

Décrire le commerce international aujourd'hui est une gageure. Les grandes évolutions sont supposées connues : une croissance du commerce extérieur plus rapide que celle de la production mondiale et accélérée par la libéralisation des échanges, l'irruption de pays émergents à bas coûts salariaux, un déficit commercial américain qui a pour contrepartie les excédents allemands, japonais et, surtout, chinois.

La rupture des vingt dernières années commence seulement à être perçue : risque de pénurie chronique des matières premières, notamment alimentaires, externalisation de la production industrielle et des services (*offshoring*), imprévisibilité des taux de change, sur-réaction du commerce international aux crises économiques et financières, assainissement macroéconomique des pays émergents et fragilisation des anciens pays industriels. Mais cette rupture n'est pas seulement factuelle ou structurelle. Elle est aussi conceptuelle. Elle est d'autant plus mal perçue que nos statistiques en donnent une image erronée, moins par malignité, que par l'obsolescence des schémas à partir desquels elles furent construites. Derrière les clichés, approximations et fausses évidences, les données qui permettraient d'évaluer l'ampleur et la nature de la mondialisation commerciale et d'apprécier ses effets sur la croissance, l'emploi, les équilibres commerciaux, les spécialisations, ne sont plus pertinentes. Cette carence laisse la porte ouverte aux joutes idéologiques qui reprennent grossièrement l'opposition traditionnelle entre libre-échangistes et protectionnistes dans un Monde pourtant différent.

Les inconnues de la mondialisation commerciale.

Il est depuis peu, largement reconnu que les données commerciales dont nous disposons, aussi précises soient-elles en apparence, ne permettent d'appréhender ni l'ampleur, ni la nature de la mondialisation commerciale.

La trahison des clercs était patente. Économistes, organisations internationales, administrations nationales et élite politique ont enfoui leur tête dans la terre pour ne pas voir des erreurs qui, pourtant, crevaient les yeux. Les théories du commerce international et, pire encore, les indicateurs d'ouverture ou de spécialisation diffusés par les manuels et encore largement utilisés dans certains travaux de recherche, s'évertuent à comparer ce qui n'est pas comparable, à relativiser des choux par des carottes, le commerce par les revenus nationaux (généralement, le PIB)¹. En effet, il est fréquent d'entendre affirmer que, par exemple, qu'en exportant (environ) 20% de sa production (le PIB), la France y consacre grosso modo un emploi sur cinq. Mais quand Hong Kong exporte 1,5 fois son PIB doit-on conclure que

¹ Pour une critique des indicateurs d'ouverture commerciale voir Jean-Marc Siroën, 2004, « L'international n'est pas le global. Pour un usage raisonné du concept de globalisation », *Revue d'Economie Politique*, 114 (6), novembre-décembre, p. 681-698

dans ce territoire, 150% des emplois sont dédiés à l'exportation ? En fait les exportations sont valorisées en termes de prix et intègrent toute la chaîne de valeur du bien exporté, quel qu'ait été son lieu de production, alors que le PIB se contente d'agréger la valeur ajoutée de la production nationale. Au niveau macro-économique, cette différence serait sans conséquence si toute la valeur du bien exporté était produite dans le même pays depuis l'extraction des matières premières jusqu'à l'exportation. Mais cette hypothèse correspond de moins en moins à la réalité des échanges. La plupart des biens exportés par la France exige des importations préalables de matières premières, de biens intermédiaires, de composants. La valeur d'un bien exporté par un pays donné se partage donc entre une valeur ajoutée nationale et une valeur ajoutée étrangère. Inversement les exportations des autres pays peuvent contenir une part de valeur ajoutée française. Or, ce qui importe pour analyser la relation entre le commerce internationale, la croissance et l'emploi dans un pays, c'est bien la valeur ajoutée nationale, pas la valeur des ventes à l'étranger. Quand la France exporte 20% de son PIB, il y a certes des emplois français (vraisemblablement de 4 à 6 % de l'emploi total) mais aussi beaucoup d'emplois à l'étranger. On sait que seule une faible partie de valeur ajoutée d'un Airbus A320 exporté par la France se situe en France, le reste se localisant dans les pays partenaires (Allemagne, Angleterre, Espagne) et une multitude de pays, parfois extra-européens. Inversement, des firmes européennes, notamment françaises, participent à la fabrication des Boeing². Exporter 10 milliards d'Airbus n'augmente donc pas la production française (le PIB) de 10 milliards. A noter, d'ailleurs que lorsque Airbus exporte un appareil à Singapore Airlines, il exporte aussi un peu de valeur ajoutée américaine et, inversement quand Air France achète un Boeing, elle crée aussi des emplois auprès des sous-traitants industriels français.

