

L'analyse économique des échanges internationaux

Aux 16^e et 17^e siècles, la pensée mercantiliste domine. Dans cette optique mercantiliste, le commerce international est une source essentielle de la richesse et de la puissance d'un pays ; en effet, la puissance d'une nation dépend du volume de métaux précieux qu'elle possède, et pour obtenir ces métaux précieux, il faut d'une part limiter les importations via une politique protectionniste (*instauration de droits de douane*) et d'autre part favoriser les exportations (*mise en place de subventions*). De ce point de vue-là, le commerce international est de nature conflictuelle, puisque « nul ne gagne que d'autres ne perdent » (**Antoine de Montchrestien**, *Traité d'Économie Politique*, 1615). C'est donc un jeu à somme nulle.

Il faut attendre le 18^e siècle pour qu'apparaisse l'idée selon laquelle le commerce mondial est un « jeu à somme positive », sous la plume de **David Hume**, dans *De la Balance du Pouvoir* (1752). L'échange permettrait l'enrichissement de tous les participants, et l'établissement de la paix. Cette idée, nous la retrouvons dans la *thèse du doux commerce* de **Montesquieu** : « partout où il y a des mœurs douces, il y a du commerce, et partout où il y a du commerce, il y a des mœurs douces » (*De l'esprit des lois*, 1748).

Cette thèse prépare ainsi le terrain à la *théorie libérale des classiques*. Celle-ci, en se dressant contre le mercantilisme, donnera naissance à l'analyse traditionnelle du libre-échange, qui sera remise en cause par les auteurs des pays neufs (**Hamilton**, **Fichte**, **List**) ou par des hommes politiques (**Jules Méline**). De ce débat naquit la *théorie moderne du commerce international*, développée autour de **Paul Samuelson** et de **Jacob Viner**, et qui influença la mise en place des institutions internationales d'après-guerre (*FMI*, *GATT*, *Bretton-Woods*). Enfin, les *nouvelles théories du commerce international* depuis les 1970s-1980s reposent sur l'*hypothèse des marchés imparfaits*.

I- Les analyses traditionnelles du commerce international :

A) Les thuriféraires du libre-échange :

→ La pensée libérale s'appuie sur l'idée selon laquelle la concurrence permise par le libre-échange débouche sur le bien-être maximum

1- Les classiques fondent la théorie libre-échangiste :

a) La théorie de l'avantage absolu d'Adam Smith (1776) :

« Si un pays étranger peut nous fournir une marchandise à meilleur marché que nous ne sommes en état de l'établir nous même, il vaut mieux que nous la lui achetions avec quelque partie du produit de notre propre industrie, employée dans le genre dans lequel nous avons quelque avantage » (*Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations* (1776)). Chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production où il a un avantage, pour être plus efficace dans sa production.

Spécialisation faite, les pays ont intérêt à s'ouvrir et à échanger. En effet, selon **Smith**, le commerce extérieur permet d'écouler les excédents et de se procurer en échange des biens pour lesquels il existe une demande. En outre, le libre-échange permet une dilatation du marché, donc l'élargissement des débouchés, et ainsi il permet de pousser plus loin la division du travail. Ce faisant, il augmente l'habileté, la dextérité des travailleurs, qui permettent l'élévation de la productivité du travail et, partant, la masse totale des richesses créées.

Cependant, si un pays ne dispose d'aucun avantage absolu, il ne peut participer au commerce international.

Intervient alors **David Ricardo**, qui va dépasser cette limite évidente.

b) [La théorie de l'avantage comparatif de David Ricardo \(1817\) :](#)

Ricardo va extrapoler son *exemple de la fabrication des chaussures et des chapeaux* (niveau national) au niveau international avec *l'exemple célébrissime de l'échange de vin et*

de drap dans le chapitre VII de ses *Principes d'économie politique et de l'impôt* (1817). Cet exemple repose sur des hypothèses fortes : les coûts de transports sont négligeables, les **rendements sont constants** (contrairement aux hypothèses fondant sa théorie de la rente différentielle), il y a parfaite mobilité internationale des biens produits, parfaite mobilité nationale des facteurs de production (*capital et travail*) mais **immobilité internationale de ces facteurs**.

Chez **Ricardo**, il faut donc partir, avant tout échange, des coûts relatifs internes de 2 produits dans 2 pays, et procéder à une **comparaison internationale de ces coûts relatifs**. Il va alors montrer que si chaque pays se spécialise totalement en utilisant la totalité de son facteur travail à la production du bien pour lequel il dispose d'un **avantage comparatif** (cad pour lequel il est le plus favorisé ou le moins défavorisé) et qu'il exporte ce bien, alors **l'échange international permet un gain réciproque pour les 2 pays par rapport à la situation d'autarcie**.

Bien	Grande Bretagne	Portugal
Drap	100h	90h
Vin	120h	80h

Ici, le Portugal est avantagé en tout point par rapport à l'Angleterre mais le Portugal trouvera un intérêt à laisser la production de drap à l'Angleterre, et réciproquement pour le vin : en effet, l'Angleterre pourra produire, avec cette nouvelle spécialisation, 0,2 unité de drap en plus, et le Portugal 0,125 unité de vin en plus.

c) La détermination des termes de l'échange par John Stuart Mill (1848) :

L'échange entre les 2 pays présuppose que les prix relatifs sont fixés à l'intérieur des pays : **Ricardo** ne précise donc pas le rapport d'échange international. **J-S Mill** va donc reprendre et préciser les travaux de **Ricardo**, en montrant **comment se fixent les prix d'échange à l'international**. Il mobilise pour cela le concept **d'élasticité des prix** (le prix varie selon si les Portugais ou les Anglais sont friands du produit du voisin). Dès lors, selon la sensibilité relative des prix, **l'un des 2 pays peut être plus gagnant que l'autre à l'échange international** : ce sera le pays dont les produits sont les plus demandés et qui demande le moins de produits.

