

Séminaire de Politique Commerciale Internationale

**Débats récents autour de la  
Politique Commerciale Stratégique**

Sujet proposé par M. René Sandretto

Francois-Xavier BOREL

Karine THEMEJIAN

Patrick VELAY

DEA Monnaie, Finance, et Economie Internationale, de l'Université Lumière Lyon 2

En partenariat avec l'Ecole de Management de Lyon

Année 2002/2003

Soutenu le Mardi 7 janvier 2003

<http://pcs44.tripod.com>

<b>INTRODUCTION</b>	p.5
<b>I Les politiques commerciales stratégiques (PCS) en pratique</b>	p.9
<b>A) Les politiques industrielles de différents pays</b>	p.9
a) La politique industrielle en France	p.9
b) La politique industrielle au Japon	p.10
c) La politique industrielle aux Etats-Unis	p.11
<b>B) Deux exemples de secteurs stratégiques : les semi-conducteurs japonais (a) et l'aéronautique (b)</b>	p.12
a) Le cas des semi-conducteurs japonais	p.12
b) Le cas de l'aéronautique	p.13
<b>II Débat et controverse de la Politique Commerciale Stratégique</b>	p.15
<b>A°) Rappel théorique : La structure "Théorie des Jeux" de la Politique Commerciale Stratégique</b>	p.16
a) Hypothèses	p.16
b) Illustration avec des données arbitraires	p.17
c°) Résolution des matrices	p.18
d°) Le pouvoir explicatif du raisonnement à l'aide la théorie des jeux.	p.19
<b>B°) Les modèles de référence : Brander et Spencer</b>	p.20
a) Rappel sur le modèle de base de Cournot	p.20
b) Deux concurrents oligopolistiques s'affrontent sur un marché tiers, la fonction stratégique des exportations (Brander et Spencer (1985))	p.21
<i>i) Les particularités de ce modèle</i>	p.21
<i>ii) Les conclusions du modèle de Brander et Spencer (1985)</i>	p.21

iii) <i>Le marché des avions de 30 à 40 places, comme prototype du modèle de transfert de rente de Brander et Spencer</i>	p.22
iv) <i>Une première critique : le cas d'un duopole de Bertrand</i>	p.22
c°) <i>Modèle où deux firmes s'affrontent sur les deux marchés nationaux</i>	p.23
i) <i>Segmentation et modèle à marché réciproque</i>	p.23
ii) <i>Le captage de rente dans le modèle à marchés réciproque avec une situation oligopolistique de type Cournot : le dilemme du prisonnier</i>	p.24
<b>C°) Le secteur de l'aéronautique civil : l'apport du modèle de Neven et Seabright (1995)</b>	
a°) <i>La particularité de ce modèle</i>	p.26
i) <i>Les modèles précédents</i>	p.26
ii) <i>Le modèle de Neven et Seabright</i>	p.27
b°) <i>Les caractéristiques essentielles du modèle</i>	p.28
c°) <i>Les conséquences du modèle</i>	p.28
i) <i>Airbus n'a eu qu'un impact modéré sur les prix des avions commerciaux</i>	
ii) <i>Airbus a eu un impact négatif en terme d'innovation technologique de ses concurrents</i>	p.28
iii) <i>La présence d'Airbus réduit considérablement les profits de Boeing et Mac Donnell Douglas</i>	p.29
iv) <i>Le « Starfish effect »</i>	p.29
<b>D) Esquisse des débats et controverses qui concernent la Politique Commerciale Stratégique</b>	p.31
<b>III Le libre-échange : une théorie qui a « perdu son innocence »</b>	p.33
<b>A) Les défenseurs systématiques du libre-échange</b>	p.34
a) <i>La crainte des représailles</i>	p.34
i) <i>Etape 1 : l'agression initiale</i>	p.34
ii) <i>Etape 2 : les représailles</i>	p.35

<i>ii) Troisième étape : le retour à la coopération</i>	p.36
b) Le problème de la détermination ex ante des industries stratégiques	p.36
c) Anne Krueger ou une défense systématique du libre échange	p.39
<b>B) Paul Krugman : pour une défense raisonnable du libre-échange</b>	p.39
a) La remise en cause du caractère de « first best » du libre-échange	p.40
b) Le libre-échange demeure, cependant, la meilleure des politiques commerciales : un « second best »	p.40
<i>i) Un argument purement économique : « si les marchés sont imparfaits, le remède approprié à leurs imperfections relève rarement de la politique économique elle-même »</i>	p.41
<i>ii) Un argument autant politique qu'économique : « chercher à en dévier (du libre-échange) d'une manière sophistiquée finira probablement par faire plus de mal que de bien »</i>	p.42
<b>C) Les Politiques Commerciales Stratégiques comme antichambre du libre-échange</b>	p.43
<b>Ouverture</b>	p.44
<b>Références</b>	p.45
<b>Annexe 1 : Caractéristiques des différentes formes d'économie</b>	p.48
<b>Annexe 2 : Introduction synthétique à la Politique Commerciale Stratégique</b>	p.49

## Introduction

Le débat économique concernant le commerce international voit s'affronter deux points de vues tranchés : les tenants du libre-échange d'une part, et les partisans d'une intervention publique d'autre part. La thèse qui sert de référence officielle depuis la Seconde Guerre Mondiale est celle du libre-échange. C'est notamment la position qui inspire l'action de certaines organisations internationales telles que le GATT puis l'OMC.

Néanmoins, cette thèse est contrariée par la réalité. Presque tous les États subventionnent au moins certains de leurs exportateurs ou cherchent à encourager la création de "champions nationaux" dans certains secteurs, dans les semi-conducteurs par exemple. L'intervention de l'État français dans le secteur nucléaire en France, ou de certains pays européens réunis en consortium pour Airbus en sont deux exemples probants.

Ce constat des limites dans l'application effective du libre-échange a donné naissance à un courant de pensée, mis en forme initialement par Barbara Spencer et James Brander de l'Université de British Columbia (Canada), qui apporte de nouvelles justifications aux actions de politique commerciale. De nouveaux modèles qui montrent qu'un gouvernement peut intervenir avec une certaine efficacité.

« Ce courant, la politique commerciale stratégique (PCS), s'efforce de montrer que, dans une situation de concurrence imparfaite où existent des relations stratégiques entre firmes, les interventions étatiques peuvent être bénéfiques pour la collectivité du pays dans lequel l'État intervient. Le terme « stratégique » doit être compris ici par référence à la théorie des jeux : le revenu de chaque firme dépend des choix stratégiques des autres firmes. »<sup>1</sup>.

Ceci s'oppose à la doctrine du libre-échange, qualifiée également de théorie traditionnelle, qui adosse son analyse des effets du commerce international à l'hypothèse de concurrence pure et parfaite. C'est la justification à la spécialisation internationale.

Les économistes classiques et néoclassiques apportent ainsi un certain nombre d'arguments en faveur du libre-échange :

- Le Libre-échange est bénéfique pour l'ensemble de tous les pays et pour chacun individuellement. Grâce au libre-échange, aucun pays ne peut voir sa situation se dégrader (idée due à Smith puis systématisée par Ricardo avec la théorie des avantages comparatifs)
- Le paradoxe de John Stuart Mill : énonce que la répartition du gain procuré par le libre-échange tend spontanément à s'opérer au profit des pays les plus pauvres. Donc, outre son optimalité, le libre-échange aurait également un caractère d'équité.
- Selon le théorème d'égalisation de rémunération des facteurs (HOS), le libre-échange contribuerait à assurer partout une parfaite justice distributive. En effet,

---

<sup>1</sup> GUILLOCHON, B. *Le Protectionnisme*, 2001, Paris : La Découverte, Coll. Repères, p. 73

en CPP, les prix s'établissant au coût marginal et le travail étant rémunéré à la productivité physique marginale, l'efficacité productive des facteurs devient la même partout. Par conséquent, il n'y a plus de différences entre pays riches et pays pauvres quant au processus de production.

Cependant, comme le note Marc Levinson dans son article de 1988 « Is Strategic Trade Fair Trade ? », « de nombreux secteurs de l'économie mondiale ne sont pas aussi parfaitement concurrentiels », l'offre de nombreux produits industriels étant détenue par des monopoles ou un nombre restreint de firmes constituant un oligopole.

Par ailleurs, un commerce intra-branche (i.e. l'échange entre pays) de biens nécessitant des dotations en facteurs de production fortement similaires, s'est fortement développé.

En outre, les approches en faveur du libre-échange sont attaquées dans leur fondement même avec la remise en cause de la Concurrence Pure et Parfaite, par le constat d'une concurrence imparfaite et de rendements croissants au niveau international.

Ainsi, selon Bernard Guillochon : « Toutes les analyses de la Politique Commerciale Stratégique reposent sur un principe simple : en concurrence imparfaite, comme il existe des écarts entre prix et coûts marginaux, donc des rentes, certaines actions bien choisies de politique commerciale peuvent permettre à certains pays d'obtenir des rentes plus élevées que ce que permettrait le simple fonctionnement du marché. »<sup>2</sup>

Ceci nous conduit à nous poser la question de l'efficacité des PCS et son corollaire à savoir, le libre-échange est-il dépassé, en se référant au titre de l'article de Krugman (1987).

Notre analyse, de par l'apparition même de la théorie des PCS, aura pour point de départ les modèles de base de Brander et Spencer, puis ses critiques et dépassements successifs, et plus particulièrement l'analyse de Neven et Seabright (1995).

