

## Chapitre XIX

### Des mercantilistes au théorème HOS

---

#### 1. LES MERCANTILISTES (DU XVe AU XVIIIe SIECLE)

Il n'existe pas, à proprement parler, de «théorie économique» mercantiliste mais bien des préceptes de politique économique, notamment en matière de relations économiques internationales, mis en avant par des banquiers, des marchands, des juristes ou des conseillers de la cour pendant une très longue période qui s'étale du XVIe siècle au XVIIIe siècle. L'économie politique ne constitue pas encore un «corpus théorique» bien défini. Des idées au sujet de l'économie du pays s'expriment dans des pamphlets, des édits, des ordonnances ou des livres. Fait remarquable : à travers cet éparpillement de notions encore confuses, émerge un fil conducteur, une pensée dominante qui l'est restée pendant près de trois siècles.

Pour la pensée mercantiliste, la finalité de l'économie n'était ni le bien-être, ni la satisfaction des besoins, ni l'accroissement de métaux précieux, l'accumulation d'or et d'argent.

Les mercantilistes raisonnaient en termes d'Etat, au sens très large du terme, de royaumes ou d'Etats-nations quand ils étaient constitués, ou bien de principautés, de duchés, de marquisats, de comtés, de villes. Si l'Etat n'avait pas de mines d'or et d'argent sur son territoire ou dans ses colonies, il devait s'approprier l'or et l'argent par le truchement du commerce international. En clair, disposer d'un solde positif de la balance des opérations courantes :  $BOC > 0$ .

Pour arriver à ce résultat, les mercantilistes proposaient un arsenal de mesures qui ont influencé le commerce international jusqu'à la fin du XVIIIe siècle, voire le début du XIXe siècle.

Ce jeu de mesures était important et détaillé. En matière d'importations, ils prênaient une diminution des importations de produits manufacturés, notamment les produits de luxe qui étaient nombreux et coûteux et une augmentation des importations de matière premières. En matière d'exportations, ils proposaient d'augmenter les exportations de produits manufacturés ; de diminuer les exportations de matière premières et d'interdire toute sortie de métaux précieux.

Pour atteindre leurs objectifs, ils avaient recours à des instruments directs : droits de douane et contingentements à l'importation ; licences à l'exportation et subventions aux entreprises manufacturières. Le colbertisme (de Colbert, 1619-1683, ministre des Finances de Louis XIV) est passé dans l'histoire comme l'exemple du soutien étatique aux manufactures royales. En règle générale, les droits de douane n'étaient pas exorbitants : 20% étaient considérés comme élevés.

Selon les mercantilistes, ce protectionnisme devait avoir des conséquences positives sur l'économie nationale et sur l'emploi. En important des matières premières à vil prix, on favorisait leur transformation dans le pays en produits finis. Certains mercantilistes anglais parlaient de «balance of labour» et préconisaient le commerce international pour autant que son incidence sur le volume de l'emploi fût positive.

Si tous les pays adoptent le même politique commerciale, on aboutit nécessairement à une contraction du commerce international. Nous en déduirions aujourd'hui que tout le monde y perd. Les mercantilistes n'avaient cure de cette vision mondiale de l'économie. Ils considéraient les autres pays comme des ennemis et la richesse mondiale comme stable. Dès lors, tout ce qui affaiblissait le pays voisin renforçait l'Etat national.

Ce protectionnisme vis-à-vis de l'extérieur ne les empêchait pas de préconiser le libre-échange à l'intérieur, surtout à partir du XVIIe siècle. Colbert dira que «la liberté est l'âme du commerce» ; Coke, mercantiliste anglais, écrit en 1621 : «Freedom of trade is the life of trade». Ce n'est que vers la fin du XVIIe et le début du XVIIIe siècle qu'apparaissent les premières traces d'un plaidoyer pour la liberté des échanges sur le plan international. Davenant, un auteur connu en Angleterre, écrit en 1710 : «Il n'est pas sage de produire des biens si le sol n'est pas favorable ou si les dispositions des gens ne sont pas bonnes» et un auteur anonyme ajoutera à la même époque : «Si l'Angleterre peut se procurer des marchandises en Inde avec moins de travail que celui qu'exige sa production en Angleterre... elle épargne du travail en important ces marchandises... et elle peut utiliser ce travail épargné à d'autres choses».

## **2. ADAM SMITH (DE LA RICHESSE DES NATIONS, 1776)**

Toute l'analyse d'Adam Smith relative au commerce international dans *An Inquiry into the Nature and Causes of Wealth of Nations* porte sur la refutation des thèses mercantilistes. Il y consacre plus de cent pages. Preuve que le mercantilisme tenait encore le haut du pavé dans la seconde moitié du XVIIIe siècle.

Dans la littérature économique, A. Smith passe pour le défenseur de «l'avantage absolu» : « Si un pays étranger peut nous fournir une marchandise à un coût inférieur», écrivait-il, «il vaut mieux l'acheter à l'aide de produits de notre industrie où nous avons quelque avantage»<sup>1</sup>. L'avantage absolu réside dans le fait que le pays étranger produit à un coût inférieur. Dans ce passage, Smith met l'accent sur «une allocation des ressources plus efficiente et la possibilité de minimiser les coûts par le commerce international»<sup>2</sup>.