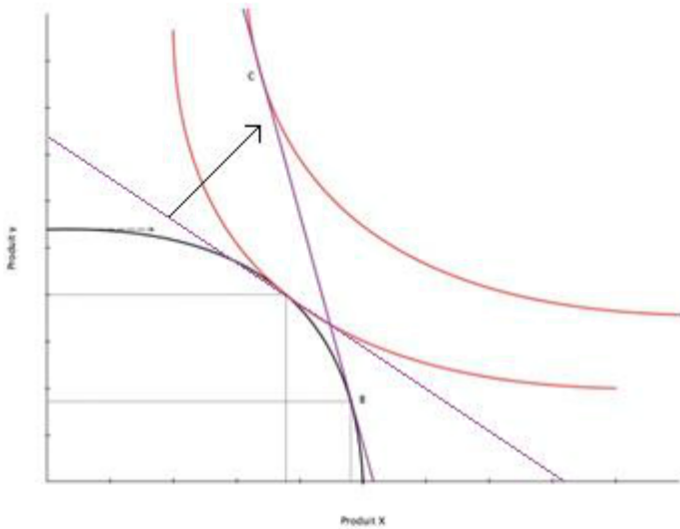
Les 3 modèles reposent cependant sur l'unicité du facteur travail, notamment autour du nombre d'heures travaillées. La révolution marginaliste va remettre en cause la **théorie de la valeur-travail** pour reformuler la **théorie du commerce international** sous le prisme de la **valeur-utilité**.

2- Marx et la défense du libre-échange (1848) :

Quelques mois avant la parution du *Manifeste*, **Karl Marx** écrivit deux discours à propos du libre-échange. Ceux-ci montrent toute l'audace stratégique de **Marx**, car l'auteur y développe une **défense du libre-échange en tant que tremplin vers le socialisme**. Dans « Discours sur la question du libre-échange » (1848), il écrit en effet que « *le système de liberté commerciale hâte la révolution sociale. C'est seulement dans ce sens révolutionnaire que je vote en faveur du libre-échange* ». Ainsi, alors que le protectionnisme est conservateur, **le libre-échange peut hâter l'écroulement du système capitaliste**.

3- La refonte néoclassique : raisonner en termes d'utilité finale :

Surmonter le **paradoxe de l'eau et du diamant** impliquait de raisonner à la marge, cad de s'interroger sur le **degré final d'utilité** : quelle est l'utilité finale retirée de la consommation de la dernière unité d'un bien ? Le raisonnement néoclassique va montrer **les gains, en termes de satisfaction, de l'ouverture au libre-échange**.



ECONOMIE

On ne suppose pas de variation de la quantité de facteurs de production (*la courbe des possibilités de production reste donc identique*).

Lorsqu'on s'ouvre à l'échange, le prix relatif de X par rapport à Y change (*la pente du **taux marginal de transformation*** devient plus forte*). L'équilibre n'est alors plus au point A, mais là où cette pente du TMT coupe une nouvelle courbe d'indifférence, plus élevée, à savoir le point C. En d'autres termes, **le libre-échange permet à plus de besoins d'être satisfaits**.

4- La théorie moderne du commerce international :

a) [La « loi des proportions de facteurs » de Heckscher \(1919\) et Ohlin \(1933\) :](#)

Alors que chez **Ricardo**, les différences de prix s'expliquent par des différences de productivité, la **théorie moderne du commerce international** explique au contraire ces différences de prix à partir des **différences de dotation en facteurs de production** (*terre, travail, capital*). On raisonne toujours sur la base d'un modèle 2 pays/2 produits, et on ajoute l'hypothèse de 2 facteurs. Les hypothèses sont les mêmes que dans le modèle de **Ricardo**, mais on ajoute l'hypothèse selon laquelle les fonctions de production sont les mêmes entre les 2 pays.

Dès lors, **Heckscher** et **Ohlin** montrent que **chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production du bien qui exige relativement « beaucoup » du facteur relativement abondant dont il dispose**. Cela s'explique à la lumière de la **théorie marginaliste de l'utilité-rareté** : le prix des biens dépend du prix des facteurs ; or, le prix des facteurs dépend de leur rareté relative ; par conséquent, si un pays dispose de bcp de travail, alors il a intérêt à se spécialiser dans la production du bien demandant relativement plus de travail.

En somme, comme le résume **Peter Lindert**, *« les pays exportent les produits qui utilisent de façon intensive les facteurs de production qu'ils ont en abondance et importent les produits qui utilisent de façon intensive les facteurs de production qui, chez eux, sont rares »*.

b) [Les apports de Stolper et Samuelson : les échanges de biens comme substitués à l'échange de facteurs \(1941\)](#)

⋮

Samuelson et **Stolper** reprennent les travaux de **Heckscher** et **Ohlin** en montrant la **convergence du prix des facteurs** (*cad la convergence des revenus*), et donc finalement les **bienfaits du commerce international**. C'est le

théorème Stolper-Samuelson (1941), qui, lui encore, ne fonctionne que sous l'hypothèse selon laquelle les facteurs de production sont mobiles au niveau national et immobiles au niveau international.

c) [La « métaphore de l'avocat et de la dactylographe » de Samuelson \(1948\) :](#)

Dans *L'Économique* (1948), **Samuelson** reprend le théorème de **Ricardo** avec sa célèbre **métaphore de l'avocat et de la dactylographe** : un brillant avocat souhaite embaucher une secrétaire pour dactylographier rapports, courriers et d'autres documents dont il doit s'occuper à longueur de journée. Il auditionne plusieurs secrétaires, mais se rend compte, à son grand dam, que celles-ci sont moins performantes dans ce domaine que lui-même. La théorie de **Smith** dit qu'il n'y a aucune chance pour elles qu'elles puissent exercer leur métier, et que l'avocat devrait exercer en tant qu'avocat et en même temps s'occuper des tâches de dactylographie. **Samuelson** lui, en reprenant **Ricardo**, montre qu'il reste de leur **intérêt commun que l'avocat embauche n'importe laquelle de ces secrétaires** si cela lui permet de se consacrer à son domaine d'excellence, en l'occurrence le droit.

B) Les pensées protectionnistes au 19^e et au début du 20^e siècle :

→ Les auteurs favorables au **protectionnisme*** aujourd'hui insistent sur l'importance des politiques protectionnistes dans la croissance et le développement des Etats Unis au cours

du **19^e siècle**. **A. Gerschenkron** montrait en effet que les *latecomers* n'avaient pas utilisé les mêmes méthodes que les *early starters* pour connaître une croissance et un développement. On peut donc penser que **le protectionnisme peut être un substitut pour accéder au niveau de développement des pays les plus avancés** : « *le protectionnisme est notre voie, le libre-échange notre but* » (**Friedrich List**, *Système national d'économie politique*, 1841)

1- L'émergence d'une pensée protectionniste dans les pays en retard au 19^e siècle :

La pensée de **Ricardo** est rapidement contestée. **Hamilton** aux USA dans son *Rapport sur les manufactures* (1791) développe pour la première fois l'idée de la **nécessaire protection de l'industrie naissante** ; et **Bairoch** insiste sur l'efficacité du protectionnisme américain pour rattraper puis dépasser les nations européennes dans l'exportation de produits manufacturés. Quelques années plus tard, **Johann Fichte** dresse une **critique du libre-échange** et de la **pensée libérale** dans *L'Etat commercial fermé* (1800) : selon lui, le libre-échange ne peut que conduire à la **guerre entre les Etats**. Il préconise donc la **fermeture commerciale de tous les Etats**.

