité (puisque des forces productives sont sous-utilisées.)

La question de protections temporaires ne peut pas être éludée. Dans des secteurs comme les produits de consommation courante (habillement, électroménager,...), certains pays pratiquent des prix de dumping à l'abri de monnaies sous-évaluées. Plus précisément : les firmes transnationales profitent de la très faible rémunération du travail dans ces pays pour accumuler d'énormes profits, soit en s'y implantant, soit en s'y approvisionnant. Une revalorisation des salaires et des monnaies de ces pays est indispensable. Dans l'immédiat, il ne faut pas exclure des mesures de protection qui permettent aux secteurs les plus concernés de s'adapter.

Toutefois, de telles mesures de protection ne peuvent constituer une politique à long terme : ce sont des pis-aller⁶ ; elles ne pourront être pleinement fructueuses que si elles s'accompagnent :

- d'actions de formation et d'investissements judicieux en France et en Europe,
- d'actions, y compris dans les instances internationales, pour que le commerce international se développe sur des bases

sociales et monétaires plus équilibrées, respectueuses aussi de l'environnement.

Alors que le gouvernement Villepin prétend choisir la flexibilisation du marché du travail pour lutter contre le chômage et retrouver une compétitivité perdue de l'économie nationale, notre analyse montre que les réponses sont à rechercher dans une toute autre direction. Seule une plus grande efficacité productive, bâtie sur une véritable politique industrielle et la promotion des qualifications, des savoir-faire, des compétences peut venir à bout de cette fragilité structurelle du commerce extérieur français.

⁶ Cette problématique est développée dans l'annexe « Les raisons, les outils et les limites des mesures de protection ».

Annexe 1 : Balance des paiements et commerce extérieur

La balance des paiements se compose : du compte de transactions courantes (balance des paiements courants), d'un compte de capital et d'un compte financier. Le solde d'ensemble est, par définition, nul (aux erreurs et omissions près) puisque toute opération a une contrepartie comptable.

Balance des paiements courants en 2004

Unité : milliard d'euros

	Entrées de devises (crédits)	Sorties de devises (débits)
Ensemble	535	542
Biens	339	345
Services	88	78
Revenus	87	81
Transferts	21	38

Source : Insee, indices et séries statistiques

Précisions :

Les biens sont pour l'essentiel des marchandises exportées (crédits) ou importées (débits). Les services sont principalement les voyages, les transports et des services aux entreprises.

Les revenus sont en premier lieu les revenus des investissements (bénéfices réinvestis) et en second lieu la rémunération des salariés (surtout en crédits.)

Les « transferts courants » unilatéraux sont surtout le fait des administrations publiques (dépenses de coopération, opérations avec les communautés européennes) ; les transferts d'économies de travailleurs étrangers résidant en France (2,6 milliards en 2003) sont comptabilisés ici en débits.

L'excédent généré par les échanges de services (en fait : par les voyages à destination touristique) était, en 2004, supérieur au déficit du commerce extérieur. Le solde négatif, traditionnel, qui affecte les transferts unilatéraux constituait donc la cause principale du léger déficit des paiements courants.

◆◆◆◆◆

Annexe 2 : Les conséquences sur l'économie réelle de la surévaluation et des dévaluations d'une monnaie

Depuis l'entrée en vigueur de l'euro, la question de la valeur des monnaies dans la zone euro semble moins sensible, dans la mesure où on ne vit plus les « psychodrames » qui accompagnaient les dévaluations.

La question de la surévaluation, ou de la sous-évaluation, des monnaies n'a pas pour autant disparu : en témoignent les fluctuations du dollar, la pression à la réévaluation du yuan chinois ou, d'une autre manière, la rémunération du travail dans les pays d'Europe orientale.

Qu'est-ce qu'une dévaluation ?

La dévaluation (ou la dépréciation) d'une monnaie est la baisse du taux de change de cette monnaie⁷. Exemple : le dollar valait 1 euro en novembre 2002, il ne valait que 0,85 en novembre 2003. Il a donc été déprécié de 15% en un an par rapport à l'euro. En sens inverse, l'euro valait donc $(1/0,85=)$ 1,18 dollar en novembre 2003 ; il a donc été réévalué de 18% par rapport au dollar en un an.