---

<sup>2</sup> **GUILLOCHON, B.** *Le Protectionnisme*, 2001, Paris : La Découverte, Coll. Repères, p. 73

Dans cette optique, nous évoquerons tout d'abord la pratique des politiques commerciales, puis les débats et controverses autour de la théorie de la PCS. Enfin nous nous demanderons si le libre-échange reste un modèle pertinent face aux développements concernant la Politique Commerciale Stratégique .

# **I Les politiques commerciales stratégiques (PCS) en pratique**

## **A) Les politiques industrielles de différents pays**

Nous ne différencierons pas dans notre exposé les politiques commerciales stratégiques et les politiques industrielles, comme le font Paul Krugman et Maurice Obstfeld.

### *a) La politique industrielle en France*

Selon Krugman, la Politique Commerciale Stratégique en France s'est caractérisée par l'effort du gouvernement à renforcer la compétitivité des entreprises françaises en matière de technologie. Il a cherché à créer, dès le début des années 60, des

« champions nationaux », en encourageant les fusions, en créant des marchés favorisés : les administrations publiques ne pouvaient pas acheter plus d'une certaine valeur de produits étrangers (ce qui est toujours vrai).

Plusieurs organismes ont été créés dont l'ANVAR, agence nationale de l'innovation pour les PME, qui peut financer les PME en cas de coûts dus à des innovations.

### *b) La politique industrielle au Japon*

Lorsque le Japon sort de la seconde guerre mondiale, contraint par sa constitution, il ne peut développer les secteurs militaires. Alors que dans les autres pays du monde, la définition de sécurité nationale se concentre sur les secteurs militaires, elle représente les secteurs stratégiques de l'économie japonaise : les secteurs permettant d'assurer l'autosuffisance alimentaire et ceux qui permettent d'obtenir des ressources suffisantes pour s'alimenter en matières énergétiques.

C'est le MITI, ministère en charge du commerce et de l'industrie, qui établit la liste des secteurs clés. Cette liste a évolué au cours du temps (1953 : électricité, 1956 : automobile, 1959 : pétrochimie... puis les industries « intensives en savoir » depuis le milieu des années 70).

La politique commerciale stratégique du Japon peut être représentée par la théorie de vol d'oies sauvage de Akamatsu Kaname, bien qu'écrit antérieurement (1937). L'industrie nouvelle est protégée, la production nationale prend le relais et les importations diminuent, les exportations se développent.

Dans la pratique, dès 1959, la politique de vol d'oies sauvages s'est résumé à une politique de cartel : alors qu'en France les fusions sont fortement encouragées, elles sont quasi forcées au Japon, afin de permettre aux firmes d'être compétitives et résistantes.

c) *La politique industrielle aux États-Unis*

Bien que le principe de liberté des marchés exclut toute direction gouvernementale de l'économie, le gouvernement américain a tout de même un rôle majeur dans la promotion de certains secteurs industriels.

D'après Paul Krugman et Maurice Obstfeld, l'agriculture peut servir de référence dans l'interventionnisme gouvernemental américain. L'exemple donné par ces deux auteurs est celui d'un fermier qui innoverait et serait imité. Les autres fermiers bénéficieraient de l'innovation sans avoir subi les coûts. Pour éviter le plus cela, le gouvernement a lui-même participé à la recherche en technologie agricole et à la dissémination des progrès par l'« Agricultural Extension Service ». De plus, son rôle fut très important dans la construction d'infrastructures (irrigation, ...).

De même, la défense est également un secteur où le gouvernement américain est beaucoup intervenu, faisant des États-Unis le centre le plus important du marché mondial pour le secteur militaire. Dominant ainsi le marché des avions de chasse, les États-Unis ont également donné un avantage aux firmes américaines de production d'avions civils. Par exemple, le B-52, bombardier américain, a fortement inspiré le Boeing 707, introduit en 1960 sur le marché des aéronefs civils.

De plus, comme le montre Krugman, en 1984, la taxation des importations peut agir comme une forme de subvention (promotion) aux exportations, si l'industrie en question est sujette à un fort phénomène d'apprentissage (« learning by doing ») ou à d'autres formes d'économie dynamique, comme dans le secteur des semi-produits, de l'automobile ou de l'aéronautique.

## **B) Deux exemples de secteurs stratégiques : les semi-conducteurs japonais (a) et l'aéronautique (b)**

### *a) Le cas des semi-conducteurs japonais*

Comme nous l'avons vu, à partir des années 70, les Japonais se sont lancés dans les industries de hautes technologies, qui étaient jusque là le monopole des États-Unis. Le gouvernement japonais dirigea des projets de recherche et protégea les firmes japonaises de ce secteur. Au début des années 80, les japonais étaient devenus dominants sur les mémoires RAM (Random Access Memories).

Les aides du gouvernement ne se firent ni par des subventions, ni des quotas, ni des droits de douane (outils classiques d'intervention), qui furent supprimés dès le milieu des années 70. La question est de savoir comment le Japon est parvenu à devenir majoritaire sur le marché.

Plusieurs hypothèses sont avancées :

- Une politique du « acheter japonais » ;
- Des fusions entre entreprises, impossible aux États-Unis à cause des lois anti-trust.

Une étude de Krugman et Baldwin (1988) porte sur les mémoires RAM de 16 Kilo-octets, entre 1978 et 1984. Selon les deux auteurs, le fait que les firmes américaines dominaient le marché sur l'ensemble des pays, excepté au Japon, montre que le Japon se livrait au protectionnisme. Selon le modèle, la protection japonaise était équivalente à une taxation de 26%, ce qui permis à ce pays de conserver trois firmes productrices de RAM. Cette forme Politique Commerciale Stratégique était efficace, car le secteur

des semi-conducteurs connaît un fort effet d'apprentissage, qui se traduit par des rendements marginaux dynamiques fortement croissants.

La même situation s'est produite à partir de 1986, avec les mémoires 256 K. Suite à une plainte pour dumping par les États-Unis, le Japon a dû presque doubler les prix de ses mémoires entre 1986 et 1988.

### *b) Le cas de l'aéronautique*

Les États-Unis ont exercé une domination prolongée dans le secteur aéronautique. Depuis le début des années 70, deux programmes gouvernementaux de nature coopérative ont été mis en place en Europe, visant le développement de l'aéronautique en Europe.

Le premier est le Concorde, réalisé par l'Angleterre et la France conjointement. Comme les constructeurs privés n'étaient pas convaincus de la rentabilité d'un avion supersonique, ce sont les gouvernements des deux pays qui financèrent le projet.

Le second est Airbus, consortium européen, qui produit des avions pour le transport de passagers. « Le coût en capital et divers autres coûts ont été financés par les gouvernements membres. » (Krugman). Contrairement au Concorde, qui fut un échec commercial, Airbus produit des avions commercialement viables.

Le cas de l'aéronautique peut être considéré comme l'un des plus intéressants pour étudier la Politique Commerciale Stratégique, aux vues de ses caractéristiques :

- Le coût d'entrée sur ce marché est très élevé (équipement hautement spécialisé, infrastructure commerciale, R&D longs et coûteux) ;

- Présence d'économies d'envergure (*economy of scope*), plusieurs modèles produits par une même entreprise coûtent moins chères que ces mêmes modèles produits par des entreprises différentes ;
- Importantes économies d'échelles (*economy of scale*) du fait de l'importance des coûts fixes ;
- Importants effets d'apprentissage (« *learning by doing* ») qui pourrait justifier une aide même temporaire car il générerait une forte compétitivité à long terme ;
- Ce marché est structurellement oligopolistique : il est étroit c'est-à-dire qu'il ne permet pas de limiter ses ventes à un ou quelques pays, et ne peut accueillir un nombre élevé de producteurs.

Pour une précision sur les économies d'échelle statiques, les économies d'échelle dynamiques, la courbe d'apprentissage, ou les économies d'envergure, se référer à l'annexe.

## II Débat et controverse de la Politique Commerciale Stratégique

L'étude des Politiques Commerciales Stratégiques fait parti d'un programme de recherche plus large qui a commencé au début des années 80. Pendant cette période les économistes ont cherché à intégrer l'étude des oligopoles et des autres formes de concurrence imparfaite dans l'analyse formelle du Commerce International. L'analyse économique traditionnelle, fondée sur les théories de Smith, de Ricardo, Heckscher, Ohlin, et Samuelson, étant incapable d'expliquer des phénomènes tels que le commerce intra-firme ou les volumes énormes échangés entre les pays similaires.

En outre, ces modèles se révélaient incapables d'incorporer des éléments aussi important que les rendements d'échelle croissants internes aux firmes, les phénomènes d'apprentissages (« *learning by doing* »), l'effet de la recherche et développement, ou encore des interactions stratégiques entre firmes. D'où le fort contenu de la Politique Commerciale Stratégique en terme de théorie des jeux, comme le rappel notamment Bhagwati en 1991, en tant qu'intervention d'une autorité pour modifier les interactions stratégiques entre des firmes oligopolistiques. Le but de l'autorité domestique étant, dans ce cadre d'aider ses firmes domestiques à capter une rente supérieure à celle que

lui offrirait « naturellement » le jeu du marché. Cette conception ne devant pas être confondue avec la notion de « secteurs stratégiques », c'est-à-dire important ou décisif d'un point de vue économique ou politique.

## A°) **Rappel théorique : La structure "Théorie des Jeux" de la Politique Commerciale Stratégique**

Dans les années 80, l'utilisation des méthodes de la théorie des jeux a permis, entre autres, un renouveau de l'analyse des stratégies dynamiques des firmes qui évoluent sur des marchés internationaux imparfaits. L'introduction de la théorie des jeux, tout comme l'apport des analyses microéconomiques qui s'attachent à modéliser le comportement des firmes dans des marchés à concurrence imparfaite, a facilité à cette époque le rapprochement nécessaire entre l'économie industrielle, plutôt empirique, et l'économie internationale, plus théorique.