Une avancée décisive est faite avec **Friedrich List**, dans son *Système national d'économie politique* (1841). Son œuvre est évidemment à replacer dans le contexte de la pensée économique allemande du **19^e siècle**, puisqu'est créée en 1834 le **Zollverein**, qui réunit plusieurs États allemands sous les mêmes barrières douanières, dans le but de **se développer entre eux et de se protéger de l'Angleterre**. Selon **List**, si les industries dans l'enfance ne bénéficient pas de béquilles, elles ne peuvent pas apprendre à marcher. A l'inverse des classiques anglais qui considèrent qu'une nation se comportait comme un individu qui cherche à maximiser ses richesses, **List** montre donc qu'il faut **mettre entre parenthèses les intérêts personnels des consommateurs allemands** (*qui avaient, au milieu du 19^e siècle, intérêt*

à *acheter des biens britanniques, moins chers pour une même qualité*), mettre en place un **protectionnisme sectoriel** (*seulement l'industrie*) et **temporaire**, ce qui aura pour effet d'obliger les allemands à acheter allemand, afin de protéger les intérêts de la nation le temps qu'elle mûrisse. L'École Historique allemande a ainsi **remis en cause l'utilitarisme individualiste anglais et français**, en lui substituant une pensée holiste, qui pose la nation avant l'individu. Cette pensée caractérise le « **socialisme de la chaire** », dont les fers de lance sont, outre **List**, **Adolph Wagner** et **Gustav von Schmoller**.

Charles Brook Dupont-White reprendra ces thèses listiennes dans les **1870s**. Pour lui, **la libre-concurrence signifie l'anarchie dans la production**. Selon lui en effet, si on ne met aucun frein à la DDT entre les nations, les crises en seraient aggravées ; il se déclare donc protectionniste, en soulignant la **nécessité des droits de douane sur le territoire national**. En effet, le vent (*les crises*) arrive à peine à rider les eaux d'un lac (*territoire national*) entouré de montagnes (*barrières douanières*), tandis qu'il soulève sur l'océan (*étendue sans obstacle*) d'effroyables tempêtes.

2- Le refus de l'adaptation des structures : le mélinisme :

Jules Méline est un fervent défenseur de l'idée selon laquelle il faut **conserver les structures anciennes, et en particulier l'agriculture**. Pour lui, le libre-échange est « **l'anarchisme des millionnaires** ». Le mélinisme est un protectionnisme visant à mettre les activités traditionnelles à l'abri de la concurrence pour conserver les structures sociales du passé. Les propos de **Méline** trouvent aujourd'hui des échos dans le Lepénisme : jadis les barbares étrangers tuaient nos paysans, tandis qu'aujourd'hui les barbares étrangers tuent nos ouvriers.

3- Keynes et le « protectionnisme civilisateur » (1933) :

Keynes reçoit une éducation libre-échangiste. Pourtant, dans un article appelé « De l'autosuffisance nationale » (1933), **Keynes** reconnaît qu'il préférerait une sorte de « **démondialisation** » dans la **sphère financière** : « **produisons chez nous chaque fois que c'est raisonnablement et pratiquement possible, et surtout faisons en sorte que la finance**

soit nationale ». Et il poursuit : « *un degré plus élevé d'autosuffisance nationale et une plus grande indépendance économique entre les nations que celle que nous avons connue en 1914 peuvent servir la cause de la paix, plutôt que l'inverse* ». Il était partisan d'un « **protectionnisme civilisateur** ».

Par ailleurs, **Keynes** considère que, dans une économie ouverte, la contrainte extérieure limite l'autonomie des politiques conjoncturelles. Le protectionnisme permet alors de **renforcer l'efficacité du multiplicateur keynésien** (\rightarrow en réduisant la propension à importer.

II- Des approches plus dynamiques qui prennent en compte le progrès technique, la demande et les multinationales (1950s-1980s) :

→ Dans les modèles développés dans la première partie, seules les nations échangent : les firmes sont totalement évacuées de l'analyse. Comment expliquer que **les Etats-Unis exportent davantage de biens riches en travail** dans les **1950s**, alors que c'est le pays le plus riche et qu'il devrait donc, selon le modèle ricardien, se spécialiser dans les biens riches en capital ? Comment expliquer, dans les **1960s**, que ce sont des **pays qui se ressemblent qui échangent autour de biens similaires**, alors que le modèle ricardien mettait en scène un échange entre des pays différents et autour de biens différents ? Enfin, comment comprendre, dans les **1970s**, que **les multinationales exportent des IDE** pour s'implanter sur d'autres marchés alors que le modèle ricardien suppose l'immobilité internationale du capital ?

A) Le paradoxe de Leontief (1953) et la nécessité de prendre en compte la qualification des travailleurs (remise en cause de l'homogénéité des facteurs de production) :

En **1953**, **Wassily Leontief** teste le modèle ricardien (*cad la théorie de Ricardo et théorème HOS*) sur la structure du commerce extérieur des USA, entre **1947** et **1952**. Il s'aperçoit que les exportations américaines sont principalement riches en travail, alors que les USA sont plus riches en capital. **Leur spécialisation déroge donc a priori au théorème HOS**. C'est le **paradoxe de Leontief**. **Leontief** va alors reformuler le théorème HOS en prenant en compte la **productivité du travail** : si le travailleur américain a une productivité 3 fois plus élevée qu'un travailleur d'un autre pays, cela signifie qu'à productivité égale, il y a 3 fois plus de travailleurs américains. Ces conclusions ne sont donc plus paradoxales : elles correspondent bien aux avantages comparatifs des USA. En rendant compte de **l'hétérogénéité internationale dans la qualification du travail**, il ouvre ainsi la voie à l'approche néo-factorielle.

B) La prise en compte du progrès technique et des multinationales :

→ Dans les **1960s-1970s**, le modèle ricardien manque de cohérence interne. D'après ce modèle, ce sont des pays différents qui échangent entre eux. Or, après la Seconde Guerre mondiale, les échanges entre pays développés se développent et le Tiers-Monde est marginalisé ; **les échanges s'intensifient donc entre pays qui se ressemblent**.