Quelles sont les conséquences d'une dévaluation, notamment sur l'économie réelle (production, investissements, emploi) ? La réponse à cette question est plus complexe, car il faut distinguer les effets immédiats (sur les prix) et les effets à plus long terme (sur les prix et les quantités échangées). Il faut aussi envisager les « politiques d'accompagnement » qui visent à « réussir » la dévaluation.

Les effets immédiats : dégradation de la balance commerciale en valeur

Dans l'immédiat, on peut admettre que les quantités échangées restent identiques à ce qu'elles étaient avant la dévaluation. Seules jouent donc les valeurs des monnaies. Les importations des Etats-Unis en provenance de la zone euro coûtent 18% plus cher à la fin de 2003 qu'en novembre 2002. Les exportations des Etats-Unis vers la zone euro leur rapportent 15% de moins. La balance commerciale en valeur des Etats-Unis se dégrade.

⁷ La dévaluation d'une monnaie est généralement brutale. Quand la baisse est progressive on parle plutôt de dépréciation.

Les conséquences à moyen terme : résultante de mouvements contradictaires

En fait, les volumes échangés ne vont pas rester identiques. Ici il faut distinguer selon les produits. Il y a ceux dont l'élasticité-prix⁸ est faible : c'est par exemple le cas du pétrole, dont les importations ne diminuent pas vite, ni très fortement, quand les prix augmentent. C'est aussi le cas, dans une moindre mesure, des services. Ainsi, la baisse du dollar va améliorer la balance commerciale en valeur des pays européens importateurs de pétrole, puisque le prix du pétrole est pour l'essentiel libellé en dollars.

Pour ce qui concerne les produits manufacturés, leur élasticité-prix est généralement plus forte. Dans ces secteurs, du fait de la dévaluation, les produits américains deviennent moins coûteux, et donc plus attractifs. La « compétitivité-prix » de ces produits s'améliore. Symétriquement, la compétitivité-prix des produits européens se dégrade : si leurs prix en euros restent identiques, ils vendent plus difficilement aux Etats-Unis, et ailleurs dans le monde où ils subissent la concurrence accrue des produits américains. Ainsi, la balance commerciale en volume des Etats-Unis va s'améliorer et celle des Européens va se détériorer.

Ici intervient le « comportement de marge » des entreprises. En principe, dans le cas d'une dévaluation du dollar, la plupart des exportateurs européens vont devoir comprimer leurs marges bénéficiaires pour préserver leurs marchés. A l'inverse, une dépréciation du dollar permet aux exportateurs américains d'améliorer leurs marges bénéficiaires. Une dévaluation offre une bouffée d'air aux industriels du pays dont la monnaie se dévalorise... à condition qu'ils trouvent encore acquéreurs pour leurs produits dans l'hypothèse où ils relèvent leurs prix ! En fait, on distingue ici :

- les « faiseurs de prix » (en anglais : price-makers) entreprises – et par extension pays – qui sont en mesure de vendre sans avoir à comprimer leurs marges bénéficiaires ;
- les entreprises ou pays « preneurs de prix » (en anglais : price-takers) qui

sont contraints d'aligner leurs prix sur ceux des entreprises dominantes.

Au total, on appréciera différemment les effets d'une dévaluation selon que l'on privilégie :

- la balance commerciale en valeur selon qu'on la juge à court terme (où elle se dégrade) ou à plus long terme⁹ ;
- l'économie « réelle » et la place de l'industrie dans l'économie ; d'un point de vue purement analytique, une dévaluation avantage, en principe, les secteurs soumis à la concurrence et l'emploi dans ces secteurs.

Les conséquences d'une dévaluation dépendent aussi des « politiques d'accompagnement » :

- mesures de protection ou de soutien spécifiques à certains secteurs ;
- politique macroéconomique, généralement défavorable aux salariés, aux budgets sociaux et à la consommation populaire, qui accompagne les dévaluations.

