

## **Ouverture commerciale, croissance et développement : malentendus et ambiguïtés des débats**

Première Journée du développement du GRES  
« Le concept de développement en débat »  
16-17 septembre 2004

Bertrand Blancheton  
Professeur de sciences économiques  
CMHE-IFREDE-GRES  
Université montesquieu-Bordeaux IV

L'analyse des contributions consacrées aux liens entre ouverture commerciale et croissance économique suscite des réactions et conduit à attirer l'attention sur l'existence de comportements grégaires dans le domaine de la recherche... étroitement associée à une insuffisance d'esprit critique à propos de la robustesse des indicateurs d'ouverture commerciale utilisés dans les travaux empiriques et à trop de présupposés théoriques.

Entre la fin des années 1970 et la fin des années 1990 la quasi-totalité des études empiriques concluent sur l'existence d'un lien causal positif entre ouverture commerciale et croissance économique (Michaely (1977), Kormendi et Meguire (1985), Dollar (1992), Ben David (1993) Edwards (1993), Sachs et Warner (1995), Frankel et Romer (1999)). Les résultats attendus sont obtenus et peuvent servir de point d'appui à la mise en place de recommandations normatives bien connues : libéralisation des échanges commerciaux et politiques d'ouverture tout azimut dans la lignée du consensus dit de Washington.

Tout se passe comme si la force apparente des arguments théoriques semblait affranchir de questionnement sur la robustesse des indicateurs de l'ouverture commerciale utilisés et par conséquent la portée véritable des résultats.

A la fin des années 1990, ces politiques d'ouverture vont être contestées en raison de leurs impacts sociaux dans certains pays en voie de développement. Un courant altermondialiste se structure. En 1997 Joseph Stiglitz critique la gestion de la crise asiatique par le FMI et, lors de la Conférence d'Helsinki de 1998, il invite à dépasser le consensus de Washington. L'assemblée générale de l'OMC à Seattle en 1999 renforce la contestation.

Dès lors les contributions scientifiques vont être plus réservées sur le lien entre ouverture commerciale et croissance économique. L'article de Rodrik et Rodriguez (1999) remet en cause la robustesse de quatre études empiriques de référence sur le sujet (Dollar (1992), Ben David (1993), Sachs et Warner (1995), Edwards (1998)). Les indicateurs de mesure de l'ouverture commerciale semblent pouvoir être critiqués, on s'aperçoit dès lors qu'ils sont assez peu robuste.

Les prises de position sur la question du lien entre ouverture et croissance deviennent plus nuancées, à titre d'exemple dans son rapport 2004 la conférence des nations unies pour le commerce et le développement (CNUCED) affirme que pour les PMA « se sont les pays qui se sont ouverts le plus modérément qui ont connu les meilleures performances » au cours des années récentes.

Ce constat appelle plusieurs remarques.

Il ne faudrait pas aujourd'hui basculer d'un extrême à l'autre et remettre en cause le principe de l'ouverture commerciale à travers le rejet de la « mondialisation libérale ». L'ouverture reste une condition nécessaire de la croissance, mais en effet son rythme et sa nature doivent être contrôlés.

Pourquoi dans les années 1980 et 1990 les arguments qui allaient dans le sens d'une ouverture commerciale régulée ont trouvé si peu d'échos ? Pourquoi la question de la robustesse des travaux empiriques n'a-t-elle pas été considérée ?

Peut-on correctement mesurer l'ouverture commerciale d'une économie et partant tester empiriquement le lien entre ouverture commerciale et croissance ?

### **La nécessité d'une profonde réflexion sur la robustesse des indicateurs de mesure de l'ouverture commerciale.**

Etrangement cette réflexion n'a pas été conduite entre la fin des années 1970 et la fin des années 1990.

Tester empiriquement le lien entre ouverture commerciale et croissance économique commande de disposer d'une mesure de l'ouverture commerciale ; comme nous allons le voir aucune mesure n'apparaît exempte de critiques lourdes.

La référence traditionnelle aux travaux de Baldwin (1989) invite à proposer une typologie des indicateurs d'ouverture commerciale fondée sur l'opposition instruments de politique commerciale (tarifs douaniers moyens, recettes douanières, indicateurs divers) *versus* flux commerciaux (coefficients d'ouverture notamment) en exploitant par conséquent un clivage action/résultat.