→ De plus, le modèle ricardien établit que les échanges se font autour de biens différents. Or, dans les **1970s**, la **demande est de plus en plus différenciée, individualisée (pour un même bien)**, et les **échanges intra-branche se développent** : les consommateurs souhaitent avoir le choix entre plusieurs produits lorsqu'ils veulent satisfaire un besoin.

→ Enfin, le modèle ricardien suppose l'immobilité internationale des capitaux. Or, dans les **1970s**, les firmes délocalisent de plus en plus leur production.

1- Le travail fondateur de Chamberlin (1927) :

Dans *The Theory of Monopolistic Competition* (**1933**), **Chamberlin** développe la **théorie de la concurrence monopolistique** (*un grand nombre d'entreprises, qui ne sont pas pour autant concurrentielles, car elles arrivent à acquérir un pouvoir de monopole grâce à la différenciation de leur produit*). L'idée est que **les firmes vont rechercher de manière intentionnelle et permanente la différence de leurs produits**, afin de **bénéficier d'un pouvoir de monopole local**, leur permettant ensuite de mieux se positionner dans le cadre global du marché de son produit. Chaque entreprise va donc construire l'originalité de son produit. On rompt alors fondamentalement avec la CPP,

puisque la condition d'homogénéité des produits n'est plus valable : on cherche à capter et fidéliser la demande du consommateur par des stratégies de différenciation.

Cette théorie va être réhabilitée à partir des **1960s**, quand on s'aperçoit que **la théorie traditionnelle ne peut pas expliquer le développement du commerce international entre**

nations identiques et en particulier les échanges intra-branches. A cette époque en effet, la demande devient de plus en plus personnalisée, segmentée. Du point de vue du consommateur, on va **chercher à avoir le choix** quant aux possibilités d'accroître sa satisfaction (cf **Lancaster, Becker et Lassudrie-Duchêne**). Du point de vue du producteur, on va **différencier des produits** en mettant en place une **différenciation horizontale** (*aspects extérieurs du produit, sa présentation*) et une **différenciation verticale** (*positionnement dans la gamme, qualité du produit, performance, degré d'innovation,..*), comme l'analyseront **Posner** et **Vernon**.

2- La prise en compte du progrès technique par Posner (1961) :

Dans un article de **1961**, **Michael Posner** propose un **modèle dynamique** prenant en compte la technologie, rompant ainsi avec la statique concurrentielle du modèle ricardien. Les firmes des pays riches développent des projets de R&D, qui, s'ils sont des succès, conduisent à des **innovations**, d'où un **écart technologique avec les autres firmes**, et ainsi un **monopole temporaire**. Elles sont ainsi en mesure de proposer des biens nouveaux. On se fonde ici sur **l'hétérogénéité des produits**, et sur le concept de **concurrence monopolistique** de **Chamberlin**. Tant que les firmes bénéficient de cet écart technologique, elles pourront exporter un produit nouveau dont elles ont le monopole. En introduisant l'innovation dans le commerce international, les produits deviennent hétérogènes, et les firmes peuvent alors disposer **d'avantages comparatifs seulement transitoires** ; on rompt ainsi avec l'approche statique de HOS.

3- La prise en compte des FMN chez Vernon (1966) :

Dans « Investissement international et commerce international dans le cycle du produit » (**1966**), **Raymond Vernon** tient compte des travaux de **Posner**, en montrant, à l'aide de la **théorie du cycle de vie du produit**, qu'une **nation possède un avantage comparatif lorsqu'elle est la première à utiliser des innovations**. A partir de l'expérience des firmes américaines, **Vernon** montre qu'une production traverse une série de phases : la nouveauté, la croissance, la maturité, et la sénescence (*le déclin*).

Dans la phase de démarrage (**nouveauté**), le produit nouveau est proposé en petite série par une firme américaine A, car elle seule, dans le monde, dispose de l'avantage technologique. A mesure que la production se développe, des économies d'échelle sont réalisées et les prix diminuent. Les produits peuvent donc être achetés par davantage de consommateurs américains, mais également par des consommateurs étrangers, car la firme commence à exporter (**croissance**). C'est le moment où, attirées par la réussite de la firme américaine, des firmes étrangères vont se mettre à copier la firme A ; l'écart technologique se réduit, si bien que pour supporter la concurrence des autres firmes, la firme A va délocaliser sa production pour trouver des coûts de production moins élevés (**maturité**). Enfin, le produit n'est plus fabriqué aux USA, et la demande américaine est satisfaite par des importations en provenance d'Europe. Les USA deviennent ainsi importateurs d'un produit qu'ils exportaient initialement (**sénescence**).

4- La prise en compte de la demande pour expliquer les échanges de produits similaires entre pays ayant le même niveau de développement :

a) La théorie de la demande représentative de Linder (1960s) :

Dans les **1960s-1970s**, des auteurs vont se pencher sur la **demande** (*notamment européenne*) afin d'expliquer les **échanges intra-branche** (*notamment l'automobile*) entre pays ayant le même niveau de développement (*par exemple entre la France et la RFA*). Pour **Stephen Burenstam Linder** dans *An Essay on Trade and Transformation* (**1961**), s'inscrivant dans une logique smithienne, l'explication des flux du commerce extérieur passe nécessairement par la demande (*chez Smith en effet, on s'ouvrait à l'extérieur pour importer le surplus qui n'était pas satisfait par une offre locale suffisante*). **Les firmes commencent donc par satisfaire leur marché intérieur**, et vont seulement après satisfaire la demande sur les marchés étrangers : l'exportation correspond donc à la fin d'un « **sentier d'expansion**

typique du marché », cad que le marché international n'est que l'extension au-delà des frontières nationales de l'activité économique propre à un pays. [Les échanges concernent donc des pays au niveau de](#)

développement et à la structure de demande similaires (*mêmes goûts des consommateurs,...*). C'est la **théorie de la demande représentative**.

b) La théorie de la demande de référence de Lassudrie-Duchêne (1971) s'appuie sur les travaux de Lancaster et Becker :

Dans son article « La demande de différence et l'échange international » (1971), **Bernard Lassudrie-Duchêne** développe la **théorie de la demande de différence** pour expliquer pourquoi les pays échangent entre eux des **produits similaires** (*ce qu'on appelle le « commerce intra-branche »*). Pour **Lassudrie-Duchêne**, on doit prendre en compte le fait que **les consommateurs veulent avoir le choix entre plusieurs produits, répondant au même besoin**. En tant que Français, on veut avoir accès à des automobiles allemandes ou italiennes, chaque produit présentant des caractéristiques spécifiques, pour pouvoir ensuite choisir, à partir de préférences objectives et subjectives, comment satisfaire ses besoins.

