

Une Introduction au

COMMERCE ET MONDIALISATION

EAMONN BUTLER



NETWORK
FOR A
FREE
SOCIETY

iea
Institute of
Economic Affairs


CENTRE FOR
DEVELOPMENT
AND ENTERPRISES
GREAT LAKES
THINK TANK

Une Introduction au Commerce et à la Mondialisation

**UNE INTRODUCTION AU
COMMERCE ET À LA MONDIALISATION**

EAMONN BUTLER

Publié pour la première fois en Grande-Bretagne en 2020 par

L'Institut des affaires économiques

2 rue Lord North

Westminster

Londres SW1P 3LB

en association avec London Publishing Partnership Ltd

www.londonpublishingpartnership.co.uk

La mission de l'Institut des affaires économiques est d'améliorer la compréhension des institutions fondamentales d'une société libre en analysant et en exposant le rôle des marchés dans la résolution des problèmes économiques et sociaux.

Copyright © The Institute of Economic Affairs 2021

Les droits moraux des auteurs ont été revendiqués. Traduction en Français pour la première fois au Burundi en 2021 par le Think Tank, Centre For Development and

Enterprises Great Lakes

9 Chaussée du Prince Louis Rwagasore

Bujumbura

Burundi

www.centrefordevelopmentgreatlakes.org

La mission du CDE Great Lakes est de réduire les barrières de la prospérité et d'opportunité grâce aux principes d'une société libre et de marché libre au Burundi, au Rwanda et en République Démocratique du Congo.

Tous les droits sont réservés. Sans limiter les droits d'auteur réservés ci-dessus, aucune partie de cette publication ne peut être reproduite, stockée ou introduite dans un système d'extraction, ou transmise, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit (électronique, mécanique, photocopie, enregistrement ou autre), sans l'autorisation écrite préalable du titulaire des droits d'auteur et de l'éditeur de ce livre.

Un enregistrement du catalogue CIP pour ce livre est disponible à la British Library. ISBN 978-0-255-36807-0 (interactive PDF)

De nombreuses publications de l'AIE sont traduites dans des langues autres que l'anglais ou sont imprimées. L'autorisation de traduire ou de réimprimer doit être demandée au directeur général à l'adresse ci-dessus.

Composition dans Kepler par T&T Productions Ltd

www.tandtproductions.com

CONTENU

<i>L'auteur</i>	<i>xii</i>
<i>Introduction</i>	<i>1</i>
1. LA NATURE DU COMMERCE	7
Le commerce est (et était) partout.....	7
Spécialisation et efficacité.....	8
Inquiétudes sur les gagnants et les perdants	8
Protectionnisme.....	9
Efforts pour réduire les barrières commerciales.....	10
Sociétés transnationales	11
Le commerce comme bien moral	12
L'avenir du commerce	13
PREMIERE PARTIE	15
LA MONTÉE DU COMMERCE	15
2 LES ORIGINES DU COMMERCE	17
Commerce de l'âge de pierre	17
Records et récriminations.....	18
L'échange de cadeaux et la révolution monétaire	19
Routes commerciales médiévales.....	20
De nouvelles idées et de nouveaux mondes	21
3 LA MONTÉE DU COMMERCE INTERNATIONAL	23
L'ère mercantiliste	23

CONTENU

Des mouvements hésitants vers le libre-échange	25
Une ère de commerce plus ouvert	28
Le déclin des politiques de libre-échange	29
DEUXIÈME PARTIE	31
LES PRINCIPES DU COMMERCE	31
4 LA THÉORIE DU COMMERCE	33
Échange et valeur	33
Spécialisation	34
Avantage comparatif	35
Avantages et échanges inégaux	36
Qui commerce avec qui ?	37
Défier la gravité ?	38
5 LES AVANTAGES DU COMMERCE	39
Gains statiques du commerce	39
Gains dynamiques du commerce	41
Avantages non matériels	43
PARTIE TROIS	45
DOUTES SUR LE COMMERCE	45
6 GAGNANTS ET PERDANTS DANS LE COMMERCE	47
Le changement économique crée des gagnants et des perdants	47
Dislocation dans les pays riches	48

CONTENU

La productivité du travail	50
Changement et mondialisation.....	51
Exposition à la concurrence.....	52
7 PRÉOCCUPATIONS RELATIVES À LA MONDIALISATION.....	53
Coercition des pays les plus pauvres	53
Décalage perpétuel ?.....	53
Importation de substitution	55
Le mouvement du commerce équitable.....	56
Exploitation des travailleurs pauvres	57
Préoccupations environnementales.....	60
Impérialisme culturel	61
QUATRIÈME PARTIE.....	63
LE PROTECTIONNISME	63
8 PROTECTIONNISME : POLITIQUE, OUTILS, PROBLÈMES	65
La politique du protectionnisme	65
Les outils du protectionnisme	66
Quelles entreprises protéger ?	69
Conséquences inattendues.....	70
Le coût du protectionnisme	71
9 ARGUMENTS POUR LE PROTECTIONNISME.....	73
L'argument des industries naissantes.....	73
Argument antidumping	74

CONTENU

Normes du travail	76
Normes de produits et biosécurité	76
Problèmes de sécurité	77
Les sanctions.....	78
10 DÉFICITS DE LA BALANCE DES PAIEMENTS	81
La balance des paiements	81
Les déficits ne sont pas toujours un problème	82
Déficits de pays à pays	84
Taux d'échange.....	85
Intervention gouvernementale	85
CINQUIÈME PARTIE	87
COMMERCE AUJOURD'HUI	87
11 REDUX LIBRE-ÉCHANGE	89
Engagement d'après-guerre dans le commerce.....	89
Élargir les horizons	90
Différentes approches	91
Exemples d'accords commerciaux régionaux	94
12 ENTREPRISES TRANSNATIONALES	97
Gérer les chaînes de valeur mondiale	97
Les origines des STNs	98
Des limites incertaines.....	100
Quelle est la puissance des STN ?.....	101

CONTENU

13 COMMERCE ET MORALITÉ.....	103
Deux visions du commerce	103
Commerce et valeurs libérales.....	104
Commerce et égalité.....	105
La valeur morale du commerce.....	107
PARTIE SIX.....	109
L'AVENIR DU COMMERCE	109
14 TENDANCES ET LEÇONS.....	111
Les avantages du commerce international.....	111
Tendances et défis.....	113
Défis politiques aux politiques de libre-échange	116
La pression pour la protection	118
Le besoin d'adaptabilité	119
LES RÉFÉRENCES	121
LECTURES COMPLÉMENTAIRES.....	128

L'auteur

Eamonn Butler est directeur de l'Adam Smith Institute, un des plus grands groupes de réflexion sur les politiques au monde. Il détient des diplômes en économie et en psychologie, un doctorat en philosophie et un DLitt honoraire. Dans les années 1970, il a travaillé à Washington pour la Chambre des représentants des États-Unis et a enseigné la philosophie à Hillsdale College, Michigan, avant de retourner au Royaume-Uni pour aider à fonder l'Institut Adam Smith. Il a remporté la médaille de la liberté décernée par la Freedoms Foundation à Valley Forge et le UK National Free Enterprise Award ; son cinéma *Les secrets de la Magna Carta* ont remporté un prix à l'hymne Film Festival, et son livre *Foundations of a Free Society* a remporté le prix Fisher.

Les autres livres d'Eamonn incluent des introductions sur les économistes pionniers Adam Smith, Milton Friedman, F.A. Hayek et Ludwig von Mises. Il a également publié abécédaires sur le libéralisme classique, les choix publics, le capitalisme, démocratie, l'École autrichienne d'économie et les grands penseurs libéraux, ainsi que *The Condensed Wealth of Nations* et *The Best Book on the Market*. Il est co-auteur de *Quarante siècles de contrôle des salaires et des prix*, et d'une série de livres sur le QI. Il contribue fréquemment aux médias imprimés, audiovisuels et en ligne.

INTRODUCTION

A qui s'adresse ce livre

Ce livre est une introduction directe aux principes, économie et politique du commerce international. Écrit en langage simple, il devrait plaire à des lecteurs intelligents qui s'intéressent aux principes qui sous-tendent l'économie internationale et au débat public sur la façon dont le commerce est structuré et géré. Les élèves des écoles et des collèges, universités ainsi que ceux des entreprises et des politiques publiques, devraient tous le trouver utile.

Pourquoi le commerce et la mondialisation sont importants

Le commerce international s'est considérablement développé au cours du dernier demi-siècle. Il est devenu un élément extrêmement important de la modernité de la vie, répandre la prospérité et promouvoir l'interdépendance et l'échange culturel entre les nations dans un processus que nous appelons mondialisation.

Elle façonne notre mode de vie, à la fois en tant que consommateurs et producteurs et nous offre de nouveaux produits et opportunités. Et le commerce ne se limite plus aux marchandises telles que le coton, les céréales, le bois ou le minerai de fer : il s'est étendu aux services tels que la finance, l'assurance, l'éducation, les télécommunications, les soins de santé, le tourisme, les transports, le conseil et informatique.

L'interdépendance indispensable à la mondialisation rend possible des produits du quotidien tels que des téléphones, des baskets, des voitures ou des chaises de bureau, qui contiennent désormais des composants fabriqués et assemblés dans plusieurs pays différents par de nombreuses entreprises différentes. Fabrication et le commerce de détail sont à leur tour rendus possibles par la finance, l'assurance et transports, services fournis par les banques et les entreprises qui font également partie d'un réseau mondial.

En tant que consommateurs, nous remarquons à peine cette dépendance à l'égard d'autres pays - au moins, jusqu'à ce que le commerce soit perturbé et que nous ne puissions plus accéder aux produits sur lesquels nous comptons. Avec cette interdépendance économique est venue la société et les échanges culturels. Par le commerce et la mondialisation, nous pouvons profiter de la nourriture du monde entier, des films, du théâtre, musique, art, idées et apprentissage. Et cette mondialisation a apporté une meilleure compréhension de l'histoire et des traditions d'autres pays, et un plus grand respect pour les différents modes de vie.

Le commerce et la politique internationale sont de plus en plus étroitement liés. Presque tous les économistes s'accordent à dire que le meilleur trading est un libre-échange ouvert et compétitif – une politique permettant bien et les services à échanger entre les pays avec le moins de restrictions possible. Les politiciens, cependant, ont souvent adopté un point de vue différent.

Ce livre accepte le cas économique pour le libre-échange, tout en cherchant à comprendre les préoccupations de ses détracteurs, tels que les déplacements d'emplois à l'étranger, les menaces potentielles pour la sécurité et les importations de qualité inférieure. Le livre cherche à comprendre les motivations des critiques, tout en montrant les dommages plus larges causés par leurs réponses politiques telles que taxes à l'importation, embargos et guerres commerciales.

En résumé, le commerce est un sujet de plus en plus important. Bien négocier n'est pas seulement une question de bonne économie : il s'agit aussi de la façon dont nous pouvons collaborer pacifiquement avec des millions d'autres personnes à travers le monde.

Structure du livre

Le livre commence par un aperçu des principes de base du commerce. Le chapitre 1 explique que le commerce est une activité humaine qui favorise la spécialisation et l'utilisation efficace des ressources. Elle peut cependant créer des gagnants et perdants et conduisent ainsi à des critiques et à des politiques conçues pour contrecarrer le commerce. Le rôle des entreprises internationales et la moralité du libre-échange sont esquissés avant d'envisager l'avenir du commerce.

Les deux chapitres suivants examinent les origines et l'expansion du commerce. Le chapitre 2 montre comment le commerce remonte à l'âge de pierre et a grandi jusqu'aux temps modernes. Mais comme le chapitre 3 l'explique, la croissance du commerce international n'a pas toujours été fluide. En Europe, par exemple, les restrictions médiévales ont duré jusqu'au XIXe siècle avant de laisser place à un siècle de commerce relativement libre, jusqu'à ce que les guerres du XXe siècle ont entraîné la réimposition de restrictions. Les relations internationales des pays n'ont pas non plus toujours été positives. L'ère du colonialisme et de l'impérialisme, pour exemple, vu l'exploitation des peuples et des ressources, et le commerce des esclaves humains - des choses qu'aucun défenseur du libre-échange ne tolérerait aujourd'hui.

Le chapitre 4 décrit la théorie du commerce et la spécialisation des pays dans leurs capacités d'« avantage comparatif». Il explique comment le commerce aide à compenser les différences de climat et de ressources et explore pourquoi les pays commercent entre eux.

Le chapitre 5 examine les profits du commerce, pas seulement du choix et de la valeur qu'il donne aux consommateurs, mais l'amélioration systématique de l'utilisation des ressources qu'elle favorise.

Le chapitre examine également les avantages non économiques d'un environnement commercial ouvert.

Les deux chapitres suivants soulèvent certaines des préoccupations des gens ont sur le commerce. Le chapitre 6 montre que l'économie, le changement crée des gagnants et des perdants. L'externalisation de la production vers des pays moins chers peut menacer des emplois et peut faire du temps à une économie pour s'adapter aux nouvelles réalités.

Le chapitre 7 aborde les préoccupations selon lesquelles, dans une économie mondialisée, les pays les plus pauvres subissent la pression des plus riches.

Il explore les craintes que les pays les plus pauvres soient toujours à la traîne, que les travailleurs les plus pauvres sont exploités et la capacité des mouvements « du commerce équitable » pour remédier à cela, et la question des riches pays exportant des tâches vers des pays plus pauvres ayant des normes environnementales moins strictes.

Les trois chapitres suivants traitent du protectionnisme. Le chapitre 8 décrit la politique derrière les mesures protectionnistes, et les mesures elles-mêmes, avant de souligner les coûts et les résultats imprévus de ces politiques. Chapitre 9 examine plus en détail les arguments en faveur des barrières commerciales : industries naissantes, dumping, normes de produits et de travail, problèmes de sécurité – tout en concluant que la plupart se sont mal compris. Le chapitre 10 examine la balance des paiements et explique pourquoi les déficits sont une mauvaise excuse pour le protectionnisme.

Les trois chapitres suivants examinent le commerce aujourd'hui. Le chapitre 11 souligne l'engagement mondial actuel d'abaisser les restrictions commerciales et la portée plus large des échanges aujourd'hui. Il examine différentes manières de rendre le commerce plus libre. Le chapitre 12 examine les chaînes de valeur mondiale et le rôle et pouvoir des sociétés transnationales. Le chapitre 13 explore les arguments moraux autour du commerce.

Le chapitre 14 examine l'avenir du commerce. Il fait valoir que le commerce apporte des avantages généraux mais peut aussi entraîner des pertes pour des industries et des travailleurs spécifiques ; et que ces problèmes conduisent à des pressions politiques pour restreindre le commerce. Il suggère que la politique du gouvernement ne devrait pas être de restreindre le commerce, mais de permettre aux gens de s'adapter aux changements économiques.

1. LA NATURE DU COMMERCE

Le commerce est (et était) partout

La croissance et l'étendue du commerce mondial sont aujourd'hui stupéfiantes. En 1979, le commerce représentait un peu plus d'un tiers (35,6 pour cent) de la production mondiale. En 1999, il était un peu moins de la moitié (46,5 pour cent), et en 2019, il dépassait largement la moitié (58,2 pour cent).

En 1999, la valeur totale des marchandises exportées était inférieure à 6 000 milliards de dollars et la valeur totale des services exportés était faible plus de 1 000 milliards de dollars. Vingt ans plus tard, ces totaux étaient près de 19 000 milliards de dollars et plus de 6 000 milliards de dollars, respectivement (World Banque 2019).

Malgré des revers temporaires inévitables (crises financières, guerres civiles, guerres internationales, guerres commerciales, voire pandémies), le commerce semble prêt à poursuivre son expansion. Et avec l'expansion du commerce est venue la mondialisation, l'interaction et l'intégration entre les peuples, les entreprises et les économies, apportant une prospérité croissante et la diffusion des idées, des cultures et du progrès.

Le commerce a toujours existé. Il y a des preuves que ça va à l'âge de pierre, et d'un étonnant commerce antique des réseaux qui ont traversé et connecté des continents entiers. Pendant des millénaires, il a prospéré comme le troc, l'échange direct de biens, avant que l'utilisation de l'argent ne devienne plus courante et les économies méditerranéennes ont décollé.

Spécialisation et efficacité

Pourtant, la croissance des échanges n'a pas toujours été régulière. A l'époque médiévale et jusqu'au XVIIIe siècle, les pays pensaient qu'il valait mieux amasser de l'or et de l'argent que de s'en servir pour acheter des marchandises étrangères. Il a fallu au grand économiste écossais Adam Smith (1776) pour démontrer que les deux parties ont gagné du commerce. Ses idées ont incité la suppression des barrières commerciales et la grande ère du XIXe siècle de liberté relativement du commerce et de la richesse croissante.

S'appuyant sur une des idées de Smith, cette spécialisation améliore considérablement notre productivité, David Ricardo (1817) a montré que les pays devraient se concentrer sur ce qu'ils font mieux - leur avantage comparatif - et échanger leur surplus avec les autres. Grâce à la spécialisation et le commerce, en fait, les pays peuvent surmonter leur géographie et leur climat : un pays froid peut échanger ses produits manufacturés contre des fruits d'hiver, une île stérile peut échanger ses minéraux pour céréales.

Inquiétudes sur les gagnants et les perdants

Il n'y a pas de progrès sans changement, mais le changement crée à la fois les gagnants et les perdants. Alors que Smith a raison que les deux côtés doivent bénéficier de tout échange unique- - ils ne voudraient pas être d'accord autrement- spécialisation et amélioration de la productivité exige des changements qui peuvent s'avérer difficiles.

Les habitants des pays riches, par exemple, se plaignent que les travailleurs étrangers moins chers prennent leur emploi, tandis que les Pays plus pauvres craignent que l'artisanat traditionnel ne soit chassé par les importations de masse.

Mais cela n'a aucun sens pour un pays pour fabriquer des biens chez lui quand il peut acheter les mêmes produits ou mieux à moindre coût des autres. En se spécialisant, chaque pays améliore sa productivité et sa perspective à long terme. La concurrence apportée par le commerce est l'aiguillon de ce progrès.

Les critiques craignent également que les pays les plus riches puissent dominer le commerce et laissent les autres derrière, que les travailleurs les plus pauvres sont exploités dans des conditions de « sweatshop » ou que les cultures sont inondées à cause du commerce. En réalité, le commerce a livré, en particulier aux plus pauvres du monde, aux grands et aux grands l'augmentation la plus rapide de la prospérité.

L'externalisation des tâches de fabrication vers des pays moins chers a donné aux habitants de ces pays de nouvelles opportunités d'emploi qui sont moins pénible et dangereux que les métiers traditionnels comme l'agriculture ou l'exploitation minière, et cela leur a permis de construire des vies plus riches. Le commerce a également rendu le monde culturellement plus riche que jamais, et il a répandu les idées et l'innovation au loin.

Protectionnisme

Néanmoins, bien que les producteurs soient beaucoup moins nombreux que les consommateurs, la pression des producteurs qui menacé par des produits moins chers ou de meilleure qualité provenant de l'étranger de nombreux pays à dresser des barrières contre les concurrents étrangers. Certains pays peuvent vouloir se faire autosuffisants, résistant aux importations moins chères jusqu'à ce que leurs propres industries se développent suffisamment pour être concurrentielles.

Ils peuvent accuser d'autres de « déverser » sur eux des produits bon marché, sapant ainsi leurs propres producteurs. Ils peuvent s'opposer aux importations en provenance de pays qui ne partagent pas leur propre taux d'emploi élevé ou Normes environnementales.

Ils peuvent craindre qu'ils dépensent plus pour acheter des produits d'autres pays que ceux que les autres dépensent pour acheter chez eux.

Quelle que soit la raison, les pays imposent souvent des taxes (« tarifs ») ou des limites (« quotas ») ou des obstacles moins évidents afin d'endiguer les flux d'importations étrangères. Mais il y a des frais à cela. Une grande bureaucratie est nécessaire pour les contrôler.

Et les pays qui imposent des barrières commerciales font leurs propres populations plus mal loties, car cela rend les importations bien que leurs consommateurs et leurs producteurs en besoin, plus cher ou même introuvable. Les alternatives locales peuvent ne pas exister ou être de moins bonne qualité. D'où, les économistes s'accordent aujourd'hui généralement à dire que, quels que soient les avantages temporaires pour quelques producteurs, un tel « protectionnisme » est une erreur.

Efforts pour réduire les barrières commerciales

Le protectionnisme s'est accéléré à la suite de la Première Guerre mondiale, lorsque les barrières commerciales sont devenues une arme pour ruiner les économies des pays ennemis. Il a traîné pendant l'entre-deux-guerres, contribuant aux tensions qui ont précipité la Seconde Guerre mondiale.

Peu de temps après, cependant, les puissances occidentales en particulier ont réalisé les dommages causés par les barrières commerciales et les avantages que leur réduction pourrait apporter. Ils ont mis en place un forum international – l'Accord général sur les tarifs douaniers et commerce (GATT) – pour discuter des moyens de limiter le protectionnisme et promouvoir un commerce plus facile et plus libre.

Peu de propositions suscitent autant de consensus parmi les économistes professionnels, car ce commerce mondial ouvert augmente la croissance économique et élève le niveau de vie.

— Grégory Mankiw (2006)

Alors que de plus en plus de pays se joignaient aux pourparlers et que de nouveaux échanges et questions ont figuré à l'ordre du jour (par exemple, le commerce des services, y compris numérique et télécoms, la question de l'acceptation internationale des normes professionnelles de chaque pays, la protection de la propriété intellectuelle), le GATT pourparlers s'est transformé en un organisme international formel, l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Au fil des ans, le GATT et L'OMC ont considérablement réduit les tarifs et moyens sur les importations.

Certes, des tarifs élevés subsistent, comme les tarifs de l'UE sur la production agricole ; et des guerres commerciales se produisent encore, comme entre la Chine et les États-Unis pendant la présidence Trump. Mais là où le protectionnisme existe aujourd'hui, il est principalement mené par des moyens moins évidents - et en tant que tel est d'autant plus délicat de faire face.

Sociétés transnationales

Une caractéristique de l'expansion du commerce a été la croissance des sociétés transnationales (STN). C'est parce que l'offre ou les chaînes de « valeur » sont devenues véritablement mondiales.

L'iPhone, par exemple, est assemblé à Taïwan. Mais les batteries sont fournies par une firme sud-coréenne qui fabrique dans 80 pays, dont l'Inde et le Brésil. Les puces sonores proviennent de 8 autres pays, dont le Royaume-Uni, la Chine et Singapour. Les écrans sont fabriqués par une société américaine, avec 107 sites dans 24 pays. Les gadgets qui détectent les mouvements viennent d'Allemagne, de Chine, du Japon et plusieurs autres pays. Les gyroscopes sont suisses.

Les caméras proviennent de sociétés américaines et japonaises avec usines au Brésil, en Chine, en Indonésie, en Inde et dans bien d'autres pays. Les boussoles sont fabriquées par une entreprise japonaise avec des usines en France, aux États-Unis, au Royaume-Uni et ailleurs. Plus de 27 autres composants proviennent d'un tout aussi déconcertant éventail de pays (Krueger 2020 : chap. 19).

La gestion de réseaux mondiaux comme ceux-ci nécessitent des entreprises d'envergure mondiale, travaillant avec des partenaires et des entrepreneurs de toutes tailles dans de nombreux pays différents.

Certaines critiques s'inquiètent de la puissance économique que telles entreprises exercent, et si elles peuvent être efficacement contrôlées par un gouvernement. Pourtant, les opérations transnationales ont toujours existé, et nombre d'entre elles sont simplement lâches collaborations internationales, et moins puissantes que communément supposées.

Le commerce comme bien moral

Beaucoup de gens se méfient donc du commerce et de ses effets sur les pays et les peuples les plus pauvres, et certains condamnent même comme un mal moral. Mais le commerce a massivement contribué à la prospérité humaine, en particulier pour les plus pauvres.

Depuis que le commerce a commencé à se développer considérablement dans les années 90 (lorsque les réformes en Inde, en Europe de l'Est, en Amérique latine, en Afrique, à l'Est et L'Asie du Sud-Est a fait entrer ces régions plus profondément dans les réseaux commerciaux mondiaux), environ un milliard de personnes ont été sorties de la pauvreté de 2 \$ par jour. Le commerce offre également des avantages non économiques. Il y a bien preuve qu'il favorise la confiance internationale, la coopération et la compréhension. Elle est associée à la liberté politique, la primauté du droit, l'honnêteté, la liberté d'expression et d'autres valeurs libérales.

Il désamorce même le nationalisme et les conflits ethniques et promeut la paix, l'équité et l'égalité. Après tout, les gens qui veulent récolter les fruits du commerce doivent apprendre à coopérer.

Et nous coopérons, à une échelle inimaginable jusqu'à présent. Même la nourriture que nous mangeons adopte les styles et les ingrédients des nombreux pays de ce monde globalisé. Cinéma, art et d'autres éléments de la culture sont devenus internationaux. Nous apprécions mieux la diversité des autres pays et leurs modes de vie. Les entreprises sont devenues transnationales et les travailleurs expatriés talentueux voyagent et s'installent dans les lieux partout dans le monde.

L'avenir du commerce

Au fur et à mesure que le commerce s'est développé, il a soulevé de nouveaux problèmes. L'un est l'attention croissante portée à la sécurité : les États-Unis et le Royaume-Uni, par exemple, interdisent les fournisseurs de services mobiles d'importer des équipements Huawei 5G de peur qu'ils puissent être utilisés pour espionner leurs réseaux.

Un autre est la propagation de produits contrefaits et piratés, y compris vêtements et chaussures, appareils électroniques, parfums, jouets et médicaments, que l'Organisation de coopération économique et les estimations de développement à plus de 3 pour cent du monde du commerce (OCDE 2019).

Une part croissante du commerce est désormais constituée de services, tels que la banque, la comptabilité, les services juridiques, les soins de santé et l'éducation, les services numériques et les télécommunications, soulevant leurs propres problèmes ainsi que la question générale de savoir si les qualifications des professionnels concernés (comme les avocats et les comptables) devraient être acceptés internationalement.