### ***La mesure de l'ouverture commerciale à travers les effets de la politique commerciale au sens large.***

Une donnée nationale disponible (y compris pour les périodes les plus reculées P. Bairoch (1994)) est le tarif douanier moyen, plus ce chiffre est élevé moins le pays sera considéré comme ouvert, la relation pouvant être considérée comme linéaire. De fait, ces chiffres sont utilisés dans certains travaux empiriques. Plusieurs problèmes atténuent la robustesse des résultats obtenus sur ces bases. Souvent ces taux sont pondérés par les importations, un tarif élevé sur un produit a alors tendance à réduire la part de celui-ci dans le total des importations, voire à l'éliminer totalement s'il est exorbitant, ce faisant il n'est plus pris en compte dans la moyenne. Ces effets de structures liés à la moyenne arithmétique peuvent conduire à une surestimation de l'ouverture des pays qui n'importent que de rares produits qu'ils taxent modérément (des tarifs élevés décourageant d'autres importations) vis-à-vis des pays qui choisissent d'appliquer des tarifs uniformes plutôt faibles. Ensuite comme le montre le travail d'A. Bouët (2000) l'arsenal des tarifs (droits ad valorem, droit anti-dumping, droits spécifiques, compensateurs, dégressifs) et la possibilité d'avoir différents tarifs pour une même catégorie de produits rendent très délicat le calcul d'un taux moyen.

Ajoutons que sur le principe les rapides substitutions qui peuvent être opérés entre ces tarifs complexifient encore la tâche.

Une façon de contourner les problèmes de pondérations ci-dessus est - à partir des mêmes sources douanières - d'utiliser les recettes tarifaires comme indicateur d'ouverture (S. Edwards (1993)). Rapportées au PIB ou plus logiquement aux importations, elles sont censées traduire le degré d'ouverture de l'économie nationale. Il faut insister ici sur le problème de la non linéarité du lien recettes/tarifs, la hausse des tarifs pouvant engendrer une baisse des recettes, partant un même niveau de recettes peut correspondre à plusieurs niveaux de tarifs (la relation n'est pas monotone), on peut établir un parallèle avec les problèmes posés par la courbe de Laffer. Enfin, bien évidemment, comme le droit de douane moyen, les recettes rapportées aux importations n'appréhendent ni la protection quantitative (quotas, restrictions volontaires à l'exportation) ni la protection grise (normes sanitaires, techniques, environnementales et autres roueries administratives).

Une autre approche consiste à imaginer des combinaisons d'indicateurs partiels (et inévitablement subjectifs) de politique commerciale (travaux souvent cités de la Banque mondiale (1987)...). Dans cette veine l'étude la plus emblématique (dont l'écho politique et académique a été le plus fort) est celle de Sachs et Warner (1995), ils utilisent une variable muette qui signale le caractère ouvert ou fermé d'un pays, celui-ci est considéré comme fermé s'il remplit au moins un des cinq critères suivants :

- un taux moyen de tarif douaniers supérieurs à 40%.
- des barrières non tarifaires sur plus de 40% des importations.
- une prime sur le marché parallèle des changes supérieure à 20% sur une période de dix ans (soit les années 1970, soit les années 1980).
- existence d'un système économique socialiste (associé à un contrôle centralisé des flux commerciaux internationaux).
- existence d'un monopole d'Etat sur les principales exportations.

La méthodologie de Sachs et Warner a été critiquée notamment sur la capacité des critères retenus à constituer des indicateurs de politique d'ouverture (Rodriguez et Rodrik (1999)), les critères sont binaires alors que la politique commerciale est par nature graduelle. Par ailleurs d'autres auteurs regrettent la non prise en compte de certaines dimensions du protectionnisme, ainsi Berg et Krueger (2003) déplorent l'absence de critère concernant les nouvelles formes de protection.

### *L'utilisation empirique du coefficient d'ouverture*

Le coefficient d'ouverture (exportations de marchandises et de services sur PIB) est utilisé soit indirectement comme un référentiel « naturel », un point de comparaison mis en rapport avec une variable instrumentale, soit directement (en variations) comme variable explicative de la croissance du revenu par tête,.