Lassudrie-Duchêne s'appuie sur les travaux de la **nouvelle théorie du consommateur**, développée dans les **1960s** par **Kevin Lancaster** et **Gary Becker**. Cette nouvelle théorie s'appuie sur la notion de « **caractéristique des biens** ». Selon ce modèle, le consommateur se mue en un producteur ; **il est le producteur de sa propre satisfaction**. En effet, ce n'est pas le produit en lui-même qui apporte satisfaction, mais ses caractéristiques, cad le service qu'il rend. L'offre se doit donc d'être personnalisée, et diversifiée, puisque le consommateur veut avoir le choix entre différentes automobiles pour pouvoir **choisir**, à partir des caractéristiques subjectives, comment satisfaire ses besoins : il préférera ainsi l'aspect aristocratique de l'automobile anglaise, ou plutôt viril de l'automobile italienne, à moins qu'il ne se tourne vers le caractère confortable de l'automobile allemande.

C) La prise en compte de la croissance des rendements d'échelle* :

La théorie traditionnelle pose l'hypothèse des **rendements constants** et raisonne en termes de **CPP**. La spécialisation internationale n'est déterminée que par des différences figées de coûts de production (*l'avantage comparatif*), expliquées entre autres par des dotations naturelles de facteurs de production. Dans cette théorie, **la taille des nations n'a aucun impact sur la spécialisation internationale**. Mais que se passe-t-il, au contraire, si les coûts de production diminuent avec les quantités produites ?

Alfred Marshall (1879) est le premier à introduire la distinction fondamentale entre les **économies d'échelles** (*cad les rendements croissants*) **internes** et **externes** à la firme.

➤ Les économies d'échelle interne à la firme, cad celles qui sont rendus possibles par **l'augmentation de la taille de la firme** : plus l'entreprise produit, plus ses coûts unitaires sont faibles. Le monopole apparaît alors comme la structure de marché la plus efficace (*on est donc bien loin de la CPP*)

➤ Les économies d'échelles externes à la firme, cad celles qui sont rendues possibles par la taille du secteur ou du pays : **le coût unitaire de production de la firme dépend de la taille du secteur**. C'est typiquement le cas des entreprises concentrées dans un lieu donné (*les clusters*) : les entreprises bénéficient d'infrastructures plus développées, d'une offre de travail qualifié plus forte, ainsi que des « **retombées de connaissances** »

plus importante (*diffusion du savoir et amélioration des connaissances par l'imitation ou la collaboration :*

*c'est le fameux **learning by doing***).

Dans les **1970s-1980s**, l'approche jusqu'alors dominante est supplantée par une **nouvelle théorie du commerce international**. Des économistes vont alors réhabiliter le raisonnement de **Marshall**. C'est en particulier le cas de **Paul Krugman**, qui va s'appuyer sur les **économies d'échelle externes** pour fonder la **nouvelle économie géographique** dans *Geography and Trade* (1991), à partir de l'exemple de la Silicon Valley. Il va ainsi montrer que la concentration géographique est due à des « **accidents historiques** » : un jour, une entreprise va s'installer dans une région donnée.

S'en suit un développement de l'activité, avec l'arrivée de nouvelles entreprises dans le secteur, qui vont échanger ensemble des techniques de production. Cela crée un « effet de circularité » : les économies d'échelles externes réalisées incitent à intensifier la production, ce qui crée des économies d'échelle, ce qui fait réduire les coûts, et augmenter les exportations. La région développe ainsi un avantage comparatif qui est dorénavant indétrônable. Contrairement au modèle ricardien, la spécialisation n'est donc pas une prédestination : il s'agit d'un hasard initial, mais ensuite le développement de l'activité dans la région entraîne une spécialisation de celle-ci, qui, grâce à une

forte synergie et à la diffusion du savoir-faire, est en mesure de produire des biens plus complexes et ainsi de gagner en parts de marché. Ce sont les **avantages comparatifs ex-post**,

créés par la spécialisation elle-même, et non plus par un atout initial dans le pays comme le suggérait le modèle ricardien.

III- La mondialisation va de pair avec le retour de doutes théoriques (1980s- aujourd'hui) :

→ Depuis quelques années, un certain nombre d'analyses ont remis en cause ce que la science économique considérait comme définitivement acquis. En 2009, **Patrick Artus** et **Olivier Pastré** dans *Sorties de crise* écrivent :

« *Le bilan du protectionnisme n'a jamais été sérieusement établi [...]. La pensée unique faisait du libre-échange l'alpha et l'oméga [...]. Paradoxe : la mondialisation aurait réussi à ceux qui n'en respectaient pas les règles* ».

→ De nouvelles questions apparaissent, et en particulier celle de savoir le **rôle que joue la mondialisation sur l'emploi et sur les inégalités**. Les auteurs vont s'opposer, certains se feront partisans du libre-échange, d'autres du protectionnisme. **Krugman** est l'incarnation même de cette éternelle dialectique : sa pensée connaît plusieurs hésitations et 3 grandes périodes.

A) La tentation protectionniste des 1970s-1980s :

1- La pensée structuraliste latino-américaine des 1970s retrouve certains principes listiens :

Dans les **1970s**, le structuralisme domine les sciences sociales. Il affirme que les structures économiques et sociales ont été affectées par la colonisation. Il faut donc **sortir de ces structures**, caractérisées notamment par une culture d'exportation centrée sur les matières premières et expliquant **la détérioration des termes de l'échange** (*thèse de Singer-Prebisch : il faut toujours plus de produits primaires à ces pays pour obtenir une quantité donnée de biens manufacturés, car les premiers voient leur prix décroître tandis que les seconds, toujours plus spécialisés, voient leur prix augmenter*).

Pour se développer, il faut **s'industrialiser**. Et pour se faire, il faut sortir de l'ancienne DIT **en s'appuyant sur l'Etat**, qui lance un programme **d'industrialisation par substitution d'importations**. On produit les industries d'aval tout en les protégeant le temps qu'elles puissent affronter la concurrence internationale.