La division internationale du travail « classique », sur laquelle s'était fondée la théorie des avantages comparés, concernait des produits finals très différents à la fois du point de vue de leur processus de production que de leur demande –l'exemple fameux de Ricardo du vin portugais et des draps anglais -, supposés intégralement produits dans le pays. La dynamique du commerce mondial de l'après-seconde guerre mondiale, notamment théorisée par Krugman, reposait davantage sur une décomposition fine de la demande rendant possible l'échange de biens similaires mais différenciés entre pays aux avantages comparatifs peu marqués –automobiles françaises contre automobiles allemandes-. Mais, cette « nouvelle » théorie continuait à raisonner en termes de biens finals, alors même qu'augmentait la part des produits intermédiaire dans le commerce international. Les automobiles françaises exportées en Allemagne ne sont qu'un assemblage de pièces et composants en grande partie fabriqués ailleurs. La dynamique actuelle du commerce internationale repose sur une division internationale du travail (DIT) « verticale » c'est-à-dire au niveau de « tâches » situées à certaines étapes du processus de production-. La DIT horizontale qui se situe au niveau de produits finals devient une illusion statistique. Pour un nombre croissant de produits industriels, une multitude de pays peut, tout au long de la chaîne de valeur (*chain value*) participer à la production d'un bien final qui ne sera finalement exporté que par un seul. En d'autres termes, la valeur d'un bien exporté n'appartient pas au seul pays exportateur mais se partage avec tous les pays qui ont participé à sa production en amont du processus de production depuis l'extraction des matières premières jusqu'à son appropriation par le consommateur final et sans oublier

² Pour le Boeing 787 Dreamliner, voir WTO et IDE_Jetro (2011), Trade Patterns and global value chains in East Asia : From trade in goods to trade in tasks.

l'inclusion de nombreux services (logiciels, transport, licences, etc.) étroitement associés aux produits industriels.

Aucun pays ne peut prétendre aujourd'hui être spécialisé dans l'industrie des *smartphones* mais les États-Unis le sont certainement dans la conception, la fabrication de certains composants ou la distribution, alors que la Chine l'est dans l'assemblage et la finalisation du produit. On notera, d'ailleurs, que la nouvelle DIT n'a pas remis en cause autant qu'on ne le pense, le vieux schéma d'une spécialisation dans les activités à haute valeur ajoutée des pays industriels et le cantonnement, peut-être transitoire, des pays en développement dans les activités à faible valeur ajoutée. La Chine, parce qu'elle exporte des notebooks ou des smartphones « *Made in China* » ne doit pas, pour autant, être considérée comme spécialisée dans les produits de haute technologie. Son avantage comparatif reste largement concentrée sur l'étape la moins évoluée et à faible valeur ajoutée : l'assemblage.

Avec le concept proposé de *Made in the World*, l'OMC a –trop tardivement sans doute, mais avant beaucoup d'autres- pris conscience de la monumentale insuffisance de l'appareil statistique et de la nécessité d'évaluer le commerce non plus en terme de prix à la production, mais en terme de valeur ajoutée. Néanmoins, malgré ses initiatives partagées avec d'autres organisations internationales comme le FMI, on peut douter de la possibilité d'avancées rapides et de la capacité des données issues de la comptabilité nationale (la fameuse matrice input-output de Leontieff) à combler ce vide.