### *L'utilisation indirecte du coefficient d'ouverture.*

Pour pallier certains des problèmes (notamment le biais d'endogénéité), Leamer (1988), Chenery et Syrquin (1989), Guillaumont (1994), Serranito (2001) appréhendent l'ouverture en termes relatifs par l'approche dite de l'ouverture révélée. Ils proposent de calculer un indicateur de la politique commerciale en comparant le volume constaté du commerce extérieur (à partir d'un coefficient d'ouverture traditionnel) avec l'estimation d'un

volume structurel ou « naturel » du commerce lui-même obtenu à partir d'un nombre restreint de caractéristiques structurelles de l'économie nationale (population, revenu par tête...). Le résidu capterait l'influence de la politique commerciale, ce résidu s'interprète comme l'écart entre la valeur de l'intensité du commerce d'un pays avec celles d'autres pays qui auraient les mêmes caractéristiques. Les travaux ne peuvent conclure que sur l'opportunité pour un pays d'être plus ou moins ouverts que les autres.

Plusieurs salves de critiques ont été adressées à cette méthode, problèmes de spécification de l'ouverture « naturelle » (Rodriguez et Rodrik (1999) certains paramètres étant oubliés (notamment la distance)), problème de cohérence résultant de l'impossibilité de séparer les paramètres du référentiel de l'influence des politiques commerciales, Siroën évoque ici ce qu'il considère comme une « *impasse empirique* » ((2001), p.110).

Assez curieusement aucune interrogation n'est formulée à propos de la pertinence de la mesure de l'ouverture observée. Les coefficients moyens de Summers et Heston (1991) constituent souvent le point de comparaison (Edwards (1992), Serranito (2001)), la même base était employée dans la cas de l'utilisation directe du coefficient (1965-1989, n=1935). Cette base de données de Summers et Heston semble constituer une sorte 'de benchmark' pour les internationalistes. Elle a le grand mérite d'ouvrir immédiatement la porte à l'économétrie sur données de panel. Ces auteurs proposent un taux d'ouverture moyen (colonne OPEN) sur la longue période (1965-1989) pour un grand nombre de pays (n=138). Ce coefficient est obtenu en sommant les exportations et les importations en valeurs rapportées au double du produit national. Nous allons voir immédiatement l'ensemble des torsions auxquelles ce type de taux est soumis en dynamique, un tel taux moyen nous semble sur cette base devoir être interprété avec beaucoup de prudence, à plus forte raison sur une période incluant la décennie 1970 où les coefficients d'ouverture connaissent des évolutions tendancielle marquées et potentiellement divergentes entre économies nationales du fait d'un renversement des termes de l'échange international. Il n'est pas fait mention des facteurs structurels susceptibles d'influencer la dynamique du référentiel : la tertiarisation de l'économie et l'évolution des termes de l'échange interne entre prix des biens échangeables et prix des biens non échangeables. Un taux moyen d'ouverture condamne à perdre de vue ces informations puisqu'il renonce de facto à la complémentarité statique/dynamique qui naît de l'entrecroisement des coefficients.

#### *Utilisation directe du coefficient d'ouverture*

Le taux d'ouverture est fréquemment utilisé comme mesure de l'ouverture commerciale d'une économie, en vue de tester directement le lien empirique avec la croissance. Vis-à-vis des indicateurs précédents, le ratio présente l'avantage de tenir compte de l'ensemble des nouvelles formes de protections non tarifaires, de ce point de vue l'histoire récente des politiques commerciales plaident en faveur de son utilisation. M. Michaely (1977) met en rapport le taux de croissance annuel moyen du coefficient exportations/GNP avec le taux de croissance annuel moyen du produit tête : il fait ressortir une corrélation légèrement positif sur la période 1950-1973. Kormendi et Meguire (1985) testent la même relation (taux de croissance annuel moyen du ratio exportations/output) sur la période 1950-1977 et concluent, eux aussi, sur les effets positifs de l'ouverture commerciale en matière de croissance économique.

Les économistes adressent trois critiques principales au coefficient en tant que mesure directe de l'ouverture commerciale.

D'un point de vue économétrique, ils soulignent le grand risque d'une mauvaise spécification du fait de l'endogénéité des variations du coefficient (Frankel et Romer (1999)).

Du point de vue de la construction du ratio, ils dénoncent un coefficient « incohérent » (Siroën (2001)), à la signification « douteuse » (Guillaumont (2001)) car mettant en rapport un chiffre d'affaires et un flux de valeurs ajoutées. Ceci peut donner lieu notamment à des « effets de débordement » dans le cas de pays massivement réexportateurs.