### *a) Hypothèses*

Puisque les actions de chaque agent (joueur) influence la situation (gain ou perte) des autres participants, les Politiques Commerciales Stratégiques peuvent être formalisées grâce à la théorie des jeux.

Cependant, ce sont des jeux non-coopératifs, c'est-à-dire que les agents peuvent résilier leurs engagements (mentir).

Chaque agent adopte sa stratégie en essayant d'anticiper la stratégie des autres agents, tout en sachant que les autres agents font de même : symétrie de l'information.

Un Equilibre de Nash apparaît lorsque chaque « joueur » décide de la stratégie qui maximise ses gains, connaissant la stratégie des autres joueurs. Ainsi, dès lors que les autres participants ne modifient pas leur stratégie, en situation d'équilibre de Nash, aucun joueur n'a intérêt de modifier sa stratégie.

*b) Illustration avec des données arbitraires*

Imaginons un jeu avec trois « joueurs » : deux compagnies (une firme domestique x, une firme étrangère y), et un gouvernement. Les gains du gouvernement sont supposés être équivalents au bien-être domestique.

Le gouvernement peut décider d'intervenir, autrement dit subventionner x ou imposer un tarif douanier à la firme y, ou non. Le gouvernement prend cette décision avant que les firmes ne définissent leur propre stratégie. Dans les deux cas, la firme x décide de faire, soit X1, soit X2. Et la firme y, soit Y1, soit Y2.

Dans chaque cellule, il y a les gains des différents acteurs. Le premier chiffre représente les gains de la firme x, le second chiffre ceux de la firme y, et le troisième ceux de l'État.

Si le gouvernement intervient, la matrice des gains (des compagnies et de l'État) qui suit, dépendra des stratégies définies par les entreprises.

		Firme y	
Firme x		Y1	Y2
	X1	2 , 0 ; -1	0 , 2 ; -1

**Sous-jeux n°1**

L'État (x) intervient :  
La firme x est favorisé,  
La firme y est pénalisé.

	X2	3 , 0 ; 2 *	1 , -1 ; 0
--	----	-------------	------------

Si le gouvernement n'intervient pas, la matrice des gains (des compagnies et de l'État) qui suit, dépendra des stratégies définies par les entreprises.

	Firme y		
Firme x		Y1	Y2
	X1	1 , 1 ; 0	0 , 2 ; 0 *
	X2	2 , 0 ; 3	-2 , 1 ; 1

**Sous-jeux n°2**

L'État (x) n'intervient pas  
Jeux normal du marché

### c°) *Résolution des matrices*

Prenons la matrice 2 (celle où l'État n'intervient pas, ne favorisant pas la firme x), on constate que quelle que soit la stratégie de la firme x, la firme y préférera la stratégie Y2. On dit que la stratégie Y2 domine. On sait donc, que la firme x doit maximiser ses gains sous cette contrainte. La firme x choisira la stratégie qui minimise ses pertes, c'est-à-dire la stratégie X1.

De manière symétrique, dans le cas où l'État intervient et favorise la firme x (matrice

1), on constate que c'est la stratégie X2 qui domine. La firme y ne peut choisir que la stratégie Y1.

*d°) Le pouvoir explicatif du raisonnement à l'aide la théorie des jeux.*

Nous pouvons remarquer plusieurs chose à l'aide cette illustration.

Premièrement, le plus intéressant est le pouvoir explicatif et la possibilité de généraliser ce type de raisonnement. Ainsi, ce jeux ressemble à la matrice de Krugman (1987, « *Is free Trade Passé ?* », Journal of Economic Perspective) crée pour mettre en évidence le raisonnement qui sous-tends les subventions stratégiques aux exportations dans le marché des avions civils. Il montre qu'une intervention des gouvernements européens pourrait permettre, sous certaines conditions, de s'accaparer tout le marché, en gommant l'avantage concurrentiel acquis de Boeing.

En outre, cette approche n'exclut aucun instrument de politique commerciale, on pourrait prendre en considération aussi bien un droit de douane, un quota, une Restriction Volontaire d'Exportation, des subventions pour la R & D. Ou n'importe quel autre instrument qui pourrait modifier ou distordre les gains des firmes oligopolistiques.

Deuxièmement, dans le cas présent, nous constatons, que lorsque l'État intervient, le bien-être domestique est toujours inférieur aux gains correspondant dans l'autre matrice. Cependant, les conseils ou les conclusions en terme de Politique Commerciale Stratégique dépendent précisément de la structure du modèle, c'est-à-dire de la manière dont le phénomène réel étudié est traduit ou formalisé en terme théorique ou abstrait. (Nous reverrons cela dans le point II B, Eaton et Grossman, 1986)

Par exemple, on suppose ici que le gouvernement joue de manière coopérative, c'est-à-dire qu'il ne revient pas sur ces engagements. S'il n'est pas crédible, par exemple s'il est rationnel pour le gouvernement de revenir sur ses engagements, donc de ne plus soutenir la firme x pour maximiser son propre gain (le bien-être collectif). Les firmes rationnelles anticiperont cet équilibre et se placeront en situation d'équilibre dans le

sous-jeux 2. C'est pour cette raison que le gouvernement intervient en premier.

En résumé, et sans approfondir plus cette remarque, les préconisations des modèles dépendent de trois facteurs : du comportement des firmes ; de l'ordre dans lequel les agents jouent ; et de l'absence (ou du type) de représailles des autorités étrangères.

## **B°) Les modèles de référence : Brander et Spencer (1985, et 1984a, b)**

Les modèles de Brander et Spencer ont posé les bases méthodologiques de l'analyse de la Politique Commerciale Stratégique qui a dominé jusqu'en 1995 (modèle de Neven et Seabright).

### *a) Rappel sur le modèle de base de Cournot*

Brander et Spencer ont abordé les transferts ou les détournements de rente entre les oligopoles en s'inspirant de la méthode de Cournot, telle qu'il l'a exposée en 1838, dans ses « Recherches sur les principes mathématiques de la Théorie de la Richesse ». Nous supposons, donc, ici des firmes qui produisent des produits homogènes et qui cherchent à produire la quantité de bien qui maximise leur profit de manière parfaitement indépendante en prenant pour données les quantités produites par l'autre firme.

Le profit de la firme représentative  $x$  dépend de son niveau de production, et de la production aggregée de ses concurrents.

Si on regarde les dérivées premières et secondes de la fonction de profit de la firme représentative  $x$ , le modèle de Cournot aboutit à un équilibre de manière aussi prévisible que dans un équilibre de Nash. On considère que les quantités produites par la concurrence sont données.

Dans ce modèle, en situation de libre-échange, donc sans intervention de l'État, il y a,

*de facto*, un équilibre de duopole entre les deux firmes qui génère un profit positif pour chacune d'elle.

*Nota Bene.* La variable stratégique est la quantité de produits mise sur le marché par chaque firme (conjecture de Cournot). C'est-à-dire que les firmes ne se font pas directement concurrence sur les prix.

*b) Deux concurrents oligopolistiques s'affrontent sur un marché tiers, la fonction stratégique des exportations (Brander et Spencer (1985))*

*i) Les particularités de ce modèle*

Le modèle de Brander et Spencer (1985) incorpore un duopole international de Cournot dans un marché tiers. Cela signifie que les deux firmes s'affrontent sur un marché étranger pour elles-deux. Elles ne produisent que pour l'exportation.

Ils supposent une collusion parfaite entre chaque état et leur firme domestique.

Les États dont dépendent les firmes ne peuvent entraver directement la firme concurrente.

Cela permet d'étudier des Politiques Commerciales Stratégiques de formes pures pratiquées par des gouvernements qui souhaitent aider leur firme domestique. Mais, ces gouvernements ne peuvent le faire qu'à l'aide subvention aux exportations.

*ii) Les conclusions du modèle de Brander et Spencer (1985)*

Premièrement, et de manière naturelle, introduire ou augmenter des subventions à l'exportation d'une firme domestique permet d'augmenter le niveau de production de cette firme, et réduit celle de la rivale. En effet, l'augmentation des subventions réduit

les coûts réellement supportés par la firme domestique, et incite la firme aidée à exporter plus que sa rivale. Mais, comme les biens subventionnés sont de bons substituts aux produits de la firme rivale, cette dernière doit baisser son niveau de production d'équilibre.

Deuxièmement, puisque les prix du marché baissent lorsque les quantités totales disponibles augmentent, les profits de la rivale vont décroître en fonction de l'augmentation des subventions. Mais, les profits de la firme aidée vont continuer à progresser, c'est le détournement de la rente (*profit shifting, profit stealing*).

Troisièmement, cette baisse des prix bénéficie aux consommateurs du pays tiers.

Enfin, et surtout, contrairement aux modèles classiques du libre-échange, cette subvention permet d'améliorer le bien-être du pays qui subventionne. Si la subvention est relativement faible et si le bien-être du pays se réduit au profit de la firme diminuée de la subvention du contribuable. Ainsi, un pays devra d'autant plus aider une firme nationale qu'elle est compétitive, car le profit brut de la firme subventionnée sera d'autant plus supérieur au niveau de la subvention, aboutissant à un gain net au niveau de l'économie subventionnant.