Une autre préoccupation est l'environnement, avec pays résistants aux importations à forte empreinte de carbone ou interdire l'importation de certains engrais et pesticides. Et plus généralement, la croissance des « émergents » économies (comme le Brésil, la Chine, l'Inde, l'Indonésie, le Mexique, le Maroc, les Philippines, l'Afrique du Sud et la Turquie) et renverser les équilibres économiques traditionnels entre les régions à travers le monde.

Malheureusement, la plupart des politiques commerciales ne sont pas motivées par des considérations économiques logiques mais par la politique intérieure et internationale. C'est-à-dire pourquoi le commerce a besoin d'un cadre international et d'un l'état de droit, de bien travailler. Ce n'est pas une tâche facile, étant donné de nombreuses pressions sur les pays pour protéger leurs propres industries et élever des barrières contre les autres. Mais nous n'avons aucun moyen de savoir où le commerce nous mènera à l'avenir : notre meilleur politique n'est pas de résister au changement, mais d'aider les personnes concernées à s'y adapter.

PREMIERE PARTIE

LA MONTÉE DU COMMERCE

2 LES ORIGINES DU COMMERCE

Commerce de l'âge de pierre

Le commerce est aussi répandu que l'humanité, et probablement aussi vieille. Nous savons certainement que les lames et les outils de l'âge de pierre en obsidienne, un verre volcanique dur, ont été transportés autour de ce qui sont maintenant les îles de la Nouvelle-Guinée aussi longtemps qu'il y a 20 000 ans (Summer hayes 2009) et autour de la Méditerranée il y a 17 000 ans (Atakuman et Al. 2020). Il y a environ 8 000 ans, le blé turc était exporté vers l'Angleterre, plusieurs siècles avant l'agriculture a commencé en Grande-Bretagne (Schiermeier 2015). Il y a aussi des preuves de marchandises échangées entre l'Arabie saoudite, l'Iran et l'Égypte. Il y a environ 6 000 ans, les haches de pierre anglaises étaient exportées vers la France, tandis que celles en jade poli italien sont allées En Angleterre.

Puis, à l'âge du bronze, le cuivre anglais extrait 3 500 il y a des années allait en France, aux Pays-Bas, au Danemark et le nord de l'Allemagne (Williams 2019). Ambre était transportée le long de la « route de l'ambre » depuis l'Europe du Nord vers l'Italie, la Grèce et l'Égypte. Les insulaires d'Asie du Sud-Est avaient importé des objets (par exemple des stabilisateurs), des récoltes (par exemple des noix de coco, des bananes, du bois de santal) et des épices (par exemple de la cannelle) vers et depuis Inde et Sri Lanka (Findlay et O'Rourke 2007).

Il y avait aussi le commerce du coton indien, de la canne à sucre des Philippines, Épices indonésiennes, étain malais et thé de Chine. Il peut y avoir d'autres explications à une telle diffusion des mouvements de marchandises, mais le commerce semble le plus probable. Il est particulièrement vrai si l'on considère la valeur élevée de certains de ces biens à de nombreuses personnes – outils en obsidienne, jade haches et épices exotiques par exemple – ce qui les rend très prisé dans le commerce.

Records et récriminations

Nous pouvons voir à quel point les relations commerciales étaient solides dans le monde antique à partir de documents vieux de 4 500 ans trouvés à Deir el-Medina en Egypte (McDowell 1999). Ils montrent que les travailleurs des pyramides avaient leur propre système d'échange d'argent. Les marchandises étaient tarifées en une quantité fixe de céréales, argent ou cuivre, le dében.

Ainsi, un pot de graisse fraîche au prix à 15 dében de cuivre pouvait être échangé contre trois tuniques à 5 deben chacun ou cinq paniers à 3 dében chacun. C'était rare pour les quantités physiques de grain, d'argent ou de cuivre en fait à utiliser dans les transactions : la dében servait principalement d'unité de compte. Mais cela a permis aux ouvriers égyptiens de surmonter le problème inhérent aux systèmes de troc – qu'un côté pourrait ne rien avoir à échanger que l'autre côté recherché (pensez aux barbiers affamés à la recherche de boulangers qui ont besoin de coupes de cheveux). Au lieu de cela, un côté fournirait les marchandises et tenir un livre de compte indiquant combien dében l'autre devait.

Les services aussi étaient échangés : par exemple, il existait des dispositifs très élaborés de location d'ânes (l'ancien équivalent de la location de fourgons). Et comme aujourd'hui, il y avait aussi des plaintes : « Il m'a apporté un âne, mais je suis revenu vers lui ; et il m'a apporté cet autre, mais ce n'est pas bon soit... qu'il m'apporte un bon âne ou bien mon argent », a écrit un travailleur en colère.

Ce n'est pas non plus la seule plainte connue du monde antique : à Babylone autour d'Il y a 3 750 ans, un client écrivait à un commerçant appelé Ea-nasir se plaignant du cuivre de mauvaise qualité et du traitement brutal du serviteur qui s'occupait de l'affaire. Ea-nasir, qui a importé du cuivre du golfe Persique en Mésopotamie (l'Iraq actuel), a déposé la plainte chez lui – aux côtés des nombreux autres qu'il avait reçus.

L'échange de cadeaux et la révolution monétaire

La plupart des échanges dans le monde antique étaient des « échanges de cadeaux » - pas des personnes échangeant des biens contre de l'argent, mais des personnes échangeant des biens contre d'autres biens (Selkirk 2020). En effet, certaines marchandises, telles que les énormes quantités de ferronnerie élaborée et des bijoux fabriqués en Crète minoenne il y a 4 000 ans, semblent avoir été produits spécifiquement pour le commerce.

Mais c'était l'invention de l'argent, vers 2500 ans il y a, cela a révolutionné le commerce, en transformant le cadeau ou le troc dans l'économie de marché. Énormément plus efficace, cette innovation a stimulé non seulement la richesse et le luxe (comme les épices importés d'Inde et de Chine et de grands progrès dans l'art, architecture et culture) mais aussi l'indépendance - puisque, en utilisant de l'argent, presque tout le monde pouvait échanger pour son bénéfice personnel. Et finalement, cela a donné naissance à la démocratie (Selkirk 2020).

Du coup, les économies méditerranéennes ont décollé. Rome s'est enrichi grâce à la vente de céréales et de vin, ce qui lui a permis de créer un empire militaire et commercial dans une grande partie de l'Europe et l'Afrique du Nord.

Produits de tous les jours d'Italie et les céramiques polies rouges de Samian de France, ont été exportées jusqu'à Mur d'Hadrien dans le nord de l'Angleterre, le plus au nord extrémité de l'empire romain.

Plus impressionnant encore, la route de la soie s'ouvrait, permettant aux marchandises de la Méditerranée pour être envoyées à Antioche en Syrie, à travers Mésopotamie, vers l'est à travers les monts Zagros jusqu'à Ecbatane (Iran moderne) et Merv (Turkménistan), puis en Afghanistan, en Mongolie et en Chine. Et bien sûr les produits asiatiques affluaient en sens inverse.

La Chine a commencé à commercer, par mer comme par terre, avec Java, Sumatra,

Vietnam, Asie du Sud et jusqu'à la mer Rouge. Inde et Sri Lanka, bien placé pour être des intermédiaires, ont échangé avec des chinois des marchandises à Rome et envoyé des produits de luxe tels que l'encens de retour en Chine. Et ainsi de suite.

Routes commerciales médiévales

Ces quelques exemples montrent à quel point l'étendue le commerce était dans les temps préhistoriques et antiques. Cela le deviendrait encore plus. D'ici l'an 1000, par exemple, le monde islamique (principalement l'Afrique du Nord, le golfe Persique, Mésopotamie et Iran) avaient des liens avec toutes les régions connues du globe. Ses courtiers s'installent dans des lieux aussi éloignés comme la Chine. Ses marchands échangeaient du sel et des textiles contre Or d'Afrique de l'Ouest et échangé par voie terrestre et maritime avec l'Inde et l'Asie du Sud-Est.

Il a envoyé du poivre, des épices, des textiles et de l'argent en Europe, des chevaux en Inde, de l'or et des épices plus à l'est. L'Europe de l'Est a envoyé à la Chine des esclaves, des fourrures et de l'argent et du papier chinois auprès de marchands du centre l'Asie et les parfums d'Asie du Sud-Est – qui à leur tour vendu du bois de santal à l'Asie de l'Est et du riz et des pierres précieuses en Asie du sud.

L'Asie de l'Est, quant à elle, vendait de la porcelaine aux Méditerranée, thé vers l'Asie centrale et cuivre vers le sud Asie de l'Est – un réseau sans fin de commerce international (Findlay et O'Rourke 2007).

L'Europe occidentale a adopté l'argent très tôt, permettant Venise du XIIIe siècle, à l'origine un marécage sur la côte nord-est de l'Italie, pour s'enrichir en facilitant les échanges entre l'Europe occidentale, le monde islamique et la Chine.

Le marchand et explorateur vénitien Marco Polo a voyagé à travers l'Asie le long de la Route de la Soie entre 1271 et 1295, devenu une célébrité pour ses écrits sur les cultures exotiques qu'il a rencontrées. Venise a monopolisé le commerce des épices, tandis que Gênes, sur la côte nord-ouest de l'Italie, a exploité sa proximité avec l'Espagne, le Portugal et la France.

De nouvelles idées et de nouveaux mondes

Les idées et les technologies ont également afflué. Le nombre arabe système a remplacé la version romaine plus lourde. Le commerce est devenu basé sur l'écriture et la tenue de registres, contribué à la diffusion de l'alphabétisation. Les besoins du commerce alphabétisation avancée des femmes en particulier – lorsque les commerçants étaient en mer, ils avaient besoin de membres alphabétisés de leur famille pour leurs entreprises en marche.

L'alphabétisation s'accompagne d'une plus grande indépendance, de la remise en cause des opinions reçues et de l'avancement de la science et des arts qui deviendront éléments essentiels de la Renaissance européenne.

Dans un monde où chaque société et chaque civilisation a beaucoup emprunté aux cultures d'autres sociétés et d'autres civilisations, tout le monde n'a pas à revenir à la case départ et découvrir le feu et la roue pour [soi-mêmes] ... les Européens n'avaient pas à continuer de copier des rouleaux à la main après que les chinois aient inventé le papier et l'impression. La Malaisie pourrait devenir le leader mondial pays producteur de caoutchouc après avoir planté des graines au Brésil.

— Thomas Sowell (2002)

Les relations commerciales de l'Europe se développeraient à nouveau avec la découverte des Amériques par Christophe Colomb en 1492, l'ouverture du Nouveau Monde, et par la découverte par Vasco de Gama, six ans plus tard, du passage maritime vers l'Inde autour du Cap de Bonne Espérance, permettant le commerce direct avec le Sud-Est et l'Asie de l'Est, et briser la mainmise vénito-islamique sur les épices (le prix du poivre a chuté des quatre cinquièmes).

Adam Smith (1776) décrira plus tard ces découvertes comme « les deux événements les plus importants enregistrés dans l'histoire de l'humanité », permettant à des peuples lointains de 'se soulager les uns les autres de leurs désirs, d'augmenter les plaisirs des uns et des autres et de s'encourager mutuellement. » Pourtant, il était également consterné que les nouvelles routes maritimes ont également augmenté les opportunités pour les nations européennes puissantes d'exploiter d'autres terres et les peuples.

3 LA MONTÉE DU COMMERCE INTERNATIONAL

L'ère mercantiliste

Quand Adam Smith écrivait, la vision dominante du commerce mondial était du mercantilisme. C'était l'opinion que la richesse du pays a été mesurée, non par sa production productive - le produit national brut (PNB) que nous utilisons aujourd'hui - mais par le volume des ressources naturelles, notamment l'or et l'argent, qu'il pourrait amasser. Importations en provenance de l'étranger étaient donc considérées comme mauvaises car cela signifiait que l'or et l'argent devait être abandonné pour les payer.

Les exportations étaient considérées comme bonnes parce que ces métaux précieux sont venus arrière. Le commerce était à « somme nulle » - la richesse du monde était fixe, Ainsi, seuls les vendeurs pouvaient bénéficier du commerce, jamais les acheteurs. Une nation ne pouvait s'enrichir qu'en appauvrissant les autres (Butler2007). Sur la base de cette réflexion, un vaste édifice de contrôles a été érigé - taxes sur les importations, subventions aux exportateurs et protections pour les industries nationales.

Du XVIe au XVIIIe siècle, la vue mercantiliste a conduit les nations maritimes de la France, la Grande-Bretagne, l'Espagne, le Portugal et les Pays-Bas pour construire des empires et revendiquer et coloniser autant de terres qu'ils le pouvaient, à la recherche de matières premières qu'ils pourraient vendre contre de l'or et de l'argent - et à la recherche de ces métaux précieux eux-mêmes.

Ainsi, l'Espagne a colonisé l'Amérique centrale et une grande partie de l'Amérique du Sud, écrasant la civilisation Inca du Pérou, les Mayas du Centre de l'Amérique et les Aztèques du Mexique alors qu'ils pillaient des territoires, de l'or et de l'argent.

Le Portugal a établi des colonies au Brésil, Afrique subsaharienne, Inde, Chine et Japon ; la Grande-Bretagne et la France occupait l'Amérique du Nord et de nombreuses autres régions du monde; les Pays-Bas ont colonisé l'Afrique du Sud et Indonésie.

Il y avait des rivalités et des conflits amers car ces empires concurrents rivalisaient pour exploiter des endroits éloignés et protéger leurs routes commerciales vers eux.

Enrichis de leurs diverses acquisitions, ces empires apportés toutes sortes de marchandises en Europe, certaines déjà disponibles mais rares et chères, certaines nouvelles et exotiques, certaines monnaies courantes : parmi eux le thé, le café, le sucre, le rhum, les épices, tabac, pommes de terre, riz, coton, calicot, soie, fourrures, porcelaine, le bois et le fer (Hartley 2008).

Mais tandis que l'expansion maritime a stimulé le commerce mutuellement bénéfique entre les participants volontaires dans des pays lointains, il a également élargi la capacité des puissances impériales et coloniales européennes à exploiter les ressources et les populations à travers le globe. Une grande partie de ce qui passait pour du « libre-échange » en fait a eu lieu à la pointe d'un fusil. Ainsi, les Indes orientales britanniques

La société, bien que nominalement une entreprise commerciale, a reçu l'autorité royale d'utiliser la force militaire pour combattre les commerçants rivaux.

En 1757, il s'empara de l'ensemble de l'État moghol du Bengale – la première de nombreuses annexions forcées - prélèvement d'impôts et droits de douane, qu'elle utilisait pour acheter et exporter des produits indiens en Grande-Bretagne.

Adam Smith, le plus ardent défenseur de véritable libre-échange et ses avantages, fermement condamnés les empires européens pour une telle exploitation et pour avoir utilisé leur puissance supérieure pour « commettre en toute impunité toutes sortes d'injustice dans ces pays lointains » (Smith 1776).

C'est le mercantilisme, et non le libre-échange, qui a favorisé l'impérialisme, qui à son tour a promu le colonialisme. Et le colonialisme a favorisé une autre perversion du libre-échange, à savoir l'esclavage. Ainsi, des possessions du Portugal en Afrique, les Africains ont été vendus comme domestiques en Europe et comme esclaves dans les plantations de canne à sucre à Madère et au Cap-Vert, tenus par les Portugais.

Les négriers britanniques se livraient à un « commerce triangulaire », emportant des produits manufacturés en Afrique en échange des esclaves qu'ils transportaient pour travailler dans les plantations coloniales des Caraïbes, puis prenaient le sucre et récoltes de tabac en Grande-Bretagne. Smith a de nouveau condamné les « brutalité et bassesse » de cette « misérable » soumission des « nations de héros » par des « misérables » européens (Smith 1759, 1763, 1776). A lui, comme beaucoup de ses contemporains et à nous aujourd'hui, ce n'était pas seulement moralement méprisable, mais une perversion de toute l'idée du libre-échange légitime.

Des mouvements hésitants vers le libre-échange

Dans *The Wealth of Nations*, son discours contre le mercantilisme, Adam Smith a fait valoir que le commerce légitime - et nonce qui est imposé à n'importe qui - il vaut mieux le laisser véritablement libre (Smith 1776). Le vaste édifice des contrôles mercantilistes (et les maux de l'impérialisme et du colonialisme qu'il a engendrés) était une erreur. Il a estimé que si un échange était véritablement volontaire, il devait profiter aux deux parties, car aucune des deux parties concluraient volontiers un marché s'ils s'attendaient à perdre à partir de cela.

Les vendeurs profitent de l'accord en obtenant de l'argent, mais les acheteurs profitent également en obtenant les marchandises qu'ils souhaitent. Importations sont tout aussi précieuses pour nous que nos exportations le sont pour d'autres. Lorsque nous acceptons de faire du commerce, nous apportons chacun de la valeur à l'autre. La richesse n'est pas fixe mais est créée par le commerce. Nous n'avons pas appauvri nos clients pour nous rendre plus riche : nous pouvons chacun nous enrichir en nous embrassant mutuellement libre-échange – la politique permettant aux biens et services d'être échangés entre des pays avec aussi peu de restrictions que possible.

Comme pour illustrer le propos, quelques mois seulement après Le livre de Smith a été publié en 1776, la relation de la Grande-Bretagne avec ses colons nord-américains descendus en plein air conflit.

Fidèle aux principes mercantilistes, la Grande-Bretagne avait tenté de se réserver tout commerce avec les colonies, leur interdisant de commercer avec les autres. Sa tentative d'imposer de nouvelles taxes sur les colons a été la goutte d'eau : ils ont pris armes et se sont constitués en un pays indépendant.

Mais les notions mercantilistes ont persisté, même dans le nouveau pays. La première grande loi à être adoptée en vertu de la nouvelle La Constitution des États-Unis était le TariffAct de 1789.

Conçu pour augmenter les revenus et protéger la fabrication américaine contre des importations européennes moins chères, il a imposé des droits allant jusqu'à 50 pour cent sur les marchandises importées, y compris l'acier, les navires et textiles.

Thomas Jefferson s'est opposé à des tarifs aussi élevés, craignant des représailles contre le riz, le tabac et le coton d'exportations américaines ; pourtant en tant que président, confronté à des perturbations commerciales résultant des guerres de la Grande-Bretagne contre Napoléon, Jefferson lui-même en 1807 introduit un embargo sur les exportations, puis une stricte politique de non-échange contre la Grande-Bretagne. Il s'est avéré coûteux et dommageable pour les deux parties et a culminé avec la guerre de 1812.

Adieu aux lois sur le maïs

La Grande-Bretagne a également poursuivi des protections mercantilistes. Avec paix finalement rétablie, les prix mondiaux des céréales (y compris le blé, l'avoine et l'orge) ont nettement baissé. Pour protéger ses propres producteurs, la Grande-Bretagne a introduit les « lois sur le maïs » – restrictions conçues pour empêcher les importations de céréales moins chères. Mais pendant que ça a profité aux propriétaires terriens (une force dominante au Parlement), il est maintenu les prix des aliments de base à un niveau élevé pour les travailleurs ordinaires. Les pénuries dues aux mauvaises récoltes de 1816 entraînent de graves émeutes.

Les opposants aux restrictions ont formé l'Anti-Corn Ligue de droit. Dirigé par le fabricant Richard Cobden et principal défenseur du libre-échange John Bright (tous deux plus tard membres du Parlement), la Ligue a fait valoir que l'abrogation serait mise fin aux revenus injustes des propriétaires, éradiquer la pauvreté rurale, donner aux travailleurs un emploi plus régulier et promouvoir le commerce, qui à son tour favoriserait la paix entre les nations (Butler 2019).

Je vois dans le principe du libre-échange ce qui agira sur le monde moral en tant que principe de gravitation dans l'univers - rassemblant les hommes, mettant de côté l'antagonisme de la race, de la croyance et du langage, et nous unissant dans les liens de la paix éternelle.

—Richard Cobden (1846)

Cependant, il faudrait encore plus de mauvaises récoltes avant que les lois sur le maïs aient été abrogées. En 1845, brûlure de la pomme de terre en Irlande a commencé à provoquer d'énormes pénuries alimentaires et la famine.

Bien que son Parti conservateur favorisât traditionnellement les propriétaires fonciers, le Premier ministre Sir Robert Peel a décidé d'abroger les restrictions. Son collègue conservateur, le duc de Wellington, persuadé la Chambre des Lords d'accepter – ne serait-ce que pour éviter la menace d'insurrection, plutôt que tout engagement au libre-échange.

Une ère de commerce plus ouvert

L'abrogation en 1846 des lois sur le maïs a entraîné une chute rapide des céréales des prix. En 1900, lorsque de nouveaux chemins de fer et bateaux à vapeur furent apportés à la Grande-Bretagne des céréales abondantes des vastes continents de prairies américaines, son prix était un dixième des niveaux antérieurs (O'Rourke 1999).

Les aliments importés ont fait perdre de la valeur aux terres agricoles britanniques, leur prix baissant de près de 40 %.(O'Rourke 1997). Quelques riches propriétaires ont perdu, mais beaucoup des consommateurs britanniques les moins aisés ont gagné.

La fabrication a également bénéficié du commerce. Aussi bien que le transport à vapeur, le télégraphe (et plus tard le téléphone) a rapproché les fabricants européens des fournisseurs et clients dans leurs colonies et ex-colonies. Les fruits, légumes et autres produits pourraient désormais être commercialisés rapidement sur de longues distances.

Les ports de commerce se sont développés dans les Amériques, en Afrique et en Asie, tout comme la nouvelle classe marchande, avec des dizaines de millions de personnes migrent pour chercher fortune sur les marchés coloniaux émergents (Poon et Rigby 2017).

Le centre du commerce restait l'Europe : elle menait l'industrie et il y avait des millions de consommateurs à approvisionner. Mais le centre du commerce s'est déplacé vers l'ouest. Bretagne, par exemple, le coton américain importé (un coton beaucoup plus fibre que la laine traditionnelle), en utilisant l'eau et la vapeur pour fabriquer des tissus bon marché et des vêtements finis pour l'exportation vers toutes les parties du monde. Ce fut une révolution non seulement pour l'industrie mais pour la vie des travailleurs dans tous les pays le tour du monde – bien que construit en partie sur la force travail d'autres travailleurs asservis dans les plantations de l'Amérique.

Le déclin des politiques de libre-échange

Pourtant, le déclenchement de la Première Guerre mondiale en Europe en 1914 a marqué la fin de près d'un siècle de commerce relativement libre. La guerre a apporté un nouveau type de mercantilisme. Son objectif n'était pas pour gagner des métaux précieux en stimulant les exportations et en limitant les importations, mais pour amasser les matières premières et les produits manufacturés nécessaires pour faire la guerre - et empêcher les ennemis de faire la même chose. Cette idée a vu les pays restreindre leurs exportations et en augmentant leurs importations tout en bloquant les exportations des autres vers les pays ennemis. Nouvelles technologies ont été appliquées à cette fin - mines, sous-marins, même aériens attentats à la bombe, ainsi que des entreprises de liste noire qui ont exporté bien aux ennemis (Findlay et O'Rourke 2007).

Même après la fin de la guerre en 1918, la mentalité mercantiliste persistait. Les puissances victorieuses ne voulaient pas que leur ennemi vaincu pour prospérer grâce au commerce sans restriction, et éventuellement construire des matériaux qui pourraient être utilisés pour la guerre de nouveau. Ils voulaient également protéger leurs propres emplois et industries. Et leurs systèmes de contrôle centralisés en temps de guerre leur a permis de continuer à intervenir plus facilement. Mais les coûts économiques étaient élevés.

Le commerce international, qui avait augmenté régulièrement pour atteindre un pic de 13 % de la production mondiale en 1913, est tombé à 10 % en 1921, et à seulement 5 % en 1935 – pas plus que dans les années 1840. En effet, il serait au milieu des années 1970 avant que le commerce ne corresponde à celui de 1913 part de la production à nouveau.

Détérioration des conditions économiques en Amérique simplement incitée encore plus de restrictions. Lors de l'élection présidentielle américaine de 1928, Herbert Hoover a promis des mesures pour protéger les travailleurs agricoles, et le krach boursier américain de 1929 a fait les appels pour les barrières commerciales encore plus fortes. En 1928, le Smoot-Hawley Tariff Act, qui imposerait des droits sur les prix de 20 000 marchandises importées, a été introduit au Congrès.

Lors de son adoption en 1930, les partenaires commerciaux des États-Unis, dirigés par le Canada, ont riposté avec leurs propres contrôles à l'importation, aggravant le ralentissement économique (qui se transformerait en la Grande Dépression) encore plus.

En 1933, la production et les revenus américains avaient presque réduit de moitié. Ces effets ont également été ressentis à l'échelle mondiale, en particulier dans l'Europe, où ils ont nourri un nationalisme militariste. Comme les nations européennes se sont préparées à ce qui allait devenir la Seconde Guerre mondiale, l'idée du libre-échange semblait une chose du passé. Il reviendrait, mais pas pour longtemps et passant effort international concerté.

DEUXIÈME PARTIE

LES PRINCIPES DU COMMERCE

LA THÉORIE DU COMMERCE

Échange et valeur

La description d'Adam Smith de l'échange volontaire comme profitant aux deux parties, pas seulement à la partie recevant le paiement, était dévastateur pour le mercantilisme. A l'époque, pourtant, ils emblaient déroutant : après tout, les deux parties échangent le même bien, au même prix, alors comment peut-on s'attendre bénéficiaire de son acquisition, et l'autre s'attend à bénéficier en y renonçant ? Cela ne veut-il pas dire que l'un ou l'autre doit se tromper sur la valeur de l'article, et doit donc vraiment perdre de l'échange ?

La réponse est non, car, comme Smith l'a réalisée, la valeur n'existe pas dans les biens eux-mêmes, mais dans l'esprit de leurs spectateurs. Lorsque les gens échangent des biens, ils le font parce qu'ils valorisent chacun le même bien différemment. Un enfant, par exemple, peut échanger joyeusement avec un camarade de classe un jouet qu'ils s'ennuient en échange d'un jouet beaucoup moins cher qu'ils trouvent plus amusant. L'échange n'a lieu que si l'autre enfant valorise les jouets à l'inverse. Fait intéressant, rien de nouveau n'est créé par l'échange - pas de nouveaux jouets ont été fabriqués, mais les deux parties en ont profité. Valeur a été augmentée (Butler 2011).