Enfin et surtout, ils insistent à raison sur le fait que coefficient n'est pas un révélateur de la politique commerciale d'une nation. Ainsi selon J-P Laffargue le ratio « *peut en effet dépendre de beaucoup de facteurs autre que le degré de protectionnisme choisi par l'Etat, par exemple la taille du pays ou la structure de ses avantages comparatifs. Celle-ci et sa déformation au cours du temps peuvent aussi directement influencer la croissance des exportations, indépendamment de toute politique commerciale* » ((1993), p.24).

Il nous semble que la réflexion sur la signification et les biais attachés au coefficient peut être approfondie et paradoxalement qu'en poussant plus loin la critique du coefficient, on peut faire ressortir l'intérêt analytique de cet instrument (Asselain et Blancheton (2004)).

Ce ratio a une signification statique, il mesure l'intensité de l'insertion de l'économie nationale dans les échanges mondiaux, partant – dans une certaine mesure – une dépendance à la conjoncture mondiale et une sensibilité aux mouvements internationaux de prix. L'approche comparative internationale permet d'évaluer la force relative de la « contrainte externe » à laquelle l'économie nationale est soumise et qui détermine pour partie les marges de manœuvre de politiques économiques (l'exemple de la politique budgétaire étant le plus explicite).

Les difficultés d'interprétation statique du coefficient naissent d'abord de sa double dépendance envers des facteurs politiques (intensité des protections commerciales) et des facteurs structurels qu'il convient de bien identifier à la base. L'ouverture commerciale est avant tout inversement proportionnelle à la taille de l'économie nationale<sup>1</sup> (population, dimension).

Exportations sur PIB en 2000 pour quelques pays développés (en pourcentages)

Etats-Unis	Japon	Allemagne	Royaume-Uni	France	Italie	Canada	Pays-Bas	Belgique
11	11	33	27	29	28	46	67	88

CEPII, L'économie mondiale.

Le tableau fait apparaître ce lien inverse entre taille et ouverture même si évidemment il n'est pas linéaire et certaines situations appelleraient des commentaires détaillés. Ainsi l'ouverture allemande peut-elle être reliée à l'importance relative du secteur industriel....

---

<sup>1</sup> Plus la population est importante, plus une grande part du produit global est réalisée entre acteurs nationaux, plus la recherche de nouveaux marchés peut s'effectuer dans le cadre national. L'étendue de la demande interne permet de concilier diversification de la production et compétitivité et partant réduit le recours à l'échange international. Plus l'étendue est vaste plus il y a de chances pour que les ressources minérales et énergétiques soient conséquentes et diversifiées, ce qui rend moins impératif l'échange international. De même, plus il y a plus de chances – *via* la variété de climats et l'étendue de la surface agricole utile – pour que les productions agricoles soient diversifiées (voir l'exemple assez emblématique des Etats-Unis).

Plus le pays est étendu, plus les distances internes sont importantes, plus le relief est escarpé, plus les coûts internes du transport des biens importés peuvent constituer un obstacle fatal à leur compétitivité prix et freiner le commerce international.

L'ouverture varie ensuite positivement avec le revenu par tête : à mesure que celui-ci progresse une demande de variétés se manifeste chez les consommateurs, le commerce international - notamment intrabranche – se développe. Notons au passage que pour des économies dont les niveaux de développement sont éloignés la comparaison des coefficients d'ouverture appelle idéalement des corrections<sup>2</sup>. La localisation géographique enfin peut également rendre compte du degré d'ouverture : la distance entre deux pays, les frontières communes, l'insularité, la nature de l'émulation avec les voisins influencent l'intensité de l'ouverture.

Des difficultés d'interprétations naissent aussi d'un défaut de construction du ratio d'ouverture. Il met en effet en rapport un chiffre d'affaire au numérateur (valeur des exportations) et une somme de valeurs ajoutées au dénominateur (le PIB). Ceci permet d'expliquer la situation curieuse de certains pays asiatiques dont le coefficient – par ailleurs très volatil - dépasse les 100% (ce qui pourrait donner à penser qu'ils exportent plus qu'ils ne produisent). En réalité ces économies reçoivent des articles manufacturés relativement élaborés pour des opérations de montage ou de finition en vue d'une réexportation, l'apport de valeur ajoutée étant au final assez faible.

Taux d'exportations (marchandises et services) de Hong-Kong et la Malaisie (1997- 2001)

	1997	1998	1999	2000	2001
Hong-Kong	132	125	133	150	144
Malaisie	94	114	122	125	116

Source : L'économie mondiale, CEPII.