L'allocation efficiente des ressources – facteur capital et facteur travail – est centrale chez Smith. Elle suppose la mobilité des facteurs de production sur le plan national : les facteurs de production anciennement utilisés pour des produits importés aujourd'hui seront transférés vers des branches de production «où nous avons quelque avantage».

En fait, le raisonnement de A. Smith en matière de commerce international est dans le prolongement de sa conception de la division du travail illustrée par la fabrication des épingles. Il élargit la notion au commerce international en prônant la division internationale du travail. Celle-ci permet l'extension du marché et favorise la croissance économique. A ce propos, il parle avec emphase de la découverte de l'Amérique qui «ouvre un nouveau et inépuisable marché pour toutes les marchandises européennes», ce qui «accroît la division du

---

<sup>1</sup> Smith, A., *Wealth of Nations*, Oxford, 1976, vol. I, p. 457.

<sup>2</sup> Bloomfield, A.I., *Adam Smith and the Theory of International Trade*, in *Essays on Adam Smith*, Oxford, 1975, p. 466.

travail et bénéficie aux forces productives» (op. cit., p. 448). Il parle en termes encore plus élogieux de la Chine, des Indes, du Japon dont l'accès est facilité par le passage du cap de Bonne-Espérance. Et il renchérit quand il aborde le commerce entre l'Angleterre et la France. «Si ces deux pays pouvaient se laisser guider par leur propre intérêt, sans jalousie mercantile et sans animosité nationale, le commerce avec la France pourrait être plus avantageux pour la Grande-Bretagne que le commerce avec tout autre pays. Pour la même raison, la France y gagnerait» (Ibid., p. 495).

Pour Smith, les deux pays tirent avantage du commerce international. Cette thèse est l'opposé de celle des mercantilistes : selon eux, ce qui est favorable à l'un ne peut qu'être défavorable à l'autre. A. Smith avance deux autres arguments pour promouvoir le commerce international.

1. Il postule qu'un pays exporte des excédents («superfluités»), c'est-à-dire des biens qui ne trouvent pas de débouchés sur le marché intérieur. Le pays acheteur satisfait une demande supplémentaire et accroît ses jouissances («enjoyments»). Smith se place ici résolument du côté de la consommation.
2. Le commerce international permet aussi ce que nous appellerions aujourd'hui les «transferts de technologie». Smith illustre cette thèse en disant de la Chine, dont les technologies sont arriérées, qu'elle pourrait par le truchement du commerce international apprendre à utiliser de nouvelles machines et construire elle-même les biens d'équipement utilisés dans d'autres pays

Gérard de Bernis le souligne à juste titre dans son traité sur les Relations économiques internationales, pour A. Smith : «Le commerce extérieur est totalement intégré dans la dynamique économique globale»<sup>3</sup>. On peut, à partir des citations d'Adam Smith<sup>4</sup>, mettre en évidence des chaînons de notions mobilisés par lui dans sa défense du libre-échange sur le plan international :

- division du travail, extension du marché, division internationale du travail, économies d'échelle ;
- économies d'échelle, allocation plus efficiente de facteurs de production, augmentation de la productivité du travail et croissance économique ;

---

<sup>3</sup> Destanne de Bernis, G., Relations économiques internationales, Précis Dalloz, 5e édition, Paris, 1987, p. 46.

<sup>4</sup> Smith, A., op. cit., vol. II, p. 681.

**Notice 11**  
Adam Smith (1723-1790)

Adam Smith est considéré aujourd'hui comme l'un des principaux économistes de l'Ecole classique. A son époque, il était cependant reconnu comme un philosophe. La science économique contemporaine voit en lui un de ses pères fondateurs, tant à cause de son projet scientifique – pendant économique de ce qu'avait opéré Newton dans le domaine de la philosophie naturelle transformée en science naturelle – que de sa philosophie individualiste et libérale : en laissant les acteurs économiques poursuivre leurs intérêts privés, on atteint le plus grand bien collectif.

Né en Ecosse, Smith fait des études universitaires de philosophie à Glasgow, un grand centre intellectuel à l'époque. Il a rencontré Hume (1711-1776), philosophe naturaliste. Il a également subi l'influence de l'Ecole philosophique écossaise, qui voyait l'homme déchiré entre deux tendances, l'une égoïste le poussant à la jouissance individuelle maximale, l'autre altruiste. Devenu professeur de littérature en 1748 à Edimbourg, de logique en 1751, et de philosophie morale en 1753 à Glasgow, Smith s'est orienté vers la solution de ce paradoxe de la nature humaine. Dans sa *Théorie des sentiments moraux* (1759), Smith pense que selon les situations, les tendances égoïstes ou coopératives de l'homme l'emportent. Les premières situations constituent la sphère économique, les secondes constituent la sphère sociale où l'altruisme et le respect de principes collectivement acceptés l'emportent. Cet ouvrage valut à Smith une certaine notoriété comme philosophe. Le chancelier de l'Echiquier, Charles Townsend, le nomma précepteur du duc de Buccleugh. De 1753 à 1766, Smith l'accompagna en voyage d'étude en Europe. Au cours de ce voyage, Smith a fait la connaissance des encyclopédistes français (d'Alembert, Helvétius) ainsi que du physiocrate Turgot. De philosophe, Smith devint économiste. Après une dizaine d'années de réflexions, il publie en 1776 *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (La richesse des nations). Dans cet ouvrage, il défend la supériorité du marché libre. Contrairement aux mercantilistes, il estime que la somme des intérêts égoïstes conduit à la promotion de l'intérêt général par le truchement d'un mécanisme automatique qu'il appelle la «main invisible» (voir chapitre V). Il défend une théorie de la croissance économique qui trouve son origine dans la spécialisation et la division du travail (voir chapitres IV et XX). Il étudie également la répartition du revenu national entre les classes sociales.