Il en va de même lorsque des biens ou des services sont échangés contre de l'argent. Aujourd'hui, les clients du pays froid de Smith achètent volontiers des bananes cultivées par des agriculteurs sous le soleil de Colombie parce qu'ils accordent plus d'importance aux fruits qu'à l'argent qu'ils remettent en échange. Les agriculteurs colombiens, à l'inverse, accordent plus de valeur à l'argent qu'aux fruits. C'est parce que, dans le climat tropical colombien et avec leurs spécialités, connaissances agricoles, ils peuvent produire, à très bon marché, loin plus de bananes qu'eux et leurs familles ne pourraient le faire manger. Ensuite, ils peuvent vendre leur surplus à des personnes qui ne peuvent cultiver facilement des bananes et acheter quelque chose de plus précieux pour eux avec le produit.

Spécialisation

Ce point nous amène à l'autre idée de Smith : qu'à travers la spécialisation – ce qu'il appelait la division du travail – les gens sont capables de produire bien plus que ce dont ils ont besoin pour leur propre usage. La spécialisation leur permet de se constituer des excédents qu'ils peuvent ensuite échanger.

Le célèbre exemple de division du travail de Smith en action était une usine d'épingles. La plupart d'entre nous seraient aux abois faire une seule épingle soignée en une journée, même si le métal était déjà fondu pour nous. Pourtant, les dix personnes dans l'usine d'épingles que Smith a visitée pourrait faire 48 000 épingles en une journée parce qu'ils se sont chacun spécialisés dans différentes parties de l'opération et avaient acquis les outils spécialisés dont ils avaient besoin pour le faire (Butler 2011).

L'un, dit-il, « tire le fil, un autre le redresse, un troisième le coupe, un quatrième le pointe, un cinquième le broie en haut pour recevoir la tête. » Au total, environ dix-huit opérations spécialisées distinctes ont été impliquées (Smith 1776).

Le commerce existe en grande partie grâce à la spécialisation qui permet aux gens de gagner plus que ce dont ils ont besoin, en échangeant leur surplus pour des choses qu'ils apprécient davantage. Mais le fait que l'échange est possible encourage également une telle spécialisation en fournissant le mécanisme par lequel les gens peuvent bénéficier de produire un surplus. En termes simples, il est rentable de produire, puis commercer, ce que vous pouvez produire à moindre coût, facilement et bien.

Avantage comparatif

Comme Smith l'a encore souligné, il n'y a aucun intérêt à chaque ménage essayant de devenir autosuffisant, produisant tout ce dont ils ont besoin comme de la nourriture, des chaussures ou des vêtements, quand ils peuvent acheter des produits meilleurs et moins chers d'autres personnes spécialisées dans leur production. Et quoi est vrai pour les ménages individuels est également vrai pour les nations (Smith 1776).

Pourquoi essayer de cultiver du raisin et de faire du vin d'Ecosse fraîche, quand il peut être produit à un trentième du coût dans la douce France ?

De même, il est certainement possible de cultiver des bananes en Grande-Bretagne, mais les producteurs devraient construire de grandes et coûteuses serres et installer des appareils de chauffage énergivores afin pour les cultiver à n'importe quelle échelle.

C'est beaucoup moins cher pour britanniques pour acheter des bananes de Colombie, où ils peuvent être cultivés facilement, abondamment et à moindre coût. En termes de culture de bananes, la Colombie a un avantage absolu sur la Bretagne. Mais, avec son économie plus industrielle, La Grande-Bretagne est meilleure pour fabriquer des médicaments et des machines, qu'elle exporte vers la Colombie. Les deux pays en profitent pour échanger.

Si un pays étranger peut nous fournir une marchandise moins chère que nous ne pouvons fabriquer nous-mêmes, mieux vaut l'acheter avec une partie des produits de notre propre industrie, employé d'une manière dont nous avons un certain avantage.

— Adam Smith (1776)

Cette idée a été affinée par un autre économiste britannique, David Ricardo (1817). Avec son concept de comparatif avantage, il a expliqué qu'il est logique pour un pays au commerce, même s'ils sont meilleurs en tout que les autres.

Un pays doit se concentrer sur ce qu'il fait de mieux par rapport à ses partenaires commerciaux. Par exemple, même si la Colombie pourrait produire des machines moins chères et meilleures que d'autres pays, il pourrait encore gagner plus d'argent en produisant les bananes, parce que c'est tellement mieux pour ça que la plupart des autres pays. Et en se spécialisant dans la culture de la banane, elle peut encore s'améliorer : elle peut augmenter l'échelle et l'efficacité de sa production et investir dans tout ce qui est nécessaire - comme les engrais, la lutte antiparasitaire, les plantes, technologies d'élevage, de récolte et d'emballage - pour fournir des bananes encore meilleures et moins chères.

Ou pour illustrer le point avec un exemple plus quotidien : un médecin pourrait avoir de meilleures compétences au clavier et au téléphone que la réceptionniste de la clinique ; mais cela reste logique pour le médecin de se concentrer sur le diagnostic et le traitement des patients, plutôt que de passer un temps précieux à taper les lettres d'entraînement et répondre au téléphone.

Avantages et échanges inégaux

Alors que Ricardo lui-même proposait une spécialisation sur base de la quantité de travail qu'il a fallu pour différents pays pour produire le même produit, d'autres facteurs tels que la terre et le capital sont également importants pour la fabrication. Et encore une fois, ces ressources ne sont pas uniformément réparties entre pays. La Grande-Bretagne, par exemple, a plus de capital et plus main-d'œuvre qualifiée que la Colombie ; La Colombie a beaucoup de main-d'œuvre non qualifiée mais de meilleures conditions pour la culture des fruits.

De telles réflexions ont conduit deux économistes suédois du vingtième siècle, Eli Heckscher et Bertil Ohlin, à suggérer que les modèles internationaux de production et de commerce pourraient être prédit sur la base de quelles dotations factorielles – les diverses ressources dont vous avez besoin pour produire des choses particulières – étaient abondantes et bon marché, ou rares et chères, en différents pays (Ohlin 1933).

Leur modèle original Heckscher-Ohlin se concentrait uniquement sur les différentes dotations en main-d'œuvre et en capital des pays. Mais les économistes ultérieurs l'ont élargi pour inclure d'autres différences telles que l'emplacement et le climat. Par exemple, un pays tropical verdoyant comme la Colombie peut avoir un avantage dans la production de fruits ; tandis que l'Irlande est modérée et humide, le climat et les prairies luxuriantes lui donnent un avantage pour élever les vaches laitières et produisant du beurre et du fromage.

En Amérique l'expertise technique lui donne un avantage dans la conception et la construction d'avions, tandis que l'abondance de main-d'œuvre bon marché en Chine lui confère un avantage dans l'assemblage d'équipements électroniques. De cette manière, le commerce compense la répartition inégale des ressources dans les différents pays.

Qui commerce avec qui ?

De toute évidence, les pays avec des allocations de ressources très différentes – chaud ou froid, qualifié ou non, côtier ou enclavé, fertile ou stérile – ont beaucoup à gagner à commercer avec l'un l'autre. Mais des pays assez similaires commercent aussi : ils sont d'importants volumes d'échanges entre les États-Unis et le Canada, par exemple, ou entre les pays d'Europe ; et là les volumes augmentent en Amérique du Sud ou dans le Sud - Est. L'Asie aussi.

Cela montre pourtant à quel point le commerce mondial est très avancé, et l'exploitation de l'avantage comparatif, est devenu. Des pays qui semblent similaires en termes de richesse ou l'emplacement ou les ressources naturelles peuvent toujours trouver un avantage en fournissant un bien particulier et en l'échangeant avec les autres.

Par exemple, le Sri Lanka n'est qu'à 35 milles de l'Inde, mais lui fournit de la viande transformée, des épices, des pneus en caoutchouc, de l'isolant et des gants. L'Inde, quant à elle, approvisionne le Sri Lanka avec des minéraux, des céréales, du coton et des machines. De même, La Grande-Bretagne importe de la nourriture d'autres pays européens, mais leur exporte des services.

Le Vietnam exporte des minerais, tissus et plastiques au Cambodge voisin, qui en retour, approvisionne le Vietnam en fruits, légumes, caoutchouc et produits du bois. Chacun exploite son léger avantage sur ses voisins, et le commerce ne cesse de les pousser à maintenir et améliorer cet avantage.

L'avantage comparatif peut être plus évident lorsque le commerce se fait entre différents pays. Mais c'est une caractéristique du commerce intérieur au sein des pays individuels aussi. Pour exemple, New York vend des services financiers au reste des États-Unis, tandis que le Midwest fournit des produits manufacturés et des céréales, et la Californie vend des fruits et du vin. Il existe également des groupes d'activités notables au sein des pays - Hyderabad en Inde est un centre informatique majeur, tout comme la Silicon Valley en Californie.

Défier la gravité ?

Le commerce entre pays similaires peut simplement refléter le fait qu'ils sont proches, peut-être même partageant une langue, stade de développement ou similaire culturel, juridique ou des institutions financières. En effet, le modèle gravitaire du commerce suggère que le volume des échanges entre deux pays dépend en grande partie de leur proximité et de la taille de leurs économies.

Il existe des preuves que cela est vrai, même dans le commerce moderne basé sur les services (comme la banque, l'assurance et Conseil). Est-ce qu'il le restera dans un contexte mondialisé est une question ouverte. Avec des transports toujours moins chers, une plus grande standardisation des procédures douanières, une informatique qui améliore l'efficacité de la logistique, une meilleure communication et bien d'autres choses encore, le commerce avec des nations lointaines devient de plus en plus facile.

5 LES AVANTAGES DU COMMERCE

Le commerce profite donc aux deux parties et n'aurait pas lieu s'il n'y a pas. Les avantages évidents, que les économistes appellent les gains statiques du commerce, sont l'augmentation de la valeur qui vient de l'échange volontaire, améliorant le bien-être public (en particulier celui des consommateurs) et stimulant la croissance économique.

Mais le commerce déclenche également des événements qui accélèrent la croissance et développement économique, connu sous le nom de gains dynamiques de Commerce. Et il y a des avantages non économiques, non matériels les gains du commerce aussi.

Gains statiques du commerce

Des revenus plus élevés. Le commerce génère un revenu national plus élevé. Le recul des barrières commerciales mercantilistes a été une grande partie du boom économique de la Grande-Bretagne à la fin du XIXe siècle (Cain 1982). De même, les efforts d'après-guerre encourager le commerce a augmenté les revenus des nations occidentales à la fin du vingtième siècle (Terborgh 2003). Suite récemment, l'Asie du Sud et la Chine/Asie du Sud - Est sont entrées dans les réseaux commerciaux mondiaux dans les années 1980 et 1990a déclenché le « miracle asiatique » qui a pris près d'un milliard personnes hors de l'extrême pauvreté (Banque mondiale 2016).

La recherche suggère que chaque 1 pour cent de croissance du commerce augmente les revenus des citoyens d'un pays d'environ 2 pourcent (Frankel et Romer 1999). Elle a enrichi même les pays avec peu de ressources naturelles. Les grands centres commerciaux de Hong Kong et de Singapour, par exemple, étaient relativement endroits pauvres à la fin de la Seconde Guerre mondiale, mais sont maintenant parmi le plus riche. En revanche, les pays riches en ressources naturelles ressources qui se coupent du commerce, comme le Nord. La Corée, au bas des classements mondiaux de la prospérité.

Choix, qualité, valeur et bien-être. Le commerce offre plus que revenu plus élevé seul, cependant. Il offre également une meilleure qualité de vie. De toute évidence, les pays les plus riches peuvent se permettre de dépenser plus sur des choses comme l'éducation, de meilleurs soins de santé et un environnement plus propre. Mais ceux-ci et d'autres qualités de vie, les avantages sont également favorisés par de nouvelles idées, pratiques et des procédés provenant de l'étranger.

Le commerce donne également aux consommateurs l'accès à une vaste gamme de produits du monde entier, augmentant le choix, qualité et valeur à leur disposition. Ils ne sont plus limités aux produits locaux. Ils peuvent profiter des produits d'autres terres et cultures, y compris différents types de textiles, vêtements et chaussures, ou aliments et cuisine, ou l'électronique, ou les véhicules, ou les biens ménagers, voire les services telles que les opérations bancaires ou l'éducation ou les réparations. Les producteurs aussi peuvent importer le meilleur équipement de fabrication au monde pour contribuer à augmenter leur propre productivité.

Valeurs libérales. Le fait que le commerce soit associé à la croissance et la prospérité croissante ne signifie pas nécessairement la raison, bien que cela aide certainement. Peut-être les attitudes qui soutiennent le commerce - y compris les valeurs libérales telles que le respect des droits d'autrui, la tolérance, la paix, la primauté du droit, une économie libre et société libre – sont les principaux moteurs (Butler 2013).

Historiquement, les sociétés ont progressé le plus rapidement où ces valeurs ont prévalu et où les institutions qui les préservent (comme la démocratie représentative et un système judiciaire impartial) sont bien entretenus.

Gains dynamiques du commerce

Spécialisation et productivité. Comme mentionné au chapitre 4, la spécialisation sur laquelle se fonde le commerce peut conduire à d'énormes augmentations de la productivité. Il favorise également une meilleure utilisation des ressources (telles que la terre, le travail, les matériaux et le capital) car il pousse les producteurs à extraire une plus grande production à partir des mêmes entrées. Par exemple, cela les encourage à rechercher des économies d'échelle (telles que des économies des usines efficaces), économies de gamme (comme les supermarchés de vente des vêtements et des articles ménagers à côté de l'épicerie), et les économies d'agglomération (comme le regroupement des entreprises informatiques de la Silicon Valley). De plus, le marché plus large que le commerce apporte favorise également une meilleure utilisation des ressources d'un pays.

Par exemple, un pays non commerçant pourrait avoir de grandes étendues de terres en friche ; avec le commerce, celles-ci pourraient être développées pour produire des cultures d'exportation qui profitent à l'étranger consommateur et apporter de l'argent aux producteurs nationaux.

Changement de ressources. Le fait que la spécialisation et le commerce sont si bénéfiques encourage les gens à passer d'emplois à faible valeur ajoutée à des industries plus productives où ils ont un avantage comparatif. Les travailleurs qui autrefois peinaient dans de petites terrasses de ferme sur les cailloux, brûlés par le soleil sur les collines des îles grecques, par exemple, travaillent maintenant dans l'hôtel, restaurants et magasins qui servent des touristes attirés par le même paysage accidenté qui rend l'agriculture si peu rentable. Dans le secteur touristique, ils gagnent plus – et achètent leurs aliments provenant d'agriculteurs plus efficaces dans d'autres communautés et pays.

Infrastructures et investissement. L'infrastructure et les investissements nécessaires pour apporter des marchandises à leurs clients (comme les ports, les aéroports, les routes, les tunnels, les ponts, ainsi que les réseaux, les systèmes comptables, les instruments financiers et même des montages juridiques) peuvent bien entendu être utilisées par d'autres commerçants – réduisant leurs coûts et leur permettant d'atteindre nouveaux marchés. Le gain est dynamique, car l'infrastructure et les investissements offrent des avantages similaires aux entreprises futures, qui peuvent commercialiser des produits encore inimaginables.

Concurrence, innovation et progrès. Échange international élargit considérablement le bassin de talents impliqués dans l'approvisionnement produits aux marchés. Une telle concurrence accrue signifie les producteurs nationaux doivent faire leurs propres activités plus rentables, ou risquer de perdre des affaires au profit d'étrangers. Ils doivent contrôler les coûts et réduire les déchets. Ils doivent rester pointu afin de comprendre ce que les clients veulent et comment ces besoins peuvent être satisfaits et anticiper l'avenir tendances sur les deux fronts.

Ils doivent continuer à essayer de nouvelles choses, pour innover et améliorer à la fois leur offre aux clients et leurs propres processus de production. Et cette constante la pression pour innover et s'améliorer à son tour stimule le progrès (Ridley 2020).

Le message est tellement évident dans l'histoire que le libre-échange est source de prospérité mutuelle tandis que le protectionnisme cause de la pauvreté qu'il semble incroyable que quiconque pense le contraire. Il n'y a pas un seul exemple d'un pays ouvrant ses frontières au commerce et finissant par s'appauvrir...

— Matt Ridley (2010)

Avantages non matériels

Comme Richard Cobden l'a réalisé, les avantages non matériels et non économiques du commerce sont également profonds (Cobden 1846). Indépendamment de leur impact économique, le choix, l'innovation et les progrès apportés par le commerce améliorent nos vies et le monde dans lequel nous vivons. Le commerce nous apporte de meilleurs vêtements, un meilleur régime alimentaire, de meilleurs soins de santé, une meilleure technologie et bien d'autres choses.

La paix, qui n'a pas seulement une valeur en soi, mais également indispensable à la vie économique, est également favorisée par le commerce, parce que le commerce exige que nous traitions avec des gens en dehors de notre pays et de notre culture. Pour bien commercer avec d'autres, nous devons arriver à comprendre - et à respecter, ou à tolérer le moins – leurs valeurs. Une telle familiarité diminue toute hostilité que nous pouvons avoir envers eux.

L'avantage que le commerce apporte aux deux parties est une bonne raison pour que les nations résolvent leurs différends pacifiquement plutôt que militairement. Quand nous dépendons des autres pour bon nombre des biens essentiels dont nous avons besoin, il est payant de coopérer avec eux et de faire circuler ces biens. Et plus, nous sommes investis dans le commerce, plus nous sommes incités à préserver la paix.

Les nations commerçantes ont simplement plus à perdre des conflits militaires qui perturbent les réseaux d'approvisionnement ou menacer la production. Le commerce rend moins probable que les conflits dégénèrent en hostilités ouvertes. Comme une remarque attribuée (probablement à tort) au français du XIXe siècle l'économiste politique Frédéric Bastiat l'a dit : « Si les biens ne traversent pas les frontières, les armées le feront. »

Les importateurs et les exportateurs en particulier doivent comprendre leurs clients et les valeurs de leurs clients et établissements. Ils peuvent même avoir besoin de maîtriser les autres langues - une source de grande compréhension de la façon dont ses locuteurs pensent. Les consommateurs aussi, notant les origines diverses des importations qu'ils achètent chaque jour peuvent aussi en venir à apprécier les valeurs d'autres peuples et d'autres cultures. Les caractères internationaux du divertissement d'aujourd'hui (par exemple, les films et TV) fournissent un exemple de l'ampleur du commerce nous a déjà exposés à d'autres cultures et modes de vie.

TROISIEME PARTIE

DOUTES SUR LE COMMERCE

6 GAGNANTS ET PERDANTS DANS LE COMMERCE

Le changement économique crée des gagnants et des perdants

Alors que presque tous les économistes s'accordent sur les avantages généraux du libre-échange, le commerce produit inévitablement des perdants ainsi que des gagnants. En cela, le commerce n'est pas différent de toute autre partie de la vie économique. Du côté positif, la concurrence économique stimule l'innovation, l'invention et l'amélioration des choses que nous produisons et comment nous les produisons. Cela permet des progrès qui améliorent le bien-être et la prospérité de l'humanité en général. Mais le changement économique perturbe inévitablement la vie de certaines personnes, en particulier celles dont les propres industries sont licenciées.

Ainsi l'avènement des automobiles ruina les affaires des écuries ; puis la ligne de production d'Henry Ford système a rendu les voitures construites à la main non rentables. Les appareils photo numériques ont rendu les appareils photo argentiques largement obsolètes ; l'incorporation des caméras dans les Smartphones ont fait de même pour eux. Quelques gens d'aujourd'hui voudraient retourner au transport à cheval ou appareils photo argentiques ou toute autre technologie obsolète, mais à chacun le développement, déplace ceux qui y travaillent.

Outre les changements technologiques, les changements dans les goûts créent aussi des gagnants et des perdants. Les choix vestimentaires plus décontractés d'aujourd'hui, par exemple, ont vu les cordonniers traditionnels éclipsés par les fabricants de chaussures de sport tels que Nike et Reebok ; tandis que la tendance « fastfashion » a vu les détaillants transnationaux à bas prix tels que Zara, H&M, Primark, Uniqlo et Gap prospérer aux dépens des magasins de vêtements locaux.

Et dans de nombreux pays, l'environnement des inquiétudes a incité les clients à abandonner les plastiques et les combustibles fossiles, causant des problèmes aux producteurs qui les utilisent ou les fournissent.

Les événements naturels peuvent également perturber les industries. Le Covid-19 pandémie, par exemple, a conduit à la fermeture généralisée de restaurants, cinémas et magasins dans de nombreux pays – à emporter, les entreprises de divertissement numérique et les détaillants en ligne ont explosé. Le changement apporte donc des gagnants et des perdants, même s'il s'agit d'une partie de vie. Et une source importante de changement – l'ouverture amène les économies à de nouvelles idées, de nouvelles technologies, de nouveaux produits et de nouveaux modes de vie – c'est le commerce.

Dislocation dans les pays riches

Un exemple marquant du changement constant opéré par métier est l'externalisation des emplois manufacturiers des pays les plus riches aux moins chers. Fabrication les travailleurs perdent alors leur emploi et luttent pour en trouver d'autres.

Parfois, des zones entières autrefois dominées comme le nord de l'Angleterre (charbon, acier) et le Midwest américain (acier, construction automobile) se « désindustrialisent », provoquant une profonde privation sociale.

Et comme les entreprises se recentrent sur leurs opérations mondiales et investissent moins chez elles, les opportunités et le soutien communautaire à la fois diminuent (Hochberg 2020 : ch. 2).

Il existe certaines preuves que cela conduit à une augmentation des inégalités de revenus (Poon et Rigby 2017 : ch. 6). Mais en même temps certaines personnes perdent leur emploi, le commerce crée aussi des gagnants : il augmente le choix des consommateurs et rend les produits moins chers.

Une estimation américaine suggère que chaque augmentation de 1 pour cent des importations réduit les prix de 2,4 % (Hausman et Leibtag 2005). Cela comprend les prix des produits essentiels tels que nourriture, vêtements et chaussures, ce qui aide les citoyens les plus pauvres en particulier et peut compenser une éventuelle augmentation des inégalités de revenus.

De plus, même si certaines pertes d'emplois dans le secteur manufacturier sont dues à l'externalisation mondiale et des importations moins chères, le commerce ne peut être blâmé pour eux tous. Certes, les pays les plus riches ont vu une baisse de l'emploi dans le secteur manufacturier – par rapport à un pic de 1979 de 19,4 millions en Amérique, par exemple, à seulement 12,5 millions aujourd'hui. Mais la recherche suggère qu'au moins 85 % de cette baisse découle d'améliorations de la productivité telles que l'automatisation, l'informatique et la logistique, plutôt que le commerce - des améliorations qui pourraient bien s'être produites naturellement, sans commerce (Klein 2016 ; voir aussi Devaraj et al. 2017 ; Hicks et Devaraj 2015).

Le commerce international peut également avoir créé de nouvelles opportunités dans les pays riches, comme dans les pays à forte valeur ajoutée ou fabrication de pointe (Klein 2016). De nombreux déplacés chez les travailleurs de l'industrie et leurs familles trouveront également un emploi dans les secteurs plus productifs et compétitifs tels que la santé, l'éducation, la vente au détail, les services ou l'informatique.

Plus d'un tiers des Américains dans le secteur manufacturier trouvent un nouvel emploi dans les cinq semaines, et les deux tiers dans les quatorze semaines (US Bureau of Labor Statistics 2020).

Et bien que les usines puissent s'effondrer et la rouille des machines, le capital qui compte dans l'« économie du peuple » d'aujourd'hui est le capital humain, les capacités et l'expérience des individus eux-mêmes (Pirie 2002), et les réseaux qui leur permettent de travailler ensemble (Butler 2018).

La productivité du travail

Malgré tout cela, les habitants des pays riches pensent souvent que la concurrence des pays à main-d'œuvre bon marché est déloyale. Les producteurs se plaignent de devoir payer un salaire minimum et des impôts plusieurs fois supérieurs à ceux payés par leurs concurrents étrangers.

Les travailleurs craignent que leur emploi ne soit perdu à cause du passage des clients de la fabrication nationale à des produits moins chers fabriqués à l'étranger.

Mais les changements qui posent des problèmes à certains peuvent être une aubaine pour les autres. Les pays en développement ont une comparaison avantage en coûts de main-d'œuvre et leur sous-traiter des tâches permet aux fabricants des pays riches de réduire les prix de leurs clients. Cela les incite également à se concentrer sur leurs propres avantages comparatifs – tâches exigeant des compétences plus élevées ou beaucoup de biens d'équipement, disons.

Au Mexique, par exemple, les salaires sont bien inférieurs à ceux des États-Unis, c'est pourquoi de nombreux emplois manufacturiers ont été déplacés là-bas. Mais le vrai changement est probablement beaucoup moins. Les travailleurs mexicains sont moins productifs que les travailleurs américains, parce qu'ils ont moins de capital pour les aider à travailler efficacement. Puisqu'il faut plus de Mexicains pauvres en capital pour faire le même travail qu'un Américain riche en capital pourrait faire, l'augmentation des nouveaux emplois manufacturiers au Mexique ne signifie pas qu'un nombre équivalent a été perdu en Amérique.

Changement et mondialisation

Habituellement, les changements économiques se produisent lentement. Même dans les riches pays, le transport de chevaux était encore utilisé cinquante ans après que les véhicules à moteur sont arrivés. Ces changements graduels donnent aux entreprises le temps de s'adapter à la nouvelle réalité et permettent aux travailleurs pour trouver de nouveaux emplois plus productifs.

Cependant, les critiques du commerce craignent que la spécialisation croissante du monde expose les individus, les entreprises, les pays et même le monde à des situations plus soudaines, perturbations généralisées. Quand les produits vitaux viennent à l'étranger, il existe toujours le risque que leur approvisionnement soit perturbé, accidentellement ou délibérément.