Il convient de rappeler, également, la contribution importante de Krugman, en 1984, dans laquelle il montrait que la taxation des importations peut agir comme une forme de promotion des exportations, si l'industrie en question est sujet à un fort phénomène d'apprentissage (« *learning by doing* ») ou à d'autres formes d.'économie dynamique, comme dans le secteur des semi-conducteurs, de l'automobile ou de l'aéronautique ;

*iii) Le marché des avions de 30 à 40 places, comme prototype du modèle de transfert de rente de Brander et Spencer*

Baldwin et Flam (1989) affirment que le marché des avions de 30/40 sièges semble avoir toutes les caractéristiques pour être un exemple presque parfait du modèle de transfert de rente de Brander et Spencer, à cause de la présence de forts rendements d'échelle et d'envergure, à la fois statiques et dynamiques.

*iv) Une première critique : le cas d'un duopole de Bertrand*

Eaton et Grossman ont repris, en 1986, ce modèle de Brander et Spencer en modifiant une seule hypothèse : les firmes se font concurrence par les prix, selon l'hypothèse de Bertrand, qui est une hypothèse plus réaliste.

Ils aboutissent à une conclusion contre-intuitive : la Politique Commerciale Stratégique optimale consiste, alors, à taxer les exportations domestiques afin d'accroître le prix de vente à l'étranger, et réduire les quantités vendues pour accroître le profit de la firme.

Cette conclusion va dans le sens d'une intervention de l'État, mais nous rappelle que les modalités de la Politique Commerciale Stratégique sont très sensibles à toutes les hypothèses du modèle considéré.

### *c°) Modèle où deux firmes s'affrontent sur les deux marchés nationaux*

La structure de base du modèle à marché réciproque, abordée ici, a été établie par Brander en 1981, ("*Intra-Industry Trade in identical Products*", Journal of International Economics)

#### *i) Segmentation et modèle à marché réciproque*

Nous considérons deux pays, avec des conditions de demandes et de coûts similaires mais pas nécessairement. L'un est le pays domestique, l'autre, le pays étranger.

Dans chacun de ces pays, deux ou plusieurs biens sont consommés. Au moins un de ces biens est produit dans des conditions oligopolistiques, la demande est satisfaite en partie par l'étranger et l'intérieur.

Le point important ici est que les marchés sont considérés segmentés (Brander et Spencer, 1984a, b), cela signifie que les oligopoles prennent des décisions séparées pour chacun des marchés (intérieur ou étranger).

Dans ces conditions, les oligopoles définissent des niveaux de productions différents pour chaque marché, plutôt que de considérer un marché mondial intégré qui répartirait de lui-même les produits en fonction des marchés. Les prix sur chacun des marchés sont donc des variables indépendantes.

*ii) Le captage de rente dans le modèle à marchés réciproques avec une situation oligopolistique de type Cournot : le dilemme du prisonnier*

Brander et Spencer (1984a,b) utilisent un duopole de Cournot. Nous avons des firmes domestiques et étrangères et deux gouvernements, l'un domestique, l'autre étranger.

Dans un premier temps les gouvernements fixent, simultanément, les droits de douane, puis les firmes décident de leur niveau de production.

Chaque État souhaite avoir l'action qui maximisera son bien-être national, qui est composé du profit de sa firme domestique, du surplus de ses consommateurs et des revenus nets du gouvernement (Dixit).

Le bien-être domestique ne dépend, dans le cas étudié ici, du droit de douane étranger uniquement à cause de son impact sur le profit de la compagnie nationale, qui compte intégralement dans le bien-être domestique.

Sous ces conditions, la situation d'équilibre qui prévaut ici est un équilibre de Nash où les deux firmes ont intérêt à utiliser le droit de douane.

Cet équilibre non-coopératif est normalement sous-optimal en matière de bien-être, s'il est comparé à un régime de libre-échange, donc sans droit de douane.

L'incitation de subventionner les ventes sur le marché domestique existe toujours lorsqu'un gouvernement est confronté à un marché oligopolistique.

Il est intéressant de noter avec Dixit (1984, 1988) qu'un État est toujours incité à mener une Politique Commerciale Stratégique active, même lorsque l'on prend en compte les représailles (par exemple, des droits de douane qui contre-carrent une subvention aux exportations). Matrice pouvant illustrer ce dilemme du prisonnier :

	Pays A		
Pays B		Libre-échangiste	PCS
	Libre-échangiste	400 <sup>A</sup> , 400 <sup>B</sup>	500 <sup>A</sup> , 50 <sup>B</sup>
	PCS	50 <sup>A</sup> , 500 <sup>B</sup>	100 <sup>A</sup> , 100 <sup>B</sup>

Matrice inspirée de Baldwin (1989)

Cependant, Dixit (1988) conclut aussi qu'en cas de dumping de la part de la firme étrangère, un droit de douane compensateur n'est pas justifié, puisque l'oligopole ne capte qu'un profit limité. En outre, même lorsque l'oligopole étranger est subventionné, Collie (1991) n'aboutit pas à la même conclusion que Dixit (1988) en termes de Politique Commerciale Stratégique active. Pour lui, l'intérêt de la Politique Commerciale Stratégique est, finalement, neutralisé par les représailles des deux économies. Des conclusions de ces deux modèles, on peut déduire que l'intervention des puissances publiques n'est pas toujours systématiquement utile.

## C°) **Le secteur de l'aéronautique civil : l'apport du modèle de Neven et Seabright (1995)**

Nous vous rappelons que le marché aéronautique civil se prête bien à une analyse de la Politique Commerciale Stratégique. Cf. partie I

### *a°) La particularité de ce modèle*

#### *i) Quelques modèles antérieurs*

Les modèles antérieurs à celui de Neven et Seabright ont consisté à modéliser la concurrence entre Airbus et Boeing comme un duopole. Airbus étant la firme qui défie le monopole de Boeing.

Leurs conclusions logiques est qu'une Politique Commerciale Stratégique au profit de l'un se fait au détriment de l'autre. Pour présenter de manière synthétique les conclusions de ces modèles, les grands gagnants sont, à la fois les gouvernements européens grâce aux gains de Airbus, et les consommateurs. Les grands perdants étant, et les Etats-Unis (Boeing), et les contribuables européens (dont il n'est pas fait mention dans le modèle Neven et Seabright). Les modèles que nous citons ici concluent également à l'impact négatif de Airbus pour le Monde, et les Européens dans leur ensemble.

Baldwin et Krugman (1988) ont également développé un modèle de concurrence entre Airbus Industrie et Boeing et simulé le comportement du marché des A 300 et B 767 (moyens porteurs à rayon d'action moyen) avec et sans Airbus Industrie. Ils concluent que Airbus avait eu un impact positif sur les prix pratiqués aux consommateurs, mais avait entraîné de fortes pertes pour Boeing et des pertes substantielles pour les contribuables européens. L'impact négatif de l'entrée d'Airbus s'expliquant par la présence d'importantes économies d'apprentissage (réduction du coût marginal de production à mesure que la production augmente) qui ont été diluées par l'entrée d'Airbus.

(Remarquons que ces deux mêmes auteurs avaient présenté des conclusions différentes d'un

modèle similaire lors d'une présentation de leurs travaux lors d'un atelier de travail conjoint entre le CEPR et le National Bureau of Economic Research relatif à la Politique Commerciale Stratégique. A cette occasion, ils montraient que les gains en termes de surplus de consommateurs compensaient les pertes liées aux subventions implicites sous forme de crédits bonifiés.)

Kepler (1990) a étendu cette analyse en modélisant la concurrence entre ces deux producteurs, mais sur trois segments de marché : petit porteur à petit champs d'action (exemple : A 320, B 737), moyen porteur/moyen courrier (exemple : A300, A310, B757, B767, long courrier/gros porteur (exemple : B747). Kepler confirme les conclusions de Baldwin et Krugman : le bénéfice en terme de surplus de consommateur ne réussit pas à compenser les pertes liées aux économies d'apprentissage, conclusion aggravée par la présence d'économies d'envergures (économie liées à la possibilité de produire pour plusieurs marchés différents grâce aux transferts de méthodes par exemple).

Kepler (1994) montre que le principal effet de subventions à la production consiste à transférer des économies d'apprentissage, des parts de marché et de bénéfices de Boeing vers Airbus, sans avantager outre mesure les consommateurs.

*ii) le modèle de Neven et Seabright*

Ce modèle se distingue des modèles précédents, car il ne se limite pas à l'étude d'un duopole mais prend en compte trois constructeurs (Boeing, Airbus, et Mac Donnell Douglas). Ce qui complexifie l'analyse. Ils partent, d'un duopole entre Boeing et MacDonnell Douglas, qui voit entrer un troisième concurrent, Airbus. Dans ce modèle, il n'est pas tenu compte des contribuables européens.

Ainsi, premièrement, l'impact qualitatif et quantitatif d'un troisième producteur n'est pas celle d'un second. Deuxièmement, ils se sont attachés à modéliser les décisions de développement des nouveaux produits, plutôt que de considérer les gammes de produits comme données.

Cette démarche permet, selon ces auteurs, de se demander si Airbus a eu un impact sur la qualité et les types des produits de ses rivaux, ainsi que sur les prix et les quantités de produits donnés.

### *b°) Les caractéristiques essentielles du modèle*

Premièrement, ce modèle étudie une séquence de décisions de production se déroulant sur une période de quarante ans, qui lie six étapes de la concurrence industrielle correspondant à l'introduction de nouveaux modèles en termes de taille ou au remplacement de modèles existants.