- avantage absolu et bénéfice mutuel des parties contractantes ;
- transferts de technologie et de savoir-faire, ce qui permet de développer des forces productives ;
- exporter des excédents permet la croissance économique, une plus grande satisfaction des besoins et un accroissement de la consommation.

La théorie d'Adam Smith se fonde sur une vive critique de la pensée mercantiliste encore hégémonique à l'époque. Mais différents courants minoritaires au sein du mercantilisme annonçaient déjà certaines thèses smithiennes. On le sait, toute pensée économique fleurit sur un terrain constitué des doctrines économiques héritées du passé. Ricardo ne fait pas exception : il se nourrit de J.-B. Say, de Malthus et... d'Adam Smith.

### 3. DAVID RICARDO<sup>5</sup>

#### 3.1. La loi dite des «coûts comparatifs»

David Ricardo connaissait son Adam Smith sur le bout des doigts. Il lui emprunte globalement un ensemble de concepts et de thèses : les bienfaits de la division nationale et de la division internationale du travail ; la théorie de la valeur-travail où la valeur d'une marchandise s'établit par le nombre d'heures de travail qu'elle incorpore et où l'échange de marchandises se fonde sur le rapport des nombres d'heures de travail de chaque marchandise ; l'apport positif des échanges internationaux sur la croissance économique...

Dans la plupart des manuels d'économie politique, on prend Ricardo comme point de départ des théories sur le commerce international, sans se rendre compte qu'il existait un vivier de la pensée économique extrêmement fécond avant le début du XIXe siècle. Ricardo constitue incontestablement un apport. Il n'a rien créé ex nihilo.

Que nous apprend-il en matière de commerce international ?

«L'Angleterre peut se trouver dans des circonstances telles qu'il lui faille, pour fabriquer le drap, le travail de cent hommes par an, tandis que, si elle voulait faire du vin, il lui faudrait peut-être le travail de cent vingt hommes par an : il serait donc de l'intérêt de l'Angleterre d'importer du vin et d'exporter du drap.

Au Portugal, la fabrication du vin pourrait ne demander que le travail de quatre-vingts hommes pendant une année, tandis que la fabrication du drap exigerait le travail de quatre-vingt-dix hommes. Le Portugal gagnerait donc à exporter du vin en échange de drap. Cet échange, ajoute Ricardo, pourrait même avoir lieu dans le sens où on fabriquerait au Portugal l'article importé à moindres frais qu'en Angleterre»<sup>6</sup>.

Pour comprendre le raisonnement de Ricardo, il faut admettre que la loi de la valeur ne vaut que sur le *marché national*. En Angleterre, l'échange de drap contre du vin se fait en fonction du nombre d'heures de travail que chacune des marchandises contient. Il en est de même au Portugal. Dans chaque pays, une heure de travail incorporée dans le vin s'échange contre une heure de travail incorporée dans le drap. Ceci ne vaut en aucun cas pour les échanges

<sup>5</sup> L'ouvrage principal de Ricardo, *Principes de l'économie politique et de l'impôt*, est publié en 1817. Il a été traduit en français chez Calmann-Lévy en 1970. Les citations sont extraites de cette traduction.

<sup>6</sup> Ricardo, D., op. cit., p. 103.

internationaux : «le principe qui règle la valeur relative des choses dans un pays, ne règle pas celle des articles échangés entre deux ou plusieurs pays»<sup>7</sup>.

---

<sup>7</sup> Ibid., p. 101.

## Notice 12

D. Ricardo (1772-1823)

David Ricardo est l'un des auteurs les plus importants de l'Ecole classique anglaise. Connu aujourd'hui pour sa théorie des avantages comparatifs (voir chapitre XIX), il a également construit un véritable modèle de croissance économique, dont l'abstraction a marqué le style de la pensée économique jusqu'à nos jours. Il a préfiguré les marginalistes dans sa théorie de la rente différentielle.

Curieusement, l'un des auteurs les plus rigoureux en économie n'a reçu aucune formation académique. Né dans une famille juive portugaise émigrée en Angleterre, il a appris les mécanismes économiques sur le tas, en travaillant dès l'âge de quatorze ans pour son père à la Bourse de Londres. Il fonde son propre cabinet d'agent de change. C'est un grand succès lié aux guerres de la révolution et de l'Empire en Europe continentale. A vingt-cinq ans, Ricardo a amassé une fortune si considérable qu'il peut prendre sa retraite et vivre de ses rentes. En 1799, à vingt-sept ans, Ricardo découvre le livre d'Adam Smith, *The Wealth of Nations*. Il commence à s'intéresser aux questions économiques et monétaires. Il rencontre d'autres économistes comme J. Mill, le père de John Stuart Mill, et Malthus. Ses intérêts s'élargissent. Il publie en 1815 l'*Essai sur l'influence des bas prix du blé sur les profits du capital* et en 1817 les *Principes d'économie politique des impôts*. Dans cette dernière oeuvre, il démontre qu'à cause des rendements décroissants dans l'agriculture et des règles de répartition du produit total entre propriétaires fonciers, capitalistes et ouvriers, le taux de profit est amené à connaître une baisse tendancielle conduisant à un arrêt de la croissance. Le taux de profit devenu nul, le produit total se partage entre les rentes de quelques propriétaires fonciers et une masse de travailleurs ne touchant que le minimum vital. Depuis Ricardo, on a qualifié l'économie de «dismal science». En 1819, Ricardo devient membre de la Chambre des communes. Sa pensée libérale est favorable aux industriels. Il s'oppose aux Corn Laws qui protègent les propriétaires fonciers et à toute forme d'aide aux pauvres.