Les guerres napoléoniennes, par exemple, ont perturbé le commerce avec les États-Unis. Ils ont également ruiné l'industrie textile française, les producteurs n'ayant plus accès au coton des Caraïbes (Krpec et Hodulak 2019). L'embargo pétrolier de 1973 par l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP) gravement endommagé l'industrie lourde en Grande-Bretagne, au Japon, États-Unis et Canada. Et encore plus récemment, avec la pandémie de Covid-19, de nombreux pays ont constaté que l'équipement de protection individuelle (EPI) dont ils avaient besoin pour le personnel hospitalier était principalement importé, et qu'ils étaient en concurrence avec d'autres nations pour les fournitures.

Exposition à la concurrence

Les pays sont confrontés à des perturbations particulières lorsqu'ils ont protégé leurs industries derrière des barrières commerciales pendant des années ou des décennies, et puis ces protections sont soudainement balayées. Par exemple, leurs gouvernements peuvent conclure des « accords de libre-échange » (ALE) qui réduisent les restrictions commerciales entre eux, saluant les gains globaux de cela mais laissant des industries autrefois protégées incapables de rivaliser. En effet, l'afflux soudain d'importations étrangères moins chères peut ruiner des secteurs entiers.

Les gens disent que le libre-échange provoque des bouleversements. En fait, c'est l'abaissement des barrières commerciales qui provoque la dislocation.

— P. J. O'Rourke (2009)

Naturellement, les industries qui se sentent les plus menacées par le commerce international sont ceux qui militent le plus contre l'ouverture de leurs marchés aux concurrents. Mais les privilèges, la protection qu'ils ont acquise s'est faite au détriment des consommateurs, en termes de moins de choix, de prix plus élevés et moins bonne qualité. À un moment donné, ils doivent s'adapter à la réalité.

Malheureusement, cet ajustement peut prendre beaucoup de temps, au cours duquel il y a des pertes pour ces industries, leurs travailleurs et les pays en général. C'est peut-être la critique la plus fréquente de la mondialisation et de l'ambition de l'OMC de réduire les barrières commerciales le plus rapidement possible. C'est pour cette raison que les critiques de la mondialisation soutiennent que les industries des pays les plus pauvres peuvent avoir besoin d'une protection continue jusqu'à ce qu'elles puissent devenir suffisamment grandes et rentables pour rivaliser sur les marchés mondiaux— l'argument dit de l'« industrie naissante » (voir chapitre 9).

7 PRÉOCCUPATIONS RELATIVES À LA MONDIALISATION

Coercition des pays les plus pauvres

Les critiques les plus virulents de la mondialisation y voient une stratégie cynique des pays les plus riches à exploiter les plus pauvres en sapant producteurs locaux. Ils soutiennent que les pays les plus riches dominant l'OMC et fixent ses règles, obligeant les pays les plus pauvres à baisser leurs barrières commerciales, tout en préservant cyniquement les leurs.

Mais alors que les nations les plus riches ont plus de poids économique, ils n'ont pas nécessairement plus de poids politique dans les débats internationaux. (Si quoi que ce soit, la grande tombe dans les tarifs de fabrication négociés au début du GATT années ont le plus profité aux pays en développement, bien qu'ils donnent peu de concessions en retour.)

Les accords de l'OMC doivent être acceptés par tous les membres avant qu'ils ne puissent être promulgués, donc les pays peuvent bloquer les propositions s'ils ont des réserves. Et comme l'OMC compte désormais 164 membres, la plupart des pays pensent probablement que, dans l'ensemble, les accords commerciaux leur profitent généralement.

Décalage perpétuel ?

Certaines critiques soutiennent encore que, quels que soient ses avantages, le commerce ne change pas la relation inégale entre pays riches et pays pauvres. La thèse dite de Prebisch-Singer suggère qu'à mesure que le monde s'enrichissait, la demande pour les produits manufacturés augmenterait plus vite que la demande de produits primaires tels que la nourriture, le pétrole et les minéraux. (Tout simplement, un monde plus riche achète plus de produits de luxe, mais il y a une limite à la quantité de nourriture ou de carburant que même les plus riches peuvent consommer.) Étant donné que les pays les plus riches produisent des produits manufacturés et les plus pauvres produisent principalement des biens primaires, ces derniers seront toujours à la traîne.

Cependant, cette idée, populaire dans les années 1960 et 1970, et n'est plus tenable. Les prix des produits primaires sont volatils, frappés par les crises financières, les ralentissements manufacturiers et les catastrophes naturelles, mais elles augmentent pendant les booms mondiaux. Ils ont grimpé en flèche au début des années 2000, par exemple, en raison de la hausse demande de la Chine et d'autres pays émergents à croissance rapide marchés. Pendant ce temps, sous la pression de la concurrence, les prix des produits manufacturés ont baissé régulièrement – certains (comme l'électronique, les vêtements et les chaussures) de façon spectaculaire donc. Une grande partie de la production de ces produits manufacturés s'est maintenant déplacée vers des pays plus pauvres, les rendant moins dépendants des exportations de produits primaires de toute façon. La conclusion la plus évidente à partir des données est qu'il n'y a pas de décalage, et même pas de tendance claire (The Economist 2020). Les pays en développement sont condamnés à un rattrapage perpétuel ; en effet, certains sont grandis remarquablement vite. Une variante de l'argument du « décalage » est que le commerce ne fait que renforcer les modèles coloniaux d'échange inégal. Même aujourd'hui, par exemple, la Grande-Bretagne a des liens commerciaux importants avec l'Inde, l'Australie et l'Amérique ; La France avec l'Afrique de l'Ouest et les Caraïbes ; L'Espagne avec l'Amérique du Sud.

Mais le commerce repose sur la confiance. Il est plus facile de faire confiance aux gens qui partagent votre langue et votre histoire. Et il est plus difficile de tisser des liens avec de nouveaux partenaires commerciaux que de simplement porter avec les anciens. Même ainsi, les pays en développement peuvent et établissent de nouveaux réseaux commerciaux et créent leurs propres industries manufacturières aussi. En effet, les exportations de produits manufacturés ont dépassé les exportations de produits de base dans la plupart des pays en développement hors de l'Afrique subsaharienne. Une fois que les pays pauvres comme le Japon, Singapour, la Corée du Sud et la Chine, sont désormais les principaux exportateurs mondiaux de produits manufacturés, et deviennent de grands exportateurs de services.

Certaines anciennes colonies sont maintenant plus riches que leurs anciens dirigeants. Alors l'idée que les pays les plus pauvres seront toujours à la traîne des plus riches, semble se tromper.

Importation de substitution

Néanmoins, dans les années 1960 et 1970, ces idées ont provoqué de nombreux pays en développement à adopter une nouvelle politique d'« importation de substitution ». Leur objectif était de réduire leur dépendance sur les pays développés en faisant leurs propres économies autosuffisantes. Les gouvernements ont créé une nouvelle fabrication industrielle, la fabrication de l'acier, les voitures, les appareils ménagers, même électronique et aéronautique. Ces « industries naissantes » étaient protégées par des barrières commerciales et des contrôles de change conçu pour empêcher les investissements à l'étranger.

Les résultats ont été décevants. L'argent a été prodigué aux projets de prestige tels que les aciéries qui n'avaient pas de comparaison avantage, étaient éloignés des marchés et des approvisionnements en intrants et n'est jamais devenu rentable. Les économies nationales n'étaient pas suffisamment développées ou importantes pour absorber leurs produits.

La pression qui en a résulté sur les finances publiques a entraîné un endettement, l'inflation, des taux de croissance faibles (souvent négatifs) et même des baisses dans la part des marchés d'exportation des pays en développement, à l'opposé de ce qui était prévu (Poon et Rigby 2017 : ch. 5).

Pourtant, certains gouvernements ont poursuivi la « substitution des importations » idée même dans les années 1980. Le Brésil, par exemple, a tenté de stimuler la fabrication de matériel informatique domestique en restreignant les importations et entraver les coentreprises avec des fabricants étrangers. Malheureusement, cela a laissé les autres entreprises du pays payer deux fois le prix mondial des équipements technologiquement obsolètes, nuisant à la compétitivité du Brésil (Brooke 1990).

En revanche, les économies en développement d'Asie ont connu une croissance rapide. Ils n'ont pas adopté la stratégie de substitution des importations mais ont joué à leur avantage comparatif dans les fabrications ou en tant que commerçants, gagnant leurs revenus de l'exportation.

En conséquence, Singapour, Hong Kong, Corée du Sud, le Japon, Taïwan et d'autres ont pu s'industrialiser beaucoup plus rapide que l'Afrique et l'Amérique latine, déifiant les Prebisch-Singer prédictions d'un décalage permanent.

Lorsque la Corée du Sud a supprimé presque tous les droits de douane en 1960, son économie a décollé, les exportations augmentant de 30 % et le PIB croissance de 10 pour cent (Krueger 2020 : ch. 4). De tels exemples ont encouragé les pays en développement à abandonner les politiques de substitution des importations et à adopter à la place le commerce.

Le mouvement du commerce équitable

Il existe une préoccupation humanitaire largement répandue selon laquelle la mondialisation pourrait réduire les revenus des agriculteurs des pays pauvres, en les exposant à la concurrence des producteurs efficaces à l'étranger. Cette inquiétude, rendue plus urgente par la chute des prix du café, a conduit à des groupes créant la Fairtrade Foundation en 1992.

Son objectif était de créer une marque qui séduirait les consommateurs des pays riches en garantissant qu'une plus grande part des prix qu'ils ont payé (d'abord pour le café, mais ensuite pour d'autres produits) irait aux producteurs. La Fondation construirait également des partenariats à long terme qui aideraient les agriculteurs à sortir de la volatilité des prix et investir dans des machines et des infrastructures. À l'occasion de son 25e anniversaire, la Fondation a estimé qu'il avait généré 1 milliard d'euros de « Prime Fairtrade » quia été investi dans des outils, de la formation, du crédit, de la scolarisation et des projets communautaires.

Aussi louables que soient les objectifs de la Fondation, certains économistes se demandent si elle favorise réellement le long terme des intérêts des agriculteurs pauvres (Sidwell2008). Étant donné la taille des marchés mondiaux du café, y compris les milliards d'euros que les pays riches gagnent chaque année en maintenant des barrières protectionnistes contre le café transformé, 1 milliard d'euros de plus de 25 ans, c'est une somme relativement faible. De plus, une grande partie de la « prime » va à un petit nombre d'agriculteurs, une grande partie à des propriétaires terriens plutôt que travailleurs, et surtout dans des proportions relativement des pays riches comme le Mexique. Ces subventions peuvent en fait compliquer la tâche des agriculteurs des pays les plus pauvres, comme Éthiopie, pour concourir. De plus, la subvention peut freiner les signaux du marché - comme la chute des prix du café qui suggèrent qu'il y a trop de producteurs – et piègent les agriculteurs dans leur l'état existant, plutôt que de les inciter à se diversifier et explorer de nouveaux produits ou industries.

Et la Fondation a éclipsé d'autres marques éthiques qui peuvent aider les plus pauvres producteurs plus efficacement. Les critiques concluent que le mouvement du commerce équitable n'est pas un développement viable à long terme stratégie et que des avantages égaux ou supérieurs peuvent être obtenus par les pays riches en supprimant les droits de douane sur les importations agricoles des plus pauvres (Mohan 2010).

Exploitation des travailleurs pauvres

Il y a aussi des inquiétudes pour les travailleurs de l'industrie. Par exemple, les détracteurs de la mondialisation soutiennent que les sociétés transnationales (STN) forcent les travailleurs à entrer dans des « sweatshops » avec de longues horaires, bas salaire et mauvaises conditions.

L'image réelle est moins nette (Poon et Rigby 2017). Certes, les emplois manufacturiers se sont déplacés vers des pays à main-d'œuvre bon marché qui tolèrent des salaires plus bas, des heures plus longues et des conditions de travail moins bonnes que les riches. Mais personne n'est obligé de travailler dans des usines de confection ou de l'électronique pour l'exportation : ils choisissent de le faire parce que le travail est plus sûr, plus sûr et mieux payé que les autres options telles que l'exploitation minière ou l'agriculture. Leurs salaires et heures pourraient choquer les spectateurs dans les pays développés, mais sont généralement plus élevés, souvent considérablement plus élevés, que ceux disponibles dans d'autres emplois locaux (Skarbek 2006).

Et des revenus plus élevés signifient des niveaux inférieurs de travail des enfants (Edmonds et Pavcnik 2004) : les revenus d'usine sont particulièrement bénéfique pour les adolescentes, permettant aux familles de les maintenir plus longtemps dans l'éducation et leur permettant de se marier et avoir des enfants plus tard (Heath et Mobarak 2014).

La mondialisation ... a réussi à unifier les gens dans le monde – contre la mondialisation. Les ouvriers d'usine aux États-Unis ont vu leur emploi menacé par la concurrence de la Chine. Les agriculteurs des pays en développement ont vu leurs emplois menacés par ... les cultures des États Unis. Les travailleurs européens ont vu un emploi durement disputé, les protections étant assaillies... Les écologistes ont estimé que la mondialisation a sapé leur lutte de dix ans pour établir des règlements pour préserver notre patrimoine naturel.

—Joseph Stiglitz (2007)

Dans l'ensemble, les preuves montrent que le commerce améliore les conditions de vie et les normes de travail dans les pays les plus pauvres. Ceux avec les niveaux élevés d'investissement direct étranger (IDE) ont augmenté les normes d'emploi (Poon et Rigby 2017 : ch. 6). Échanger apporte à leurs citoyens des salaires plus élevés, plus d'emplois, réduction de la pauvreté, meilleure nutrition, amélioration de la santé et durée de vie plus longue (Norberg 2017). Il fait sortir les travailleurs de l'économie informelle, où les bas salaires et les mauvaises conditions sont monnaie courante et la sécurité est inexistante (McCaig et Pavcnik 2014).

Le commerce profite également aux consommateurs des pays en développement. Marchés de l'alimentation, de l'habillement, de l'électronique, des communications, les médias et bien d'autres sont devenus véritablement internationaux, apporter aux consommateurs des produits importés de meilleure qualité et moins chers que ce que leurs industries locales peuvent fournir. Pour les plus pauvres en particulier, c'est un gain important. Sans aucun doute, la Chine, l'Asie du Sud - Est, le Japon, la Corée, Singapour, Hong Kong ou l'Inde n'auraient pas pu faire le progrès qu'ils ont accompli sans commerce.

La vie de bon nombre des personnes les plus pauvres du monde ne se serait pas non plus améliorée tellement et si vite. Pendant de nombreuses années jusqu'en 1980, lorsque le commerce a commencé à se développer rapidement, plus des deux cinquièmes de la population mondiale vivait avec moins de 2 dollars par jour. En 1990, c'était tombé à un peu plus d'un tiers. C'est désormais un sur dix. Et cela malgré une population mondiale croissante : la pauvreté de 1990 le chiffre représentait près de 1,9 milliard de personnes. Étant donné que la population mondiale a augmenté de près d'un tiers depuis lors, nous pourrions nous attendre à ce que la pauvreté de 2 \$ par jour dépasse les 2,5 milliards maintenant. En fait, il est tombé à 500 millions, principalement en Afrique subsaharienne.

Préoccupations environnementales

Une autre critique est que le commerce mondial nuit à l'environnement. Les pays à main-d'œuvre bon marché ont généralement des normes environnementales inférieures à celles des pays riches ; ainsi, lorsque les emplois manufacturiers sont externalisés, le travail est plus susceptible d'être fait dans des usines qui utilisent des combustibles fossiles et rejettent des substances des émissions toxiques. Et en rendant l'agriculture plus rentable, le commerce peut conduire à la surexploitation et à l'érosion des terres, et la destruction des forêts et autres habitats fauniques à la recherche de terres agricoles fraîches.

Les pays les plus pauvres répondent que de telles plaintes sont hypocrites. Les pays riches, disent-ils, se sont montrés peu soucieux de l'environnement au début de leur propre développement : la plupart ont dépouillé leurs forêts pour l'agriculture et ont brûlé combustibles fossiles pour l'industrie. Il est déraisonnable de refuser aux pays en développement les mêmes opportunités. Pour le faire simplement prolonge l'inégalité entre riches et pauvres.

Bien entendu, les pays développés ignoraient en grande partie l'impact environnemental de leurs actions antérieures : aujourd'hui, personne ne peut ignorer les dommages potentiels.

Mais s'il est vrai que les pays créent des dommages environnementaux dans leurs premiers stades de développement, ils deviennent plus propres à mesure qu'ils s'enrichissent. À mesure que les gens s'enrichissent, ils sont moins disposés à accepter des usines sales, des rivières polluées et rues enfumées. De plus, heureusement, le commerce et la croissance apportent des technologies de production « vertes » moins chères. Permettant les pays en développement à traverser rapidement ce cycle, par conséquent, créera un monde plus riche et plus propre (Dinda 2004). À long terme, le commerce et la croissance améliorent l'environnement.

Une autre préoccupation environnementale est que le commerce mondial signifie que les marchandises sont transportées sur de grandes distances, augmentant l'empreinte carbone de ce que nous consommons. Et en rendant la production moins chère, le commerce nous incite à acheter plus de produits, ajoutant au problème (Frankel et Romer 2005).

Pourtant, les coûts environnementaux du transport sont plus bas qu'on ne l'imaginait. Conteneurisation et informatique, la logistique permet aux marchandises d'être expédiées en vrac avec une incroyable efficacité.

En effet, la plupart des « miles alimentaires » sont le dernier kilomètre entre le magasin et le domicile du client. Dans les climats froids, l'alternative « acheter local » consistant à élever des cultures et des animaux localement demanderait plus d'énergie que de les importer des chauds.

Il est donc faux de condamner le commerce comme étant totalement destructeur pour l'environnement. Et les accords de l'OMC ne prendraient en compte les préoccupations environnementales. La vraie tâche est d'organiser les échanges de manière à protéger l'environnement tout en faisant progresser l'homme, notamment pour le plus pauvre.

Impérialisme culturel

Une dernière critique du commerce mondial est qu'il détruit les cultures locales, les remplaçant par des occidentaux peu profonds et consuméristes et modes de vie. Ainsi, les médias mondiaux sont dominés par l'Occident à travers la télévision, les films, les réseaux sociaux et les jeux informatiques.

Au lieu des plats traditionnels, des hamburgers, du poulet frit, des pizzas et du café sont servis dans le monde entier dans des succursales de McDonald's, KFC, Starbucks – ou des copies locales d'eux. Les magasins occidentaux vendent des marques occidentales dans les villes de Kuala Lumpur à Lima.

Mais la diffusion culturelle n'a rien de nouveau. Romains anciens lire des philosophes grecs en traduction et importer de loin des épices et des fruits

exotiques. La route de la soie a apporté le papier, l'imprimerie et la poudre à canon en Europe, et de nouvelles religions en Chine. L'arrivée de la culture indienne à Java et à Bornéo nourrit leur demande en aromatiques. Les nombres arabes et l'astronomie se sont répandus dans le monde entier.

Et la diffusion culturelle est un processus à double sens. Des deux côtés choisir et adopter ce qu'ils aiment le plus de l'autre. Les partenaires commerciaux de l'Amérique apprécient ses hamburgers (qui livrent plus de nutrition par dollar que la plupart des alternatives) et boivent du Coca-Cola (qui peut être bu partout en toute sécurité, contrairement à beaucoup d'autres options locales). Pendant ce temps, les Américains profitent de l'acupuncture chinoise, des arts martiaux japonais, des programmes télévisés australiens, du design scandinave et exotique cuisines du monde entier.

En nous exposant à de nouvelles idées, le commerce favorise la culture de la diversité et l'innovation. Cela explique en partie la croissance de l'intérêt international pour les arts (théâtre, musique, architecture), l'artisanat local, la mode, le design, les médias (livres, magazines, radio, cinéma), le patrimoine (tourisme, musées, galeries, bibliothèques), festivals, sports et bien d'autres choses encore.

Échanger initie les gens aux différentes façons de vivre qu'ils incorporent volontairement dans leur propre culture - s'ils la considèrent comme bénéfique. Cette diffusion à double sens des cultures peut même promouvoir un sentiment d'unité mondiale, super nationalisme, accroître la confiance et promouvoir la compréhension, tolérance et paix (Wright 2018).

QUATRIÈME PARTIE

LE PROTECTIONNISME

8 PROTECTIONNISME : POLITIQUE, OUTILS, PROBLÈMES

La politique du protectionnisme

Compte tenu des inquiétudes populaires concernant les inconvénients potentiels du commerce et de la mondialisation, les pays subissent de fortes pressions découragées certaines importations. En particulier, ils font face à un lobbying déterminé de la part d'industries qui craignent la concurrence d'importations moins chères. Bien que cela puisse signifier plus haut le prix pour les consommateurs, le lien n'est pas évident, et les consommateurs n'ont pas la même motivation farouche.

Les commerçants étrangers, en attendant, n'ont pas de voix pour menacer les politiciens nationaux. Et une fois en place, les contrôles deviennent difficiles à éliminer – créant un cliquet protectionniste.

Il existe également de nombreux autres motifs divers derrière le protectionnisme. Les pays peuvent souhaiter préserver leur mode de la vie et les industries traditionnelles telles que l'agriculture. Ils pourraient ne pas souhaiter voir les investisseurs étrangers prendre possession de leurs industries. Ils pourraient souhaiter protéger de nouvelles industries qui ne sont pas encore assez importantes pour être concurrentielles dans le monde entier.

Ils pourraient espérer augmenter leurs revenus en taxant le commerce. Ou ils pourraient même espérer faire taire les critiques – comme l'a fait la Chine avec ses 200 pour cent de taxe à l'importation sur le vin australien après l'Australie a demandé une enquête sur la source du Covid-19.

Le protectionnisme est généralement le produit de la politique intérieure. Par exemple, l'agriculture est une industrie très visible, que la plupart des pays considèrent comme vitale pour leur économie nationale.

Les politiciens bénéficient donc politiquement de sa protection – malgré les coûts réels mais moins visibles que cette imposition aux consommateurs. (Pire encore, chaque pays adopte différentes politiques pour protéger leur agriculture. Aussi bien qu'étant diverses, ces politiques peuvent aussi être très complexes alors qu'ils s'efforcent de traiter avec de nombreux types de fermes, propriétaires et méthodes de production.

L'agriculture, cependant, est souvent importante dans le commerce ainsi que sur le plan national : environ 25 pour cent de la production agricole américaine est exportée, par exemple. Donc, les politiques commerciales agricoles deviennent encore plus complexes à mesure que les pays tentent de les faire correspondre à leurs diverses politiques intérieures. Tout cela fait de l'agriculture l'un des plus sujets difficiles dans les négociations commerciales de l'OMC.)

Les outils du protectionnisme

Tarifs. Il existe également de nombreuses manières différentes dont les pays peuvent chercher à atteindre des objectifs protectionnistes. Les plus évidents sont les tarifs ou droits de douane – taxes sur les marchandises importées, conçues pour rendre les importations moins attrayantes pour les consommateurs, ou pour augmenter les revenus, ou les deux. Les droits de douane peuvent être perçus en pourcentage de la valeur des marchandises importées (ad valorem) ou un montant fixe sur chaque unité, ou une combinaison des deux.

Les tarifs ont été considérablement réduits grâce à l'action internationale depuis la Seconde Guerre mondiale et sont maintenant largement mal vus.

Mais il existe d'autres moyens moins transparents pour un pays de résister aux importations étrangères – les barrières non tarifaires.

Barrières non tarifaires directes. Les quotas ou les licences d'importation, par exemple, limitent la quantité ou la valeur des marchandises pouvant être importées dans le pays.

Ils peuvent imposer une restriction absolue sur les quantités pouvant être importées : la Chine, par exemple, impose une limite au tonnage de riz qu'elle accepte de Cambodge. Ou les pays peuvent laisser entrer une certaine quantité d'un bon à un tarif bas ou nul mais imposer des tarifs plus élevés sur toutes autres importations. Les quotas signifient que les producteurs nationaux face à une certaine concurrence, mais pas totale, de l'étranger.

Mais les systèmes de quotas peuvent être très complexes, ce qui rend moins transparents que les tarifs, alimentant potentiellement la corruption. De plus, ils augmentent encore les prix pour les consommateurs. Et ils peuvent empêcher les producteurs d'obtenir les intrants qu'ils ont besoin pour leur entreprise : avec des tarifs, des intrants de l'étranger deviennent tout simplement plus chers, mais avec les quotas, ils peuvent être impossibles à obtenir du tout. Cela peut limiter la production des entreprises prospères et décourager les nouvelles de créer vers le haut (Krueger 2020 : ch. 5).

Une autre option est l'autolimitation des exportations (VER). Il s'agit de limites volontaires sur le montant qu'un pays exporte vers un autre, généralement exigées par le pays importateur et acceptées par les exportateurs qui craignent encore plus de restrictions. C'est le cas, par exemple, lorsque le Japon a accepté de limiter ses exportations de voitures aux États-Unis dans les années 1980. Mais en 1994, les membres de l'OMC ont voté pour éliminer progressivement ces restrictions.

Barrières non tarifaires indirectes. Un pays peut aussi contrecarrer les importateurs par obstruction bureaucratique, formalités douanières et retards délibérés (US Trade Representative 2019).

Ensuite, un pays peut imposer des normes onéreuses sur les marchandises importées, nécessitant parfois plusieurs certifications de différentes agences gouvernementales (Fisher 2021). La justification pourrait être de bloquer les importations effectuées dans des conditions de bien-être humain ou animal, ou pour assurer la sécurité et la qualité des marchandises importées.

Et il peut y avoir préoccupations légitimes concernant la propriété intellectuelle, par exemple : peut-être que les concurrents étrangers producteurs nationaux en ne payant pas de redevances sur les brevets qu'ils utilisent dans la fabrication, ou importent puis copient la technologie.

Les normes sont la forme de commerce la plus courante barrière, et sans doute beaucoup plus importante aujourd'hui que tarifs ou quotas. Mais les exigences normatives sur les importations sont facilement manipulées pour des raisons purement protectionnistes.