Deuxièmement, ils cherchent à rendre compte des décisions d'entrée par Boeing, Airbus, et Mac Donnell Douglas à chacune des étapes de la concurrence. Ils modélisent les décisions relatives aux développements de nouveaux modèles et aux dépenses de R&D, à chaque étape, pour voir si Airbus a eu un impact sur le type ou les caractéristiques techniques des avions produits, aussi bien que sur les prix et quantités.

Troisièmement, ce modèle explicite et étudie l'imparfaite substituabilité d'avions de tailles différentes.

Quatrièmement, ce modèle rend compte de l'existence d'économies d'échelle à l'intérieur des firmes.

Cinquièmement, les firmes décident simultanément et définitivement, pour chaque période, et avant chaque période, leur niveau de production. Il n'y a pas d'économie d'apprentissage à l'intérieur de chaque période.

Sixièmement, les firmes s'engagent fermement sur les prix sur la période donnée, ceux-ci ne varieront pas au sein d'une période.

### *c°) Les conséquences du modèle*

#### *i) Airbus n'a eu qu'un impact modéré sur les prix des avions commerciaux*

Bien que Airbus soit en concurrence avec Boeing, MDD est moins incité à concurrencer Boeing ; et l'introduction d'airbus réduit les parts de marché de Boeing ce qui l'empêche de bénéficier d'économie d'échelle et d'envergure, donc ne fait pas baisser ses coûts.

Malgré cela, Airbus est un concurrent plus efficace que MDD, un duopole Airbus/Boeing

coûterait 2% moins chère aux consommateurs qu'un duopole MDD/Boeing.

L'important est que si Boeing était en situation de monopole, les prix du marché seraient 15% supérieurs.

ii) *Airbus a eu un impact négatif en terme d'innovation technologique de ses concurrents*

Les dépenses en R&D ont globalement augmentées dans le secteur, mais il y a, beaucoup de dépenses redondante.

Ensuite, l'entrée d'Airbus a réduit les anticipations de rendement de la production, ce qui a réduit les investissements en terme de recherche sur l'amélioration de la consommation en carburant et de maintenance.

iii) *La présence d'Airbus réduit considérablement les profits de Boeing et Mac Donnell Douglas*

Si on donne le même poids au profit et au surplus du consommateur, alors Airbus a eut un impact globalement négatif sur le bien-être mondial, mais des conséquences largement positives sur le bien-être européen.

iv) *Le « Starfish effect »*

La perte en terme d'économies d'échelle et d'envergure par Boeing, suite à l'entrée d'Airbus, a considérablement augmenter les coûts de production éventuels d'un 777. De ce fait, l'entrée de MDD sur le marché des longs courriers/moyens porteurs est plus soutenable. Et ce, même si l'entrée d'Airbus décourage l'entrée de MDD sur le marché des moyens courriers/moyens porteurs. Autrement dit, l'entrée d'Airbus peut renforcer MDD en fragilisant son principal concurrent.

C'est l'intensification de concurrence et la réduction des taux de profit de tous les agents, par l'entrée d'Airbus sur le marché, qui fragilise Boeing (le leader du marché), et renforce MDD. L'impact de Airbus est asymétrique sur ses concurrents.

Ce point peut avoir des applications plus générales. Dans les modèles classiques de

découragement à l'entrée, il est souvent posé que la firme qui veut entrer doit affronter des adversaires symétriques ou identiques : les actions qui fragilisent ou dissuadent l'une ont le même effet sur toutes les autres. Néanmoins, ce raisonnement n'est plus assez robuste lorsqu'il s'agit de rivaux asymétriques. L'action de la firme A qui fragilise sa rivale B, peut réduire la menace qu'elle constituait pour C suffisamment pour compenser la menace que constitue A pour C.

Ce qui est étonnant, c'est que se sont ces économies d'échelle et d'envergure qui permettent d'aboutir aux « *starfish effect* », alors que justement en situation de duopole, elles justifient le vol de rente, grâce aux politiques commerciales et industrielles, des modèles inspirés de Brander et Spencer.

Le nom de ce concept, ainsi que le titre d'un article de Seabright (1996), "The starfish effect: Can market entry by one firm encourage further entry by other?", se réfère au fait que ce phénomène est une analogie forte avec la biologie évolutionnaire\*, dans laquelle l'introduction d'une espèce de prédateurs dans un écosystème accroît, plutôt que réduit, le nombre d'espèces différentes que l'écosystème peut supporter.

Comme le reconnaît Seabright (1996), aucune prédiction précise ne devrait être espérée d'une telle simulation. Ici, l'effet-concurrence surpasse l'effet-coût dans le cas des moyens courriers, c'est-à-dire que MDD est découragé à produire des moyens porteurs/moyens courriers, alors que c'est l'inverse pour les longs courriers (MDD serait encouragé à produire des moyens porteurs/longs courriers). Ceci, à cause des paramètres. Dans ce modèle, les économies d'échelles sont nécessaires pour qu'il y ait un « *starfish effect* ». Mais il aboutit à une conclusion, qu'il juge plus robuste : Dans les secteurs où « les économies d'échelle et d'envergure sont élevées, les conséquences d'une entrée ne sont pas basées sur la seule concurrence mais aussi sur les coûts. (*sic*)»

La fusion, en 1997, de Boeing et Mac Donnell Douglas devrait nous inviter à réfléchir sur la pertinence du concept de « *starfish effect* » dans le cas présent.

---

\* Remarquons ici, que les œuvres de Darwin sur l'évolution naturelle, et de Spencer sur la sélection naturelle, exercent encore de nos jours une influence notable sur certains champs des sciences humaines et sociales, ou des sciences naturelles dans les pays anglo-saxons.

## **D) Esquisse des débats et controverses concernant la Politique Commerciale Stratégique**

Il existe, comme nous l'avons vu, beaucoup d'arguments en faveur de la Politique Commerciale Stratégique lorsque l'on est confronté à des marchés imparfaits. Néanmoins, la mise en place d'une Politique Commerciale Stratégique dépend de facteurs opérationnels, c'est-à-dire qu'elle repose de façon cruciale sur la structure des marchés. Ainsi, contre toute attente, Eaton et Grossman (1986) montrent qu'imposer un impôt sur le produit de la firme domestique peut être optimal, si la firme domestique et sa rivale étrangère s'affrontent au niveau des prix sur le marché tiers, alors qu'il est plus judicieux de subventionner le produit de la firme domestique, si l'affrontement se fait en terme de quantité.

Les critiques de Eaton et Grossman (1986) appelle une approche qui proposerait des outils de Politique Commerciale Stratégique plus robustes que les outils standards, tels les subventions ou les taxes. C'est pourquoi, Maggi (1996) montre que subventionner des capacités de production accroît généralement toujours le bien-être quelle que soit le mode concurrence, et que Bagwell et Staiger (1994) indiquent que les subventions en R&D peuvent être bénéfiques dans les deux cas de duopole, et de Cournot, et de Bertrand.

Toutefois, beaucoup de contributeurs à l'analyse de la Politique Commerciale Stratégique continuent à voir l'intervention de l'État comme l'ouverture de la boîte de Pandore : Soit parce que l'intervention, même en cas de « *market failure* », abouti à (et est demandé pour) protéger des secteurs peu compétitifs, qui devraient peut-être plutôt se réorganiser, soit parce que les « politiciens ont rarement toute l'information disponible pour mener une politique, telle que décrite par la théorie économique » (Grossman et Maggi, 1998). En effet, sa mise en place suppose, que l'autorité soit très bien informée sur les structures de coûts des firmes nationales ou sur le marché. En outre, il faudrait prendre en compte les distorsions introduites par les groupes de pressions qui cherchent à s'accaparer des rentes (« *rent seeking* »). C'est pourquoi ces

arguments sont toujours rappelés par les auteurs qui veulent soutenir le libre-échange (cf., par exemple, Bhagwati, 1989, ou Krugman, 1987). Par exemple, Grossman et Maggi (1998) étudient le cas où le gouvernement n'est pas parfaitement informé de l'efficacité de sa firme nationale, et qui ne peut intervenir qu'après que celle-ci ait fixé son niveau de R&D. L'entreprise peut donc adopter le comportement stratégique qui influencera le niveau optimal de subvention (dans ce cas, accroître son niveau de R&D).

Enfin, plus globalement, cette partie doit nous inviter à réfléchir sur l'opposition libre-échange/interventionnisme.

### **III Le libre-échange : une théorie qui a « perdu son innocence »<sup>3</sup>**

Différents points de vue s'opposent sur ce sujet, et ce malgré l'apparition de la théorie de la PCS. Il subsiste ainsi de fervents défenseurs du libre-échange pour qui toute intervention doit être bannie, le libre-échange conservant son caractère d'excellence.

Cependant, d'autres auteurs ont pris en compte les avancées théoriques du courant de la PCS, et ont dès lors révisé leur jugement quant au libre échange comme « first best ».

---

<sup>3</sup> KRUGMAN, P. « Le libre échange est-il dépassé » in *La mondialisation n'est pas coupable – Vertus et limites du libre-échange*, 2000, Paris : La Découverte, Coll. Essais, p.196.

## A) Les défenseurs systématiques du libre-échange

Parmi les défenseurs du libre-échange, nous retiendrons deux arguments : la craintes des représailles (a) et le problème de la détermination ex ante des industries stratégiques (b)

### a) *La crainte des représailles*

Un des arguments militant en faveur du libre-échange est matérialisé par la crainte de rétorsions commerciales qui constituent une menace constante pour tout gouvernement dans son choix de politique commerciale.