La fragmentation internationale des processus de production

Les causes de cette « verticalisation » croissante de la division internationale du travail sont multiples.

La plus intuitive est la persistance de coûts de main d'œuvre faibles dans les pays en développement favorisant ainsi la délocalisation, non de la chaîne de production dans son ensemble, mais des activités les plus intensives en main d'œuvre peu qualifiée, comme l'assemblage.

Mais l'innovation technique, notamment l'expansion de l'industrie électronique, a également contribué à allonger et complexifier les processus de production tout en permettant leur segmentation. La fabrication de la coque d'un ordinateur est « séparable » de la fabrication du microprocesseur, composants par ailleurs peu pondéreux, ce qui facilite une délocalisation qui se répartira dans une multitude de pays en fonction des avantages comparatifs et de la proximité des marchés de chacun.

Cette DIT verticale a évidemment été accélérée par l'ouverture commerciale des pays émergents souvent complétée par la création de zones attractives pour les investissements étrangers et bénéficiant d'avantages douaniers pour l'importation de matières premières et de composants transformés (les *Maquiladoras* mexicaines ou les *Export Processing Zones* chinoises).

Les études de cas menées sur un certain nombre de produits, des poupées Barbie aux iPod³ et iPhone en passant par les ordinateurs portables (HP), faute d'être généralisables, ont néanmoins aidé à faire

³ Voir par exemple pour l'*iPod*, Jason Dedrick, Kenneth L. Kraemer and Greg Linden, 2009, "Who Profits from Innovation in Global Value Chains? A Study of the iPod and notebook PCs" et "Who Captures Value in a Global Innovation System? The case of Apple's iPod"

prendre conscience du phénomène. Si dans les statistiques commerciales, la Chine apparaît comme un grand exportateur d'*iPod*, produit « fini » de haute technologie, sa part dans la valeur ajoutée est ridiculement basse et limitée à l'assemblage qui compte pour 4 \$ dans les 150\$ exportés par la Chine (avec un prix de vente aux États-Unis de 300 \$!). Malgré la « délocalisation » apparente de la production de *iPod*, l'essentiel de la valeur ajoutée reste donc localisée dans le pays importateur et donneur d'ordre –les États-Unis- à la fois en amont (conception, certains composants,...) et en aval (distribution, marge) et, dans une moindre mesure, au Japon (disque dur), Taiwan et quelques autres pays asiatiques.

Compte tenu des différentes études menées⁴, on peut considérer comme raisonnable un chiffre qui situerait la part moyenne du contenu en importations des exportations françaises entre un tiers et la moitié⁵, part évidemment très variable selon les secteurs, beaucoup moins dans l'agriculture que dans l'industrie aéronautique. Pour un pays comme la Chine, on se situerait plutôt entre la moitié et les deux tiers (plus de 80% dans certaines industries, comme celle des ordinateurs). En 2008, ce pays a ainsi pu voir chuter la moitié ses exportations dont la valeur représentait environ un tiers de son PIB, sans grandes conséquences sur son taux de croissance -2 ou 3 points au maximum pour un taux à deux chiffres- et, en tout cas, beaucoup moins que les 17 points « mécaniques » d'une situation où la totalité de la VA des exportations chinoises aurait été ...chinoise : 50% (chute des exportations) multiplié par 33% (part dans le PIB-).

Les implications de la nouvelle division internationale du travail

Cette carence statistique, aussi bien que conceptuelle, empêche de quantifier correctement la dynamique actuelle de la nouvelle division internationale du travail.