De manière encore moins transparente, les gouvernements peuvent subventionner leurs industries ou leur accorder des prêts bon marché, des loyers bas ou des allègements fiscaux, rendant leurs produits moins chers et plus attractifs que ceux importés. Ou ils peuvent choisir seulement les fournisseurs nationaux lorsqu'ils achètent des choses pour la fonction publique ou usage public (par exemple, logiciels, services de maintenance, lutte contre l'incendie, équipements, matériaux de construction et médicaments). Dans certains cas (par exemple, équipement de défense et de communication) là-bas peuvent être des préoccupations de sécurité honnêtes concernant l'achat à l'étranger ; mais ces préoccupations s'étendent facilement aux industries non stratégiques, malgré les règles de l'OMC à leur encontre.

Quelles entreprises protégées ?

Les pays ne peuvent pas se protéger contre toutes les importations – cela ne ferait que créer des pénuries généralisées et des hausses de prix. Au lieu de cela, ils visent généralement à protéger ce qu'ils considèrent en tant qu'industries particulièrement menacées par la concurrence, ou des industries qu'ils considèrent comme essentielles - telles que champions » ou de nouvelles industries « naissantes » pour lesquelles ils espèrent se développer dans l'avenir.

Mais décider quelles industries sont menacées n'est pas facile. Les entreprises peuvent avoir des difficultés et les emplois peuvent être menacés, pour de nombreuses raisons autres que la concurrence étrangère. Ils peuvent simplement être à la traîne en termes d'investissement et de productivité.

Des taxes et des réglementations onéreuses pourraient rendre leur produit trop cher. Peut-être que le marché est saturé, ou le mien les filons s'épuisent ou la technologie a évolué et les gens n'apprécient plus leur produit. Quel que soit la réelle raison, la concurrence étrangère est généralement le bouc émissaire. Le triste résultat est que le protectionnisme a tendance à se concentrer sur les industries en déclin plutôt que sur celles en croissance, ce qui en fait une politique coûteuse, ingrate et inefficace.

Les gouvernements ne sont pas non plus doués pour identifier les entreprises et technologies. Par exemple, le ministère japonais de Commerce international et industrie (MITI) – largement cité comme un exemple réussi d'une telle stratégie industrielle – a probablement fait plus pour protéger les perdants que pour aider les gagnants ; tandis que la Corée du Sud n'a commencé à prospérer qu'après avoir démantelé ses contrôles protectionnistes (Krueger 2020). Et soutenir les « champions nationaux » peut simplement les rendre paresseux et moins capables de concourir.

Les gouvernements sont mauvais pour choisir les gagnants, mais les perdants sont bon pour choisir les gouvernements.

— Matt Ridley (2020)

Conséquences inattendues

Malheureusement, alors que les barrières commerciales peuvent abriter des emplois dans certaines industries, ils imposent des coûts à d'autres, comme ceux qui dépendent de matières premières et de composants importés pour leurs procédés de fabrication.

De plus, les coûts des barrières commerciales sont payés par les consommateurs nationaux, dans les prix plus élevés auxquels ils sont confrontés pour les produits importés et dans un choix et une concurrence réduite.

Par exemple, 98 pour cent des chaussures vendues aux États-Unis sont importées. Si les tarifs éliminaient les importations de chaussures, il n'y aurait pas de chaussettes que les producteurs nationaux comblent le vide avant que les Américains ne soient littéralement sur le dessus.

Le protectionnisme entraîne d'autres problèmes, comme l'illustre Le « Tarif Trump » américain de 2018 de 25 % sur les importations d'acier, conçu pour inverser la perte d'emplois dans l'acier, dans le Midwest.

En fait, ces pertes d'emplois reflétaient une surabondance cyclique de la sidérurgie production mondiale, qu'une plus grande production américaine ne ferait qu'empirer. L'application des restrictions nécessitait une lourde bureaucratie et conduit à des appels et à des poursuites judiciaires coûteuses. Des aciers spécialisés quine pouvaient pas être produits aux États-Unis ont été pris dans les tarifs, nécessitant des exemptions compliquées à concevoir. Comme les prix de l'acier de fabrication américaine ont dépassé les prix mondiaux, les prix de l'acier des voitures et les biens ménagers en acier ont également augmenté, faisant les importations étrangères plus attrayantes.

Dans l'ensemble, les pertes d'emplois dans le secteur manufacturier ont probablement dépassé les gains dans la sidérurgie, et les salaires et le PIB ont souffert (York 2020).

Le protectionnisme impose également des coûts aux autres nations. Par exemple, des barrières élevées sur les importations agricoles, telles que celles imposées par l'UE, peuvent être particulièrement dommageables pour les pays en développement qui dépendent de l'exportation d'une seule culture comme le sucre ou le café. Lorsque l'UE a interdit l'importation de crevettes du Bénin, cela a conduit à l'effondrement de l'industrie de la crevette, y compris les exportateurs, les mareyeurs et pêcheurs eux-mêmes, dont beaucoup étaient trop investis dans l'industrie pour trouver des alternatives réalistes. Les dommages ont persisté longtemps après la levée de l'interdiction (Houssa et Verpooten 2013).

Les économistes s'accordent largement à dire que la meilleure politique serait un assouplissement multilatéral de toutes les protections, comme cela a été tenté dans le cycle d'Uruguay du GATT de 1986 à 1993, bien qu'avec peu de succès : la loyauté politique et culturelle des pays envers l'agriculture (même lorsqu'il s'agit d'une industrie relativement petite) est très forte.

Le coût du protectionnisme

Avec des millions de produits différents faisant l'objet d'échanges, les gouvernements protectionnistes sont confrontés à une tâche complexe pour décider quelles barrières à appliquer à chacun, et une tâche impossible à faire si équitablement. Cela conduit à des litiges et à des affaires judiciaires et peut encourager la corruption des agents publics alors que les commerçants tentent de garder leurs produits particuliers hors de contrôle.

Les barrières commerciales rendent également la contrebande rentable. Des biens peuvent être débarqués clandestinement ou expédiés vers un pays tiers qui est hors de contrôle et importés de là. Ils peuvent être étiquetés à tort comme des marchandises qui ne sont pas soumises à des quotas ou tarifs, ou sous-facturés pour éviter certains tarifs.

Encore une fois, les agents des douanes peuvent être soudoyés pour ignorer ces pratiques et laisser entrer les marchandises.

Établir et contrôler les barrières commerciales, et contrer la contrebande et la corruption, nécessite une grande bureaucratie. Les États-Unis, par exemple, emploient 65 000 douanes et frontières avec les agents de protection. L'UE compte 114 000 douaniers travaillant dans les aéroports, les postes frontaliers, les ports et les bureaux.

Dans le monde, il peut y avoir entre un demi-million et un million de douaniers. Tous ne seront pas engagés sur le contrôle des barrières douanières – certains pourraient essayer d'arrêter l'entrée de la drogue et des terroristes. C'est un coût important pour l'économie mondiale.

9 ARGUMENTS POUR LE PROTECTIONNISME

L'argument des industries naissantes

Comme mentionné, l'une des justifications les plus courantes pour barrières commerciales est de permettre aux pays de développer de nouvelles industries à une taille où ils peuvent bénéficier de production et rivaliser avec des concurrents établis à l'étranger. Les pays en développement considéraient autrefois cela comme essentiel pour leurs politiques de « substitution des importations », décrites au chapitre 7 ; et il pourrait toujours être important pour les pays qui ont besoin de se diversifier, comme ceux qui dépendent d'une seule culture ou d'un seul minéral, dont le prix peut fluctuer.

L'histoire suggère que le protectionnisme peut en effet profiter aux industries naissantes des économies émergentes. Même les États-Unis semblent avoir bénéficié, dans ses premières années, de l'utilisation de contrôles pour renforcer sa force de fabrication. Aujourd'hui aussi, il pourrait y avoir un cas pour un pays protégeant ses petits producteurs des sociétés transnationales, qui peut être difficile à réglementer pour les pays individuels (voir chapitre 12) et pourrait ainsi acquérir un grand pouvoir de marché qu'ils peuvent utiliser pour évincer des concurrents potentiels.

Mais l'argument de l'industrie naissante pose problème. Par exemple, quelles nouvelles industries « naissantes » devraient être cultivées ? Le choix peut être fait à des fins politiques plus que pour une réelle perspective de réussite économique. Aussi, parce qu'elles sont protégées, les industries protégées deviennent inefficaces et lentes à mûrir. Ce n'est pas évident non plus quand elles auront suffisamment mûri pour que les contrôles soient supprimés ; et ces industries feront probablement campagne pour garder leurs protections.

« Les soi-disant nourrissons ne grandissent jamais vers le haut », a écrit l'économiste Milton Friedman (1997). 'Une fois qu'imposés, les tarifs sont rarement supprimés. » Et bien sûr, il reste le coût pour les consommateurs qui se voient refuser les importations moins chères.

Les tarifs sont des taxes qu'un pays impose à ses propres citoyens pour l'achat de marchandises étrangères désignées ; en substance, ils augmentent les prix des produits importés afin d'inciter les gens à acheter à la place des produits nationaux.

— Fred Hochberg (202)

Si l'objectif est de développer de nouvelles industries, il peut y avoir de meilleurs outils : allègements fiscaux, bourses de formation ou subventions peuvent être plus efficaces et moins susceptibles d'entraîner des représailles.

Pour ce qui est de gérer le pouvoir de marché des entreprises mondiales, les économistes s'accordent généralement à dire que les accords sur la politique de la concurrence sont une meilleure solution que de permettre à des pays individuels d'ériger une multiplicité des barrières commerciales.

Argument antidumping

Un autre argument en faveur du protectionnisme est que les pays étrangers pourraient « vider » des marchandises sur d'autres – en les exportant à un prix inférieur dans le pays importateur à celui de leur pays d'origine propre - dans un mouvement prédateur conçu pour endommager les producteurs étrangers ou même les chasser des affaires, puis capturer le commerce pour eux-mêmes.

Une société transnationale peut avoir des pouvoirs de marché qu'il peut utiliser pour évincer les plus petits concurrents. Mais pour étouffer tous les autres producteurs du monde, une telle entreprise aurait besoin de poches très profondes ; et s'il y a peu de chance de réussir, il est difficile de voir pourquoi ils essaieraient. Le dumping prédateur par les transnationales et les entreprises peuvent être plus rares qu'on ne l'imagine.

Le vrai problème, cependant, c'est lorsque les gouvernements subventionnent leurs industries ou manipulent leur monnaie pour saper les autres nations.

Ils peuvent même utiliser l'exploité ou le travail d'esclave pour produire des biens d'exportation à très bas prix.

La Chine, par exemple, a été accusée des trois par les États-Unis, UE et autres pays. Dans ce cas, le droit international permet à un pays d'augmenter un droit compensateur (CVD) sur des produits subventionnés par les pays exportateurs, privant ainsi les exportations subventionnées de tout avantage.

Cependant, les subventions gouvernementales ne sont pas toujours faciles à identifier, et les pays importateurs pourraient bien surestimer, pour des raisons protectionnistes, imposé des CVD qui sont plus élevés que justifiés. Il y a aussi de nombreuses raisons, autres que les subventions, pourquoi le prix des produits importés peut être faible, voire inférieur au coût de production.

Les exportateurs pourraient avoir produit des biens mais n'ont pas réussi à les vendre, ou pourraient avoir un surstock temporaire à éliminer, alors déchargez-les à moindre coût pour tout ce qu'ils peuvent récolter. Ces entrées ponctuelles ou temporaires de biens bon marché peuvent ne pas nuire aux producteurs nationaux, bien qu'ils apportent des avantages à court terme aux consommateurs (Anderton2015).

Les mesures « antidumping » peuvent donc faire plus mal que de bien, alimentant le protectionnisme, qui à son tour provoque de nouvelles représailles (Ikeson 2017).

Normes du travail

Les habitants des pays riches se plaignent également que la seule raison pour laquelle les plus pauvres sont moins chers, c'est parce qu'ils ont les normes d'emploi inférieures - telles que les bas salaires, les longues heures, conditions de travail dangereuses et travail des enfants. Ils peuvent avoir également des impôts moins élevés sur les bénéfices, les entreprises et le capital.

Mais parce que le capital est rare dans les pays les plus pauvres, la productivité des travailleurs est faible, ce qui les rend plus disposés, hors de nécessité, de travailler plus longtemps pour un salaire inférieur et dans des conditions plus sales et conditions dangereuses que celles des riches.

Augmenter les contrôles à l'importation de ce qu'ils produisent empêche simplement de gagner, d'acquérir du capital et d'améliorer leurs vies.

Normes de produits et biosécurité

Une autre préoccupation commune est de ne pas laisser entrer les produits qui sont potentiellement dangereux (par exemple, produits électriques, médicaments, déchets de recyclage ou cultures GM) ou d'origine non éthique (par exemple produits ou fabrications faites par des prisonniers). Et les pays imposent souvent d'autres normes sur la façon dont les produits sont fabriqués et transformés, telles que les normes environnementales.

Il s'agit clairement de protectionnisme si un pays impose des normes sur les importateurs que sur ses propres producteurs.

Mais exactement quelles objections de sécurité et éthiques sont légitimes et pas seulement un protectionnisme déguisé ? Par exemple, sont les inquiétudes concernant l'utilisation d'hormones par les États-Unis chez les bovins, la chloration du poulet, ou ses exportations de céréales génétiquement modifiées des craintes légitimes pour la santé ou juste une excuse pour bloquer les produits agricoles américains ?

Et l'Amérique est-elle justifiée en refusant les produits à base de viande en provenance de pays à bien plus faible normes de bien-être animal, ou fabriqués à partir de celles avec un piètre bilan en matière de droits humains ?

Parce que les normes de produits importés sont si facilement utilisées pour protéger les producteurs nationaux plutôt que pour leur but, ils sont l'une des plus grandes sources de commerce de l'OMC des disputes. Là où il y a effectivement des préoccupations légitimes sur la santé ou la sécurité, d'autres politiques (comme la recherche accord international sur les normes de sécurité des produits) peut être de meilleurs moyens de les faire respecter (Anderton 2015).

Problèmes de sécurité

Comme déjà mentionné, les pays peuvent faire valoir que certaines industries (telles que la défense, l'informatique ou les communications) sont trop stratégiquement important d'être ouvert aux étrangers. Ils peuvent interdire l'exportation de ces technologies et protéger leurs propres industries « stratégiques » de la concurrence.

Sans aucun doute, ce sont des sécurités réelles et légitimes préoccupations. Ils nécessitent encore un examen minutieux s'ils ne sont pas être utilisé à des fins protectionnistes et provoquer des préjudices. Le Jones Act américain de 1920, par exemple, exige que les marchandises expédiées entre les ports américains doivent être transportées sur les navires qui sont construits, possédés et exploités par des Américains.

L'objectif déclaré était de s'assurer que les États-Unis maintiennent une marine marchande qui pourrait être réaffectée en temps de guerre. En réalité, il a augmenté le prix du transport de marchandises en évitant la concurrence et obligeant les marchandises arrivant sur des navires étrangers à être rechargées sur des navires américains. Ce coup, comme Hawaï et Porto Rico, particulièrement mal.

Pendant ce temps, les navires sont devenus plus coûteux à construire en raison des règles sur l'implication américaine, incitant l'expédition des entreprises à les gérer plus longtemps, jusqu'à ce qu'elles soient bien dépassées pour usage militaire. Loin de protéger la navigation américaine. La loi Jones l'a en grande partie détruite (Krueger 2020 : ch. 13).

Les sanctions

Les barrières commerciales peuvent être utilisées comme une arme politique – pour affaiblir l'économie de puissances potentiellement ou activement hostiles, ou pour provoquer un changement dans leur comportement. Les guerres commerciales peuvent même être utilisées comme une épreuve de force entre pays hostiles – moins dommageable qu'un conflit militaire pur et simple, mais dommageable, néanmoins.

Ce point convainc beaucoup de gens que les pays devraient viser à être autosuffisants dans les marchandises, telles que la nourriture, afin de se protéger contre la possibilité que leurs approvisionnements soient interrompus par des conflits - pas seulement des conflits entre eux-mêmes et d'autres pays, mais des conflits entre d'autres nations qui perturbent le commerce international dans leur région. Contrôles d'importations sont nécessaires, avance l'argument, pour garantir que les industries peuvent soutenir la nation dans une telle situation.

Un cas particulier est l'érection de barrières commerciales lorsque des conflits politiques internationaux éclatent et que les négociations diplomatiques normales échouent. Un exemple est en 2006 Embargo commercial de l'ONU contre l'Iran. qui cherchait à faire pression sur l'Iran pour qu'il mette un terme à son programme d'enrichissement d'uranium.

En vertu d'un embargo, toutes les importations en provenance (et parfois les exportations vers) d'un autre pays sont interdites, ce qui peut avoir un puissant effet sur les nations commerçantes.

Les sanctions commerciales sont peut-être le seul moyen (sauf la guerre) de faire pression sur les gouvernements voyous, comme ceux du mauvais bilan en matière de droits de l'homme. Mais il est important de s'assurer que les sanctions ne cachent pas le protectionnisme derrière un noble but.

Pour éviter de telles accusations, les pays cherchent souvent la Résolution de l'ONU visant à imposer des barrières commerciales internationales, leur offrant une certaine légitimité internationale.

Cependant, les sanctions peuvent de toute façon ne pas toucher la bonne cible. Les riches élites gouvernementales peuvent être largement épargnées par eux, tandis que les citoyens ordinaires peuvent être confrontés à des prix plus élevés ou à des pénuries de produits importés, parfois essentiels, notamment la nourriture et les médicaments.

Bien que les guerres commerciales vailent mieux que les guerres militaires, il semble préférable d'essayer d'éviter les deux et de garder le commerce ouvert comme moyen d'encourager la dépendance mutuelle et la compréhension.

10 DÉFICITS DE LA BALANCE DES PAIEMENTS

La balance des paiements

Une autre raison pour laquelle un pays peut être tenté d'augmenter les barrières commerciales les unes contre les autres est un manque (ou un déficit) de la balance des paiements entre eux.

La balance des paiements d'un pays est le compte de tous ses transactions internationales sur une certaine période. La partie enregistre les transactions que sont les exportations et les importations des biens et services est appelé le compte courant.

Les transactions sur des actifs, tels que des terres et des biens ou des actions et les obligations, s'appelle le compte de capital. (Certains économistes séparent davantage cet élément, en utilisant uniquement le « compte de capital » pour les actifs non financiers et « compte financier » pour actifs financiers.)

Un pays qui importe une plus grande valeur de biens et de services qu'il n'en exporte à ce qu'on appelle un compte courant déficit (parfois vaguement appelé balance des paiements déficit). Il paie plus pour les importations qu'il n'en reçoit pour les exportations. Mais, bien sûr, ce manque à gagner doit être payé ;et si toutes les transactions sont correctement enregistrées, le déficit du compte doit être compensé par un excédent égal en compte de capital. Tout simplement, un pays qui dépense plus sur les importations qu'il ne reçoit pour ses exportations doit vendre des actifs, ou s'endetter, pour financer la différence. Une telle situation peut poser des difficultés politiques car elle fait apparaître qu'un pays ne paie pas sa place.

Le déficit pourrait bien sûr être comblé en gagnant plus des exportations ou dépenser moins pour les importations. Malheureusement, cette idée pourrait inciter les politiciens du pays au protectionnisme.

Ils pourraient subventionner leurs industries d'exportation, par exemple, rendre leurs produits moins chers aux clients étrangers, ou imposer des tarifs et des quotas sur les importations, rendant les produits étrangers moins attrayants ou moins disponibles pour les consommateurs à domicile.

Pour donner le cas d'Adam Smith contre le mercantilisme dans l'extrême concision : les importations sont le matin de Noël ; les exportations sont la facture MasterCard de janvier.

— P. J. O'Rourke (2007)

Les déficits ne sont pas toujours un problème

Cependant, un déficit de la balance des paiements n'est pas toujours un problème. Si le pays peut continuer à payer les intérêts sur ses dettes et utilise l'argent pour financer des investissements qui produisent une prospérité croissante, il peut continuer à enregistrer des déficits et rembourser ses dettes lorsque ces investissements sont rentables – juste comme une entreprise qui contracte un prêt pour acheter de nouveaux équipements et cela améliorera son rendement.

Au XIXe siècle, par exemple, les États-Unis géraient de gros déficits mais se sont investis dans l'exploration pétrolière et dans les routes et des chemins de fer qui amélioreraient le transport et le commerce ; par la fin de la Première Guerre mondiale, il était devenu le premier exportateur mondial. En revanche, dans les années 90, un certain nombre de pays d'Asie du Sud - Est ont emprunté plus que leur croissance ne pouvait le faire soutenir, puis emprunter davantage pour couvrir les intérêts sur leurs dettes. Leurs déficits croissants ont conduit à la « Crise asiatique ».

Les déficits peuvent également refléter les changements naturels du marché plutôt que qu'une mauvaise politique.

La Grande-Bretagne, par exemple, exporte du pétrole et des produits chimiques, qui sont échangés en dollars au niveau international. Avant le vote du Brexit de 2016, les prix en dollars de ces biens ont baissé, qui a réduit les recettes d'exportation de la Grande-Bretagne et a ainsi augmenté son déficit. Mais après le vote pour la sortie de l'UE, la valeur du livre sterling a chuté face au dollar. Alors maintenant, les dollars que les exportations britanniques importées achèteraient plus chez nous, tandis que les importations (désormais plus chères en livres sterling) ont chuté, contribuant toutes à réduire le déficit.

L'épargne et l'investissement peuvent également affecter le déficit. L'épargne des particuliers fournit les fonds que les entreprises ont besoin pour investir dans leur production. Si l'épargne baisse en de çà de ce que les entreprises investissent, les entreprises doivent s'approvisionner davantage de capitaux de l'étranger. Et si les gens dépensent plutôt que d'épargner, qui augmente la demande et aspire les importations. Le résultat est un déficit du compte courant/financier plus élevé.

Une pénurie d'épargne intérieure pour financer les investissements des entreprises est l'une des raisons pour lesquelles les États-Unis dirigent le plus grand déficit persistant. (Bien qu'exceptionnellement, il peut financer les dépenses excessives simplement en imprimant des dollars, qui gardent leur valeur car ils sont en demande constante en tant que principale monnaie du commerce international.)

En revanche, l'Allemagne enregistre le plus grand excédent commercial au monde, en partie parce que la création de l'euro a favorisé ses exportateurs, mais aussi en raison de l'épargne intérieure élevée. Le Japon a également une surabondance d'épargne par rapport à l'investissement, donc les épargnants et les gestionnaires de fonds doivent chercher à l'étranger des investissements plus rentables, donnant le Japon un excédent de compte courant mais un compte de capital déficit.

Déficits de pays à pays

Parce que la balance des paiements d'un pays avec le monde est le résultat de tant de facteurs différents et peut être parfaitement bénigne, la simple existence d'un déficit est une mauvaise excuse pour protectionnisme. Le déficit d'un pays avec un autre pays est une excuse encore pire - même si les politiciens l'utilisent souvent. Le président américain Donald Trump, par exemple, a cité les déficits commerciaux du pays avec la Chine et le Mexique comme raisons de renégocier les accords commerciaux et élever les barrières à l'importation.

Mais il ne devrait pas être surprenant qu'un pays dirige les déficits avec un autre, car il peut afficher des excédents avec encore autres. Les États-Unis, par exemple, importent des vêtements, des appareils électroniques et des voitures de certains pays, mais exporte de la nourriture, du pétrole, des services financiers et des avions vers d'autres.

Il accuse des déficits avec Chine, Mexique et Canada, mais excédents avec l'Australie,

Grande-Bretagne, Brésil et Argentine. Pour prendre une analogie simple : j'ai un déficit avec mon coiffeur, à qui je verse de l'argent pour les coupes de cheveux, bien que le coiffeur ne m'achète rien. Mais ensuite, j'ai un surplus avec mes employeurs, qui paient pour mon travail bien que je n'achète rien d'eux.

Les chiffres du commerce bilatéral sont également faussés par un comptage de particularité. La nationalité des biens étrangers est enregistrée comme le dernier pays qu'ils traversent - même si cette dernière étape ne contribue qu'en partie à leur valeur finale. Souvent, le pays final est la Chine, où de nombreux produits sont assemblés et emballés, ce qui exagère de manière trompeuse l'excédent de la Chine avec des pays comme les États-Unis (Hochberg 2020).

Taux d'échange

Une autre des critiques de Donald Trump à l'encontre de la Chine était qu'elle a maintenu la valeur de sa monnaie artificiellement basse, rendant les exportations chinoises moins chères pour les Américains et les exportations américaines plus chères pour les chinois.

Le taux de change est le prix d'une devise en termes d'une autre : combien de livres, d'euros ou de roubles vous pouvez obtenir pour un dollar, disons. Aujourd'hui, la plupart des devises se négocient ouvertement en marchés des changes (« forex ») ; et comme n'importe quel autre bien marchand, leurs valeurs sont déterminées par l'offre et la demande. Si les gens du monde entier sont désireux d'acheter des produits américains, par exemple, ils devront acheter des dollars pour payer les producteurs américains pour eux, faisant monter le prix du dollar. Si les Américains veulent acheter des produits étrangers, ils doivent vendre des dollars pour acheter les devises étrangères nécessaires à payer pour eux, et le prix des dollars chutera.

Les taux reflètent également les fluctuations à court terme de l'offre et la demande. Lors d'un hiver rigoureux, par exemple, la devise des destinations touristiques peut augmenter à mesure que de plus en plus de personnes réservent des vacances. Ou si la banque centrale d'un pays augmente les taux d'intérêt, les investisseurs peuvent acheter plus de sa devise pour y investir et récolter l'intérêt le plus élevé. Les marchés reflètent également la spéculation : par exemple, si les spéculateurs pensent que la monnaie d'un pays est susceptible de baisser (par exemple en raison de l'incertitude politique comme le vote britannique sur le Brexit en 2016), ils peuvent le vendre par anticipation.