En termes dynamiques, le coefficient mesure l'intensité du processus d'ouverture commerciale. Sa progression (voire sa simple stabilité) traduit des avancées de l'intégration réelle.

Il convient de souligner d'emblée que deux effets de structure perturbent l'interprétation de ce ratio, l'un lié à la tertiarisation des économies, l'autre à la diminution du prix relatif des exportations, ils ont en commun d'abaisser le taux d'exportation global.

Du fait de l'importance des échanges de services en matière de croissance, il paraît indispensable de les inclure au numérateur, d'autant qu'ils interviennent au dénominateur.

---

<sup>2</sup> En effet, toutes les valeurs impliquées dans le calcul de coefficient font intervenir un vecteur de prix appliqués aux volumes. Or, si on peut admettre pour les biens échangés l'existence d'un système de prix internationaux, il n'en est pas de même pour les biens non échangés. Plus précisément, le rapport du prix des biens échangés au prix des biens non échangés varie fortement et systématiquement en fonction du niveau de développement : il tend à être d'autant plus faible que le revenu par tête est plus élevé (en raison de la plus forte productivité du secteur des biens exportables dans les pays avancés), ce qui influence directement le rapport entre la valeur des exportations et celle du PIB, et, par suite, la mesure du coefficient. C'est pourquoi, si l'on veut comparer le degré d'ouverture de pays situés à des niveaux de développement très éloignés l'un de l'autre, il peut être indiqué d'homogénéiser la comparaison en appliquant au calcul du PIB de chacun des deux pays, au lieu de son propre système de prix, un seul et même système de prix internationaux. Ainsi pour la Chine en 1998 le rapport exportations sur PIB aux prix et au taux de change courants est évalué à 22% par le CEPII, alors que Maddison (2001) propose un taux d'ouverture de 4,9% lorsque le PIB de la Chine est réévalué sur la base du taux de change de PPA. L'écart taux de change courant / taux de PPA est d'un peu plus de 5 à 1. Il résulte de la faiblesse du prix relatif des biens non échangeables vis-à-vis des biens échangeables dans ce pays et d'une stratégie de sous-évaluation du Yuan.

Pour autant, dans la mesure où leur contribution à l'échange international est curieusement constante et relativement faible (selon Bairoch, la part des services est de 22,4% des exportations de biens et services sur la période 1970-72 et de 21,9% sur la période 1992-94 ; pour la France nos calculs montrent que cette part passe de 23,7% sur la période 1950-52 à 23,6% en 1992-94 et 19,4% en 1998-2000), un effet de structure lié à la tertiarisation des économies est ici identifiable. Le développement du secteur des services tire pour ainsi dire le ratio d'exportation global brut à la baisse. Ainsi les économistes historiens contournent-ils ce problème en ne prenant en compte que les exportations de marchandises au numérateur (travaux de Maddison (2001) et Bairoch (2002)).