En résumé, une monnaie surévaluée est généralement défavorable à l'industrie ; elle tend à orienter l'économie vers les services et peut nourrir le chômage. Mais une industrie qui investit dans la qualité peut prospérer malgré des prix élevés.

En sens inverse, si une monnaie est sous-évaluée, cela signifie aussi que le travail rémunéré avec cette monnaie est dévalorisé par rapport aux autres pays.

⁸ Définition dans le glossaire.

⁹ de ce point de vue, les Etats-Unis sont dans une situation particulière, eu égard au statut du dollar : « le dollar est notre monnaie, mais c'est votre problème » résumait de manière quelque peu cynique un ministre américain.

Annexe 3 : La théorie des avantages comparatifs et le libre-échange

Selon Adam Smith (XVIII^e siècle), un pays dispose « d'avantages absolus » quand il peut produire une marchandise donnée mieux que les autres, c'est-à-dire avec moins de travail. Chaque pays a donc intérêt à se spécialiser dans la fabrication de produits pour lesquels il dispose d'avantages absolus. David Ricardo (début du XIX^e) approfondit cette théorie. Prenant l'exemple de la production de vin et de drap en Angleterre et au Portugal, il démontre que le Portugal a intérêt à délaïsser les draps et à se spécialiser dans le vin, bien qu'il ait des avantages absolus pour ces deux produits, parce qu'il est RELATIVEMENT plus performant pour la production de vin que pour la fabrication de draps. Il en déduit que tous les pays ont intérêt à l'échange international en acceptant les spécialisations qui en résultent. Par la suite, John Stuart Mill (XIX^e siècle) puis Heckscher-Ohlin-Samuelson (XX^e siècle) détailleront cette théorie.

Les hypothèses sur lesquelles se fondait Ricardo étaient fort peu réalistes. Elles le restent largement en dépit des raffinements apportés par la suite : la concurrence est censée être « pure et parfaite » ; le taux de profit est nul ; les facteurs de production sont supposés immobiles et utilisés à pleine capacité ; les économies d'échelle sont ignorées ; les coûts de transport sont négligés et les taux de change sont fixes !

Attention, toutefois : en dépit de ses hypothèses irréalistes, le raisonnement de Ricardo et de ses continuateurs fournit une justification de nature économique au développement souhaitable des échanges (commerciaux, culturels...) entre les pays.

Ce qui est critiquable c'est l'utilisation faite de cette « loi » par les doctrinaires du libre-échange. Ils font mine d'ignorer les rapports de force qui régissent le commerce international, les déséquilibres massifs, les inégalités démesurées, les drames humains suscités par les libéralisations et les délocalisations. Le libre-échange intégral ressemble plus à la libération des renards dans les poulaillers¹⁰ qu'au développement d'échanges équilibrés et mutuellement fructueux.

¹⁰ Pour reprendre une idée de Rosa Luxemburg,

Laissons le dernier mot à Sanou Mbaye¹¹ : « toutes les nations ont protégé et subventionné leur production nationale au cours des premières phases de leur développement, et elles opèrent encore ainsi lorsque cela les arrange ».

◆◆◆◆◆

Annexe 4 : Les raisons, les outils et les limites des mesures de protection

Les mesures de protection, stigmatisées comme « protectionnistes » par les tenants du libre-échange, sont employées par tous les pays sous des formes variées, y compris ceux qui se réclament du libéralisme.

Les justifications d'une telle politique sont diverses :

- le « repli en bon ordre » d'activités considérées comme condamnées par les innovations techniques, repli qui laisse notamment aux travailleurs de ces secteurs du temps pour se reconvertir,
- le développement d'activités nouvelles qui ne peuvent pas encore « tenir le choc » face à des concurrents plus puissants et éventuellement déloyaux,
- le maintien d'activités qui traversent une mauvaise passe, soit parce que les conditions sont provisoirement défavorables (dévaluation de la monnaie d'un pays concurrent...) soit parce qu'elles ont entrepris une reconversion,
- la décision politique de ne pas dépendre abusivement de fournisseurs étrangers (souveraineté alimentaire, indépendance énergétique, diversité culturelle, sécurité sanitaire...),
- la protection contre le dumping, les exportations de produits subventionnés, ou toutes pratiques commerciales « déloyales ».