Intervention gouvernementale

Mais outre ces pressions du marché, les gouvernements manipulent les marchés des changes, achètent ou vendent différentes devises, dont la leur, afin d'influencer les prix. Ils peuvent le faire pour essayer de calmer la volatilité sur le marché en raison d'une perturbation temporaire, ou pour restaurer la confiance des investisseurs dans leur économie.

Mais ils peuvent aussi manipuler les taux de change pour le commerce avantage, comme Trump a accusé la Chine de le faire. Le plus souvent, ils peuvent chercher à donner à leur monnaie une valeur artificiellement du taux de change bas afin de stimuler leurs exportations en les rendant moins chères pour les étrangers, et de réduire les importations en les rendant plus chers pour les clients domestiques.

Cependant, les ventes plus faciles peuvent rendre les exportateurs complaisants et inefficaces, tandis que la hausse des prix à l'importation nuira les consommateurs nationaux et parfois les producteurs aussi. De plus, si la dévaluation est importante et soudaine, il peut y avoir conséquences plus profondes : lorsque la Biélorussie s'est dévaluée en 1992 à la suite de l'éclatement des anciennes chaînes d'approvisionnement de l'Union soviétique, l'inflation a grimpé à plus de 100 % et les taux d'intérêt ont atteint 45 pour cent.

En somme, les gouvernements peuvent manipuler leurs devises afin de rechercher un avantage commercial, mais il y a des limites -au-delà de laquelle la réalité se réaffirme, souvent douloureusement

CINQUIÈME PARTIE

COMMERCE AUJOURD'HUI

11 REDUX LIBRE-ÉCHANGE

Engagement d'après-guerre dans le commerce

Aussi tentant politiquement que puisse être le protectionnisme en temps de paix et pourtant des contrôles étatiques nécessaires avaient été pendant les deux guerres mondiales, à la fin de la Seconde Guerre mondiale, les puissances occidentales avaient fini par comprendre que les barrières commerciales n'étaient pas seulement vouées à l'échec, mais avaient en fait alimenté un conflit destructeur. Bien que le bloc soviétique, avec la Chine et l'Asie du Sud - Est ont choisi de rester à l'écart, les pays de l'Occident ont collaboré à l'Accord général de 1948 sur Tariffs and Trade (GATT), visant à reconstruire leurs réseaux commerciaux et à les rendre plus libres et plus ouverts.

Le GATT était motivé par la croyance dans les avantages du commerce, et qu'une plus grande coopération pourrait renforcer la compréhension et la paix entre les nations. Ce serait fondé sur des règles et ouvert à toute personne ayant accepté ces règles. Protectionnisme serait découragé, et tout pays participant qui offrait des conditions commerciales favorables à un autre et doit offrir les mêmes conditions à tous (les « plus favorisés disposition nationale).

Les résultats ont été impressionnants. Le nombre de pays concernés est passé de 23 en 1948 à plus de 160 aujourd'hui (OMC 2016). Les taux tarifaires mondiaux qui, en 1947, dépassaient en moyenne 20 pour cent (Brown et Irwin 2015), ou selon certains calculs, 40 pour cent (Banque mondiale 1987), étaient tombés à tout juste 2,6 % d'ici 2017 (Banque mondiale 2019).

Le GATT est peut-être aussi important pour ce qu'il représente dans les termes de processus quant à ce qu'il a accompli en tant qu'institution. Le GATT fixait une norme pour les politiques commerciales et rappelait qu'il valait la peine de viser l'objectif d'un commerce multilatéral plus libre. En tant qu'ensemble de règles, le GATT a fourni une assurance crédible que les niveaux tarifaires ne pouvaient évoluer que dans un seul sens...

— Douglas A. Irwin (1995)

La libéralisation du commerce a été aidée par une série de réformes politiques qui ont amené les grandes nations dans le commerce mondial réseau, et la réduction des obstacles au flux d'investissement, les gens et les idées. Ainsi, la Chine a libéralisé peu après la mort de Mao Zedong en 1976 ; en Europe le mur de Berlin est tombé en 1989 et les pays du bloc de l'Est ont commencé à commercer indépendamment avec l'Occident ; les pays en développement ont commencé d'abandonner les politiques de substitution des importations au profit d'un commerce plus ouvert ; L'Inde a introduit des réformes économiques de libéralisation en 1991; et l'Union européenne est passée à un « marché unique » en franchise de droits en 1993.

Élargir les horizons

À partir de 1948, le nombre de membres du GATT s'est considérablement accru, tout comme sa portée. À la fin des années 1980, il avait commencé à faire des percées dans l'agriculture (toujours l'une des questions les plus controversées) et dans les services, qui étaient devenus une composante beaucoup plus importante du commerce mondial, alimentant des préoccupations concernant les normes professionnelles, la propriété intellectuelle et le droit d'auteur.

Le GATT était principalement une série de cycles de négociations, mais dans les années 1980, de nombreuses personnes pensaient que cela pourrait mieux fonctionner en devenant un organisme international formel.

Cela a conduit à la création de l'OMC en 1995 et à l'élargissement des négociations sur les subventions, la propriété intellectuelle, les normes de produits et autres issues. Des groupes d'experts de l'OMC statuent désormais sur les différends commerciaux, et bien que les pays ne puissent pas être contraints de se mettre en conformité, ils peuvent faire face à des représailles s'ils ne le font pas.

Un autre facteur à l'origine de la création de l'OMC a été les préoccupations des pays industrialisés que leur engagement à des normes élevées en matière d'emploi, de bien-être et d'éthique qu'ils étaient sapés par les pays en développement qui maintenaient des normes moins rigoureuses. Ils espéraient que le nouvel organisme aiderait les nations à faire face à ce problème.

De plus, la production était devenue véritablement internationale, avec l'émergence de chaînes de valeur mondiale qui comprenaient non juste la production de plus en plus mondiale de composants physiques, mais des intrants tels que la conception, le financement des investissements, l'assemblage, le transport, la commercialisation et la distribution. Là était un désir de refléter ces contributions dans les négociations commerciales et garantir des normes de qualité tout au long du processus.

C'était important, car si certaines normes sont fixées par les industries elles-mêmes, d'autres sont fixées par les Gouvernements ; et avec des chaînes de production répartie sur de nombreux pays, les problèmes dans un pays peuvent perturber les réseaux entiers.

Différentes approches

Le protectionnisme est encore courant, mais le commerce international a en général devenu plus libre. Différents pays et régions ont trouvé différentes manières de libéraliser leur commerce, bien qu'à un rythme qui reconnaît les réalités politiques nationales.

Interventionnisme asiatique. Même les économies de tigre asiatiques n'étaient guère des modèles de pur libéralisme de libre marché. Les gouvernements ont souvent identifié les secteurs où les pays étaient susceptibles d'avoir un avantage comparatif dans les exportations et y ont orienté les investissements. Comme déjà mentionné, le principal exemple est le Ministère japonais du Commerce international et industrie (MITI), bien que son succès global de création d'emplois soit exagéré : nous ne pouvons savoir quelles autres industries auraient pu réussir même mieux si les ressources n'avaient pas été dirigées ailleurs. Aussi, le Japon n'est peut-être pas un modèle pour d'autres pays parce que son économie était plus intégrée et donc plus facile à contrôler depuis le centre.

La Chine a elle aussi ouvert ses marchés au commerce international après les réformes de 1978 et est maintenant un énorme exportateur pays qui s'est ainsi développé rapidement.

Encore une fois, il n'a pas laissé sa stratégie d'exportation au hasard mais intervient largement –subventionner des industries de pointe telles que les panneaux solaires, pour exemple, et (les critiques soutiennent) en manipulant sa monnaie pour rendre ses produits plus attractifs pour les importateurs. Ceci peut profiter aux secteurs concernés – mais a un coût pour les consommateurs et les contribuables chinois.

Zones économiques spéciales. Une autre stratégie utilisée en Asie et ailleurs pour promouvoir la croissance par le commerce est la création de zones économiques spéciales (ZES). Ces domaines visent à promouvoir le commerce et les investissements étrangers en appliquant davantage des règles généreuses que celles qui pourraient être disponibles ailleurs. Là sont aujourd'hui environ 3 000 ZES dans le monde. Ils comprennent des ports francs tels que Macao, Hong Kong et Singapour ; et des zones comme Shannon en Irlande, spécialisées dans l'importation de marchandises ou de composants, transformation ou assemblage, puis les réexporter à nouveau, sans les soumettre à la bureaucratie douanière normale

Les ZES peuvent permettre aux pays d'éviter une ouverture totale à la concurrence étrangère, tout en l'admettant d'une autre manière. Ils permettent également aux investisseurs étrangers une certaine protection contre les taxes ou réglementations locales onéreuses (Poon et Rigby 2017 : ch. 6).

Accords commerciaux régionaux. Une autre maison de transition entre un protectionnisme total et un commerce ouvert avec le monde sont des accords commerciaux régionaux. C'est là qu'un groupe de pays conclut un ALE, permettant un accord gamme de biens (ou tous les biens) à importer et à exporter entre eux avec peu de barrières. Les États-Unis, par exemple, ont des Accords de Libre-échange avec le Costa Rica, El Salvador, le Guatemala, le Honduras, le Nicaragua et la République dominicaine, tandis que l'UE a des Accords de Libre-échange avec la Norvège, l'Islande, la Suisse et le Liechtenstein.

Idéalement, un accord commercial régional devrait réduire le protectionnisme entre les partenaires sans nuire aux non-membres. Mais ce n'est pas toujours le cas.

L'UE, par exemple, est une union douanière dans laquelle les membres participants acceptent le libre-échange entre eux mais imposent des tarifs communs au reste du monde. Le marché intérieur (« unique ») sans douane favorise donc concurrence, spécialisation et échanges entre les membres de l'UE, apportant à la fois des gains de bien-être et d'efficacité, et réduisant la bureaucratie douanière. Cependant, les tarifs douaniers élevés de l'UE sur le jus d'orange, les produits laitiers et d'autres produits agricoles sont des mesures clairement protectionnistes au profit des agriculteurs de l'UE. Encore, aussi injuste que cela soit pour les agriculteurs des pays les plus pauvres, aucun membre de l'UE peut leur offrir de meilleures conditions.

L'absence de tarifs intérieurs ne signifie pas non plus que le commerce entre les partenaires est totalement gratuit ; au contraire, les membres de l'UE utilisent souvent des barrières non tarifaires telles que des retards bureaucratiques ou de lourdes formalités administratives relatives aux normes de produits afin de résister aux importations de leurs supposés partenaires (Pêcheur 2021).

Exemples d'accords commerciaux régionaux

Il existe plus de 400 accords commerciaux dans le monde, bien que tous ne soient pas des accords de libre-échange. Où il y a intérêts communs, histoire ou langue, les accords régionaux peuvent être relativement faciles à créer. Pourtant, les blocs commerciaux peuvent éclater si de grandes différences apparaissent entre les pays membres, tels que les niveaux d'endettement divergents, l'inflation ou la politique de fiscalité, ou simplement des perspectives - comme dans le cas de la Grande-Bretagne quittant l'UE.

Les exemples suivants montrent à quel point ces accords sont divers et à quel point ils dépendent de la politique au sein de leurs pays membres. Par exemple, la proposition accord entre les États-Unis et l'UE, potentiellement le plus grand, a sombré en grande partie en raison de problèmes de concurrence des fabricants américains et des objections aux normes de l'UE syndicats et groupes environnementaux.

Les exemples reflètent également l'importance de la géopolitique - comme dans les tentatives des pays d'Asie du Sud-est de devenir moins dépendant des clients occidentaux ou de la Chine pour réduire l'influence de l'Amérique dans le Pacifique. Libre-échange pour lui-même, reste un rêve lointain dans une grande partie du monde.

Union européenne (UE). Datant du charbon d'origine et accords sidérurgiques dans les années 50, les 27 pays de l'UE forment ce qui est aujourd'hui le bloc commercial le plus intégré au monde, beaucoup partageant la même monnaie (l'euro) et tous étant partie d'un marché unique avec des normes largement communes et règlements. Cependant, il existe des lacunes dans le marché unique (comme les services) et de nombreuses barrières non tarifaires causent des frictions pour le commerce intérieur. Le bloc maintient également des tarifs protectionnistes élevés contre les importations agricoles en particulier.

Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). En 1994, le Canada, les États-Unis et le Mexique ont formé le plus grand ALE du monde. Les déplacements professionnels ont été facilités, de nombreux tarifs ont été supprimés, et les trois se sont accordés la « nation la plus favorisée » statut (c'est-à-dire qu'ils ne pouvaient pas s'accorder des conditions moins favorables que celles qu'ils accordaient à d'autres pays). Ils ont également mis en place un mécanisme de règlement des différends. L'accord a augmenté le commerce et fait baisser les prix.

Accord États-Unis-Mexique-Canada (USMCA). En 2017, l'ALENA a été renégocié, en grande partie sous la pression aux États-Unis, préoccupés par le déplacement des emplois dans le secteur manufacturier au Mexique. Certains quotas et tarifs sur les produits manufacturés ont été soulevés, bien qu'il y ait également eu de nouveaux accords sur les normes environnementales et du travail, et sur le commerce numérique et propriété intellectuelle.

Association des nations de l'Asie du Sud - Est (ANASE). Créé en 1967, cette association visait à promouvoir le commerce, la croissance et le développement de la région. En 1989, l'Asie s'est développée -Coopération économique du Pacifique, une alliance de 21 pays visant à créer des marchés régionaux pour les produits agricoles et biens primaires. Bon nombre des mêmes participants sont membres de l'accord RCEP 2020 (ci-dessous).

Partenariat économique régional global (RCEP). Formé en 2020, cet accord commercial réunit la Chine, l'Indonésie, la Malaisie et d'autres pays d'Asie du Sud - Est en un accord à bas prix avec les alliés américains du Pacific Rim tels que Corée du Sud, Australie, Nouvelle-Zélande et Philippines. Il visait à approfondir les chaînes de valeur dans le Pacifique aux dépens de l'influence américaine.

Mercado Comúndel Sur (MERCOSUR). Il s'agit d'une union douanière, créé en 1991 entre le Brésil, l'Argentine, le Venezuela, l'Uruguay et le Paraguay, avec d'autres pays d'Amérique du Sud comme membres associés. L'un des commerces à la croissance la plus rapide au monde blocs, il permet la libre circulation des personnes et des investissements entre ces pays.

Communauté des États indépendants (CEI). Initié en 1991, ce groupe de 12 pays de l'ex-Union soviétique encourage la coopération économique mais aussi politique et coopération militaire. Cinq membres exploitent une douane syndicat, mais les événements politiques au sein de divers membres ont empêché la création d'un marché unique.

12 ENTREPRISES TRANSNATIONALES

L'énorme expansion du commerce mondial a vu la montée de sociétés multinationales ou transnationales (STN). Étant internationaux, ils sont capables de gérer les chaînes de valeur rendue possibles par le monde des partenariats commerciaux. Mais certaines critiques soutiennent que les STN sont devenus trop puissants et impossibles à réglementer, contrôler et taxer pour les gouvernements nationaux.

Gérer les chaînes de valeur mondiale

Dans la production de toutes sortes de biens aujourd'hui, il est devenu tout à fait normal d'externaliser différentes tâches de fabrication vers d'autres pays. Les STN sont bien placées pour rassembler les divers composants et services que les réseaux de production nécessitent – y compris la recherche et développement, localisation des ressources, fabrication, assemblage, ventes, marketing, publicité, finance, transport, logistique, gestion des déchets, conseils juridiques et bien plus encore. Ils travaillent avec et rassemblent un éventail tout aussi large de différentes organisations, y compris des filiales, des entrepreneurs, des partenaires de joint-venture, des agents, des conseillers, des universités, organismes à but non lucratif ou organismes gouvernementaux.

Et ils le font dans divers pays avec différentes lois, réglementations, taxes, niveaux de culture et de compétence.

Trop souvent, les gens s'imaginent que les chaînes de valeur mondiale naissent naturellement, par eux-mêmes. En fait, une telle sophistication des structures ne se réunissent pas par hasard. Quelqu'un pourrait décider laquelle des nombreuses parties du processus de production provient d'où et de qui.

En somme il y a des économies d'échelle si la fabrication est effectuée par une entreprise unique, par exemple, ou est-elle mieux répartie entre entreprises et pays spécialisés – volets techniques étant fabriqués dans des

pays à main-d'œuvre qualifiée, par exemple, et l'assemblage fait dans les pays à main-d'œuvre bon marché ?

Quelles que soient les réponses, tous les différents éléments de la chaîne de production doivent être conçus, financés, fabriqués, assemblés, finis, emballés, transportés, commercialisés et vendus dans un large éventail de pays avec des règles diverses et des consommateurs divers. Ce tout nécessite une planification et une gestion conscientes par des praticiens qui ont une portée internationale et une profonde et directe et une compréhension à jour des marchés sur lesquels ils opèrent. Les BNT sont toutes ces qualifications.

Les origines des STNs

C'est pourquoi ces sortes de chaînes de production internationale a donné naissance aux STNs. Ce n'est pas nouveau. Pendant des siècles, les matières premières ont été produites dans un seul pays, exportées pour transformation en une seconde, puis revendue à d'autres. La MediciBank opérait dans toute l'Europe dès le XV^{ème} siècle, fournissant des capitaux aux marchands qui exploitaient partout dans le monde connu.

Au XVII^e siècle, la Compagnie néerlandaise des Indes orientales n'était pas seulement un réseau commercial, mais une première STN, impliquée dans la production d'épices, café, sucre et vin, et même dans la construction navale (Poon et Rigby 2017 : ch. 3). Aux XVIII^e et XIX^e siècles, la fibre de coton était produite en Amérique du Nord et les

Caraïbes, emmenée en Grande-Bretagne pour le filage et le tissage textiles, puis transformée en vêtements qui ont été vendus en Europe, Asie du Sud et Amérique du Sud. Certaines de ces opérations n'ont été rendues possibles que par les contrôles commerciaux mercantilistes, l'utilisation de la force militaire ou du travail forcé ; mais l'idée de la production à l'échelle mondiale était en train d'être plantée.

Certes, l'échelle de la production internationale a modifié. Il a été stimulé par les bateaux à vapeur, ce qui a fait le transport de marchandises et de composants moins cher, plus rapide et plus fiable. Câbles sous-marins pour télégraphes, puis téléphones, télex, fax et enfin Internet en ont fait beaucoup plus facile de gérer les opérations internationales en temps réel et réduire les coûts de coordination de plusieurs activités mondiales.

Bientôt, les SNTs opéraient partout – à commencer par le pétrole et minière (par exemple Standard Oil, Shell, Rio Tinto), puis manufacturière (Singer, Siemens, Kodak), alimentaire (Nestlé, Unilever) et, plus récemment, des services (Microsoft, Visa).

Naturellement, pour qu'une STN existe et réussisse, les avantages d'opération internationale doit être supérieure aux coûts et les risques de le faire. Autrefois, ces risques étaient élevés, mais l'accès aux marchés étrangers est devenu plus facile, moins cher et plus sûr (grâce en partie à l'international accords) donc les risques et les coûts ont diminué.

Les mesures d'après-guerre pour réduire les restrictions commerciales, qui a incité les pays à se concentrer sur leur avantage comparatif, a fait avancer cette internationalisation alors que les producteurs recherchaient les meilleurs fournisseurs.

A partir du milieu des années 1980, investissements, productions et partenariats transfrontaliers a connu une croissance rapide, en particulier dans les pays en développement, où plus de la moitié des investissements directs étrangers vont maintenant. Il y a même un soi-disant « indice de transnationaliste », basé sur la part des actifs étrangers, des ventes et de l'emploi dans l'entreprise (Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement 2020). Pour le finlandais Nokia, le britannique Vodafone et l'américain Anheuser - Busch, par exemple, il est d'environ 90 %.

Des limites incertaines

Du côté positif, l'opération internationale permet aux producteurs de se couvrir contre la volatilité du marché et de ressources mondiales, des marchés en déclin à ceux en croissance, augmenter la productivité et le progrès. Mais certaines STN ont été critiquées pour avoir utilisé leur structure mondiale pour transférer des revenus et des bénéfices vers des juridictions à faible imposition - et même pour éviter toute responsabilité en cas d'accident, comme Union Carbide l'a fait au cours de 1984 explosion de gaz dans son usine de pesticides à Bhopal, en Inde.

Précisément en raison de leur diffusion internationale et opérations fragmentées, la nationalité et les frontières des STN peut être difficile à identifier. Nokia, Vodafone ou Anheuser - Busch vraiment finlandais, britannique et américain entreprises, étant donné que presque toutes leurs opérations prennent lieu dans d'autres pays ? Même les fonctions de base peuvent ne pas toutes être concentrées dans le « siège » formel, mais peuvent être dispersés à travers le monde. Et peut-être qu'aucune partie durés eau sait précisément comment chaque autre partie fonctionne.

Et qu'en est-il de leur impact sur les lieux où ils fonctionnent ? Comme beaucoup d'autres centres commerciaux, Singapour, pour exemple, est fortement tributaire des STN. Est-ce que ça l'assure d'un avenir économique brillant, ou de le rendre vulnérable à tout changement dans la façon dont quelques grandes entreprises choisissent de fonctionner leurs affaires internationales ?

Il y a certainement des dangers potentiels pour un pays économie et sécurité lorsque les STN qui y opèrent sont soutenus par des gouvernements étrangers et peuvent agir en tant qu'agents de la politique étrangère de ces gouvernements. Par exemple, des gouvernements puissants peuvent utiliser leurs STN pour construire à accroître la dépendance économique d'autres pays à leur égard, ou à acheter de la bonne volonté et assurer la conformité des autres pays avec leurs ambitions géopolitiques ou impérialistes.

C'est peut-être une manifestation moderne de la façon dont les Britanniques et les Néerlandais les gouvernements ont utilisé leurs STN financées par l'État en Inde et l'Indonésie il y a des siècles.

Néanmoins, il existe des preuves solides que, en général, la présence des STN est en fait bénéfique pour les industries nationales dans leurs pays partenaires à travers le monde. C'est-à-dire que l'investissement étranger et le partage d'informations, idées, procédés et techniques d'autres pays de la chaîne de valeur augmente la productivité nationale, générant de la croissance.

Au Royaume-Uni, par exemple, une augmentation de 10 pour cent de la présence d'entreprises étrangères s'est avérée augmenter la productivité des plantes domestiques de 0,5 pour cent (Haskel et Al. 2002).

L'industrie automobile en faillite du Royaume-Uni a été largement sauvée dans les années 1970-90 par les firmes japonaises plus efficaces Honda, Nissan et Toyota y créent de nouvelles usines.

Encore une fois, cela pourrait rendre les villes automobiles britanniques potentiellement vulnérables aux décisions politiques et financières prises de l'autre côté du monde ; mais ensuite les nouvelles techniques, ont amélioré la productivité et l'augmentation de l'emploi déjà extrêmement positif pour l'économie britannique.

Quelle est la puissance des STN ?

Cependant, les critiques estiment que l'échelle mondiale des STN signifie qu'ils ne peuvent pas être contrôlés par des gouvernements individuels et qu'ils peuvent exercer un pouvoir énorme sur de nombreux pays. On estime que près des deux tiers du commerce américain doit être dirigé par des STN, et de nombreuses autres économies avancées ont une dépendance similaire à leur égard. Ils sont particulièrement dominants dans la fabrication, comme la construction automobile et l'informatique, où l'échelle est nécessaire et les tâches de production sont facilement externalisées.

Ils ont également une influence croissante dans les services, tels que la banque, services juridiques et comptables, où les entreprises du globe se sont associées afin de donner à leurs clients internationaux les conseils internationaux appropriés et support.

L'État-nation en tant qu'unité fondamentale de la vie organisée de l'homme a cessé d'être la principale force créatrice : Les banques internationales et les sociétés multinationales ont agi et planifié en des termes qui sont bien en avance sur les concepts politiques de l'État-nation.

— Zbigniew Brzezinski
(1982)

Mais cette influence peut être exagérée précisément parce que la complexité des chaînes de valeur mondiale rend aussi difficile la distinction entre les produits « étrangers » et « intérieurs » qu'il s'agit de faire la distinction entre les entreprises « étrangères » et « nationales ». Cela peut conduire à un double comptage.

Par exemple, supposons qu'un pays produise des matériaux valant 1 \$; il les exporte dans un autre pays, où ils sont travaillés pour créer des composants d'une valeur de 2 \$; ceux-ci sont ensuite exportés vers un pays tiers qui les transforme en produits finis d'une valeur de 3 \$, avant d'exporter le produit vers le client final. Seulement 3 \$ de valeur ont été créés, mais le total apparent dans le dossier commercial est le double de (1 \$ + 2 \$ + 3 \$ = 6 \$). Pour prendre un exemple concret, la plupart des voitures « américaines » comprennent principalement des composants fabriqués à l'étranger. D'où la plus grande partie de la valeur est comptée deux fois, ce qui donne l'impression que la contribution des STN à (et l'influence sur) l'économie mondiale est beaucoup plus grande qu'il ne l'est réellement (Hochberg 2020).

13 COMMERCE ET MORALITÉ

Deux visions du commerce

Pour de nombreuses personnes, le commerce international et la mondialisation sont mal. Comme d'autres manifestations du capitalisme, on les voit comme motivées par la cupidité et l'intérêt personnel, et non par l'altruisme et la coopération. En particulier, la mondialisation n'est censée profiter qu'aux les pays riches et les grandes entreprises, accusés d'étouffer les marchés locaux, mettre les producteurs locaux hors des entreprises, forçant les habitants des pays pauvres à travailler dans des ateliers clandestins, nouer des relations de copinage avec les politiciens et utiliser leurs structures transnationales pour se soustraire à leurs responsabilités.

Les libéraux ont un point de vue différent. Ils acceptent que la réalité économique est loin d'être parfaite : les entreprises acquièrent r des privilèges grâce à leurs amis politiques, et le changement entraîne des perturbations. Mais les libéraux croient encore que cette réalité est meilleure que la vision opposée, parce que les échanges et le commerce sont fondés sur l'échange volontaire, la réciprocité, le respect et la coopération pacifique entre individus divers. Personne n'est obligé d'accepter certain rêve collectif (Butler 2015).