En effet, si les représailles peuvent permettre de gérer les conflits commerciaux comme c'est le cas dans l'industrie aéronautique, elles peuvent néanmoins être source d'aggravation des tensions commerciales : c'est l'exemple historique majeur de l'entre de guerre avec le tarif Hawley-Smoot.

Antoine Bouet<sup>4</sup> distingue 3 phases dans ce conflit issu du *Hawley-Smoot Tariff Act* en 1930 :

#### i) *Etape 1 : l'agression initiale*

- Dès 1929, déflation et chômage sont des problèmes généralisés
- La solution choisie aux États-Unis est d'augmenter les prix intérieurs et de réorienter la demande nationale vers la production domestique grâce aux tarifs douaniers (qui permettent de remplir ce double objectif).

---

<sup>4</sup> BOUET, A. *Représailles et Commerce International Stratégique*, Paris : 1994, Economica.

- En juin 1930, le *Hawley-Smoot Act* est voté avec des droits de douanes accrus sur 25000 produits, ce qui augmente le tarif moyen sur les importations protégées de 39 à 53%, et accroît la part des importations protégées de 34 à 48%.

ii) *Etape 2 : les représailles*

- La liste des produits concernés par cet Act était incohérente : si certains étaient en compétition avec des industries naissantes américaines, d'autres ne l'étaient pas pour des raisons climatiques ou de ressources naturelles : (e.g. accroissement de 1000% du tarif sur les importations de noix de cajou)
- Pour certains historiens l'objectif inavoué de cette loi n'était qu'un retour à l'autarcie
- Avant l'adoption de cette loi les pays tiers ont menacé les ÉTATS-UNIS de représailles qu'ils ont mis en œuvre après l'adoption par le Congrès américain de cette loi.
- La réaction de l'Angleterre est de renoncer à sa tradition libre-échangiste et d'instituer en 1932 le *Import Duties Act* : qui conduit à un accroissement modéré des barrières douanières sur un grand nombre de produits.

En mars 1932 les droits de douane anglais sont à nouveau majorés, et des accords préférentiels avec le Commonwealth sont conclu (e.g. les Accords d'Ottawa)

Le résultat est qu'après 1932, 80% des produits américains entrant en Grande Bretagne sont majorés (contre 20% antérieurement).

- La réaction de l'Espagne qui est également touchée par le *Hawley-Smoot Act* consiste en des représailles tarifaires sur des produits importants pour les ÉTATS-UNIS (e.g. automobiles)
- La réaction de l'Italie est violente et exprimée par une déclaration de Mussolini « Nous n'achèterons aux États-Unis qu'une valeur équivalente à celle qu'ils nous achètent » ainsi que l'arrêt des achats d'automobiles et la fermeture des usines Ford.

L'évolution du commerce international est caractérisée alors par une diminution des échanges internationaux : le montant des importations aurait été divisé par trois en quatre ans. ( cette contraction n'est plus que de 25 à 40% si l'on intègre la baisse des prix)

Ceci conduit Gazier [1985] à affirmer que le commerce mondial est « désintégré ».

*iii) Troisième étape : le retour à la coopération*

- Les ÉTATS-UNIS sont particulièrement touchés par l'effondrement du commerce mondial : leur part passe de 16% à 11% entre 1930 et 1935.
- Par conséquent, en juin 1934, les ÉTATS-UNIS décident d'une nouvelle politique commerciale consacré par le Reciprocal Trade Agreement Act qui consiste en des négociations directes pendant 3 ans d'accords bilatéraux de réduction tarifaires de 50%
- La leçon de ce scénario est que « Le retour à la coopération est nécessaire car le conflit a débouché sur une solution très peu satisfaisante »<sup>5</sup>

C'est la crainte d'un tel processus cumulatif de réactions-sanctions qui conduit à préférer le libre-échange.

*b) Le problème de la détermination ex ante des industries stratégiques*

Il convient de garder à l'esprit que quand on soutient une industrie c'est toujours au détriment d'une autre du fait des ressources supposées limitées de l'économie: en favorisant une, l'État doit retirer des ressources à d'autres. Or, comment être sûr d'avoir fait le bon choix ?

---

<sup>5</sup> Bouet, A. *ibid.*

Selon Lahsen Abdelmalki, pour savoir s'il est possible de déterminer ex ante quelles industries sont stratégiques, il faut prendre en compte les acquis de l'analyse évolutionniste et institutionnaliste du changement technologique et de l'innovation. Ainsi, pour de nombreux auteurs – comme Dosi, Lundwall, Nelson et Winter – l'évolution du changement technique n'est pas linéaire. L'innovation procéderait des interactions entre institutions publiques et privées, de l'ajustement du comportement des agents aux structures économiques. L'innovation s'inscrit donc « par incrémentations successives le long de trajectoires longues et incertaines ». (i.e. le progrès technique est incertain et contingent)

Comme le fait remarquer Marc Levinson : « Mettre en œuvre la politique commerciale stratégique suppose en premier lieu de déterminer quelles caractéristiques les industries concernées doivent présenter pour que l'aide du gouvernement soit profitable d'un point de vue économique. »<sup>6</sup>

Il est d'avis – comme un grand nombre d'économistes à l'instar de Robert Reich – que les industries stratégiques vérifient 3 conditions :

- elles sont propices à d'importantes économies d'échelle (seule cette condition de gains peut justifier le coût de la compétition) ;
- le poids de la R&D est important (c'est déterminant car les plans de R&D doivent être facteurs de sélections : cf. l'affrontement Mac / PC ; c'est-à-dire que les profits associés à ces plans sont incertains alors que les investissements sont lourds et immédiats) ; enfin,
- il doit y avoir une barrière à l'entrée (car une industrie sans barrières ne peut pas être stratégique : les barrières en termes de ressources ou de connaissances justifient la compétition)

Cependant, il faut reconnaître qu'il est quasiment impossible de prédire avec précision les modes d'entrée et les conditions d'avènement d'une industrie stratégique. Il est

---

<sup>6</sup> **libre-échange**VINSON, M. « Une remise en cause du dogme du libre-échange : la « politique commerciale stratégique » » in *Problèmes Economiques* n° 2128 du 7 juin 1989, p.5

notamment difficile de prédire la réaction des adversaires qui peut être une réaction d'indifférence, de coopération ou une réaction hostile, ce qui peut avoir des conséquences sur les effets de l'industrie stratégique.

Ainsi, si les partenaires se mobilisent, les avantages disparaissent aussitôt. C'est pourquoi, les économistes doutent généralement que la théorie des PCS puisse indiquer quelles types d'activités, de produits, ou de secteurs doivent être soutenus. C'est notamment le cas de Gary Clyde Hufbauer (économiste réputé de l'Université de Georgetown) qui déclare : « Je suis a priori sceptique sur la possibilité d'identifier les industries auxquelles pourraient s'appliquer une telle stratégie (...) C'est possible rétrospectivement mais c'est beaucoup plus difficile dans une optique prospective. Les tentatives peuvent rapidement dégénérer et fournir à celui qui est capable de réunir le plus puissant groupe de pression de Washington des justifications passe-partout. »<sup>7</sup>

Ainsi, J. Bhagwati (1989) fait une vive critique de l'application de ces théories (les PCS), d'une part à cause des mesures de rétorsions qu'elles sont susceptibles d'engendrer, mais également parce que les gouvernements ne disposent pas de « l'information nécessaire pour une politique d'intervention pertinente. »<sup>8</sup>

En outre, même si l'on fait l'hypothèse que les gouvernements disposent des informations, ce qu'a fait David Richardson<sup>9</sup> dans une étude comparant les bilans respectifs du libre-échange et des politiques commerciales interventionnistes, il conclut que le libre-échange reste une forme efficace d'organisation. Il aboutit également à la conclusion que les gains du libre-échange sont plus élevés lorsque la compétition est imparfaite que parfaite<sup>10</sup>. L'argument sur lequel est basée la Politique Commerciale Stratégique ne tiendrait alors plus. C'est pourquoi, des auteurs, à l'instar d'Anne Krueger, font une défense systématique du libre-échange.

---

<sup>7</sup> Cité par **libre-échangeVINSON, M.** « Une remise en cause du dogme du libre-échange : la « politique commerciale stratégique » » in *Problèmes Economiques* n° 2128 du 7 juin 1989, p6

<sup>8</sup> **CROOK, C.** « Le débat autour de la politique commerciale stratégique » in *Problèmes Economiques* n° 2225 du 15 mai 1991, p. 18

<sup>9</sup> **RICHARDSON, D.** « Empirical research on trade liberalization with imperfect competition » in *Etudes Economiques de l'O.C.D.E.*, n° 12, cite par **CROOK, C.** « Le débat autour de la politique commerciale stratégique » in *Problèmes Economiques* n° 2225 du 15 mai 1991, p.21

<sup>10</sup> Il s'intéresse à 4 études qui mesurent l'impact du libre-échange en concurrence imparfaite et en concurrence parfaite.

c) *Anne Krueger ou une défense systématique du libre échange*

Anne Krueger, qui fut conseillère dans l'équipe de Ronald Reagan, prône une défense inconditionnelle du libre-échange. Elle a réactualisé les arguments en faveur du libre-échange.

Elle part de l'idée classique que le libre-échange est fondamentalement avantageux car il permet de réduire les prix, ce qui est bénéfique pour tous les consommateurs, catégorie à laquelle nous appartenons tous.

Selon elle, même si le libre-échange provoque des pertes, elles sont donc infiniment moins importantes que l'ensemble des gains.