Les droits de douane, le contingentement, le fait d'adopter des règles et normes favorables aux productions locales, diverses mesures financières constituent les mesures de

¹¹ économiste à la Banque africaine de développement « Le dilemme de la dette africaine » Le Monde de l'économie, 22 juin 2005.

protection les plus fréquentes.¹² On peut notamment citer :

- en matière douanière : droits de douanes élevés, contingentements, opacité des procédures, problèmes liés aux licences d'importation, dédouanement difficiles,...
- dans le domaine des normes techniques et sanitaires : normes contraignantes, absence de reconnaissance de certificats, multiplication des organismes de contrôle, procédures onéreuses etc.
- en matière de propriété industrielle et pour la propriété intellectuelle : protection des brevets, droits d'auteur, marques ou indications géographiques, etc.

L'Organisation mondiale du commerce se donne comme objectif « de favoriser autant que possible l'harmonie, la liberté, l'équité et la prévisibilité des échanges ». En fait, de réduire puis de supprimer tous les obstacles au commerce international et donc toute mesure de protection.

Sans suivre les préceptes de l'Organisation Mondiale du Commerce, qui ne voit au libre-échange que des vertus et qui en ignore les ravages, il faut signaler les inconvénients qu'une « politique d'importations » peut présenter, surtout si elle est généralisée et durable :

- si des droits de douane ou des contingentements sont appliqués : « rente » pour les importateurs qui peuvent empêcher la différence entre les prix intérieurs et les prix étrangers ; primes à la contrebande...
- dans le cas de normes bureaucratiques à visées protectionnistes : frein à l'innovation, soutien à des technologies dépassées ;
- si on maintient artificiellement et durablement des taux de change sous-évalués : dévalorisation du travail.

Des mesures de protection, si elles peuvent s'avérer nécessaires à titre provisoire et pour des secteurs déterminés, ne constituent donc pas une solution universelle, durable, qui serait

¹² Voir par exemple le site Internet des missions économiques : <http://www.missioneco.org/economie/index.asp> qui traite de ce qu'on appelle parfois les « politiques d'importations ».

dénuée d'inconvénients économiques et sociaux.

La TVA « sociale »

La TVA « sociale » est parfois préconisée pour financer la protection sociale tout en jouant le rôle d'un droit de douane. Ce mécanisme a été décidé en Allemagne, où le taux normal de TVA va être relevé de 16 à 19%. Il est préconisé notamment, en France, par les sénateurs Arthuis et Marini ainsi que par la CFE-CGC.

Une hausse de la TVA renchérirait bien sûr tous les produits ce qui ne manquerait pas de peser sur la consommation. Le léger avantage aux produits français que serait censée procurer cette réforme par rapport aux produits étrangers serait immédiatement annulé par l'effet récessif de la mesure. Elle serait de plus injuste.

La TVA est en fait un impôt sur le consommateur, collecté par les commerçants¹³. En dépit de la différence de taux entre les produits, qui est censée avantager la consommation populaire, c'est un impôt injuste. En effet, les personnes qui ont un petit revenu dépensent l'intégralité de leurs ressources, ou presque, et sont donc taxées sur tous leurs revenus. A l'inverse, les plus riches épargnent et placent une part importante de leur revenu ; ils ne sont taxés par la TVA que sur leur consommation, qui ne représente qu'une faible fraction de leurs ressources.

◆◆◆◆◆

Annexe 5 La structure sectorielle et géographique du commerce extérieur de la France en 2004 ; les termes de l'échange

a) Echanges géographiques

La France est largement tournée vers l'Allemagne et les autres pays européens, qui sont ses premiers clients et ses premiers fournisseurs. Son solde commercial s'est dégradé vis-à-vis de la plupart de ses

¹³ pour une analyse détaillée de la TVA voir « Prélèvements obligatoires : compréhension, efficacité économique et justice sociale » Rapport au Conseil économique et social, 2005, notamment pages 71, 144 et suivantes (sur la TVA sociale) et 164.

partenaires commerciaux en 2004, pour des montants équivalents en Chine et en Allemagne.