Le tableau 74 représente en unités de travail la thèse de Ricardo (L : unité de travail, par exemple : une heure).

Dans chaque pays, les marchandises s'échangent proportionnellement au temps de travail qu'elles incorporent. Au Portugal, une unité de vin s'échange contre 8/9 unités de drap ; en Angleterre, une unité de vin s'échange contre 12/10 unités de drap.

Si le Portugal vend une unité de vin en Angleterre, il obtient en contrepartie 12/10 de drap, c'est-à-dire que l'importateur anglais de vin portugais obtient en Angleterre l'équivalent de 12/10 unités de drap. Pour fabriquer cette même quantité de drap, le Portugal aurait eu besoin de  $12/10 \times 90 \text{ L} = 108 \text{ L}$ . Par le biais du commerce international, le Portugal économise  $108 \text{ L} - 80 \text{ L} = 28 \text{ L}$ .

**Tableau 74**  
Unités de travail du vin et du drap

	Vin	Drap
<b>Angleterre</b>	<b>120 L</b>	<b>100 L</b>
<b>Portugal</b>	<b>80 L</b>	<b>90 L</b>

Si l'Angleterre vend une unité de drap au Portugal, elle obtient 9/8 unités de vin, c'est-à-dire que l'importateur portugais de drap anglais obtient au Portugal l'équivalent de 9/8 unités de vin. Pour fabriquer cette même quantité de vin, l'Angleterre aurait eu besoin de  $9/8 \times 120 \text{ L} = 135 \text{ L}$ . Par conséquent, le gain pour l'Angleterre s'élève à 35 (135 - 100).

Le Portugal a donc intérêt à vendre du vin en échange de drap anglais et l'Angleterre a intérêt à vendre du drap en échange de vin portugais. Les deux pays y gagnent. Cette théorie ricardienne est souvent appelée *théorie des coûts comparatifs*. Cette expression peut prêter à confusion. Ricardo ne compare pas le coût du drap en Angleterre avec celui du drap au Portugal, ni le coût du vin en Angleterre avec celui du vin au Portugal. Dans son exemple d'ailleurs, les deux marchandises sont moins chères au Portugal qu'en Angleterre. Ricardo est très clair à ce propos :

«Quoique le Portugal pût faire son drap en n'employant que quatre-vingt-dix hommes, il préférerait l'importer d'un autre pays où il faudrait cent ouvriers pour le fabriquer, parce qu'il trouverait plus de profit à employer son capital à la production de vin, en échange duquel il obtiendrait de l'Angleterre une quantité de drap plus importante que celle qu'il pourrait produire en détournant une portion de son capital employé à la culture des vignes et en l'employant à la fabrication des draps»<sup>8</sup>.

Supposons que les proportions se modifient en Angleterre, grâce à l'évolution de la productivité du travail mais que rien ne change au Portugal où une unité de vin vaut toujours 8/9 de drap. Jusqu'à quel moment le Portugal a-t-il intérêt à vendre du vin en Angleterre ? Réponse : aussi longtemps que l'échange international d'une unité de vin lui procure plus que 8/9 de drap. Si les proportions se modifient au Portugal et que rien ne change en Angleterre, jusqu'à quel moment l'Angleterre a-t-elle intérêt à acheter du vin unité de vin lui procure plus que 12/10 de drap.

<sup>8</sup> Ibid., p. 103.



Dès lors qu'on s'exprime en valeurs et que la valeur du vin est exprimée en quantité de drap, le commerce international restera bénéfique pour autant que :  $8/9 < \text{valeur du vin exprimé en drap} < 12/10$ .

Ricardo était parfaitement conscient de ce que son raisonnement repose sur quelques hypothèses simplificatrices. Il les évoque explicitement. L'échange international postule le libre-échange : il n'y a ni droits de douane, ni contingentements, ni subventions à l'exportation. On fait abstraction des frais de transport. Il n'est question que de deux pays et de deux marchandises.

Sur un plan plus fondamental, trois ensembles d'hypothèses apparaissent.

En premier lieu, il y a *mobilité* des facteurs de production sur le plan national et *immobilité* des facteurs de production sur le plan international. La mobilité sur le plan national permet de transférer le facteur capital et travail d'une branche à l'autre. A. Smith parlait du même «prérequisit». L'immobilité sur le plan international – parfaitement réalisée à l'époque de Ricardo – postulait, par exemple, que des capitaux anglais n'achètent pas des vignobles au Portugal.