Le montant des exportations mondiales surestime ainsi la mondialisation commerciale. Ce qui importe pour l'emploi, et la croissance, n'est pas la valeur des exportations mais leur contenu en valeur ajoutée nationale... Dès lors que différents pays se spécialisent à une étape du processus de production, le même produit sera comptabilisé comme exportation à chaque étape de sa transformation impliquant le passage des frontières. Avant de se retrouver dans un des milliers de composants électroniques qui équipe un avion de ligne, le minerai de silicium aura franchi dix, quinze, vingt frontières et aura donné lieu à autant d'enregistrements douaniers.

La nature des spécialisations, souvent associée aux perspectives de croissance et de développement, est également devenue indéchiffrable et se prête à des erreurs d'analyse. On surestime ainsi le rôle du commerce extérieur dans la croissance du PIB de la Chine, en oubliant le rôle de la modernisation de

⁴ Voir par exemple la synthèse de Andreas Maurer et Christophe Degain, 2010, "Globalization and trade flows: what you see is not what you get!", WTO, ERSD-2010-12, June 2010. Consulter également le site de l'OMC.

⁵ Certains économistes estiment que le contenu en importations des exportations françaises était d'environ 25% en 2004. Non seulement, il a dû augmenter depuis, mais la méthode sous-estime cette part en supposant que le contenu en importations est de même nature pour les produits exportés que pour les produits destinés au marché intérieur. Voir G. Daudin, Ch. Riffart et D.Schweisguth, 2009. "Who produces for whom in the world economy?," Documents de Travail de l'OFCE 2009-18.

l'agriculture, de la croissance démographique, des investissements publics et d'infrastructures, de la construction immobilière et...de la demande intérieure.

Le sens à donner aux soldes commerciaux bilatéraux s'est également appauvri. Lorsque les États-Unis importent un *iPod* de Chine, ils réimportent surtout une partie de leur propre valeur ajoutée plus un disque dur japonais et quelques composants taiwanais. Le déficit des États-Unis avec la Chine est alors surestimé (et celui avec le Japon, sous-estimé). Ces –faux- déséquilibres sont pourtant avancés comme une preuve de déloyauté (*unfairness*) et de non-réciprocité. Le déficit bilatéral des États-Unis avec la Chine pour les iPhones est ainsi de 1,9 milliards de dollars. Mais si on considère que derrière le iPhone se dissimule une multitude de composants venant d'autres pays ce déficit est réduit à ...73 millions, mais passe à 685 millions avec le Japon et 341 millions avec l'Allemagne ⁶!

Le protectionnisme européen : remède pertinent ?

La valeur ajoutée d'un bien final est donc dispersée dans une multitude de pays. C'est dans ce contexte que doit être situé le débat sur un protectionnisme « européen » qui vise plus ou moins explicitement les pays émergents au premier rang desquels, la Chine.

Il existe dans les produits français importés de Chine une part de valeur ajoutée, et donc de PIB et d'emploi, japonaise, allemande et, ... française. Se protéger contre la Chine, s'est aussi se protéger contre ces pays et, parfois, contre soi-même. Pour certains produits importés, le protectionnisme pourrait davantage atteindre la valeur ajoutée –et donc l'emploi- du pays importateur que celle du pays exportateur : imagine-t-on les États-Unis taxer les importations d'*iPod* en provenance de Chine ou d'automobiles Ford assemblées dans les *Maquiladoras* mexicaines alors que l'essentiel de la valeur ajoutée du bien importé, donc de l'emploi, est américain ?

On comprend ainsi pourquoi, les craintes, très vives, d'un retour au protectionnisme exprimé par les organisations internationales en 2007-2008, ne se sont pas concrétisées. Même si on peut toujours déceler, ici ou là, quelques tentations, elles sont restées très éloignées des réactions aux crises précédentes et, particulièrement, à la crise de 1929.