Principaux partenaires commerciaux de la France

Unité : milliard d'euros

	Exportations 2004	Importations 2004	Solde 2004	Solde 2003
En Europe				
Allemagne	50	61	-11	-9
Espagne	33	26	6	8
Italie	31	32	0	-1
Royaume-Uni	31	23	9	9
Belgique	26	26	0	2
Pays-Bas	13	16	2	3
Dans le monde				
Etats-Unis	23	23	1	1
Suisse	10	8	2	4
Chine	5	17	-11	-9
Japon	5	11	-5	-5
Russie	3	7	-4	-3

Source : Tableaux de l'économie française, Insee 2005-2006
(Importations CAF, exportations FAB)

NB : par le jeu des arrondis, le solde peut différer du résultat (Exportations – importations).

b) Echanges par produit

S'agissant des échanges par produit, pas de surprise : les exportations agricoles et agro-alimentaires, et dans une moindre mesure les services, épongent le déficit industriel et énergétique.

Plus précisément : les exportations d'automobiles et de biens d'équipement contrebalancent en partie les déficits imputables aux matières premières et à deux grands secteurs manufacturiers : les biens de consommation et les biens intermédiaires.

Importations et exportations par groupe de produits en 2004

Unité : milliard d'euros

	Exportations	Importations	Solde
Agriculture, sylviculture et pêche	10	9	2
Industries	332	348	-16
Dont IAA	30	24	7
Biens de consommation	52	60	-8
Automobile	54	41	12

<i>d'équipement</i>	Biens	81	74	7
<i>intermédiaires</i>	Biens	103	109	-6
	Energie	12	40	-28
Services principalement marchands		52	52	0
Dont Commerce		4	5	-1
Transports		18	19	-1
Activités financières		4	4	0
Services aux entreprises		25	23	2
Services aux particuliers		2	2	0
Correction CAF-FAB			-7	
Correction territoriale		33	23	
Total FAB		428	424	4

Source : Tableaux de l'économie française, Insee 2005-2006

(Importations CAF, exportations FAB, soldes CAF-FAB pour chaque poste)

NB : par le jeu des arrondis, le solde peut différer du résultat (Exportations – importations).

c) Termes de l'échange par groupe de produits

Peu d'évolutions spectaculaires, hormis la baisse de prix des biens d'équipement, notamment à l'importation, et la hausse des produits énergétiques, qui était encore modérée en 2004.

Prix 2004 en indices base 100 en 2000

	Prix des exportations	Prix des importations	Termes de l'échange
Agriculture, sylviculture, pêche	94	90	105
Industries agricoles et alimentaires	100	98	103
Biens de consommation	98	95	103
Automobile	106	103	104
Biens d'équipement	91	82	111
Biens intermédiaires	95	97	98
Energie	104	107	98
Ensemble de l'industrie	97	95	102

Source : Tableaux de l'économie française, Insee 2005-2006

Glossaire

Autarcie	Principe selon laquelle un pays pourrait vivre sans aucun échange avec les autres pays.
Avantages comparatifs	Théorie due à David Ricardo. Selon cette théorie, un pays aurait intérêt à délaissier une production, même s'il est compétitif, pour se consacrer à des produits où il est encore plus compétitif par rapport aux autres pays (voir l'annexe qui détaille ce point).
Balance commerciale (ou solde commercial)	Différence (en valeur, ici en milliards d'euros) entre les exportations et les importations. On parle d'excédent commercial si cette différence est positive et de déficit si elle est négative.
Balance des paiements	Il y a plusieurs définitions de la balance des paiements. En général, quand on ne précise pas, on parle de la « balance des paiements courants » qui, outre la balance commerciale, prend en considération certains transferts de capitaux.
Blocus	Interdiction de tout échange avec tel pays. C'est la conjonction d'un boycott et d'un embargo.
Boycott	Interdiction (ou fortes restrictions) des importations de tel pays.
CAF/FAB (solde)	La valeur des importations et des exportations est calculée aux frontières de la France. Pour les importations, les « coûts, assurances et fret » (CAF) sont inclus dans leur prix. En revanche, les exportations sont calculées « Franco à bord » (FAB). Les « CAF » sur les importations françaises en 2004 avoisinent 7 milliards, sur un total de plus de 350 milliards.