Elle milite par conséquent en faveur d'une pratique inconditionnelle du libre-échange, y compris à l'égard des pays qui ne le pratiquent pas puisque les pays qui subventionnent leurs industries conduisent à une réduction des coûts pour les autres acheteurs.

Il convient cependant de noter que l'argumentation d'Anne Krueger est poussé à l'extrême et trouve peu de soutien parmi les économistes. En effet, la majorité des défenseurs du libre-échange contre les PCS reconnaissent les défaillances que peut avoir le marché, mais estiment qu'une intervention de l'État sera plus néfaste.

**B) Paul Krugman : pour une défense raisonnable du libre-échange**

A la différence d'Anne Krueger, Paul Krugman prône une défense raisonnée du libre-échange : il convient de ses lacunes, mais reconnaît cependant que cette forme d'organisation du commerce international reste préférable, idée qu'il fait transparaître par le qualificatif de « second best ».

a) *La remise en cause du caractère de « first best » du libre-échange*

Krugman (1994) se pose la question de savoir si « la cause du libre échange est-elle vraiment aussi entendue que le *consensus* de la profession pourrait le laisser croire ? »<sup>11</sup> et y répond immédiatement par la négative.

Il reconnaît que la spécialisation internationale et les échanges ne s'expliquent pas seulement par l'avantage comparatif, mais également par les économies d'échelle et les externalités, deux points sur lesquels notre attention a beaucoup plus été attirée par les analyses récentes (depuis les années 70) mais qui ne constitue, selon ses mots, nullement un « scoop ».

Cette « nouvelle théorie du commerce international » partant du constat de concurrence imparfaite, légitime par-là même l'intervention de l'État.

Selon Paul Krugman, les PCS peuvent en effet être avantageuses en ce qu'elles permettent de corriger l'apathie des firmes domestiques, i.e. quand elles restent indifférentes au jeu de la concurrence, de l'innovation. Les PCS créent alors des incitations pour stimuler les firmes.

b) *Le libre-échange demeure, cependant, la meilleure des politiques commerciales : un « second best »*

Toutefois, si P. Krugman (1994) reconnaît que le libre-échange ne constitue plus un « first best », il ne lui préfère pas pour autant la pratique des PCS. Ainsi, il affirme : « Plusieurs années de recherche théoriques et empiriques ont cependant permis de

---

<sup>11</sup> KRUGMAN, P. « Le libre-échange, solution de second rang » in *Problèmes Economiques* n° 2366 du 9 mars 1994, p.26.

conclure clairement que l'argument stratégique, quoique ingénieux, ne devait être que d'une importance secondaire. »<sup>12</sup>

Ainsi, les travaux théoriques mettent en évidence que pour être efficace, une politique commerciale stratégique, dépend fortement de détails de la structure de marché, qui peuvent ne pas être perçus correctement par les gouvernements.

Quant aux externalités, il soutient que comme il existe peu de preuves empiriques de leur importance, il est difficile de mesurer la portée de cet argument.

Reconnaissant que le libre-échange peut comporter certaines lacunes mais critiquant, toutefois, la « nouvelle théorie du commerce international », Krugman préconise un soutien du libre-échange sur deux arguments :

*i) Un argument purement économique : « si les marchés sont imparfaits, le remède approprié à leurs imperfections relève rarement de la politique économique elle-même »*

Habituellement les distorsions sont d'ordre domestique (théorie des distorsions domestiques développée durant les années 60 et formalisée par J. Bhagwati (1971))

Donc la solution est une politique dirigée directement contre l'imperfection du marché.

- C'est l'exemple traditionnel d'une économie concurrentielle altérée par un écart de salaires exogènes. Ainsi, entre des industries à personnel syndiqué et non syndiqué, la politique de premier rang consiste en une subvention salariale, celle de second rang en une subvention de la production, alors que la Politique Commerciale Stratégique n'est que la solution de troisième rang.

---

<sup>12</sup> KRUGMAN, P. "Le libre-échange, solution de second rang" in *Problèmes Economiques* n° 2366 du 9 mars 1994, p.26

- Avinash Dixit (1988), pour sa part, analyse des politiques en matière d'industrie automobile. Le résultat est que pour les ÉTATS-UNIS, il n'y a que de modestes gains à utiliser un droit de douane limité, le soutien direct de la production nationale étant presque aussi efficace.
  
- ii) *un argument autant politique qu'économique : « chercher à en dévier (du libre-échange) d'une manière sophistiquée finira probablement par faire plus de mal que de bien »*

Krugman craint également que les PCS ne conduisent à un enchaînement de contre mesures qui auraient un effet dévastateur sur le commerce international, à l'instar de ce qui s'est passé suite au *Hawley-Smoot Act* de 1930.

C'est pourquoi, il affirme que : « Ces deux cas montrent comment on peut être un promoteur à la fois de la nouvelle théorie du commerce international et de la liberté des échanges. Autant dire que l'on peut très bien être persuadé que l'économie internationale n'admet qu'une ressemblance lointaine avec le monde de concurrence pure et parfaite et à rendements constants de la théorie d'avant 1980, et, nonobstant, continuer parallèlement à soutenir le libre-échange comme étant la meilleure politique susceptible d'être effectivement suivie. C'est la position que je fais personnellement mienne. »<sup>13</sup>

Il conclut par conséquent que « Le libre-échange n'est pas dépassé, mais c'est une théorie qui a à jamais perdu son innocence »<sup>14</sup>(...) cependant, « la sagesse enseigne que c'est dans la pratique la meilleure solution dans un monde où les politiques sont aussi imparfaites que les marchés. »

---

<sup>13</sup> KRUGMAN, P. «Le libre-échange, solution de second rang» in *Problèmes Economiques* n° 2366 du 9 mars 1994, p.28

<sup>14</sup> KRUGMAN, P. « Le libre échange est-il dépassé » in *La mondialisation n'est pas coupable – Vertus et limites du libre-échange*, 2000, Paris : La Découverte, Coll. Essais, p.196.

## C) **Les Politiques Commerciales Stratégiques comme antichambre du libre-échange**

Si certains auteurs restent dans une logique d'affrontement libre-échange / PCS, ou bien que reconnaissant les possibles avantages des PCS, recommandent toutefois le libre-échange, certains auteurs dépassent ces opinions. C'est notamment le cas de Laura D'Andrea Tyson dans son livre « Who's Bashing Whom : Trade Conflict in High Technologies Industries » paru en 1992.

Selon elle, les PCS peuvent dans certaines conditions contribuer à imposer une situation de statu quo, i.e. revenir au libre-échange : les PCS ne seraient dès lors plus considérées comme opposées au libre-échange, mais au contraire comme une antichambre du libre-échange.

Beaucoup ont mal interprété sa pensée et ont craint qu'elle n'ouvre la porte au protectionnisme. Cependant, comme le note James K. Galbraith<sup>15</sup>, L. Tyson n'est pas protectionniste. Ses écrits reflètent le courant moderne des théories du commerce international et ses changements ces vingt dernières années

Selon Galbraith, elle observe le monde tel qu'il est actuellement de façon nuancée. Dans son analyse, elle reste prudente et ne la généralise pas à tous les conflits commerciaux, mais seulement ceux dans le domaine des hautes technologies, et plus particulièrement entre les États-Unis, le Japon et l'Europe.

Elle reconnaît que dans ce domaine, un libre-échange modéré est de mise : la préférence pour le libre-échange étant modérée par la reconnaissance de l'imperfection des marchés, de la présence d'externalités ainsi que l'existence de comportements stratégiques. Ceci constitue une justification à l'intervention étatique dans l'économie domestique et le commerce international.

---

<sup>15</sup> GALBRAITH, J.K. « Who's Bashing Tyson ? » in *The American Prospect*: Vol. 4; Issue. 13, URL [www.prospect.org/print/V4/13/galbraith-j.html](http://www.prospect.org/print/V4/13/galbraith-j.html)

## Ouverture :

Finalelement, le débat libre-échange / PCS est un faux débat si l'on se réfère à Alain Gomez. En effet, dans un article de 1992, intitulé « Le GATT doit mourir », il défend l'idée que chaque grande puissance examine ses intérêts qu'elle fait passer pour la théorie correspondant à l'intérêt général.

Ainsi en fût il de la Grande Bretagne se proclamant libre-échangiste depuis le 18<sup>ème</sup> siècle, mais qui le deviendra réellement au milieu du 19<sup>ème</sup> siècle i.e. lorsque sa puissance commerciale et industrielle lui permettait de dominer les marchés mondiaux. Il en est de même pour les États-Unis qui abandonnèrent leur isolationnisme et protectionnisme farouches après la seconde guerre mondiale alors que l'Europe était dévastée et que les Tiers Mondes se réveillaient.

La théorie du commerce international ne serait-elle alors qu'une légitimation de l'intérêt du plus fort ?

## REFERENCES

### ➤ **Ouvrages :**

- **ABDELMALKI, L. , CROZET, Y, DUFOURT, D. et SANDRETTO, R.** *Les Grandes Questions de l'Economie Internationale*, 1997, Paris : Nathan, pp. 176-194.
- **BARBET, D.** *Les Echanges Internationaux*, 1997, Paris : Le Livre de Poche, coll. Références, pp. 55-79.
- **BOUET, A.** *Représailles et commerce international stratégique*, 1994, Paris : Economica
- **BRANDER, J. A.** (1995), « Strategic Trade Policy », in: Grossman, G.M., et K. Rogoff (eds), *Handbook of International Economics*, Vol. III Elsevier, pp.1395-1455
- **GUILLOCHON, B.** *Le Protectionnisme*, 2001, Paris : La Découverte, Coll. Repères, pp. 73-89
- **RAINELLI, M.** *La Nouvelle Théorie du Commerce International*, 2001, Paris : La Découverte, Coll. Repères, pp. 86-114.