Un commerçant ... ne traite pas les hommes en maîtres ou en esclaves, mais en tant qu'égaux indépendants. Il traite avec les hommes au moyen d'un échange libre, volontaire, non forcé, non contraint – un échange qui profite aux deux parties par leur propre jugement indépendant. Un commerçant ne s'attend pas à être payé pour ses défauts, seulement pour ses réalisations.

— Ayn Rand (1964)

Les libéraux soutiennent que les échanges et le commerce encouragent la coopération parce que les deux parties en bénéficient – et parce que le processus récompense les personnes qui améliorent la vie des autres en fournissant ce qu'ils veulent et ont besoin. Aussi, loin de promouvoir la peur et le ressentiment, le commerce favorise la tolérance : nous bénéficions du commerce même avec des gens que nous n'aimons pas, et par le commerce nous arrivons à mieux les comprendre (Butler 2013).

Commerce et valeurs libérales

Les expériences indiquent que les marchés les plus répandus sont, plus les gens ne se font confiance (Heinrich 2016), nous donnant des raisons d'être optimistes quant au fait que le commerce favorise également la coopération, la compréhension et la confiance entre les nations.

Des études suggèrent que le commerce favorise même l'équité et l'égalité, décourage le nationalisme, désamorce les conflits internationaux et promeut la paix (Wright 2018).

Les nations commerçantes sont plus susceptibles de partager des valeurs libérales telles que comme la liberté personnelle et politique, la primauté de l'individu, la coercition minimale, la primauté du droit, l'ouverture et liberté d'expression (Butler 2015).

Bien que le commerce soit certainement associé à ces valeurs libérales et aux institutions qui expriment et les préservent (comme la société civile, le gouvernement limité, la démocratie représentative et les tribunaux indépendants), et contribue probablement à les enraciner, ce n'est pas nécessairement ce qu'ils provoquent en premier lieu. Il semble plus probable que l'adoption de valeurs et d'institutions libérales et de permettre au commerce (et à la prospérité qu'il apporte) de prospérer et développer.

Ainsi, l'historienne de l'économie Deirdre McCloskey souligne que, pendant la majeure partie de l'histoire de l'humanité, l'humain moyen vivait à de simples niveaux de subsistance. Puis, tout à coup, vers 1750, les revenus moyens commencent à décoller. Vers 1800, le citoyen du monde adulte moyen gagnait environ 3 \$ par jour.

Aujourd'hui c'est 50 \$ par jour. Dans le même temps, la population mondiale a multiplié par sept, ce qui signifie que l'humanité produit aujourd'hui plus de cent fois la richesse qu'elle produisait en 1800.

Ce « grand enrichissement », dit McCloskey, n'est pas expliqués implemment par le progrès technique. Il découle de la croissance, les valeurs libérales (« bourgeoises ») d'une classe moyenne en expansion, éclipsant l'idée aristocratique du commerce comme avilissant. Ce sont ces valeurs libérales qui rendent les échanges et le commerce possible (McCloskey 2007).

Et avec le commerce et le commerce vient la prospérité. Les pays ayant le plus de liberté économique ont généralement un plus grand revenu, plus de croissance et des taux de pauvreté plus bas (Gwartney et al. 2017). L'énorme augmentation de la prospérité depuis 1800 n'a pas non plus été limitée à quelques riches. Dans une grande partie du monde, les choses qui étaient autrefois des luxes – logement décent, assainissement, éclairage et chauffage, vêtements de rechange, voyages, loisirs, divertissements, viande fraîche – sont devenus accessibles à tous.

Machines maintenant ont enlevé le dur labeur de la production industrielle et des corvées de la maison. La santé, la survie des enfants, la longévité et l'éducation se sont toutes nettement améliorées (Norberg 2017). Échange international a joué son rôle dans cette concurrence en aiguissant l'incitation à innover et à s'améliorer.

Commerce et égalité

Les critiques, cependant, se plaignent que le commerce pourrait aggraver l'inégalité. Certes, lorsque les barrières commerciales tombent et les marchés s'étendent, des emplois seront supprimés dans des secteurs moins

Une Introduction au Commerce et à la Mondialisation

compétitifs. Dans les pays riches, nombre de ces suppressions d'emplois sera parmi les travailleurs peu qualifiés, ce qui pourrait bien contribuer à la montée des inégalités. Le commerce peut convenir aux banquiers d'investissement new-yorkais aisés, disent les critiques, mais il est désastreux pour les travailleurs du textile les moins bien payés du Midwest. Et peut-être la même chose se passe-t-elle à l'échelle internationale que certains pays prospèrent et d'autres prennent encore plus de retard.

Mais nous ne devons pas exagérer les pertes d'emplois, et toute l'inégalité qui en résulte au sein d'un pays riche, qui peut être due au commerce. Toute augmentation des inégalités dans les pays riches (et les mesures des inégalités sont controversées) est le résultat de nombreux facteurs : le commerce en explique très peu (Lawrence 2008). Comme mentionné précédemment, la grande majorité des pertes d'emplois sont dues à des améliorations de la productivité, et non au commerce (Hickset Devaraj 2015 ; Devaraj et al. 2017). La minorité qui est due au commerce – et en particulier, aux accords commerciaux qui voient des emplois se déplacer soudainement à l'étranger - sont susceptibles d'être temporaires et les travailleurs en trouveront d'autres, plus productifs.

Sur le plan international, loin de laisser les plus pauvres du monde prendre encore plus de retard, il y a eu des succès spectaculaires – les travailleurs en Chine, en Asie du Sud Est et en Asie du Sud, par exemple. Par exemple, bénéficient désormais de revenus croissants et d'une plus grande sécurité, tandis que les membres des castes les plus basses de l'Inde ont désormais des emplois bien rémunérés dans l'informatique, ce qui valorise leur talent. En effet, la hausse dans les revenus des plus pauvres du monde depuis le commerce mondial a commencé à se développer dans les années 1980 a été l'un des réussites les plus étonnantes : l'inégalité des revenus dans le monde a diminué pour la première fois depuis la révolution industrielle (Milanovic 2013).

Des études révèlent d'autres avantages du commerce pour les pays trop pauvres. Dans les années 1950, comme déjà mentionné, Singapour, HongKong, la Corée du Sud et Taïwan étaient des pays en développement relativement pauvres. Aujourd'hui, ces « tigres asiatiques » sont parmi les endroits les plus riches du monde.

Les économies en développement en général ont connu une accélération de la croissance et rattrapent rapidement leur retard, enferment de ce qu'ils produisent et comment ils le produisent, avec les avancés. La pauvreté diminue, l'emploi augmente et la qualité de vie s'améliore (Dollar et Kraay 2004).

Alors que les famines causées par les guerres et les catastrophes naturelles surviennent dans les pays les plus pauvres, les famines dues aux cultures les défaillances ont été pratiquement éliminées presque partout, grâce au commerce permettant l'approvisionnement alimentaire au-delà des frontières internationales et aux techniques agricoles améliorées (en tant que cultures GM) à s'étendre.

La valeur morale du commerce

La morale est une idée qui ne peut s'appliquer qu'aux actions de libres personnes. Une personne qui est forcée d'agir d'une manière ou d'une autre, même d'une manière bénéfique, on ne peut pas dire qu'il a une autorité morale.

Les sociétés libres, les marchés libres et le libre-échange sont donc nécessaire à l'action morale. Ils fournissent également d'innombrables opportunités pour les individus d'exercer leur jugement moral : en particulier, ils encouragent les bonnes actions morales, et des millions d'entre eux.

Le comportement moral et la loyauté sont essentiels dans l'échange. Personne ne retournera vers un fournisseur qui a donné leur mauvaise valeur ; et ils avertiront leurs amis. Il est vrai en particulier pour les industries de services, qui impliquent contact direct entre les individus, et qui forment une part croissante du commerce mondial.

Le commerce encourage les gens à améliorer leur capacité à travailler et s'entendre avec les autres, même traditionnels ennemis. La mondialisation a vu une augmentation de la tolérance, précisément en raison des avantages que le commerce apporte aux individus, aux groupes et aux pays qui ne pourraient autrement d'accord sur beaucoup. Le commerce chasse systématiquement la discrimination fondée sur la nationalité, l'ethnicité, la couleur, le sexe, l'orientation sexuelle, la caste et tout le reste - puisque ceux-ci qui refusent de traiter avec les autres pour de tels motifs ne tirent pleinement parti d'un commerce véritablement mondial. Par exemple, l'expansion rapide du commerce mondial depuis les années 1980 s'est propagé la tolérance aux différents modes de vie.

Il a également contribué à une élévation du statut des femmes, en particulier des jeunes femmes, beaucoup plus que d'autres facteurs possibles tels que la démocratie (Stroup 2008). Et avec cela, le commerce a amélioré l'espérance de vie des femmes, l'alphabétisation et l'égalité des sexes. Sur ces mesures, il ne fait guère de doute que le commerce est une force pour le bien.

PARTIE SIX

L'AVENIR DU COMMERCE

14 TENDANCES ET LEÇONS

Les avantages du commerce international

La prospérité. La vie économique d'aujourd'hui s'est mondialisée – ou plus correctement, compte tenu du commerce relativement libre du XIXe siècle, relocalisé. la circulation des personnes, biens, services, composants, capital, techniques, technologies, idées, cultures et valeurs est plus rapide et plus répandu qu'il ne l'a jamais été. Chaînes de valeur mondiale nous touchent tous, en changeant notre façon de travailler et les produits que nous utilisons dans notre vie quotidienne. De nouveaux « marchés émergents » ont vu le jour dans les pays autrefois pauvres qui ont désormais plus accès aux investissements de capitaux étrangers, aux possibilités d'emploi et en effet des opportunités de consommation : par leur intégration dans les réseaux commerciaux mondiaux, ils se sont développés rapidement, avec les personnes les plus pauvres du monde gagnent le plus - la pauvreté de 2 \$ par jour ne semble pas longue pour ce monde.

Choix. Pourtant, la croissance et les revenus ne disent que la moitié de l'histoire. Le commerce a également donné aux gens une meilleure qualité et une meilleure valeur produite, plus un choix dans le monde entier. Selon certaines estimations, le supermarché américain moyen a maintenant 47 000 produits, beaucoup de qui ne peut pas provenir de la maison mais ne peut être cultivés ou fabriqués dans d'autres pays. Les magasins des pays moins riches regorgent également de produits internationaux qui étaient tout simplement inconnus avant le début de la mondialisation époque au début des années 90.

Qualité de vie. Plus que cela, le commerce a amélioré la qualité de vie de l'humanité, offrant aux gens un meilleur accès aux médicaments et aux soins de santé, à l'éducation, aux voyages, aux opportunités de travail, produits culturels et de loisirs tels que la musique, le théâtre et le sport et bien d'autres choses encore.

Une Introduction au Commerce et à la Mondialisation

Les contacts noués par le commerce ont permis à des idées, des inventions, des capitaux et de meilleures techniques productives de se répandre à travers le monde, apportant avec elles progression et amélioration de leur niveau de vie.

Accélérer le progrès. Les liens que les diverses populations établissent grâce au commerce leur permettent d'observer et d'apprendre des idées, des idées et des méthodes des autres. Cela apporte des inventions qui améliorent la vie : un vaccin contre le Covid-19, par exemple, a été créé en quelques jours par une entreprise allemande fondée par les enfants d'immigrés turcs, associés avec une société transnationale américaine qui a tiré dans la connaissance scientifique et la capacité de traitement d'environ le monde (Henders hott et al. 2021).

Et plus largement, le partage des connaissances et la combinaison de différentes idées et concepts accélère le rythme de l'innovation, et l'impact qui a sur le progrès humain dans une spirale vertueuse sans fin.

Confiance et paix. Tout aussi important, ce plus grand contact par le commerce a généralement créé une plus grande confiance et une plus grande tolérance entre des peuples éloignés, favorisé le règlement pacifique des différends, favorisé la démocratie et un gouvernement ouvert, et renforcé les principes et les institutions sur laquelle reposent ces avantages.

Résilience du commerce. Certes, les problèmes persistent. Émergent les économies peuvent encore être fragiles ; il reste des doutes sur l'exploitation des travailleurs, sur l'environnement dommages, la survie des cultures, et même si les pandémies sont susceptibles d'être un problème plus important dans un monde interdépendant. Il y a des revers, comme des crises financières et les guerres commerciales.

Il y a des problèmes de sécurité qui incitent pays à viser une plus grande autosuffisance au lieu des 'appuyer sur l'essentiel venu de l'étranger, des arguments sur la production et les normes éthiques des produits importés, et des doutes sur les normes professionnelles de prestataires de services étrangers tels que banquiers, comptables, médecins et autres. Et il reste considérable protectionnisme, souvent obtenu par des moyens difficiles à voir et difficile à quantifier. Ce sont toutes des préoccupations importantes qui doivent être prises en compte sérieusement.

Mais la tendance à long terme semble claire, qu'en raison de ses nombreux avantages, le commerce continuera à se développer, contribuer à la croissance et à la prospérité mondiales.

Tendances et défis

Parmi les centaines de nations qui participent désormais aux négociations commerciales internationales, il existe un engagement généralisé à réduire les restrictions commerciales. Néanmoins, l'un d'entre eux a encore beaucoup d'inquiétudes qui bloquent la propagation d'un commerce mondial complètement ouvert ; et la nature du commerce changeant au fil des ans (par exemple, les services sont maintenant beaucoup plus importants dans le commerce qu'ils ne l'étaient autrefois).

Sécurité. L'attention se porte de plus en plus sur des questions telles que la sécurité et le transfert de technologies de pointe vers d'autres pays (éventuellement rivaux ou hostiles). Comme la haute technologie et les biens sont fabriqués et commercialisés dans le monde entier, il devient plus facile pour certains pays d'accéder et d'exploiter les technologies conçues par d'autres. Par exemple, les pays qui achètent des TI en Chine sont de plus en plus préoccupés par les implications pour la sécurité - comme si cela était utile pour la Chine d'installer des logiciels espions dans ses réseaux de communication.

Environnement. Préoccupation climatique et utilisation des ressources fossiles carburants a également un effet sur la structure des échanges, car les pays explorent des sources d'énergie alternatives. Par exemple, le marché de l'énergie solaire a été dominé par la Chine, Japon, Corée et Allemagne, mais maintenant d'autres gouvernements versent des subventions dans le vert de leur propre pays recherche et développements énergétiques pourrait être bien les entreprises, compte tenu de la demande croissante d'énergies renouvelables ; mais il est contraire aux principes du libre-échange.

Dans tous les cas, une meilleure politique peut consister à utiliser les prix incitatifs et avantages comparatifs, tels que la création d'accord mondial sur les taxes carbone, ce qui est le développement d'énergies alternatives commercialisables dans ces pays les mieux adaptés pour cela.

Prestations de service. Une proportion croissante du commerce aujourd'hui n'est pas du commerce dans les biens, mais dans les services tels que le conseil, la finance, comptabilité, droit, communications, informatique, architecture et construction, édition, distribution, conception, éducation, la santé et les soins sociaux, le tourisme et la conservation, la gestion de l'environnement et les transports. La finance internationale est aussi désormais une composante importante du commerce international, avec des sociétés financières se combinant dans le monde entier dans le but de servir de chaînes de valeur mondiale.

Cette évolution amène de nouvelles questions de politique commerciale. Par exemple, les pays peuvent être réticents à reconnaître les titres de compétences des avocats, comptables ou autres professionnels étrangers. Cela peut être dû à un souci réel de maintenir haute qualité ; mais c'est un autre moyen potentiel de favoriser industries nationales. Chacun de ces obstacles rend le commerce international plus difficile.

Terrains de jeu égaux. Les normes, plus généralement, sont les principales formes cachées de protectionnisme, maintenant que les tarifs sont découragés. Bien que de nombreux pays à taux d'emploi élevé ou les normes environnementales se plaignent d'une concurrence « déloyale » de ceux qui ont des normes inférieures et exigent des « règles du jeu équitables », nombre d'entre eux continuent de subventionner leurs propres exportations des industries par le biais de la manipulation de devises, de subventions, d'impôts concessions ou marchés publics.

Il n'y a vraiment pas de « règles du jeu équitables » - les pays sont tout simplement différents. Les employés de bureau d'un riche pays pourraient aimer un environnement sans pollution, tandis que les mineurs de charbon dans un pays pauvre peuvent être plus inquiets pour pouvoir nourrir leur famille.

La meilleure politique est peut-être d'accepter ces différences de valeurs et de laisser les pays exploiter librement leur avantage comparatif. L'avantage de qui sera le plus grand sur les plus pauvres de n'importe quel pays et du monde en général.

Économie de la connaissance. L'économie du savoir en expansion d'aujourd'hui occupe à nouveau une place plus importante qu'auparavant et apporte de nouveaux problèmes à résoudre. La protection de la propriété intellectuelle, par exemple, est une question controversée, les pays les plus riches se plaignant de la contrefaçon de leurs produits par d'autres (ce qui est facilité par l'externalisation mondiale). Et les sociétés transnationales sont un canal majeur par lequel la technologie est transférée entre les pays.

Pour un libéral, les opérations internationales créent des emplois, augmentent la productivité locale, améliorent l'égalité mondiale et la prospérité, et fait progresser le progrès humain. Autres, cependant, peut ne voir que les inconvénients des droits de propriété infractions et menaces à la sécurité. En conséquence, un nombre de dialogues internationaux sur les droits de propriété et des protections de sécurité ont été établies, et protections anti-contrefaçon et propriété intellectuelle (telles que les listes noires) figurent désormais en bonne place dans les nouveaux échanges des accords.

Commerce Sud-Sud. Une autre tendance est dite Sud-Sud Commerce. Historiquement, le commerce était dominé par l'Europe de l'Ouest et l'Amérique du Nord, avec l'Europe de l'Est, l'Asie, Afrique et Amérique du Sud – connu sous le nom de commerce Nord-Sud. Aujourd'hui, le commerce se développe entre l'Asie et l'Amérique du Sud, par exemple, et au sein des régions asiatiques elles-mêmes.

Au fil du temps, cette croissance pourrait voir les pays occidentaux devenir des forces moins importantes au sein de la communauté internationale du commerce – même si le volume total des échanges partout probablement continuer à augmenter. Mais des inquiétudes subsistent : la Chine est-elle développement du projet "la Ceinture et la Route" et son lourd investissement dans les pays asiatiques et africains, par exemple, une véritable avancée du commerce ouvert, ou signe de ses ambitions impérialistes ?

Défis politiques aux politiques de libre-échange

Même si les discussions sur le commerce international d'aujourd'hui peuvent reconnaître les avantages généralisés du commerce mondial, elles sont en réalité beaucoup plus motivées par des politiques impératives nationales et internationales.

Politique intérieure. L'économie, la société et le bien-être d'un pays politique et la pression qu'elle subit de la part des travailleurs dont l'emploi est menacé par la concurrence étrangère, sont essentiels à sa position sur le commerce. Le commerce peut être un bouc émissaire commode pour l'incapacité d'une industrie à s'adapter aux avancées technologiques, les bouleversements financiers ou l'évolution des marchés. Culture, éthique et l'opinion populaire peut être aussi importante que l'économie.

Cependant, se concentrer sur les avantages plus larges du commerce est crucial, car il affecte la vie non seulement des entreprises mais des millions de consommateurs, à la maison et dans le monde.

Géopolitique. De plus grandes préoccupations géopolitiques faussent également les échanges politiques. Des pays et parfois des groupes de pays peuvent utiliser le commerce comme une arme contre des pays hostiles, ou ceux avec de piètres antécédents en matière de droits humains, peut-être en leur refusant les importations essentielles ou refusant l'accès à leurs exportations dans l'espoir de les appauvrir ou de renforcer la pression publique pour changer leurs politiques. Parfois, le commerce régional et les accords sont conçus en grande partie pour réduire l'influence d'un riche voisin sur les marchés locaux. Les différends commerciaux de l'ère Trump entre la Chine et l'Amérique (et d'autres) pourraient même être le symptôme d'un conflit fondamental de visions sur la façon dont les systèmes politiques et économiques du monde devraient fonctionner.

Certes, il vaut mieux que les pays recourent aux différends commerciaux plutôt qu'à l'action militaire. Mais les différends commerciaux aussi peuvent causer des pertes profondes et étendues aux citoyens partout dans le monde.

Cadre international. Un commerce multinational cadre convenu est vital pour la généralisation des gains du commerce. Les marchés fonctionnent mieux dans un état de droit, où les règles acceptées de propriété et de contrat sont suivies et forcées, Cela ne nécessite pas une sorte de gouvernement mondial – simplement l'accord des partenaires commerciaux.

Malgré toutes les politiques qui se déroulent dans les organisations internationales, les règles d'adhésion à l'OMC et les différends processus de résolution sont probablement le meilleur espoir pour cela.

Le besoin est urgent, compte tenu de l'expansion de moins tangibles commerce tel que le commerce des services et sur Internet, plus de préoccupations croissantes concernant les droits de l'homme, les normes d'emploi, la propriété intellectuelle, la sécurité et l'environnement protection.

Malheureusement, les lois nationales ont du mal à suivre ces évolutions ; la libéralisation du commerce des services, par exemple, s'est avéré l'une des plus difficiles à accepter dans le cadre du GATT et de l'OMC.

La pression pour la protection

L'étude du commerce et des guerres commerciales enseigne une leçon claire que le protectionnisme ne crée ni ne préserve d'emplois, et a généralement des résultats inattendus et dommageables. Barrières augmentent les prix pour les consommateurs à domicile, réduisent la relance de la concurrence et privent les industries nationales de matières premières.

Peu de mesures que nous pourrions prendre feraient plus pour promouvoir la cause de la liberté dans le pays et à l'étranger que le libre-échange complet... Vendez ici ce que vous pouvez et voulez. Acheter tout ce que vous pouvez et souhaitez. De cette façon, la coopération entre individus peut être mondiale et libre.

— Milton et Rose Friedman (1997).

Pourtant, la pression politique en faveur du protectionnisme est davantage par perception que par les faits. Peu de gens aux États-Unis, par exemple, réalisent que le nombre d'emplois sidérurgiques menacés par les importations est minuscule par rapport au nombre d'emplois dans les soins de santé, les restaurants, les bureaux, l'éducation, les supermarchés, la vente au détail, l'informatique et de nombreux autres secteurs qui bénéficient du commerce. Et en tout cas, des emplois sont perdus pour de nombreuses raisons, pas seulement le commerce – technologique changements, nouvelles modes, hausse des prix des intrants, gestion des erreurs, des hausses d'impôts ou des réglementations plus strictes parmi eux.

Malheureusement, le débat sur la politique commerciale sera toujours manqué d'équilibre. Des millions de consommateurs profitent du commerce grâce à des prix plus bas et un choix plus large – une tendance si courante que nous remarquons à peine. Un nombre beaucoup plus restreint de personnes peuvent perdre leur emploi à cause de la concurrence étrangère, mais leur sort est beaucoup plus visible dans le débat public.

Les travailleurs feront campagne dans les rues pour protéger leurs emplois, mais les consommateurs n'organisent pas de rassemblements pour fêter quelques dollars sur le prix de leurs courses ou leur capacité à se rafraîchir fruits en hiver. Les décideurs sont donc beaucoup plus susceptibles d'être poussés à l'action par les intérêts bruyants des producteurs que ceux des consommateurs discrets mais plus nombreux (Maître d'hôtel 2012).

Le besoin d'adaptabilité

Le changement économique est un processus constant. Bougeois ont été mis en faillite par des lampes à gaz, des écuries livrées par véhicules à moteur, typographes par ordinateurs, et de nombreux magasins par les détaillants en ligne. L'intelligence artificielle va révolutionner non encore plus d'industries. Mais malgré les perturbations apportées pour certains, de tels progrès apportent d'énormes améliorations à la vie du grand public - ce qui est tout le but de production en premier lieu. Le commerce accélère simplement ce processus inévitable et bénéfique.

La vraie question politique est donc de savoir comment s'assurer que le changement n'a pas un coût exorbitant pour ceux qui sont déplacés par celui-ci. Et si les gouvernements décident qu'ils doivent intervenir, comment s'assurer qu'ils se concentrent sur l'aide aux groupes affectés à s'adapter, plutôt que de prolonger la vie des industries obsolètes et redondantes.

La politique doit rester souple pour s'adapter à ces d'autres changements. Il y a des gains énormes à saisir : des changements en plein essor de l'agriculture qui ont presque éliminé la famine ; progrès industriel ; baisse de la pauvreté ; richesse croissante et l'égalité ; science et progrès ; compréhension humaine et culturelle, démocratie et justice. Le libre-échange et les valeurs libérales sur lesquelles il se fonde sont essentiels pour diffuser ces avantages. Ils valent la peine de les protéger.

Nous ne pouvons pas prédire les futurs modèles de production et d'échange, ni le potentiel de perturbations, lorsque le monde est donc interdépendant. Mais nous pouvons au moins empêcher les lois de nous enfermer dans les réalités du passé au lieu de construire la flexibilité et la préparation dont nous avons besoin pour absorber le changement, nous outiller pour demain et saisir les opportunités. Le commerce a façonné nos vies. Plus encore, il façonnera notre futur.

LES RÉFÉRENCES

Atakuman, C. et al. (2020) Avant le néolithique en mer Égée.

Journal of Island and Coastal Archaeology (en ligne).

Atakuman, C. et al. (2020) Avant le néolithique en mer Égée.

Journal of Island and Coastal Archaeology (en ligne).

Brooke, J. (1990) Le Brésil soutient les importations d'ordinateurs. Le New-York

Times, 9 juillet.

Brzezinski, Z. (1982) Entre deux âges : le rôle de l'Amérique dans L'ère technétronique. Westport, Connecticut : Greenwood Press.

Brown, C. P. et Irwin, D. A (2015) Le point de départ du GATT : niveaux tarifaires vers 1947. National Bureau of Economic Research, Document de travail 21782 (<http://www.nber.org/papers/w21782>).

Butler, E. (2007) Adam Smith : Une amorce. Londres : Institut des affaires économiques.

Butler, E. (2011) La richesse condensée des nations. Londres: Adam Institut Smith.

