

L'ETAT DU MONDE 1984

Annuaire économique
et géopolitique mondial



Sous la direction
de François Gèze
Alfredo Valladao
Yves Lacoste
Thierry Paquot

ÉDITIONS LA DÉCOUVERTE

Le protectionnisme obligatoire

Le discours officiel des conférences internationales a beau proclamer inlassablement les bienfaits du libre-échange (censé garantir l'expansion de l'emploi et du niveau de vie) et les méfaits du protectionnisme (qui serait responsable de l'ampleur prise par la crise des années trente), rien

n'y fait. Les années quatre-vingts ne peuvent qu'enregistrer l'irrésistible poussée des pratiques protectionnistes et voient, pour la première fois depuis la guerre, le commerce mondial se contracter. Et les gouvernements libéraux de s'indigner et d'imputer en partie la récession mondiale

à ce recul de la composante transnationale de la croissance. Et si la montée du protectionnisme n'était que la sainte réaction des États devant la dislocation des ressorts de leur croissance, provoquée précisément par certains excès du libéralisme ?

Un protectionnisme mesquin

Dès l'origine du capitalisme, les États les plus avancés se sont battus pour imposer le libre-échange (donc le libre débouché pour leurs produits) aux États moins avancés qui cherchaient au contraire à protéger leurs industries naissantes. L'argument libéral reposait sur la « théorie des avantages comparés » : que chacun se spécialise dans ce qu'il sait faire le mieux, et cela conviendra à tous. L'argument protectionniste invoquait la liberté des nations de construire la « base productive » de leur indépendance... et de leurs compétences sociales.

Après la Seconde Guerre mondiale, le libre-échange devint la religion officielle, au nom d'un argument cette fois dynamique : la diffusion massive des produits et procédés nouveaux, à partir du foyer le plus avancé, les États-Unis, jointe à la croissance rapide du pouvoir d'achat dans chaque pays, permettrait l'extension générale de tous les marchés, donc de la production de tous les pays et, par le biais des économies d'échelle, une baisse de tous les coûts, favorisaient à nouveau, selon un cercle vertueux, une hausse des pouvoirs d'achat. L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT, 1947), prolongé par le Dillon Round (1961), le Kennedy Round (1967) et le Tokyo Round, provoqua effectivement un démantèlement rapide des barrières tarifaires et contingentaires (quotas), encore accéléré au sein d'unions douanières comme la Communauté économique européenne.

Et de fait, le libre-échange sembla tenir ses promesses : la demande augmentait si vite dans chaque pays ou chaque zone, entraînant la production locale et l'emploi malgré les gains de productivité très rapides, que le « besoin de protectionnisme » sembla s'évanouir. Malgré la chute des barrières, la part exportée ou importée dans chaque zone douanière diminuait spontanément par rapport à la production manufacturière intérieure de cette zone. Le couplage entre la hausse de la productivité et la hausse du pouvoir d'achat permettait, zone par zone, l'adéquation entre la croissance de l'offre et la demande, les échanges interzones jouant un rôle peu perturbateur, du moins jusque vers la fin des années soixante. Le traité de Rome instituant le Marché commun était explicitement fondé sur cette croissance des débouchés internes.

Toutefois, le GATT prévoyait officiellement d'importantes exceptions au libre-échange. En étaient exclus par exemple les pays en voie de développement, autorisés à pratiquer la « substitution aux importations » à l'abri du protectionnisme, mais perpétuellement soumis à la pression des pays développés qui mettaient en cause cet avantage. Inversement les États-Unis avaient d'emblée soustrait leur agriculture à la concurrence du tiers monde, la productivité de leurs agriculteurs pouvant être dès l'origine compensée par le très bas coût de la main-d'œuvre du Sud. Dès 1957 à l'égard du Japon, dès 1974 à l'égard du tiers monde (premier « accord multilatéral »), le textile fut également soustrait aux principes généraux du GATT : dans cette branche, la concurrence des pays à bas salaires, ayant rejoint la productivité du Nord, risquait de déstabiliser au Nord les cercles vertueux production-consommation.

À partir de la fin des années soixante, la part exportée de la production des différents États ou Unions douanières des pays développés commença à croître. L'adéquation offre-demande recommençait à

déborder les trop étroites frontières nationales. La bataille pour les débouchés se raviva, exacerbée à partir du choc pétrolier de 1973 par la nécessité d'équilibrer les balances commerciales. Vendre le plus possible et acheter le moins possible redevint une nécessité impérieuse. Le dogme libre-échangiste demeura intouché, mais se déploya alors tout l'attrait du protectionnisme officiel, officieux, ou « de gré à gré » (accords d'autolimitation).

Concrètement, les ex-dominions britanniques (Australie, Canada, Nouvelle-Zélande), suivis par les États-Unis, apparurent bientôt comme les champions de pratiques protectionnistes officielles, devant l'Europe (vis-à-vis des tiers), puis le Japon. Au sein de la Communauté européenne, la France et l'Italie se distinguaient par l'adaptation de pratiques protectionnistes ouvertes (contingentement presque total des automobiles japonaises). Mais les pratiques officielles ne sont que la partie émergée de l'iceberg : la France est infiniment plus ouverte que le Japon, qui a pourtant largement démantelé dans les années soixante-dix ses barrières officielles [182].