En deuxième lieu, les valeurs des marchandises sont proportionnelles au nombre d'heures de travail qu'elles incorporent et cette loi *ne se vérifie que* sur le plan national.

En troisième lieu, dans l'exemple choisi, les rendements sont constants. Telle est la vision statique des choses. Smith et Ricardo savaient fort bien qu'en dynamique, chaque pays allait se spécialiser et que, dans l'industrie au moins, les rendements étaient croissants.

### **3.2. La signification profonde de la conception ricardienne des échanges internationaux**

Voyons d'abord les faits : l'histoire économique à l'époque de Ricardo. L'Angleterre est la première à avoir réussi la révolution industrielle. Sa production manufacturière domine le monde de la fin du XVIIIe siècle à la fin du XIXe siècle. Ricardo est né en 1772. Il meurt en 1823. Il ne connaît pendant sa vie adulte que la conquête des marchés par l'industrie anglaise (tableau 75).

**Tableau 75**  
Valeur en millions de £ de la production manufacturière

Année	Grande-Bretagne	Allemagne	France	Etats-Unis
1780	177	50	147	15
1800	230	60	190	25
1820	290	85	220	55
1840	387	150	264	96

Différentes études ont montré qu'à la fin du XVIIIe siècle et pendant les premières décennies du XIXe, la production manufacturière anglaise croît plus vite que ses exportations. Certes, le marché intérieur anglais constitue un débouché important. Mais l'exportation devient de plus

en plus vitale pour l'industrie anglaise. Puisqu'elle est la plus compétitive du monde, elle a intérêt

à faire sauter tous les carcans du protectionnisme. Les chevaliers d'industrie anglais ont tout autant intérêt à voir baisser les barrières douanières à l'importation des céréales : celles-ci protégeaient les propriétaires fonciers contre l'entrée de produits alimentaires à bas prix. L'industrie désire des produits alimentaires à bas prix qui font pression à la baisse sur les salaires. Cette pression est d'autant plus forte que les produits agricoles constituent encore 80% de la consommation populaire.

Pour Ricardo, comme pour Adam Smith, le libre-échange sur le plan international est un des maillons du système économique global. Ricardo est du côté de l'industrie britannique. A long terme, si le taux de profit des entreprises manufacturières croît, leurs investissements et donc la croissance économique seront stimulés. Comment le commerce international s'insère-t-il dans ce raisonnement ?

Il peut rehausser le taux de profit industriel de deux manières.

D'abord, l'accroissement des importations de céréales – abolition des «Corn Laws» qui protègent les propriétaires fonciers anglais – fait baisser les prix des céréales et donc les salaires. Par conséquent, le taux de profit croît.

Ensuite, les importations des produits manufacturés engendrent des économies d'échelle dans les entreprises étrangères productrices de produits manufacturés, ce qui, par choc en retour, fait diminuer leur coût et donc leur prix. En quoi une diminution des prix des produits manufacturés importés peut-elle augmenter le taux de profit industriel en Angleterre ? La réponse est simple : les acheteurs des produits manufacturés importés se trouvent parmi les couches sociales dont les revenus sont constitués principalement de profits et de rentes. Par conséquent, la part des profits destinés à la consommation diminue, et, potentiellement, la part destinée à l'investissement augmente, ce qui favorise le taux de profit et la croissance économique.

L'exemple de Ricardo n'est pas innocent. Le Portugal exporte des produits agricoles, l'Angleterre du drap ou de la quincaillerie, donc des produits ou des ustensiles de métal. Si chacun se spécialise dans sa branche, l'industrialisation du tiers-monde est freinée. C'est d'ailleurs ce qui s'est passé durant tout le XIXe siècle et durant la plus grande partie du XXe siècle. Comme l'écrit un économiste indien : «La logique de l'analyse ricardienne n'incite pas les pays en développement à s'industrialiser parce que leur avantage comparatif réside dans les secteurs de l'agriculture et des matières premières»<sup>9</sup>. Friedrich List a sans doute été, au XIXe siècle, l'économiste qui a le mieux saisi cette problématique.

#### **4. FRIEDRICH LIST (1789-1846)**

F. List ne récuse pas le libéralisme mais il ne l'accepte *que quand les nations ont approximativement atteint le même développement économique*. Or, dit-il, la supériorité anglaise est écrasante et le libéralisme tuerait dans l'œuf le développement des industries allemandes et américaines. Il se prononce donc pour un protectionnisme *temporaire* qui protège les «industries-enfant»

---

<sup>9</sup> Naimuddin, M., «Irrelevance of Ricardian Economics to the Underdeveloped Economies», in David Ricardo, Critical Assessments, Londres, 1985, tome IV, p. 140.

dans les nations moins développées. Cette protection doit être d'intensité décroissante et combler un retard<sup>10</sup>.

L'histoire de la pensée économique a mis en évidence les grandes théories anglo-saxonnes. List s'y opposait, en partie du moins. L'histoire de la pensée économique l'a donc desservi. On l'a souvent présenté comme l'apôtre du protectionnisme face à Ricardo ou Mill qui prônaient le libre-échange. Or, comme le dit G. de Bernis : «Il n'est pas le théoricien de la protection mais il est celui du développement ou plus exactement, il n'est le théoricien de la protection des industries dans l'enfance que parce qu'il est le théoricien du développement, que la première étape de celui-ci passe par l'industrialisation et qu'il faut bien créer les conditions du fonctionnement des premières industries»<sup>11</sup>.