Compétitivité-prix	Capacité d'offrir ses produits à un prix inférieur à celui que pratiquent les concurrents. A l'inverse, la compétitivité « hors-prix » se fonde sur d'autres arguments et notamment sur la qualité des produits.
Comportement de marge	On appelle « comportement de marge » la part de profit que les exportateurs peuvent obtenir, ou s'accorder. Ainsi, toutes choses égales par ailleurs, un exportateur peut décider de baisser ses prix, ce qui améliore sa « compétitivité-prix » et espérer conquérir ou conserver des marchés. Si la situation l'y autorise, il peut au contraire augmenter ses prix, et accroître ainsi ses marges bénéficiaires, sans perdre de clients.
Contingentement	Restrictions quantitatives aux importations. Exemple : on a fixé à 3% le nombre de voitures japonaises admises sur le marché français. On parle « d'accord d'autolimitation » quand cette restriction est acceptée par le pays exportateur. Acceptation qui dépend des rapports de force...
Déficit commercial	Le déficit est la différence entre les importations et les exportations. Quand on ne précise pas, il s'agit généralement du déficit en valeur (selon la valeur des monnaies pour la période de temps considérée).

<p>Demande mondiale</p>	<p>On appelle demande mondiale (adressée à la France) le commerce international « vu de France ». Techniquement, c'est une pondération des importations de chaque pays (en volume) par le poids de ce pays dans les exportations de la France. En pratique, elle croît fortement quand les principaux partenaires commerciaux de la France développent leurs importations. La comparaison des exportations d'un pays avec sa « demande mondiale » est un indicateur de « compétitivité » ou de qualité de la spécialisation de ce pays : si ses exportations (en volume) croissent moins vite que la demande mondiale qui lui est adressée, c'est un indice d'une difficulté qu'éprouve ce pays à vendre ses produits, en dépit d'une évolution des échanges mondiaux géographiquement favorable à ses exportations.</p>
<p>Dumping</p>	<p>Vente « à perte » (en-dessous des coûts de production) afin de couler des concurrents ou de les empêcher de se développer.</p> <p>Variante : le dumping social ou fiscal consiste à adopter des règles (droit du travail, cotisations sociales, impôts) qui sont censées attirer ou conserver les investisseurs.</p>
<p>Economies d'échelle</p>	<p>Ce sont les économies réalisées quand on produit en plus grande quantité (= sur une échelle plus large)</p>

<p>Elasticité (-prix)</p>	<p>L'élasticité est le rapport entre les pourcentages de deux variables dont l'une explique l'autre : au numérateur, la variable « expliquée » au dénominateur, la variable « explicative ».</p> <p>Par exemple, l'élasticité-prix des importations en volume est la variation (en %) de ces importations quand les prix varient de 1%. Elle est normalement négative (quand les prix augmentent, on achète moins ; quand les prix baissent on achète plus). Si elle est égale à -1, les quantités achetées compensent les variations de prix. Si elle est par exemple de -2, on dit que la demande est élastique : la hausse des prix à l'importation, par exemple à la suite d'une dévaluation de 10 %, suscitera une baisse de 20% des importations en volume et donc une diminution des importations en valeur d'environ 10 %. En revanche, si l'élasticité est par exemple de -0,5, la demande est « inélastique » ou peu élastique, ou « rigide » : la baisse des importations en volume (5 %) ne compensera pas la hausse des prix (10 %) : la valeur des importations augmentera (d'environ 5 %) malgré la diminution des volumes importés.</p>
----------------------------------	---