Les États-Unis et la RFA excellent dans les barrières officieuses. Les États-Unis, qui pratiquent pourtant un fort protectionnisme officiel (droits de 41,3 % sur les « vêtements décorés », « Buy American Act » pour les grands travaux publics, etc.), s'abritent derrière un énorme maquis réglementaire à trois niveaux (Fédération, États fédérés, niveau local) qui donne pour toute importation le prétexte d'un procès. Sans compter les accords « d'autolimitation » imposés aux « partenaires » (automobiles japonaises, acier européen). En RFA, les organisations professionnelles privées définissent elles-mêmes 30 000 normes (DIN, VDE) et labels (RAL, GS) dont l'homologation est pratiquement la condition pour obtenir crédit, assurance, ou tout simplement commercialisation. Quant au Japon, l'interpénétration du commerce et

de l'industrie, le civisme des consommateurs y sont tels qu'ils dispensent souvent de barrières explicites.

Le libre-échange en crise

L'exceptionnelle expansion d'après-guerre reposait sur le cercle vertueux productivité-pouvoir d'achat. La hausse des revenus était garantie par des conventions collectives et une législation qui interdisait aux entreprises de se faire la guerre à coup de bas salaires au sein de chaque État. La crise de ce modèle de développement a des racines profondes, mais l'internationalisation de la production, en l'absence d'une telle législation sociale internationale, ne pouvait que l'aggraver. Le pouvoir d'achat des salariés de chaque nation devenait en effet l'un des paramètres de la compétitivité internationale, soit par le biais des coûts de production des marchandises exportées, soit par le biais du volume des importations demandées. Dans le cadre du libre-échange, l'équilibre de la balance commerciale ne peut en effet être maintenu qu'en maîtrisant mieux qu'ailleurs le coût salarial par unité produite, donc en diminuant la demande intérieure par une sorte de « stagnation compétitive », pire forme de protectionnisme. Le libre-échange se retourne ainsi contre l'emploi et contre le pouvoir d'achat. Cercle vicieux qu'illustre la situation de la CEE, dont chacun des États membres, en l'absence d'espace social européen et de politique industrielle commune, se voit imposer « l'austérité » par la concurrence des autres (situation encore aggravée par la concurrence des nouveaux pays industriels, à haute productivité et très bas salaires). Les tentatives de sortie de la crise par une « percée technologique » avivent encore le débat : selon les normes du libre-échange, les pays partis ne fût-ce que quelques années

trop tard verraient étouffer dans l'œuf leurs industries modernes.

Le « protectionnisme officieux » devient alors, avec la dévaluation, la seule manière de sauvegarder un peu l'emploi et le niveau de vie (sauf déficits avec leur propre monnaie). Dans ces conditions, le maintien du dogme libre-échangiste ne masque plus qu'une guerre sournoise des protectionnistes cachés (mesures non tarifaires, ou « accords d'autolimitation » qui ne sont rien d'autre que des accords de partage du marché mondial) ou pervers (compétition par l'austérité). L'expérience française de la présidence Mitterrand [182] montre que toute tenta-

tive de transformation sociale dans un sens favorable aux travailleurs (hausse des bas salaires, réduction de la durée de travail) est interdite en l'absence d'un certain protectionnisme. On peut dès lors se demander si la relance mondiale, la modernisation et le progrès social dans chaque pays ne seraient pas au contraire favorisés par une réforme des règles du commerce mondial, autorisant explicitement les pays menant une politique expansionniste à protéger leur balance commerciale par des clauses de sauvegarde contre un brusque accroissement des importations.

Alain Lipietz

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrage

LIPETZ A., *L'audace ou l'enlèvement*, La Découverte, Paris, 1984.

Articles

CLERC D., « Le protectionnisme obligatoire », *Alternatives économiques*, n° spécial, 15 avril 1983.

COUSSY J., « Quelques sources de représentations françaises de l'industrialisation et de la concurrence des pays pauvres », *Revue française des sciences politiques*, octobre 1983.

DECORNOY J., « Protectionnisme et interventionnisme de l'État : du discours à l'action », *Le Monde diplomatique*, juillet 1983.

LIPETZ A., MESSINE P., « Les pièges du libre échange », *Le Monde diplomatique*, juin 1983.

MESSINE P., DEVILLE G., « Le déclin industriel de l'Europe est-il inéluctable ? », *Le Monde diplomatique*, décembre 1983.

REICH R. B., « Beyond free trade », *Foreign Affairs*, Spring 1983.

Dossiers

« Commerce et développement : à propos du protectionnisme », *Bulletin de liaison du Cedetim*, n° 16-17, été-automne 1983.

« Le Protectionnisme », *Économie et Humanisme*, n° 277, mai-juin 1984.