2- La politique commerciale stratégique (PCS) :

A la fin des **1970s**, **Krugman** va développer la **politique commerciale stratégique (PCS)**. Il en précise les fondements dans un article de **1979**. La théorie se développe véritablement dans les **1980s**, et en particulier en **1985**, lorsqu'est diffusé le **modèle Brander-Spencer**, auquel **Krugman** adhère. Cette théorie montre que dans un contexte oligopolistique, **le protectionnisme ponctuel serait un instrument de conquête des marchés extérieurs**. En **subventionnant la firme nationale**, un pays peut exclure les firmes étrangères du marché et obtenir une situation de **monopole**. Cette théorie s'inspire du modèle japonais de cette époque : la croissance vertigineuse qu'elle connaît dans les **1950s-1960s** est grandement liée au rôle du MITI, qui soutenait les champions nationaux par le biais de subventions et l'octroi de quasis monopoles sur le marché japonais. Il s'agit donc d'une forme de **tentation néo protectionniste** qui se développe dans les **1970s**.

On raisonne en **concurrence imparfaite**, en partant de la concurrence entre Boeing et Airbus. On imagine que les firmes se lancent dans la production d'un nouvel avion. La construction réclame un fort investissement. On raisonne tout d'abord avec la **théorie des jeux**, cad la matrice des gains et des pertes. Il n'y a en effet pas de place pour les 2 offreurs, car sinon aucune des 2 firmes ne pourra rentabiliser les coûts fixes (*les investissements*) qu'elle engage pour

entrer sur le marché. La politique commerciale stratégique va donc **consister à faire en sorte que l'un entre sur le marché avant l'autre**. L'Etat va par exemple accorder une subvention à Airbus, qui, dans tous les cas, va produire, car quoi qu'il arrive, elle ne fera pas de perte. Boeing n'aura donc pas intérêt à produire, pour ne pas dégager de pertes. Airbus va donc produire seule et **recupérer la rente de monopole**. Il s'agit donc de **favoriser le monopole et d'éviter**

le duopole sur le marché, en dissuadant l'autre entreprise de produire, notamment en dotant l'entreprise A de subventions. Ainsi, en 1984, Krugman conclut que « la position extrême en faveur du libre-échange est devenue intenable ».

B) Les nouveaux chantiers de réflexion depuis les années 1990s partie 1 : les tenants de « la mondialisation n'est pas coupable » (Krugman) :

1- Les bienfaits de la mondialisation :

Les études empiriques, comme le montre Jean-Marie Cardebat, dans *La mondialisation et l'emploi* (2002), montrent l'impact limité des délocalisations et de la concurrence sur l'emploi. De plus, les firmes qui délocalisent augmentent leur rentabilité, ce qui leur permet de financer des activités nouvelles et d'embaucher par la suite. De plus, la concurrence n'est pas néfaste : les produits en provenance des pays émergents sont achetés à des prix plus faibles, ce qui augmente le pouvoir d'achat des consommateurs des pays développés : grâce à ce surplus, la demande va pouvoir s'orienter vers d'autres secteurs, ce qui crée de l'emploi. Selon les économistes, la concurrence des pays à bas salaires s'expliquerait donc qu'une modeste part du chômage dans les pays développés. Le problème viendrait davantage du progrès technique : la main-d'œuvre peu qualifiée serait en effet moins demandée du fait d'une « montée en gamme » dans la DIPP.

2- Le point de vue extrême libéral : « la mondialisation n'est pas coupable » :

a) La théorie du ruissellement :

La mondialisation accroît la compétition entre les acteurs économiques, ce qui est excellent pour l'efficacité économique, et donc pour tous. Si à un moment donné, la mondialisation fait quelques perdants, ce n'est que temporaire, puisque ceux-ci seront emportés par les gagnants dans la croissance générale que la mondialisation engendre. S'il reste aujourd'hui des centaines de millions d'hommes plongés dans la misère la plus abjecte, ce n'est pas à cause de la mondialisation, c'est au contraire parce qu'ils n'en bénéficient pas, et ce à cause de gouvernements incapables et corrompus. L'argumentation est fondée sur la croyance fondamentale au libéralisme : les marchés sont les meilleures institutions de coordination imaginables entre des individus poursuivant légitimement leur intérêt personnel.

b) « La mondialisation n'est pas coupable » :

Krugman opère un premier revirement radical dans la décennie 1990, en recommandant le libre-échange et en critiquant le nouvel interventionnisme. Il se fonde sur des travaux empiriques, en montrant que l'intervention de l'Etat en faveur des entreprises nationales, comme le suggère le modèle Brander-Spencer, risque de conduire à des guerres commerciales entre les nations (*dénonciations devant l'ORD,...*). C'est l'époque de *La Mondialisation n'est pas coupable* (1996) : la **théorie pop**, fondée sur une « rhétorique de la compétitivité », est erronée et dangereuse ; le libre-échange est ainsi un optimum de second rang (**théorème du « second best »** de Lancaster et Lipsey, 1956). Ainsi, ce n'est pas la mondialisation qui explique les inégalités dans les PDEM, mais le progrès technologique : le développement de l'informatique dans le système productif « a augmenté la prime que le marché donne aux travailleurs hautement qualifiés ». En effet, comme le montre **l'effet superstar** (Sherwin Rosen, « The Economics of Superstars », 1981), les personnes les plus talentueuses vendent leur travail un peu plus cher, mais surtout en bien plus grandes quantités, si bien que cela se traduit par de grandes différences de revenu.

A remettre dans son contexte : les 1990s sont les « Dix Glorieuses » américaines, au taux de croissance supérieur à 4% par an, et la croyance en l'efficacité des marchés est alors forte.

c) [Les auteurs qui s'accordent avec Krugman :](#)

Daniel Cohen, dans *Richesse du monde, pauvreté des nations* (1997), remet en cause la responsabilité de la mondialisation dans l'augmentation des inégalités. S'inscrivant dans la logique de **Krugman**, il fait du progrès

technique, porté par la « 3^e Révolution industrielle » (*informatique*), la cause de celles-ci. C'est en effet dans les **1980s** que les inégalités augmentent ; quand la mondialisation

intervient réellement (*années 1990*), « *les dés sont déjà jetés* ». De même, **la mondialisation n'est pas responsable de la désindustrialisation** : au moment où le commerce international explose (**1990s-2000s**), la part en volume de l'industrie est constante.