$$(2) X_{m i,t} / Y_{i,t}$$

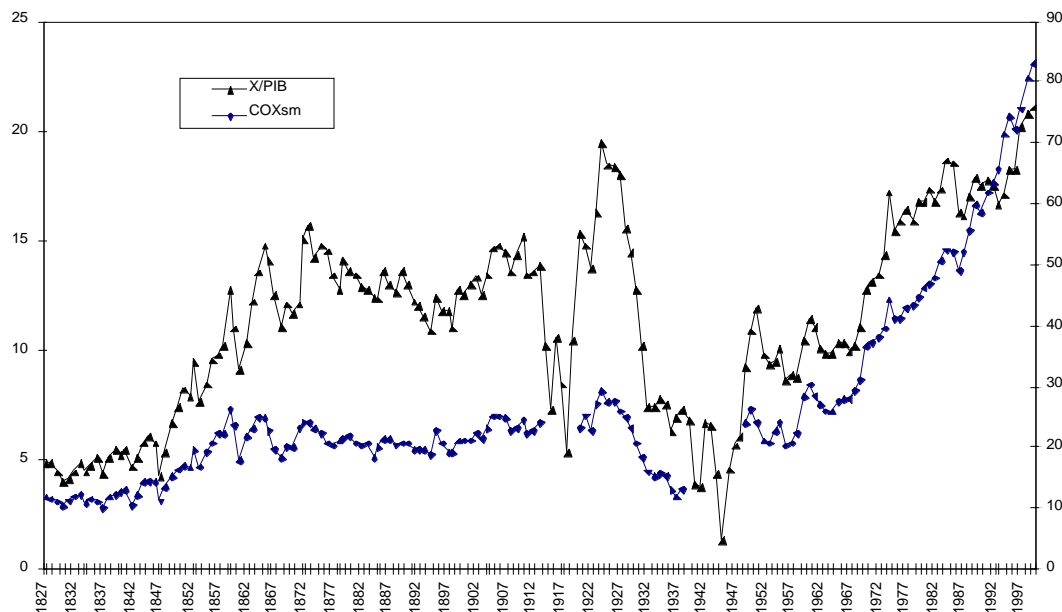
Sur ces nouvelles bases un autre problème persiste, il est lié à la « déformation » de la structure des prix entre la période initiale et la période terminale, c'est-à-dire à l'évolution des termes de l'échange entre prix des biens échangeables et prix des biens non échangeables. En effet, le prix relatif des exportations a tendance à diminuer dans le temps (à mesure que l'économie se développe) car les secteurs d'exportations concentrent l'essentiel des gains de productivité. Le cœur du problème tient aux systèmes de prix qui interviennent pour valoriser les quantités. Pour « neutraliser ce biais », on peut calculer un indicateur corrigé : en l'occurrence, un coefficient d'ouverture « à prix constants », afin d'éliminer l'incidence des variations de prix, en appliquant à toutes les quantités un seul et même vecteur de prix d'une année de base. Quant au résultat, le coefficient d'ouverture à prix constants, il présente là encore une signification toute relative (sa valeur dépendant évidemment du choix de l'année de base), intéressante surtout à travers la confrontation des valeurs respectives des coefficients à prix courants et à prix constants, dont l'écart reflète l'évolution des termes de l'échange intérieurs au cours de la période. La différence reflète aussi sous certaines hypothèses l'écart des gains de productivités entre le secteur des exportations et la moyenne de l'économie. On retiendra que l'exploitation des complémentarités entre les coefficients d'ouverture réhabilite si besoin en était l'utilisation de ces indicateurs d'ouverture commerciale.

Il est possible de proposer un coefficient qui échappe au biais si dessus tout en conservant un sens économique fort. Ce coefficient (qui pourrait être appelé d'ouverture motrice) est centré sur le secteur manufacturier pour deux raisons. Le secteur manufacturier tient d'abord historiquement une place centrale dans les échanges internationaux : pour la France, sans remontée jusqu'à la Révolution industrielle, soulignons que les exportations manufacturières représentent environ 50% de la valeur des exportations de biens et services dans les années 1950 et près des deux tiers à la fin des années 1990. Ensuite les produits manufacturés exercent d'importants effets d'entraînement en matière de croissance. L'accentuation cumulative des avantages comparatifs dans ces secteurs est source de gains de productivité, de baisse de leurs prix relatifs et d'élévation des niveaux de revenus qui exercent d'importants effets d'entraînement auprès d'autres secteurs.

Ce ratio met en rapport au numérateur le contenu en valeur ajoutée nationale des exportations manufacturières ( $XV_{Asm}$ ) et au dénominateur la valeur ajoutée totale du secteur manufacturier ( $\sum V_{Asm}$ ).

$$(3) XV_{Asm i,t} / \sum V_{Asm i,t}$$

**Exportations de marchandises sur PIB à prix courants et ouverture manufacturière pour la France  
(1827-1999)**



Sans entrer dans un commentaire détaillé, le nouveau coefficient confirme sur l'essentiel les tendances lourdes identifiables à partir du coefficient traditionnel.

### **Des arguments théoriques moins nombreux et forts qu'il n'y paraît.**

D'assez nombreux arguments théoriques fondent - en première analyse - l'existence du lien causal positif entre ouverture commerciale et croissance économique, ils peuvent être ventilés en deux catégories suivant la nature de leurs effets.

#### *L'ouverture commerciale, moteur de la croissance.*

Dans une logique ricardienne la spécialisation des économies nationales permet une économie globale de facteurs de production et partant un déplacement de la frontière de production. Mais ces gains sont essentiellement statiques, la force de cet argument « classique » est par conséquent à relativiser.

L'ouverture commerciale favorise incontestablement la diffusion internationale de l'innovation à travers les flux de services et de marchandises, surtout de biens d'équipements dont le rôle moteur doit être mis en avant.