Les partisans d'un protectionnisme européen ont certes raison de chercher à lever à ce tabou, même si, en France, le débat sur l'opportunité du protectionnisme n'a jamais été fermé, loin de là (on pourrait citer depuis 40 ans une multitude de débats ouverts par des personnalités aussi éminentes que, par exemple, Jean-Marcel Jeanneney ou Maurice Allais). Mais ils ont tort, d'y voir une solution au chômage, aux inégalités, à la baisse du pouvoir d'achat.

L'Union européenne ne correspond pas à cette caricature de continent naïvement ouvert à tous les vents de la concurrence internationale, qui fait beaucoup rire les observateurs étrangers (qui, ont évidemment eux-mêmes le sentiment d'être plus ouverts que les autres !). L'Union Européenne a un système de normes sévères coutumeuses à respecter par les pays émergents (ce qui ne signifie pas quelques failles). Elle est ainsi la troisième utilisatrice (derrière l'Inde et à peu près au même niveau que les États-Unis) de

⁶ Voir WTO et IDE_Jetro (2011), Trade Patterns and global value chains in East Asia : From trade in goods to trade in tasks.

droits antidumping, instrument phare de la protection contre les pratiques déloyales. L'agriculture européenne conserve une hyper-protection dans ses grandes productions et des tarifs élevés dans le secteur du textile-habillement. L'UE est parfois condamnée par l'OMC pour ne pas respecter ses règles. Mais on remarquera que ces actions qui marquent les limites du libre-échange européen, se heurtent elles-mêmes aux complications de la nouvelle DIT. L'Union européenne a certes imposé un droit antidumping sur les bicyclettes chinoises importées. Mais elle a dû exonérer les firmes européennes qui importaient les pièces détachées incorporées à leur production...

La part de la valeur ajoutée française, et donc d'emploi, qui pourrait être protégée de la concurrence des pays à bas salaires, ce qui ne signifie d'ailleurs pas « sauvée », par des mesures de type droits de douane est faible et doit être mise en balance avec les effets contre-productifs de ce protectionnisme. Les importations françaises représentent environ 20% du PIB. Environ les deux tiers de notre commerce se réalise avec nos partenaires européens pour lesquels personne ne propose de mesures protectionnistes. Nos importations extra-européennes susceptibles d'être protégées représentent donc environ 7% du PIB y compris celles en provenance des Etats-Unis, du Japon ou de Suisse où les coûts de main d'œuvre ne peuvent être considérés comme « déloyaux ». Si on exclut les produits agricoles surprotégés, les produits « fatals » sans substituts dont les matières premières énergétiques et minières, on se situe maintenant à environ 5% du PIB. Après avoir retiré les importations de produits industriels qui ne sont pas ou plus produits en France et qui ne menacent plus l'emploi (par exemple, une partie du textile et de l'habillement, certains produits chimiques ou pharmaceutiques, des composants électroniques très spécifiques) ou des biens d'équipement indispensables à la compétitivité de notre industrie on arrive à un maximum de 2 ou 3 % de notre PIB, dont une partie en provenance de pays ayant des coûts salariaux aussi ou plus élevés que les nôtres. Au final, la protection à destination des pays ciblés, n'agirait sans doute que pour moins de 1% de notre PIB ...en se souvenant qu'importer un *iPhone* « made in China » c'est d'abord importer des biens et services américains, japonais et...allemands. Pour que la protection procure un gain net positif, il faudrait qu'elle compense les pertes associées : baisse de nos exportations non seulement dues aux mesures de rétorsion des autres pays, mais également, dans un monde de division verticale du travail, à la chute des exportations de produits et services intermédiaires que nous réimportons sous forme de produits finals. A ces effets sectoriels négatifs sur le PIB doit s'ajouter la baisse du pouvoir d'achat dû au renchérissement des produits importés, qu'ils soient finals ou intermédiaires, et qui pèsera sur la demande, intérieure ou étrangère, avec une éventuelle compensation par des hausses salariales qui, à leur tour pèseront sur la compétitivité sans améliorer pour autant la situation des travailleurs. On voit donc, qu'indépendamment même des questions politiques qui seraient soulevées, le bilan économique final du protectionnisme risque fort d'être négatif, y compris relativement aux buts légitimes recherchés de sauvegarde de l'emploi et du pouvoir d'achat.