Butler, E. (2012) Public Choice: A Primer. Londres : Institut des Affaires économiques.

Butler, E. (2013) Fondations d'une société libre. Londres : Institut des Affaires économiques.

Butler, E. (2015) Le libéralisme classique : une introduction. Londres : Institut des Affaires économiques.

Butler, E. (2018) Une introduction au capitalisme. Londres : Institut des Affaires économiques.

Butler, E. (2019) École de pensée : 101 grands penseurs libéraux.

Londres : Institut des Affaires économiques.

Cain, P. J. (1982) Professeur McCloskey sur le libre-échange britannique, 1841-

1881 : quelques commentaires. Explorations en histoire économique 19(2) :

201–7.

LES RÉFÉRENCES

Cobden, R. (1846) Discours à Manchester, 15 janvier.

Devaraj, S., Hicks, M.J., Wornell, E.J. et Faulk, D. (2017) Comment vulnérables sont les communautés américaines à l'automatisation, au commerce et l'urbanisation ? Ball State University Center for Business et Economic Research et Rural Policy Research Institute Center for State Policy, 19 juin.

Dinda, S. (2004) Hypothèse de la courbe de Kuznets environnementale : Enquête. *Économie écologique* 49(4) : 431–55.

Dollar, D. et Kraay, A. (2004) Commerce, croissance et pauvreté. *Journal économique* 114(493) : F22–F49.

The Economist (2020) Les prix du pétrole et des matières premières sont là où ils étaient il y a 160 ans, le 27 avril (<https://www.economist.com/graphic-detail/2020/04/27/oil-and-commodity-prices-are-où-ils-étaient-il-il-y-a-160-ans>).

Edmonds, E. et Pavcnik, N. (2004) Commerce international et travail des enfants : données internationales. Bureau national de recherche économique (<http://www.nber.org/papers/w10317>).

Findlay, R. et O'Rourke, K. (2007) Pouvoir et abondance : commerce, guerre et l'économie mondiale au deuxième millénaire. Princeton Presse universitaire.

Fisher, M. H. N. (2021) Réalité versus rhétorique dans le « libre-échange » : un Conte de l'exportateur. Londres : Adam Smith Institute. Fränkel, J. A. et Romer, D. H. (1999) Le commerce cause-t-il la croissance ? *American Economic Review* 89(3) : 379–99.

Frankel, J. A. et Romer, D. H. (2005) Is trade good or bad for the environment? Trier la causalité. *Revue d'économie et Statistiques* 87(1) : 85-91.

Friedman, M. et Friedman, R. D. (1997) Le cas du libre-échange.

Hoover Digest, non. 4.

Gwartney, J., Lawson, R. et Hall, J. (eds) (2017) *Economic Freedom of the World : 2017 Annual Report*. Vancouver, C.-B. : Fraser Institut.

Hartley, C. K. (2008) Commerce : découverte, mercantilisme et technologie. Dans l'histoire économique de Cambridge de la Grande-Bretagne moderne (éd. R. Floyd et P. Johnson), vol. 1.

Haskel, J. E, Pereira, S. C. et Slaughter, M. J. (2002) Doesin wardles investissements directs étrangers stimulent la productivité des entreprises ? Bureau national de recherche économique (<http://www.nber.org/papers/w8724>).

Heath, R. et Mobarak, A. (2012) La demande ou l'offre limite-t-elle les investissements dans l'éducation ? Preuve des emplois dans le secteur de l'habillement au Bangladesh (<https://economics.yale.edu/sites/depanne/fichiers/fichiers/AteliersSéminaires/Développement/mobarak-120416.pdf>).

Heinrich, J. (2016) Les marchés nous rendent-ils justes, confiants et coopératifs, ou font-ils ressortir le pire en nous ? Evonomics, 6 août (<https://evonomics.com/do-markets-make-us-fair-trusting-joseph-henrich/>).

Hendershott, R., Brook, Y. et Watkins, D. (2021) Ingéniosité : une nouvelle théorie de l'innovation (<https://ingenuism.substack.com>).

Hicks, M. J. et Devaraj, S. (2015) Le mythe et la réalité de Fabrication en Amérique. Centre d'affaires et d'économie Recherche, Ball State University (<http://conexus.cberdata.org/fichiers/MfgReality.pdf>).

Hochberg, F. P. (2020) Le commerce n'est pas un mot de quatre lettres. New York: Presse de lecteur avide.

Houssa, R. et Verpooten, M. (2013) Les conséquences involontaires d'une interdiction d'exportation : preuves de la crevette du Bénin secteur. Centre de recherche en économie du développement de l'Université de Namur, Working Paper 1304.

Ikeson, D. J. (2017) Antidumping 101 : tout ce dont vous avez besoin pour connaître le gourdin protectionniste préféré de la sidérurgie. Blog de l'Institut Cato, 27 avril (<https://www.cato.org/blog/antidumping-101-tout-ce-que-vous-devez-savoir-sur-l'acier-industrys-favorite-protectionniste-matraque>).

Irwin, D. A. (1995) Le GATT dans une perspective historique. Américain Revue économique 85(2) : 323–28.

- Klein, M. C. (2016) Combien d'emplois manufacturiers aux États-Unis ont été perdus à la mondialisation ? Financial Times, 6 décembre (<https://www.ft.com/content/66165693-ddf8-3988-b7e2-5ea887303c3e>).
- Krpec, O. et Hodulak, V. (2019) Guerre et commerce international : Impact de la perturbation des échanges sur la structure des échanges internationaux et le développement économique. Revue Brésilienne de Politique Économie 39(1) : 152–72.
- A. O. (2020) Commerce international : ce dont tout le monde a besoin à savoir. Presses de l'Université d'Oxford.
- Lawrence, R. Z. (2008) Blue-collar blues : le commerce est-il responsable de l'augmentation des inégalités de revenus aux États-Unis ? Peterson Institute for International Economics, Washington, DC (<https://www.piie.com/bookmagasin/cols-bleus-blues-commerce-blame-rising-us-revenu-inégalité>).
- Mankiw, G. (2006) Redux de l'externalisation. Blog de Greg Mankiw, 7 mai (<http://gregmankiw.blogspot.com/2006/05/outsourcing-redux.html>).
- McCaig, B. et Pavcnik, N. (2014) Marchés d'exportation et allocation de la main d'œuvre dans un pays à faible revenu. Bureau national d'économie Recherche (<http://www.nber.org/papers/w20455>).
- McCloskey, D. (2007) Les vertus bourgeoises : une éthique pour un âge de Commerce. Presse de l'Université de Chicago.
- McDowell, A. (1999) Listes de blanchisserie et chansons d'amour : la vie de village dans L'Égypte ancienne. Oxford : Clarendon Press.
- Milanovic, B. (2013) L'inégalité mondiale des revenus en chiffres : en l'histoire et maintenant. Politique mondiale 4(2) : 198-208.
- Mohan, S. (2010) Commerce équitable sans mousse. Londres : Institut des Affaires économiques.
- Norberg, J. (2017) Progrès : dix raisons d'attendre le Futur. Londres : Publications One world.
- OCDE (2019) Les échanges de contrefaçons représentent désormais 3,3 % du commerce mondial et en hausse. Salle de presse, 18 mars (<https://www.oecd.org/newsroom/trade-in-fake-goods-is-now-33-of-world-trade-and-rising.htm>).
- Ohlin, B. (1933) Commerce interrégional et international. Harvard

Presse universitaire.

O'Rourke , K. (1997) L'invasion européenne des céréales, 1870-1913. *Journal d'histoire économique* 57(4) : 775–801.

O'Rourke, K. (1999) La politique commerciale britannique au 19e siècle : une revoir l'article. University College Dublin, document de travail du Département d'économie politique (http://econpapers.repec.org/paper/fthdublec/99_2f22.htm).

O'Rourke, P. J. (2007) Sur la richesse des nations. Vieux Saybrook, Connecticut : Tantor Media.

O'Rourke, P. J. (2009) M. Right. *New Zeland Herald*, 17 avril.

Pirie, M. (2002) L'économie populaire. Londres : Adam Smith Institut.

Poon, J. et Rigby, J. L. (2017) Commerce international : les bases. Abingdon : Routledge.

Rand, A. (1964) L'éthique objectiviste. La vertu de l'égoïsme. New York : Signet.

Ricardo, D. (1817) Sur les principes d'économie politique et Imposition.

Ridley, M. (2010) L'optimisme rationnel. Londres : Quatrième État.

Ridley, M. (2020) Comment fonctionne l'innovation. Londres : Quatrième État.

Schiermeier, Q. (2015) L'ADN ancien révèle comment le blé est venu à Bretagne préhistorique. *Nature* (en ligne : actualités).

Selkirk, A. (2020) Le secret de la civilisation (<http://www.civilization.org.uk>).

Sidwell, M. (2008) Commerce déloyal . Londres: Adam Smith Institute.

Smith, A. (1759) La théorie des sentiments moraux (<https://oll.libertyfund.org/title/smith-the-theory-of-moral-sentiments-and-sur-les-origines-des-langues-stewart-ed>).

Smith, A. (1763) Conférences sur la jurisprudence (<https://oll.libertyfund.org/title/smith-lectures-on-justice-police-revenue-and-armes-1763>).

- Smith, A. (1776) Une enquête sur la nature et les causes de la Richesse des nations (<https://oll.libertyfund.org/title/smith-an-enquête-sur-la-nature-et-les-causes-de-la-richesse-de-nations-cannan-ed-in-2-vols>).
- Sowell, T. (2002) La quête de la justice cosmique. New York : Simon & Schuster.
- Stiglitz, J. (2007) Faire fonctionner la mondialisation. New York : Norton & Société.
- Stroup, M. D. (2008) Séparer l'influence du capitalisme et démocratie sur le bien-être des femmes. Journal du comportement et de l'organisation économiques 67 : 560-72.
- Summerhayes, G. (2009) Modèles de réseau d'obsidienne en Mélanésie – sources, caractérisation et distribution. Bulletin de l'Association de préhistoire indo - pacifique 29 : 109-23.
- Terborgh, A. G. (2003) L'essor du commerce mondial d'après-guerre : Le système Bretton Woods mérite-t-il du crédit ? Histoire économique - Documents de travail (78/03). Département d'histoire économique, London School of Economics and Political Science, Londres (<http://eprints.lse.ac.uk/22351/>).
- US Bureau of Labor Statistics (2020) Statistiques de la population active de l'enquête sur la population actuelle, 22 janvier (<https://www.bls.gov/cps/cpsaat32.htm>).
- Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (2020) Transnationale Sociétés : Investissement et développement 27(2).
- Représentant américain au commerce (2019) Rapport national d'estimation du commerce sur les obstacles au commerce extérieur (https://ustr.gov/sites/default/files/2019_National_Trade_Estimate_Report.pdf)
- .
- Williams, A. (2019) La découverte de l'âge du bronze révèle l'étendue surprenante du commerce de la Grande-Bretagne avec l'Europe il y a 3 600 ans (<https://theconversation.com/bronze-age-discovery-reveals-surprising-étendue-du-grand-bretagne-commerce-avec-l'europe-3-600-ans-il-y-125973>).
- Banque mondiale (2016) Commerce (% du PIB) | Données (<http://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS>).

LES RÉFÉRENCES

Banque mondiale (1987) Rapport sur le développement dans le monde, 134-35.

Banque mondiale (2018) Données ouvertes de la Banque mondiale : taux tarifaire, appliqué, moyenne pondérée, tous produits (%) (<https://data.worldbank.org/indicateur/TM.TAX.MRCH.WM.AR.ZS>).

Banque mondiale (2019) Données ouvertes de la Banque mondiale : Commerce (%) du PIB) (<https://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS>).

Wright, W. A. (2018) Le commerce est-il bon pour l'âme ? Une évaluation empirique. *Affaires économiques* 38(3) : 422–33.

OMC (2016) Examen statistique du commerce mondial 2016. Genève : Monde Organisation commerciale (https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/wts2016_e.pdf).

York, E. (2020) Suivi de l'impact économique des tarifs américains et des actions de représailles. *Tariff Tracker*, La Fondation Fiscale (<https://taxfoundation.org/tariffs-trump-trade-war/>).

LECTURES COMPLÉMENTAIRES

**Anderton, A. (2015) Économie, 6e éd. Ormskirk : Anderton
Presse**

De nombreux manuels d'économie comportent des sections sur le commerce. C'est l'un des meilleurs : complet, succinct, direct, juste, sans agenda idéologique.

**Butler, E. (2011) La richesse condensée des nations. Londres : Adam Institut
Smith.**

Un résumé court et lisible du livre classique d'Adam Smith de 1776, y compris ses explications sur les mérites du libre-échange et de la spécialisation et ses arguments contre le mercantilisme.

**Findlay, R. et O' Rourke , K. (2007) Pouvoir et abondance : commerce, guerre
et l'économie mondiale au deuxième millénaire. Prince ton Presse
universitaire.**

Grande étude complète de l'histoire de l'international commerce au cours des mille dernières années. Il démontre et explique les expansions et les contractions du commerce, la dépendance du commerce vis-à-vis de la géopolitique, le rôle des guerres et d'autres événements. Et il retrace l'évolution des liens commerciaux entre Europe et Asie.

**Hochberg, F. P. (2020) Le commerce n'est pas un mot de quatre lettres. New
York : Presse de lecteur avide.**

Défense facile à lire du libre-échange par un ancien responsable du commerce américain, ce livre montre à quel point la vie serait pauvre sans toutes les marchandises que nous importons d'autres pays. Il passe en revue les idées fausses sur le commerce et, à travers les histoires de vie de six produits du quotidien, il explique comment fonctionne le commerce et comment il a changé nos vies pour le mieux.

**Kreuger, A. O. (2020) Commerce international : ce dont tout le monde a
besoin**

À savoir. Presses de l'Université d'Oxford.

Examen très complet de tous les aspects du commerce, mais facile lire. Il examine l'histoire récente du commerce et les problèmes face aux négociations commerciales aujourd'hui, les arguments en faveur du libre-échange et les méfaits du protectionnisme, la question du « déficit commercial », la protection de l'emploi, la manipulation des devises, la nécessité de politique internationale sur le commerce, les négociations commerciales et les recours, la Chine, les pays en développement, les accords commerciaux régionaux et bien d'autre.

Poon, J. et Rigby, J. L. (2017) Commerce international : les bases. Abingdon : Routledge.

Un autre aperçu complet mais digeste du commerce, y compris son histoire et sa théorie, les sociétés transnationales ,accords commerciaux régionaux, le rôle du commerce dans le développement ,l'emploi et d'autres problèmes, et les orientations futures probables du commerce et la politique commerciale.

Selkirk, A. (2020) Le secret de la civilisation (<http://www.civilization.org.uk>).

Écrit d'un point de vue archéologique, et couvrant de nombreux pays et périodes historiques, cela fournit une histoire complète du commerce depuis le premier commerce « d'échange de cadeaux » jusqu'à marchés construits sur l'invention de l'argent

À PROPOS DE L'AIE

L'Institut est une organisation caritative de recherche et d'enseignement (N ° CC 235 351), limitée par une garantie. Sa mission est d'améliorer la compréhension des institutions fondamentales d'une société libre en analysant et en expliquant le rôle des marchés dans la résolution des problèmes économiques et sociaux.

L'AIE accomplit sa mission en:

- un programme d'édition de haute qualité
- des conférences, des séminaires, des conférences et d'autres événements
- sensibilisation auprès des étudiants et des lycées
- présentations et apparitions dans les médias

L'AIE, créée en 1955 par le regretté Sir Antony Fisher, est une organisation caritative éducative et non une organisation politique. Il est indépendant de tout parti politique ou groupe et ne mène pas d'activités destinées à affecter le soutien d'un parti politique ou d'un candidat à une élection, à un référendum ou à tout autre moment. Il est financé par la vente de publications, les frais de conférence et les dons volontaires. Outre ses principales séries de publications, l'AIE publie également (conjointement avec l'Université de Buckingham), [Economic Affairs](#).

L'AIE est assistée dans ses travaux par un éminent conseil consultatif universitaire et un groupe de personnalités honoraires. Avec d'autres universitaires, ils examinent les publications potentielles de l'AIE, leurs commentaires étant transmis anonymement aux auteurs. Tous les articles de l'AIE sont donc soumis au même processus d'arbitrage indépendant rigoureux que celui utilisé par les principales revues

universitaires. Les publications de l'AIE sont largement utilisées en classe et adoptent bien des cours dans les écoles et les universités. Ils sont également vendus dans le monde entier et souvent traduits / réimprimés.

Depuis 1974, l'AIE a contribué à la création d'un réseau mondial de 100 institutions similaires dans plus de 70 pays. Ils sont tous indépendants mais partagent la mission de l'AIE. Les points de vue exprimés dans les publications de l'AIE sont ceux des auteurs, et non ceux de l'Institut (qui n'a aucun point de vue de l'entreprise), de ses administrateurs délégués, de membres du Conseil consultatif des universitaires ou de cadres supérieurs.

Les membres du conseil consultatif académique de l'Institut, les membres honoraires, les administrateurs et le personnel sont énumérés à la page suivante.

L'Institut remercie chaleureusement son regretté professeur Ronald Coase de l'aide financière dans son programme de publications et dans d'autres travaux.



The Institute of Economic Affairs
2 Lord North Street, Westminster,
London SW1P 3LB
Tel: 020 7799 8900
Fax: 020 7799 2137
Email: iea@iea.org.uk
Internet: iea.org.uk

<u>Directeur Général & Ralph Harris Fellow</u>	<u>Mark Littlewood</u>
<u>Directeur de la recherche Dr Jamie Whyte</u>	<u>Dr Lynne Kiesling</u>
<u>Administrateurs fiduciaires</u>	

Président: Neil Record

Kevin Bell
Robert Boyd
Robin Edwards
M. Michael Hintze
Professeur Patrick Minford

Professeur Mark Pennington
Bruno Prior
Professeur Martin Ricketts
Linda Whetstone

Academic Advisory Conseil consultatif académique

Chairman: Professeur Martin Ricketts
Graham Bannock
Dr Roger Bate
Professeur Alberto Benegas-Lynch, Jr
Professeur Christian Bjørnskov
Professeur Donald J Boudreaux
Professeur John Burton
Professeur Forrest Capie
Professeur Steven N S Cheung
Professeur Tim Congdon
Professeur Christopher Coyne
Professeur N F R Crafts
Professeur David de Meza
Professeur Kevin Dowd
Professeur David Greenaway
Dr Ingrid A Gregg
Dr Samuel Gregg
Walter E Grinder
Professeur Steve H Hanke
Professeur Keith Hartley
Professeur David Henderson
Professeur Peter M Jackson
Dr Jerry Jordan
Dr Lynne Kiesling
Professeur Daniel B Klein
Dr Mark Koyama
Professeur Chandran Kukathas
Dr Tim Leunig

Dr Andrew Lilico
Professeur Stephen C Littlechild
Professeur Theodore Roosevelt Malloch
Dr Eileen Marshall
Professeur Antonio Martino
Dr John Meadowcroft
Dr Anja Merz
Professeur Julian Morris
Professeur Alan Morrison
Professeur D R Myddelton
Paul Ormerod
Professeur David Parker
Professeur Victoria Curzon Price
Professeur Colin Robinson
Professeur Pascal Salin
Dr Razeen Sally
Professeur Pedro Schwartz
Professeur J R Shackleton
Jane S Shaw
Professeur W Stanley Siebert
Dr Elaine Sternberg
Professeur James Tooley
Professeur Nicola Tynan
Professeur Roland Vaubel
Dr Cento Veljanovski
Professeur Lawrence H White
Professeur Walter E Williams
Professeur Geoffrey E Wood

Professeur Michael Beenstock
Sir Samuel Brittan
Professeur Richard A Epstein
Professeur David Laidler

Professeur Deirdre McCloskey
Professeur Chiaki Nishiyama
Professeur Vernon L Smith
Professeur Basil S Yamey

Parmi les autres livres récemment publiés par l'AIE figurent:
[Selfishness, Greed and Capitalism: Debunking Myths about the Free Market](#)

Christopher Snowden

Hobart Paper 177; ISBN 978-0-255-36677-9; £12.50

[Waging the War of Ideas](#)

John Blundell

Occasional Paper 131; ISBN 978-0-255-36684-7; £12.50

[Brexit: Directions for Britain Outside the EU](#)

Ralph Buckle, Tim Hewish, John C. Hulsman, Iain Mansfield and Robert Oulds Hobart Paperback 178; ISBN 978-0-255-36681-6; £12.50

[Flaws and Ceilings – Price Controls and the Damage They Cause](#)

Edited by Christopher Coyne and Rachel Coyne

Hobart Paperback 179; ISBN 978-0-255-36701-1; £12.50

[Scandinavian Unexceptionalism: Culture, Markets and the Failure of Third-Way Socialism](#)

Nima Sanandaji

Readings in Political Economy 1; ISBN 978-0-255-36704-2; £10.00

[Classical Liberalism – A Primer](#)

Eamonn Butler

Readings in Political Economy 2; ISBN 978-0-255-36707-3; £10.00

[Federal Britain: The Case for Decentralisation](#)

Philip Booth

Readings in Political Economy 3; ISBN 978-0-255-36713-4; £10.00

[ForeverContemporary: The Economics of Ronald Coase](#)

Edited by Cento Veljanovski

Readings in Political Economy 4; ISBN 978-0-255-36710-3; £15.00

[Power Cut? How the EU Is Pulling the Plug on Electricity Markets](#)

Carlo Stagnaro

Hobart Paperback 180; ISBN 978-0-255-36716-5; £10.00

[Policy Stability and Economic Growth – Lessons from the Great Recession](#)

John B. Taylor

Readings in Political Economy 5; ISBN 978-0-255-36719-6; £7.50

[Breaking Up Is Hard To Do: Britain and Europe's Dysfunctional Relationship](#)

Edited by Patrick Minford and J. R. Shackleton

Hobart Paperback 181; ISBN 978-0-255-36722-6; £15.00

[In Focus: The Case for Privatising the BBC](#)

Edited by Philip Booth

Hobart Paperback 182; ISBN 978-0-255-36725-7; £12.50

[Islamic Foundations of a Free Society](#)

Edited by Nouh El Harmouzi and Linda Whetstone

Hobart Paperback 183; ISBN 978-0-255-36728-8; £12.50

[The Economics of International Development: Foreign Aid versus Freedom for the World's Poor](#)

William Easterly

Readings in Political Economy 6; ISBN 978-0-255-36731-8; £7.50

[Taxation, Government Spending and Economic Growth](#)

Edited by Philip Booth

Hobart Paperback 184; ISBN 978-0-255-36734-9; £15.00

[Universal Healthcare without the NHS: Towards a Patient-Centred Health System](#)

Kristian Niemietz

Hobart Paperback 185; ISBN 978-0-255-36737-0; £10.00

[Sea Change: How Markets and Property Rights Could Transform the Fishing Industry](#)

Edited by Richard Wellings

Readings in Political Economy 7; ISBN 978-0-255-36740-0; £10.00

[Working to Rule: The Damaging Economics of UK Employment Regulation](#)

J. R. Shackleton

Hobart Paperback 186; ISBN 978-0-255-36743-1; £15.00

[Policy Stability and Economic Growth – Lessons from the Great Recession](#)

John B. Taylor

Readings in Political Economy 5; ISBN 978-0-255-36719-6; £7.50

[Breaking Up Is Hard To Do: Britain and Europe's Dysfunctional Relationship](#)

Edited by Patrick Minford and J. R. Shackleton

Hobart Paperback 181; ISBN 978-0-255-36722-6; £15.00

[In Focus: The Case for Privatising the BBC](#)

Edited by Philip Booth

Hobart Paperback 182; ISBN 978-0-255-36725-7; £12.50

[Islamic Foundations of a Free Society](#)

Edited by Nouh El Harmouzi and Linda Whetstone

Hobart Paperback 183; ISBN 978-0-255-36728-8; £12.50

[The Economics of International Development: Foreign Aid versus Freedom for the World's Poor](#)

William Easterly

Readings in Political Economy 6; ISBN 978-0-255-36731-8; £7.50

[Taxation, Government Spending and Economic Growth](#)

Edited by Philip Booth

Hobart Paperback 184; ISBN 978-0-255-36734-9; £15.0

[Universal Healthcare without the NHS: Towards a Patient-Centred Health System](#)

Kristian Niemietz

Hobart Paperback 185; ISBN 978-0-255-36737-0; £10.00

[Sea Change: How Markets and Property Rights Could Transform the Fishing Industry](#)

Edited by Richard Wellings

Readings in Political Economy 7; ISBN 978-0-255-36740-0; £10.00

[Working to Rule: The Damaging Economics of UK Employment Regulation](#)

J. R. Shackleton

Hobart Paperback 186; ISBN 978-0-255-36743-1; £15.00

[Education, War and Peace: The Surprising Success of Private Schools in War-Torn Countries](#)

James Tooley and David Longfield

ISBN 978-0-255-36746-2; £10.00

[Killjoys: A Critique of Paternalism](#)

Christopher Snowdon

ISBN 978-0-255-36749-3; £12.50

[Financial Stability without Central Banks](#)

George Selgin, Kevin Dowd and Mathieu Bédard

ISBN 978-0-255-36752-3; £10.00

[Against the Grain: Insights from an Economic Contrarian](#)

Paul Ormerod

ISBN 978-0-255-36755-4; £15.00

Autres publications de l'AIE

Des informations complètes sur d'autres publications et sur les travaux plus vastes de l'AIE sont disponibles sur le site www.iea.org.uk. Pour commander une publication, voir ci-dessous.

Clients personnels

Les commandes de clients personnels doivent être adressées à l'AIE:

Clare Rusbridge

IEA

2 Lord North Street FREEPOST LON10168

London SW1P 3YZ

Tel: 020 7799 8907, Fax: 020 7799 2137

Email: sales@iea.org.uk

Une Introduction au

COMMERCE ET MONDIALISATION

EAMONN BUTLER



NETWORK
FOR A
FREE
SOCIETY

iea
Institute of
Economic Affairs


CENTRE FOR
DEVELOPMENT
AND ENTERPRISES
GREAT LAKES
THINK TANK