Elle permet aussi l'exploitation d'économies d'échelle statiques et dynamiques, internes voire externes à travers la constitution de grands marchés et l'allongement des séries produites. Les gains de productivité obtenus dans les secteurs d'exportation se diffusent à l'ensemble de l'économie nationale notamment à travers la baisse du prix relatif des biens d'équipement. Les arguments développés par le courant de la croissance endogène se situent également dans cette veine même si les fondements sont plus immatériels (travaux de Rivera-Batiz et Romer (1991), Grossman et Helpman (1991)). L'ouverture donne accès au stock mondial de



connaissances, la constitution de grands marchés permet aux secteurs de la recherche d'exploiter des rendements d'échelle croissants et de supprimer des activités redondantes, au final chaque pays peut consacrer une part plus importante de capital humain à la recherche. L'ouverture est ici encore incontestablement un véritable moteur de la croissance.

### *L'ouverture commerciale, catalyseur de la croissance*

A travers l'intensification de la concurrence l'ouverture commerciale constituerait un facteur de rationalisation tout azimut au sein des économies.

Au niveau microéconomique la concurrence commerciale accélère *de facto* la recherche de gains de productivité, l'effort d'adaptation à la demande, et sous certaines hypothèses le rythme de l'innovation...

Au niveau macroéconomique l'ouverture constituerait un facteur disciplinant en matière de conduite des politiques conjoncturelles et un facteur d'orientation des politiques structurelles vers plus de flexibilité et partant vers une meilleure allocation globale des ressources. On retrouve la philosophie du « consensus de Washington ». L'argument est combattu notamment par Stiglitz (2002) : les stratégies d'ajustement structurel ont des conséquences sociales qui rendent plus instable encore (voire plus atone) le rythme de l'activité économique.

Enfin l'ouverture commerciale obligerait les sociétés à rendre plus efficace leurs institutions, système éducatif pour s'approprier les innovations, effort pour faire reculer le népotisme et la corruption (analyse de Rodrik par exemple), effort pour améliorer le système de santé. L'ouverture commerciale serait aussi par ce canal un catalyseur du développement.

### **Le faux débat protection libre échange !**

Le traumatisme associé à la fermeture commerciale des années 1930 a conduit à poser depuis (de manière plus ou moins consciente) le débat protection libre échange en termes de choix binaire. Tout durcissement de la politique commerciale fait ressurgir le spectre d'un repli autarcique et fait l'objet d'une condamnation de principe.

Paradoxalement plus la liberté des échanges tend à s'imposer comme norme, plus la moindre réactivation occasionnelle de mesures protectionnistes est dénoncée.

On oublie en réalité que le protectionnisme est un concept graduel. Le libre échange en constitue un cas limite, celui d'un degré zéro de protection. A l'autre extrême figure l'autarcie, absolue si les autorités parviennent à éviter la contrebande.

Historiquement – même au cours des années récentes, la protection est la règle et le libre échange l'exception.

Les théories dites protectionnistes (protectionnisme éducateur, commerce international stratégique) ne peuvent-elles pas - en définitive - être interprétées comme des approches qui prônent l'insertion dans l'échange international ? L'idée de la protection des industries dans l'enfance n'est-elle de mettre en place une protection ciblée, transitoire et dégressive ?

Les approches protectionnistes nous semblent attirer l'attention sur le contrôle du rythme de l'ouverture et la nature de celle-ci (qualité des spécialisations surtout). Au débat protection versus libre échange doit se substituer une interrogation sur la détermination d'une bonne politique commerciale, c'est-à-dire une politique assez active pour préserver la cohésion

sociale interne, rechercher un équilibre entre les forces sociales (les lobbies) mais aussi assez souple pour préserver une dynamique internationale d'ouverture.

## **Bibliographie**

Bairoch P. (1976), Commerce extérieur et développement économique de l'Europe au XIXe siècle, Paris, Mouton, EHESS.

Bairoch P. (1995), Mythes et paradoxes de l'histoire économique, Paris, La Découverte.

Bairoch P. (1997), Victoires et déboires, Paris, Gallimard, 3 tomes.

Bairoch P. (2002), « Les principales composantes économiques de la mondialisation dans une perspective historique. Mythes et réalités », *Economie Appliquée*, tome LV, n°2, pp.39-76.

Balassa B. (1961), The Theory of Economic Integration, Homewood, III, R.D. Irwin.

Baldwin R. (1989), « Measuring nontariff trade policies », NBER Working Papers n°2978, may.

Berg A., Krueger A. (2003), « Trade, Growth, and Poverty : a Selective Survey », *IMF Working Paper*, 03/30, International Monetary Fund.