### ➤ **Articles :**

- **BAGWELL, K. & R.W. STAIGER** (1984): “ The Sensitivity of Strategic and Corrective R&D Policy in Oligopolistic Industries”, *Journal of international economics*, n°36, pp.133-150
- **BALDWIN, R., & P. KRUGMAN** (1988), “Market Access and Competition: A Simulation Study of 16K Random Access Memories, in: Feenstra R., ed. (1988)

Une des conclusions intéressantes de la simulation de Baldwin et Krugman est que le Japon était un perdant net, du fait de ses mesures protectionnistes, car ses consommateurs payaient des prix élevés et obtenaient un surplus du consommateur moindre que ce qu'ils auraient pu espérer du libre-échange. Toutefois, sans ces mesures, aucune industries japonaises fortes n'auraient émergées (!).

- **BHAGWATI, J.N.** (1989), "Is Free Trade Passé After All?", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol.1, pp.17-44
- **BHAGWATI, J.N.** (1991), "The World System at Risk", Harvester Wheatsheaf, New-York
- **BRANDER, J. A.** (1981), « Intra-Industry Trade in Identical Products », *Journal of International Economics*, n°37, pp.65-80
- **BRANDER, J. A., & B. J. Spencer** (1984a), « Tariff Protection and Imperfect Competition », in: H. Kierzkowski, *Monopolistic Competition and International Trade*, Oxford, Clarendon Press
- **BRANDER, J. A., & B. J. Spencer** (1984b), « Trade Warfare : Tariffs and Cartels », *Journal of International Economics*, n°16, pp.227-242
- **COLLIE, D.** (1991), « Export Subsidies and Countervailing Tariffs », *Journal of International Economics*, n°31, pp.309-324
- **CROOK, C.** « Le Débat autour de la Politique Commerciale Stratégique » in *Problèmes Economiques* n° 2225 du 15 mai 1991, pp. 16-21
- **DIXIT, A.K.** (1984), « International Trade Policy for Oligopolistic Industries », *Economic Journal*, supplement du n°94, pp.1-16
- **DIXIT, A.K.** (1988), « Anti-Dumping and Countervailing Duties Under Oligopoly », *European Economic Review*, n°32, 55-68
- **EATON J. & G. M. GROSSMAN** (1986), « Optimal Trade and Industrial Policy under Oligopoly », *Quarterly Journal of Economics*, n°101, pp.383-406.
- **GOMEZ, A.** (1992), « Le débat sur le compromis agricole de Washington. Point de vue : Le GATT doit mourir », *Le Monde* du 28 novembre 1992
- **GROSSMAN , G.M. & G. MAGGI** (1998) : « Free Trade versus Strategic Trade: A Peek into Pandora's Box », CEPR, Discussion Paper, n°1784.

- **KRUGMAN, P.** (1984) « Import Protection as Export Promotion: International Competition in the Presence of Oligopoly and Economies of Scale », in: H. Kierzkowski, *Monopolistic Competition and International Trade*», Oxford, Clarendon Press

Contribution importante de Krugman dans laquelle il montre que la taxation des importations peut agir comme une forme de subvention (promotion) aux exportations, si l'industrie en question est sujet à un fort phénomène d'apprentissage (« *learning by doing* ») ou à d'autres formes d'économie dynamique, comme dans le secteur des semi-produits, de l'automobile ou de l'aéronautique.

- **KRUGMAN, P.** (automne 1987) « Is Free Trade Passé ? » in *The Journal of Economic Perspectives*, Vol.1 , n° 2, pp. 131-143.

- **KRUGMAN, P. & M. OBSTFELD** (1995) « Economie Internationale », De Boeck Université

- **MAGGI G.** (1996) “Strategic Trade Policies with Endogenous Mode of Competition” *The American Economic Review*, vol.86, n°1, pp.237-258

- **NEVEN, D. & P. SEABRIGHT.** (Octobre 1995) « European Industrial Policy: the Airbus Case” in *Economic Policy*, n° 21, pp. 313-358.

Url : <http://www.hec.unil.ch/deep/Textes/9509.pdf>

- **KRUGMAN, P.** “Le Libre-Echange, Solution de Second Rang” in *Problèmes Economiques* n° 2366 du 9 mars 1994, pp. 25-29.

- **SEABRIGHT P.** (1996), “The Starfish Effect: Can Market Entry by One Firm Encourage Further Entry by Other?”, *European Economic Review*, n°40, pp.541-550

- **VINSON, M.** « La Remise en Cause du Dogme du Libre-Echange : la Politique Commerciale Stratégique » in *Problèmes Economiques* n°2128 du 7 juin 1989, pp. 3-7.

-

➤ **Ressources Internet :**

- **GALBRAITH, J.K.** “Who’s Bashing Tyson ?” in *The American Prospect*, Vol. 4, Issue 13, URL [www.prospect.org/print/V4/13/galbraith-j.html](http://www.prospect.org/print/V4/13/galbraith-j.html), lu le 21/12/2002

- Compte-rendu d'un atelier de travail conjoint entre le CEPR et le NBER (National Bureau of Economic Research) relatif à la Politique Commerciale Stratégique. URL : [www.cepr.org/pubs/bulletin/MEETS/215.HTM](http://www.cepr.org/pubs/bulletin/MEETS/215.HTM)

# ANNEXE 1

## Caractéristiques des différentes formes d'économie

D'après René Sandretto

	Economies d'échelle statiques	Economies d'échelle dynamiques	Courbe d'apprentissage	Economies d'envergure
<b>Processus par lequel</b>	Coûts unitaires de production baissent avec la <b>production courante</b> de l'entreprise	Coûts de production baissent en fonction de la <b>production cumulée</b> de l'entreprise	Evolution du coût unitaire avec la <b>production cumulée</b>	Baisse des coûts unitaires de production d'un bien lié à <b>l'accroissement de la production d'autres biens</b> (diversification)
<b>Processus lié à</b>	Existence de <b>coûts fixes initiaux</b> indépendants de la production (notamment les coûts de R&D)	Au phénomène d' <b>apprentissage</b>		A la <b>diversification</b> des produits au sein d'une même entreprise
<b>Exemple dans l'industrie aéronautique</b>	Coût de développement du Boeing 777 = ≈ USD 5 mds Plus on produit, plus division des coûts fixes unitaires	Complexité du processus de construction d'un avion nécessite la coordination de différentes tâches	Baisse de 28% du coût unitaire d'un avion quand la production cumulée double	Economie dans l'industrie aéronautique car toute une série de composants différents entre dans la production de différents modèles La solution est de produire différents avions car les avancées sur un modèle se répercutent sur les autres

## ANNEXE 2

### Introduction synthétique à la Politique Commerciale Stratégique

Le postulat de marché compétitif est essentiel pour beaucoup de théories relatives aux politiques commerciales internationales. En effet, dans ces modèles, il est souvent posé que, premièrement, chaque firme est individuellement trop petite pour exercer une influence notable sur les prix et les quantités échangés sur le marché. Et, deuxièmement, qu'un Etat ne peut individuellement influencer les marchés mondiaux. Cette approche traditionnelle ne peut expliquer pourquoi, par exemple, presque tous les Etats subventionnent au moins certains de leurs exportateurs ou que les Etats cherchent à encourager la création de "champions nationaux" dans certains secteurs, dans les semi-conducteurs par exemple.

Depuis les années 80, les économistes utilisent un nouveau concept, celui de Politique Commerciale Stratégique (*Strategic Trade Policy*) pour critiquer les points de vues conventionnelles sur le libre-échange. La Politique Commerciale Stratégique soutient l'existence d'une concurrence imparfaite et de rendement croissant au niveau international. Selon cette approche, un état peut vouloir mettre en place une politique commerciale afin d'accroître son revenu au dépend des autres : en subventionnant ses exportations ou en érigeant des barrières douanières ; en protégeant certaines compagnies de la concurrence étrangère ; ou encore en encourageant le développement de nouvelles industries.

L'analyse en terme de Politique Commerciale Stratégique est bien rendue par une modélisation du type "théorie des jeux". Prenons l'exemple simple d'un pays, disons la Norvège, qui adopterait une politique pour réduire les coûts de productions de ses exportateurs de bateaux de croisière. Si, premièrement, les firmes domestique en profite pour adopter une stratégie commercialement agressive, mais que les concurrents étrangers ne

réduisent pas leur capacité de production. Alors les seules bénéficiaires seront les consommateurs (étrangers) de bateau qui profiteront de cette guerre des prix. Cependant, si, deuxièmement, les concurrents réduisent leur capacité de production, le bénéfice des firmes norvégiennes exportatrice va augmenter.

Pour des auteurs comme Krugman, le problème de la Politique Commerciale Stratégique est lié au fait que la Politique Commerciale Stratégique n'est qu'une forme de néo-mercantilisme qui réduit le commerce international à un jeu à somme nulle où ce qu'un pays gagne est perdu par un autre. Cela va donc à l'encontre des modèles Smith-Ricardo ou HOS. Ensuite, cet auteur, même s'il peut admettre l'intérêt pour un pays d'une Politique Commerciale Stratégique, n'en soutient pas moins que, finalement, la Politique Commerciale Stratégique permet, entre autres, de faire supporter à l'ensemble de la communauté la protection de lobbys nationaux qui pourraient être inadapté pour la concurrence internationale.