La stratégie de développement de F. List repose sur deux notions centrales : celle des forces productives et celle des nations. Par forces productives, List entend :

- les ressources naturelles dont dépendent les potentialités de l'agriculture, les possibilités d'exportations de matières premières au début de l'industrialisation, puis l'approvisionnement de l'industrie nationale ;
- le «facteur travail», c'est-à-dire les forces de travail avec leur degré de formation technique et professionnelle, leur esprit d'entreprise, etc. ;
- un ensemble de facteurs liés à l'organisation sociale, aux institutions, aux coutumes, etc. qui peuvent favoriser ou freiner le développement des forces «matérielles» de la production.

F. List (1789-1846) était allemand. Toute sa vie fut consacrée à faire d'une Allemagne morcelée – l'unification de l'Allemagne date de 1870 – une puissance industrielle moderne.

Le développement des forces productives – en Allemagne, au milieu du XIXe siècle, il s'agit en premier lieu du développement des industries – ne se conçoit que dans le cadre d'une NATION. L'indépendance nationale constitue la condition préalable au développement du secteur manufacturier. Dans le lien très étroit que List établit entre développement économique et indépendance nationale, il apparaît comme un précurseur des défenseurs d'«un système productif national». C'est-à-dire un système où les branches particulières de l'industrie sont étroitement solidaires, où le perfectionnement de l'une prépare et encourage le perfectionnement de toutes les autres.

Pour arriver à ce stade-là en Allemagne, alors que la Grande-Bretagne est nettement plus avancée et qu'elle fournit donc des produits manufacturés de qualité supérieure et à moindre prix, il est indispensable de protéger les industries-enfant de l'Allemagne.

---

<sup>10</sup> List, F., Le système national d'économie politique, Tubingen, 1844 (édition allemande).

<sup>11</sup> Anson-Meyer, Un économiste du développement au XIXe siècle : F. List, s. l., 1982 (préface de G. de Bernis, p. 3).

### **Notice 13**

F. List (1798-1846)

Economiste allemand, List est aussi un militant nationaliste qui mène une propagande active en faveur de l'unité allemande. Il est en faveur du Zollverein (1828). Il mène une vie tumultueuse, et connaît la prison et l'exil aux Etats-Unis de 1825 à 1830. A la différence des penseurs classiques, List prend explicitement en compte l'inégalité de développement dans lequel se trouvent les différentes nations. Les nations les plus avancées cherchent à maintenir leurs avantages en entravant, par le biais de diverses mesures, le développement des concurrents potentiels. Pour List, «la protection douanière est notre voie, le libre-échange est notre but» (voir chapitre XIX).

### **Notice 14**

J.S. Mill (1806-1873)

Fils d'un philosophe utilitariste ami de Ricardo et de Bentham, J.S. Mill a reçu une éducation extrêmement sévère dès le plus jeune âge. Il apprend très tôt les langues anciennes et la philosophie. Son père lui fait lire Ricardo à l'âge de treize ans et Bentham à quatorze. Après une phase de dépression vers vingt ans. Mill va s'ouvrir aux questions sociales sous l'influence d'une femme, Madame Taylor. Partisan du libéralisme, Mill tempère son utilitarisme par un souci de l'égalité des chances à la naissance. Il est ainsi défavorable à l'héritage et partisan d'une éducation universelle et gratuite. Il soutient également le vote des femmes, une fiscalité redistributive et une réforme agraire. En termes de théorie économique, Mill est un penseur classique qui attribue à l'offre le rôle essentiel. Pour lui, l'épargne et le capital déterminent la croissance et le volume de l'emploi est défini par la quantité de capital. Comme Ricardo, il démontre l'existence d'un état stationnaire. Mill s'intéresse aussi à la théorie du commerce international (voir chapitre XIX).

Le protectionnisme que propose List est donc *partiel* et *temporaire*. *Partiel* parce que les taxes à l'importation ne frapperont ni les matières premières, ni les produits agricoles. Ce faisant, dit List, on augmenterait les coûts des industries transformatrices et les salaires. Ces deux éléments réduisent les profits et par conséquent l'accumulation dans le secteur industriel. En outre, certains biens d'équipement dont la nation a besoin et qu'elle ne peut pas encore produire, seront exemptés de droits de douane. Bref : «Lorsque la production nationale est en position de lutter contre la concurrence étrangère, les « béquilles » que constituent les protections douanières doivent disparaître»<sup>12</sup>.

En effet, à l'abri des barrières douanières, les producteurs risquent de tomber dans «l'indolence», de négliger les découvertes et la recherche scientifique. Le retard que le pays s'est efforcé de rattraper pourrait ainsi réapparaître à un niveau supérieur de développement. De sorte que si le protectionnisme est bien une nécessité pour implanter des manufactures, à partir d'un certain niveau de développement, il devient une entrave à leur épanouissement. Il est donc aussi *temporaire*.