Bouët A. (2000), « La mesure des protections commerciales nationales », *Document de travail du CEPII*, n°15, novembre.

Caves R., Frankel J., Jones R. (2003), Commerce et paiements internationaux, coll. : Ouvertures économiques, Bruxelles, De Boeck Université.

CEPII, L'économie mondiale, Paris, La Découverte, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003.

Chenery H., Syrquin M. (1989), « Three Decades of Industrialization », *World Bank Economic Review*, vol.3, n°2, may.

Darreau P. (2003), Croissance et politique économique, Bruxelles, De Boeck.

Dollar D. (1992), "Outward-Oriented developing Economies Really do grow more Rapidly: Evidence from 95 LDCs, 1976-85", *Economic Development and Cultural Change*, pp. 523-544.

Edwards S. (1992), « Trade Orientation, Distorsions and Growth in developing Countries », *Journal of Development Economics*, (39) 1, july, pp.31-57.

Edwards S (1993), "Openness, Trade Liberalization and Growth in developing Countries", *Journal of Economic Literature*, vol XXXI, September, pp.1358-1393.

Frankel J., Romer D. (1999), « Does Trade Cause Growth », *American Economic Review*, vol.89, n°3, june, pp.379-399.

Guillaumont P. (2001), « Ouverture, vulnérabilité et développement », dans Boudhief M., Siroën J-M., Ouverture et développement économique, Paris, Economica, pp.149-172.

Kormendi R.C, Meguire P.G. (1985), « Macroeconomic Determinants of Growth : Cross-Country Evidence », *Journal of Monetary Economics*, vol.16, n°2, pp.141-163.

Kuznets S. (1964), « Quantitative aspects of the economic growth of nations : IX. Level and structure of foreign trade: Comparisons for recent years », *Economic Development and Cultural Change*, vol.13, pp.1-106.

Laffargue J-P. (1993), « Croissance endogène, ouverture sur l'extérieur et développement : points de vue récents », *Revue d'Economie du Développement*, n°3, septembre, pp.3-26.

Leamer E. (1988), « Measures of openness », dans Baldwin R. (ed) Trade Policy Issues and Empirical Analysis, Chicago, University of Chicago press, pp.147-200.

pp.649-698.

Maddison A. (1995), L'économie mondiale 1820-1992, Paris, OCDE.

Maddison A. (2001), L'économie mondiale. Une perspective millénaire, Paris, OCDE.

- Michaely M. (1977), « Exports and Growth ; An Empirical Investigation », *Journal of Development Economics*, vol.4, n°1, pp.49-53, march.
- Mitchell. B.R. (1992), *International Historical Statistics. Europe 1750-1988.*, New York, Stockton Press, 1992.
- O'Rourke K., Williamson J. (1999), Globalization and History, Cambridge Mass, MIT Press.
- Perkins D.H., Syrquin M. (1989), « Large Countries : The Influence of Size », in Chenery H and Srinivasan T.N. eds, *Handbook of Development Economics*, chapter 32, vol.2, pp.1691-1753.
- Pritchett L. (1996), « Measuring Outward Orientation : Can it be Done ? », *Journal of Development Economics*, vol.49 (2), May, pp.307-335.
- Rivera-Batiz L.A., Romer P.M. (1991), « Economic Integration and Endogenous Growth », *Quarterly Journal of Economics*, vol.CVI, (2), pp.531-555.
- Rodriguez F., Rodrik D. (1999), « Trade policy and economic growth : a skeptic's guide to the cross-national evidence », NBER Working Paper n°7081, april.
- Sachs J.D., Warner A. (1995), « Economic Reform and the Process of Global Itegration », *Brookings Papers on Economic Activity*, (1), pp.1-118.
- Siroen J-M. (2001), « L'ouverture commerciale est-elle mesurable ? » dans Boudhief M., Siroën J-M., Ouverture et développement économique, Paris, Economica, pp.103-123.
- Summers R., Heston A. (1991), « The Penn World Table (Mark 5) : an Expanded et of International Comparisons, 1950-1988 », *Quarterly Journal of Economics*, vol.CVI, (2), may, pp.327-368.
- Serranito F. (2001), « L'impact de l'ouverture commerciale sur la croissance et la convergence. Un examen empirique », dans Boudhief M., Siroën J-M., Ouverture et développement économique, Paris, Economica, pp.23-48.
- World Bank (1987), World Development Report 1987, Oxford, Oxford University Press.