	<p>On distingue l'élasticité à court terme, effet immédiat, et l'élasticité à long terme. Le raisonnement est identique pour les exportations.</p> <p><u>Remarque</u>: si le dollar baisse de 10% par rapport à l'euro, les importateurs français vont avoir tendance à acheter des produits de la « zone dollar » plutôt que des produits allemands. On parle « d'élasticité croisée » pour qualifier cette baisse en volume des importations françaises en provenance d'Allemagne qui résultera de la baisse du dollar.</p>
Embargo	Interdiction d'exporter vers un pays.
Excédent commercial	Les exportations (en valeur) l'emportent sur les importations.
Libre-échange	<p>Doctrine (résumée par « laisser-faire, laisser-passer ») selon laquelle les échanges de biens et de services ne devraient subir aucune restriction.</p> <p>(voir l'annexe sur les Avantages comparatifs qui détaille ce point)</p>
Entreprise (ou pays) « price taker » et « price maker »	<p>Price taker (littéralement « preneur de prix ») : se dit d'une entreprise ou d'un pays qui subit les fluctuations des prix et des taux de change. En particulier, une réévaluation de la monnaie se traduit par une perte de compétitivité-prix et par une baisse substantielle des exportations, qui pousse les entreprises du pays qui réévalue à comprimer les marges bénéficiaires. A l'inverse, une entreprise ou un pays « price maker » (= faiseur de prix) supportera une telle réévaluation, les</p>

	<p>concurrents n'augmentant pas, ou peu, leurs parts de marché en dépit de l'élévation des prix de cette entreprise.</p> <p>Les exportateurs d'un pays « price maker » pourront profiter de la réévaluation pour accumuler des profits substantiels.</p>
Prix de transferts	Prix utilisés dans le commerce interne aux entreprises multinationales : celles-ci ont tendance à sur-évaluer les prix d'achat de leurs filiales situées dans les pays où la fiscalité sur les bénéfices est plus lourde (afin de localiser les profits dans les pays où la fiscalité est plus légère).
Protectionnisme	<p>Doctrine selon laquelle l'économie d'un pays ne peut se développer que « protégée » des importations en provenance d'autres pays.</p> <p>Voir l'annexe sur les mesures de protection.</p>
Taux de couverture	C'est le rapport, présenté en pourcentage, des exportations (FAB) aux importations (CAF). Compte tenu de la part des coûts, assurances et fret dans les importations (voir CAF/FAB), une balance commerciale dont le taux de couverture CAF/FAB est de 98% peut être considérée comme équilibrée.
Taux d'ouverture (d'une économie)	Somme des importations et des exportations rapportée au Produit intérieur brut.
Termes de l'échange	C'est le rapport des prix entre les importations et les exportations. Il y a, par exemple, « détérioration des termes de l'échange » pour un pays exclusivement exportateur de pétrole, si le prix du pétrole décroît ou augmente moins vite que les produits qu'il importe.

Valeur/volume	<p>A côté des séries en valeur, où on prend en compte les prix en vigueur au moment des transactions, on calcule des séries en volume. Pour ceci, on attribue aux exportations et aux importations de chaque produit les prix qui étaient les siens au cours de l'année « de base ». Cela permet de prendre en compte les variations de quantité en faisant abstraction des fluctuations de prix.</p> <p>L'année de base est soit l'année précédente soit – le plus souvent dans la présente note - l'an 2000.</p>
----------------------	--

Documentation et références

Le rapport de l'Organisation mondiale du commerce sur le commerce mondial 2004
http://www.wto.org/french/news_f/pres05_f/pr411_f.htm

Prix des matières premières importées en euros (indices mensuels 1978-2005)
http://www.indices.insee.fr/bsweb/servlet/bsweb?action=BS_SERIE&ONGLET=1&BS_IDBANK=081063607&BS_IDARBO=1308010000000

L'économie française Comptes et dossiers 2005-2006 Insee

Note de conjoncture Décembre 2005 Insee

« Prélèvements obligatoires : compréhension, efficacité économique et justice sociale » Rapport au Conseil économique et social, 2005

« L'implantation étrangère dans l'industrie française » Sessi, 2002

« Les échanges internationaux intragroupe dans la mondialisation industrielle » Sessi, 2003

Site des missions économiques du ministère des finances
<http://www.missioneco.org/economie/index.asp>

Un rapport du Conseil d'analyse économique sur le commerce extérieur de la France doit prochainement être publié. Il pourra être consulté sur <http://www.cae.gouv.fr>