List est particulièrement net à ce propos et c'est à tort qu'il passe pour un adversaire du principe du libre-échange. Il dira dans son oeuvre maîtresse, le *Système national d'économie politique* : «Grâce aux restrictions douanières, les nations ont fait progresser leurs manufactures, leurs pêcheries, leur navigation et leur commerce extérieur ; enfin, par un retour progressif aux principes de la liberté du commerce et de la libre concurrence, tant sur leurs propres marchés que sur les marchés étrangers, elles atteindront le plus haut degré de richesse».

## 5. JOHN STUART MILL (1806-1873)

J.S. Mill s'inscrit dans la mouvance de l'analyse ricardienne. Son principal apport est sans doute l'accent mis sur le bénéfice du consommateur lors des échanges internationaux. Ainsi, dit-il, «quand on parle de commerce international comme source de richesse nationale, l'imagination se concentre sur les fortunes acquises par les marchands bien plus que sur les gains des consommateurs en matière de prix... Or, le but du commerce consiste à faire baisser les prix et de ce fait, le consommateur est l'ultime bénéficiaire»<sup>13</sup>.

Dans ce même ordre d'idées, il insiste sur l'offre et la demande. Ainsi estime-t-il que si dans l'échange de marchandises entre deux pays, la loi de la valeur-travail n'est pas d'application – ce qui est tout à fait conforme à ce que dit Ricardo –, la «*valeur internationale*» des biens échangés est fonction de l'offre et de la demande. J.S. Mill ajoute que la demande d'un pays pour une marchandise donnée sera fonction de son prix. De là, il introduit la notion d'*élasticité*. Les biens indispensables – il cite l'exemple du blé – sont inélastiques. Pour les autres biens, l'élasticité varie de secteur à secteur. Partant de la demande et du prix, il ne peut plus faire abstraction des *coûts de transports* qui sont inclus dans les exportations et les importations.

Mill ne se borne pas à examiner l'effet d'une baisse de prix sur la demande d'un bien donné. Il extrapole et arrive à «l'effet revenu». «Supposons», dit-il, «que les consommateurs allemands épargnent une partie de leurs revenus en achetant du lin dont le prix a baissé. Ils

---

<sup>12</sup> Ibid.

<sup>13</sup> Mill, J.S., *The principles of Political Economy*, 5e édition, 1962.

pourraient évidemment – compte tenu de l'élasticité prix/quantité de lin – acheter plus de lin, mais ils pourraient aussi acheter d'autres articles et, parmi ceux-ci, des biens importés»<sup>14</sup>.

Dans la foulée de ce qu'avaient perçu A. Smith et D. Ricardo, Mill met aussi l'accent sur l'impact de l'extension du marché, les économies d'échelle et les hausses de rendement qui sont autant d'effets indirects du commerce international.

Les jeux de concepts, qui apparaissent déjà chez Ricardo, mais que Mill met beaucoup plus à l'avant-plan sont :

- valeur internationale («international value») – offre et demande ;
- demande – élasticité de la demande – «effet revenu» ;
- relations internationales et effet positif sur le consommateur.

## 6. LE THEOREME HECKSCHER-OHLIN-SAMUELSON

Heckscher (1879-1952) élargit la conception de Ricardo ; Ohlin, dans son ouvrage *Interregional and International Trade* (1932), intègre l'apport de Heckscher ; enfin, en 1948, dans l'*American Economic Review*, P.A. Samuelson définit ce qu'on appellera désormais le théorème HOS.

Ricardo parlait de la «labour theory of value» qui fondait l'échange sur l'unique facteur travail. HOS introduit le facteur capital qu'on peut interpréter au sens large : le capital terre, les ressources naturelles, les biens de capital fixe...

Supposons deux pays : le pays I et le pays II. Supposons deux biens : acier et blé. L'acier est «capital intensive», il contient beaucoup de capital et peu de travail, par conséquent dans le pays qui le produit, on peut supposer que K est élevé. Supposons qu'il s'agisse du pays I. Le blé est «labour intensive», il contient beaucoup de travail et peu de capital, par conséquent dans le pays qui le produit, on peut supposer que K est bas. Supposons qu'il s'agisse du pays II.

$$\frac{K_I}{L_I} > \frac{K_{II}}{L_{II}}$$

S'il en est ainsi,

Le pays I est «avantagé» dans la production et l'exportation d'acier, tandis que le pays II est «avantagé» dans l'exportation de blé.

Le pays a un avantage comparatif dans les productions pour lesquelles son facteur de production est abondant. John Sloman fournit quelques exemples dans son *Economics*. «Le Canada dispose de beaucoup de terres. Son prix est donc faible. Voilà pourquoi le Canada se spécialise dans la production de blé parce que le blé est «land intensive». Les pays du Sud-Est asiatique ont un facteur travail en abondance à des salaires bas et ils se spécialisent dès lors dans des produits «labour intensive» tels que le vêtement. L'Europe, le Japon et les Etats-Unis ont du capital en abondance à un faible prix, ils se spécialisent donc dans des produits manufacturés «capital intensive»<sup>15</sup>. Les conséquences de HOS sont similaires à celles des «avantages comparatifs» de Ricardo. Le pays va se spécialiser dans le facteur de production

---

<sup>14</sup> Ibid., p. 613.

<sup>15</sup> Sloman, J., *Economics*, New York, 1991, p. 857.