Pierre Dockès, publie *L'enfer, ce n'est pas les autres* en **2007**. L'idée est que l'enfer, ce n'est pas la mondialisation, ce n'est pas la concurrence, ce ne sont pas les délocalisations dans les pays à bas salaires. Il nous rappelle ainsi que depuis **1985**, **deux cents millions d'êtres humains sont sortis, en partie grâce à la mondialisation, de l'extrême pauvreté**. Il nous rappelle aussi que la concurrence est émulative et force les entreprises à des efforts de qualité et d'innovation, que la libre circulation des marchandises favorise celle des hommes, des informations et des connaissances. Il nous montre ensuite que les maux que l'on impute généralement à la mondialisation sont en fait dus à nos propres faiblesses (*pratique du dumping social et fiscal, faiblesse du taux d'investissement, mauvaises universités en France, manque d'innovation,...*). Aussi il nous appelle à "**changer pour résister**"; résister aux effets néfastes de la mondialisation, à l'accroissement des inégalités en particulier. Changer, cela veut dire **s'adapter aux nouvelles conditions de ce monde globalisé**. Pour cela il nous faut mettre l'accent sur l'innovation, l'éducation, l'adaptabilité de nos structures productives, la flexibilité des entreprises. Mais pour mener à bien cette adaptation **Pierre Dockès** ne prône pas la dérégulation et l'ultra libéralisme mais au contraire **le volontarisme politique**, le rôle clé de l'Etat pour orienter les investissements. Mais il **refuse fermement le protectionnisme** et dit qu'il faut laisser les entreprises, comme les individus, libres de choisir ce qu'ils estiment leur convenir. Il prétend par ailleurs qu'une bonne insertion dans la mondialisation n'est pas incompatible avec un modèle social avancé comme les nôtres en Europe de l'ouest. Mais pour cela, il faut mettre en place une **régulation à l'échelle européenne et internationale** pour bloquer le dumping fiscal et social et organiser les échanges.

C) Les nouveaux chantiers de réflexion depuis la fin des années 1990 partie 2 : les tenants de la culpabilité de la mondialisation :

1- Les méfaits de la mondialisation :

La main d'œuvre à bas salaires des pays en développement est-elle une menace pour le volume de l'emploi et le niveau des salaires dans les pays du Nord ? Ce débat a été renouvelé avec le thème des délocalisations de certaines activités des pays développés vers les pays à bas salaires. En effet, les délocalisations se traduisent par des **pertes d'emplois** sur le sol national et une **hausse du chômage**, notamment pour **les travailleurs les moins qualifiés**. De plus, la hausse du chômage entraîne **la baisse des revenus**, la **baisse de la demande intérieure et de la croissance économique**. La mondialisation et la concurrence avec les pays à bas salaires est ainsi accusée d'aggraver les inégalités salariales dans les pays du Nord, entre les travailleurs peu qualifiés et qualifiés.

2- Le point de vue extrême altermondialiste :

a) La naissance de l'altermondialisme :

Les premières manifestations altermondialistes datent de **1999**, lors de la **Bataille de Seattle**, qui fit échouer la conférence de l'OMC. Les altermondialistes considèrent que la mondialisation libérale livre le monde au pouvoir sans partage des FTN, elles-mêmes soumises aux insatiables appétits financiers de leurs actionnaires. **Les FTN surexploitent** donc les peuples et généralisent la pire espèce de capitalisme : le capitalisme anglo-saxon. Bref, **la mondialisation ne profite qu'à une petite minorité** qu'elle enrichit de manière indécente, **accroissant ainsi honteusement les inégalités**, et **massacre l'environnement**. Ils prônent ainsi une « autre » mondialisation, voire une « **démondialisation** ».

b) Les partisans de la démondialisation et du protectionnisme :

C'est le cas en particulier de **Jacques Sapir**, qui dans *La Démondialisation* (2011). L'auteur explique que le taux de chômage aurait bien moins augmenté en France à partir de 2007 s'il n'y avait pas libre-échange : les pays

Les émergents créent en effet une pression sur les salaires, ce qui entraîne une stagnation de la demande, et donc de l'emploi. **Sapir** se prononce donc **en faveur d'un protectionnisme**.

Emmanuel Todd écrit que « *le protectionnisme définit une communauté solidaire et relativement égalitaire, alors que libre-échange suppose des ploutocrates et une plèbe* ». C'est pourquoi il préconise un **protectionnisme européen**, qui favoriserait la recherche et l'innovation. Le libre-échange aurait rompu l'équilibre entre la production et la consommation, conduisant les entreprises à considérer leurs salariés comme un coût en oubliant qu'ils sont aussi des consommateurs. Pour lui, « *Pour le futur, ce sera ce monde protectionniste ou le chaos* ».

Thierry Pouch, dans *La guerre des terres* (2010), montre que la mondialisation a créé des « **pulsions rivalitaires** » dans le domaine des **échanges agricoles**, et en particulier depuis le lancement du **Cycle de Doha** (2001) : les pays émergents, et notamment le Brésil, entendent accéder au statut de grande puissance exportatrice. Ils déploient pour cela des stratégies pour conquérir des parts de marché, et notamment « **l'accaparement des terres** » en Afrique : c'est la **géoéconomie**. Pour juguler la montée de ce « **néo-impérialisme** » et des tensions rivalitaires, **Pouch** reprend la notion d'« **Etat commercial fermé** » de **Fichte** : il ne faut pas préconiser la fermeture d'un seul Etat, mais **de tous les Etats**, afin que chacun déploie une souveraineté et une indépendance alimentaire, vecteur de paix entre les Etats.

3- **« L'acte II » de Samuelson (2004) :**

Cinq ans avant son décès, **Samuelson** dans « Where Ricardo and Mill Reboots and Confirm Argument of Mainstream Economists Supporting the Globalization » (2004) montre que **le commerce international n'est pas un jeu à somme positive**, contrairement à ce que prédisait la théorie moderne du commerce international qu'il avait pourtant contribué à élaborer dans les années 1940. Il élabore pour cela ce qu'il appelle « **l'Acte II** ».

En partant du modèle ricardien standard avec 2 pays (*cette fois-ci les Etats-Unis et la Chine*), 2 biens (*le bien 1 et le bien 2*), et 1 seul facteur (*le travail*), il considère que chaque pays se spécialise complètement dans le bien pour lequel il a l'avantage comparatif. **Samuelson** considère alors 3 situations :

➤ Acte I Scène 1. Les USA et la Chine gagnent à l'échange international

Les pays sont d'abord en autarcie, puis s'ouvrent au commerce. Les USA se spécialisent entièrement dans le bien 1, la Chine dans le bien 2.

➤ Acte I Scène 2. Seuls les USA sont gagnants

On suppose, par rapport à cet équilibre de libre-échange, un accroissement de la productivité dans le bien 2 produit et exporté par la Chine. On assiste alors à la baisse du prix relatif du bien 2, mais du même coup le produit 1 est devenu relativement plus rare et donc plus cher. Les Etats-Unis connaissent donc des bénéfices

➤ à l'ouverture, mais la Chine connaît un phénomène « d'auto-appauvrissement »

➤ Acte II. Seule la Chine est gagnante

Mais si par rapport à l'équilibre, on introduit un gain de productivité en Chine dans le bien 1 (*que le pays importe*), tout le commerce est effacé. La Chine ne perd rien à entrer en autarcie car elle bénéficie de ses gains de productivité, et bénéficie d'un rattrapage technologique sur les USA ; les USA quant à eux perdent tous les bénéfices de l'échange.