Conclusion

La mondialisation commerciale a certes bouleversé la DIT, mais il n'est pas clair qu'elle ait rendu les économies plus dépendantes du commerce international, c'est-à-dire que la part de la valeur ajoutée

dans le PIB ait considérablement augmenté. Ce doute ne signifie pas que la mondialisation commerciale n'ait pas impliqué des ajustements en termes d'emploi ou de salaires.

D'un côté, la nouvelle division internationale du travail a bien favorisé la délocalisation des activités intensives en main d'œuvre non ou moins qualifiée sans que, parallèlement, tous les ajustements aient pu se réaliser, notamment la reconversion des emplois vers des activités liées à l'exportation, non délocalisables ou abritées de la concurrence internationale. Elle a donc pesé sur la main d'œuvre moins qualifiée, en termes d'emplois et de salaires, même si la quantification précise reste hasardeuse.

Mais si cette nouvelle DIT a favorisé les profits plutôt que les travailleurs les moins qualifiés, la « désindustrialisation » des « vieux » pays industriels ne doit pas être surestimée non plus. Les grandes firmes multinationales « occidentales » ont conservé le contrôle de l'ensemble de la « chain value » industrielle et des profits (voir la marge colossale d'Apple).

La carence du système d'information sur la mondialisation commerciale a des effets dévastateurs sur les débats et laisse la porte ouverte à des querelles idéologiques assez pauvres et dont les termes ont d'ailleurs été peu renouvelés depuis trois siècles au moins, lorsque la critique libérale du mercantilisme par Hume, Montesquieu ou Adam Smith se confrontait à la résistance des courants « mercantilistes ». Ce débat a d'ailleurs plus souvent opposé la droite libérale à une droite « souverainiste » (mercantiliste, nationaliste) et auquel la gauche, héritière de Marx ou de Rosa Luxembourg, a souvent refusé de participer au nom d'un internationalisme qui voyait dans le protectionnisme le reflet des contradictions mêmes du capitalisme dont la rivalité entre puissances impérialistes. Il n'avait d'autre effet que mettre en opposition les classes ouvrières de chaque pays.

Si les effets négatifs de la mondialisation commerciale doivent être mis en balance avec ses effets positifs, une orientation protectionniste de l'Union européenne, à supposer qu'elle soit politiquement envisageable, n'est certainement pas en mesure d'apporter une réponse à la vraie question d'une mondialisation commerciale maîtrisée.

Le caractère contre-productif d'un protectionnisme européen ne signifie pas l'absence de marge de main d'œuvre. Une des difficultés de la France a sans doute été sa difficulté à dégager un nombre suffisant de PME « compétitives » c'est-à-dire bien intégrée dans la *chain-value* et bénéficiant d'une position forte sur leur « niche ». La mondialisation de l'industrie française s'est faite par les plus grandes firmes conquises par *l'offshoring* et moins par le positionnement des PME dans un processus de production globalisé. Cette meilleure insertion des firmes françaises, et notamment des firmes de taille moyenne, dans la nouvelle DIT, passe par le levier de l'innovation, de la formation, de la fiscalité.

Maurer Andreas and Degain Christophe, 2010, Globalization and trade flows: what you see is not what you get!, WTO, ERSD-2010-12, June 2010

Jason Dedrick, Kenneth L. Kraemer and Greg Linden, 2009 [Who Profits from Innovation in Global Value Chains? A Study of the iPod and notebook PCs](#)

Jason Dedrick, Kenneth L. Kraemer and Greg Linden [Who Captures Value in a Global Innovation System? The case of Apple's iPod](#)