### **Notice 15**

B.G. Ohlin (1899-1979)

Né en Suède, Ohlin y a commencé ses études d'économie à Lund et à Stockholm, pour les poursuivre à Cambridge et à Harvard, avant de revenir défendre une thèse de doctorat à Stockholm en 1923. Il a poursuivi une carrière d'enseignant à Copenhague (1925-1929) puis à Stockholm (1929-1965). Il a mené parallèlement une carrière politique et fut président du parti libéral (1944-1967) et ministre du Commerce en 1944-1945. Cet auteur est surtout reconnu pour sa théorie néoclassique du commerce international qui lui valut le prix Nobel en 1977. Il a, en fait, développé, une thèse de son professeur, Eli Heckscher : un pays exporte les marchandises qu'il produit avec les facteurs qu'il possède en abondance. Samuelson et Stolper ont baptisé cet énoncé «théorème de Heckscher-Ohlin» (voir chapitre XIX).

### **Notice 16**

W. Leontiev (1906-1999)

Né à Saint-Pétersbourg, il est diplômé de l'université de cette ville en 1925. Il participe aux discussions théoriques sur la première «Balance de l'économie nationale de 1923-1924 de l'URSS» qui contient en germe le premier quadrant (l'échiquier) des tableaux input-output. Il poursuit sa carrière en Allemagne à l'Institut für Weltwirtschaft, à Kiel, et obtient son doctorat à Berlin (1928). Après un passage en Chine, il va aux Etats-Unis dès 1931. Professeur à Harvard en 1946, il obtient le prix Nobel de Sciences économiques en 1973. Il est le père de l'analyse interindustrielle (tableaux input-output) qui permet de connaître les coefficients techniques caractérisant les relations entre les différentes branches de l'industrie. Appliquant cette analyse au commerce extérieur des Etats-Unis, il montre que ses exportations seraient plus «intensives en travail» et moins «intensives en capital» que ses importations (paradoxe de Leontiev, 1953), ce qui contredit le théorème Heckscher-Ohlin-Samuelson.

abondant et donc à vil prix. Dans le cas des quatre dragons asiatiques, la vente de produits «labour intensive» va, à la longue, se répercuter sur le niveau des salaires qui aura tendance à augmenter eu fur et à mesure que le pays se développe. Si les salaires augmentent, l'avantage comparatif diminue. Le pays s'industrialise. Il est prêt à exporter les biens qui sont plus «capital intensive».

Ce raisonnement, assez mécaniste, fait abstraction d'une série d'éléments.

Le rôle des Etats est complètement passé sous silence. Or les Etats, et notamment ceux du Sud-Est asiatique, ont joué un rôle déterminant dans l'orientation du commerce international et dans l'industrialisation des pays. Ils ont utilisé des moyens directs pour favoriser leurs exportations de produits manufacturés et freiner certaines importations.

Un deuxième élément joue un rôle majeur. Du temps d'Adam Smith et de Ricardo, on pouvait poser comme hypothèse préalable l'immobilité des facteurs de production sur le plan international. Cela n'aurait plus beaucoup de sens à l'heure actuelle. Le capital se déplace aussi facilement d'un pays à l'autre qu'entre les régions d'un même pays. Il s'ensuit naturellement que l'agent économique *exportateur* ne peut plus du tout s'assimiler à l'agent économique *pays*. Ainsi, un pays peut avoir du travail en abondance et exporter des biens manufacturés ou des services très sophistiqués tout simplement parce qu'une firme transnationale a délocalisé ses activités dans ce pays.

En troisième lieu, l'abondance et la rareté des facteurs travail et capital ne sont pas seules en cause. Le facteur travail en Belgique ne peut se comparer au facteur travail en Afrique équatoriale. Bien des choses changent si on prend en considération *la qualification du facteur travail*. De même, la capacité innovatrice d'un pays ou d'une firme n'est pas prise en considération. Or, elle peut être un élément décisif pour expliquer les courants d'exportations.

Wassili Leontiev a été un des premiers à mettre ces éléments en évidence dans un article de 1953<sup>16</sup>. Il a montré que les exportations américaines étaient moins intensives en capital que leurs importations. Ce résultat est connu sous le nom de *paradoxe de Leontiev*. En effet, les Américains sont de très grands exportateurs de soya, de riz, de maïs, de blé.

Depuis lors, de très nombreuses études empiriques ont été faites pour vérifier la pertinence des théories en présence. Les économistes, spécialisés dans le commerce international, estiment que «les résultats empiriques actuels sont fortement en contradiction avec le modèle HOS»<sup>17</sup>.

Si les exportations américaines sont moins «capital intensive» que leurs importations, elles contiennent néanmoins plus de travail qualifié et une plus grande proportion d'ingénieurs et de scientifiques. Ceci expliquerait pourquoi les Américains exportent des Boeings et non de l'acier.

Ricardo serait donc plus proche de la réalité ! En effet, les analyses empiriques «confirment en gros la prédiction du modèle ricardien selon laquelle les pays exportent les biens pour lesquels ils ont la meilleure productivité du travail»<sup>18</sup>.

---

<sup>16</sup> Leontiev, W., «Domestic Production and Foreign Trade : the American Capital Position re-examined», Proceedings of the American Philosophical Society, 1953, p. 331-349.

<sup>17</sup> Krugman, P.R. et Obstfeld, M., Economie internationale, traduit de l'anglais, Bruxelles, 1991, p. 100.

<sup>18</sup> Ibid., p. 99.