4- **Les analyses récentes de Krugman, Giraud, Stiglitz et Bourguignon : la mondialisation est bel et bien responsable des inégalités :**

a) [Krugman : aujourd'hui, le développement chinois change la donne \(2008\) :](#)

Dans un article de 2008, **Krugman** reconnaît s'être trompé. En 2007, la crise des subprimes éclate et la question des inégalités de revenu et la problématique du chômage se font jour. **Krugman** note alors que le poids des importations en provenance de Chine a fortement augmenté ; or, la main d'œuvre chinoise, abondante et au salaire horaire considérablement plus bas que dans les autres pays, plombe les salaires au niveau international du fait de la possibilité de délocalisation dans les pays à bas salaires. Il reconnaît ainsi que certains pays subissent véritablement la mondialisation.

b) [Bourguignon et Stiglitz : l'inégalité mondiale a diminué, mais les inégalités internes se sont accrues :](#)

François Bourguignon dans *La mondialisation de l'inégalité* (2012) et **Joseph Stiglitz** dans *Le prix de l'inégalité* (2012) montrent qu'une contradiction apparaît entre l'inégalité

mondiale et les inégalités internes : ces dernières se sont accrues avec le processus de mondialisation depuis la fin des 1980s (ex : Chine et Inde), alors que dans le même temps l'inégalité mondiale, qui s'était accrue depuis la Révolution industrielle, semble se réduire depuis 30 ans, notamment du fait du fort dynamisme des pays émergents.

c) Giraud reprend le théorème Stolper-Samuelson et le dépasse au moyen de sa distinction nomades/sédentaires :

Giraud, dans *L'Inégalité du monde* (1996), montre que la mondialisation est largement responsable des phénomènes inégalitaires entre les pays ainsi qu'à l'intérieur des pays riches. Il reprend cette thèse dans *La mondialisation, émergences et fragmentations* (2012) : en s'appuyant sur l'œuvre de **Paul Collier** *The Bottom Billion* (2007), il montre que certes, la mondialisation a réduit spectaculairement certaines inégalités, mais qu'elle aurait finalement « aspiré » les inégalités pour finalement les redistribuer, si bien qu'aujourd'hui un « milliard d'en bas » s'enfonce dans la pauvreté, la guerre et l'humiliation.

La mondialisation, qu'il fait débiter à la fin du 18^e siècle, va réduire les inégalités internes aux pays mais les accroître entre territoires (il s'appuie sur *World Economy* (2002) d'**Angus Maddison**). Quand survient l'effondrement de l'Empire soviétique (1991), le modèle capitaliste triomphe sur la scène internationale. L'ex Tiers-Monde se scinde alors en 2 : l'Asie s'engage dans un processus de rattrapage, tandis que l'Afrique et l'Amérique latine, gravement endettés dans les 1980s, se voient imposer les politiques libérales du *Consensus de Washington* dans les 1990s. **Serge Latouche** parle, à ce titre, de la « fin du tiers-monde » (1988) pour qualifier la divergence profonde qui se met en œuvre entre les pays que l'on va nommer émergents par la suite et les pays qui s'enfoncent dans le sous-développement.

Quant à l'échelle nationale, les inégalités augmentent presque partout : l'essentiel de la croissance depuis la « seconde mondialisation » a profité aux très hauts revenus.

Pour expliquer ces évolutions, **Giraud** s'appuie sur sa distinction nomade/sédentaire. L'idée est que dans chaque pays, les inégalités dépendent du nombre de nomades dans la population active, leur « prix » moyen et la préférence pour les biens et les services sédentaires. L'inégalité sera ainsi plus grande si les nomades sont peu nombreux et très riches que s'ils sont plus nombreux mais avec des revenus plus proches de ceux des sédentaires. Par ailleurs, les nomades peuvent tirer les revenus des sédentaires vers le haut s'ils consomment des biens et des services locaux.

D) Vers un réformisme ?

Les réformistes se situent entre les libéraux et les altermondialistes. Pour eux, la mondialisation est bien porteuse de progrès économiques pour tous, à condition qu'elle soit maîtrisée par des institutions de gouvernance mondiale. C'est par exemple le cas de **Joseph Stiglitz**, qui, dans *La grande désillusion* (2002), montre que le passage trop brutal au libéralisme est un méfait. Il poursuit sa thèse dans *Quand le capitalisme perd la tête* (2003), en expliquant, en prenant la métaphore des accidents sur une route, que la mondialisation économique doit être impérativement suivie d'une gouvernance politique mondiale. Rappelons que **Stiglitz** a reçu le Prix Nobel 2001 pour son analyse sur les asymétries d'information : les marchés sont fondamentalement imparfaits. Il s'agit donc, somme toute, de trouver un équilibre entre l'Etat et le marché plutôt que de laisser le règne du marché : c'est « l'idéalisme démocratique » (reposant sur l'égalité des chances, la transparence du pouvoir publique, le primat donné à la collectivité et non plus l'individualisme).

Par ailleurs, des théories sur le « juste-échange » plutôt que sur le « libre-échange » se sont développées, sous les prescriptions de **John Rawls**. Cet auteur développait, dans *Théorie de la justice* (1997), que « doivent être adoptées les politiques économiques qui améliorent le sort des plus défavorisés ».

Conclusion :

La mondialisation engendre donc des **gagnants** (*les travailleurs qualifiés des pays développés*) et des **perdants** (*les travailleurs peu qualifiés des pays développés*) victimes de

l'ajustement soit par les quantités (*chômage*) soit par les prix (*baisse des salaires*). Ainsi le débat porterait davantage sur le **modèle social souhaité dans la mondialisation**, et sur le **niveau de redistribution des revenus** pour soutenir les travailleurs peu qualifiés.

Telle la langue d'Esopé, **la mondialisation est donc la meilleure et la pire des choses**. Les discussions ouvertes entre les économistes depuis le **18^e siècle** ne sont toujours pas closes. La tentation mercantiliste et protectionniste est toujours grande, et elle se justifie par la misère de certains groupes au sein de la population des pays. Mais en même temps, il est indéniable que des milliards d'individus vivent mieux aujourd'hui qu'hier dans une économie mondialisée et marchande...