

COMMENTAIRE

PATRICK A. MESSERLIN

Jean Baneth part de la « révolution commerciale » de ces quarante dernières années, menée sous l'égide du GATT, en expose son dernier développement avec l'entrée en scène des PVD, et conclut sur les relations entre commerce international, progrès technique et marché du travail. Cette dernière partie de son texte est particulièrement rafraîchissante : loin de suggérer un repli frileux sur soi, J. Baneth insiste sur le fait que le commerce international, en même temps qu'il nous procure des gains nets, met en relief nos problèmes intérieurs — notamment ceux liés à notre marché du travail. Et il suggère qu'à problèmes intérieurs répondent des solutions intérieures.

Je souscris à cette perspective d'ensemble et à ce jugement global. Je voudrais cependant apporter un certain nombre de nuances aux propos de J. Baneth ou, au contraire, forcer certains de leurs traits.

Forteresse Europe ou Europe Spaceship ?

Le premier point est l'appréciation sur le degré de protection en Europe. Certes, il est déraisonnable de parler de la Forteresse Europe : mais cela ne veut pas dire qu'il n'existe pas un protectionnisme européen.

Le terme de Forteresse Europe évoque celui d'une ville médiévale. Or les hautes murailles ne sont pas là : il n'y a pas à l'entrée de la Communauté des droits de douane uniformément élevés ni des barrières non tarifaires systématiques pour arrêter tous les produits qui voudraient pénétrer dans la ville. La Forteresse Europe n'existe pas : ce terme n'a reflété que l'extrême maladresse d'un Commissaire européen (W. de Clercq), il est amplement aidé par des déclarations intempestives de certains ministres de divers Etats-membres (la France étant fort bien représentée) et par une politique agricole commune qui avait échappé à tout contrôle.

Nous sommes à l'orée du XXI^e siècle, à l'ère de « Desert Storm », voire de « Star War ». Les grands empires, de nos jours, se battent à coups de « frappes chirurgicales », de missiles guidés par des rayons laser vers des cibles choisies. Si l'on veut des images militaires, c'est celle qui convient pour le protectionnisme européen (et d'ailleurs américain). Dans la politique commerciale de la fin du XX^e siècle, avoir des droits de douane élevés est une erreur quand les firmes domestiques savent que, pour les produits qui comptent, elles pourront jouir de droits très élevés en déclenchant des actions antidumping.

Le contre argument classique est que les actions antidumping sont peu nombreuses et portent sur 1 ou 2 % du commerce extracommunautaire. Cet argument n'est pas robuste : il met au dénominateur les importations des produits qui ne seront jamais soumis à aucun droit antidumping (soit parce que ces biens ne seront pas produits en Europe, soit parce qu'ils sont protégés par des dispositifs déjà très sévères, comme les produits agricoles, les textiles ou les vêtements) et au numérateur celles des biens soumis à droits antidumping, lesquelles ont été réduites, souvent de façon considérable (50 %), par l'imposition de ces droits. De tels calculs sont biaisés. Pour continuer la comparaison militaire, le nombre de missiles lancés durant Desert Storm n'a pas été très élevé. Mais il a suffi à faire la différence entre vainqueurs et vaincus. Les droits antidumping ont cette capacité à envoyer des signaux clairs aux firmes concurrentes des firmes européennes : vous n'entrerez en Europe que si vous vous comportez comme nous, en concurrents « raisonnables ».

Car, pour quelqu'un qui peut comparer prix américains et européens dans des produits de grande consommation (vêtements et électronique), J. Baneth conviendra sans doute que les différences de prix entre les Etats-Unis et l'Europe (de l'ordre de 30 à 100 %) ne peuvent pas s'expliquer par de simples différences d'impôts indirects. Alors, des différences de coûts ? Mais, par définition, celles-ci ne peuvent subsister que parce qu'elles sont « protégées ». Le noyau dur de cette protection est constitué par les actions antidumping, particulièrement coûteuses parce qu'elles engendrent un protectionnisme sélectif. La Banque mondiale a insisté sur l'adoption d'une protection uniforme et modérée. Le terme « uniforme » est souvent passé sous silence alors qu'il est essentiel : il permet de ne pas oublier que le coût en bien-être d'un droit de douane est proportionnel au *carré* de ce droit (quand le droit de douane double, le coût en bien-être quadruple).

La révolution commerciale

J. Baneth accorde beaucoup d'importance à la corrélation entre le ratio des importations à la production et la valeur ajoutée industrielle (ou plutôt, le logarithme de cette dernière) que la figure 1 illustre. Cette figure est fort utile pour exposer clairement ses idées, mais sa construction fait qu'elle mériterait quelques réserves. Il suffit de dire, ici, que cette corrélation reflète nombre de forces macroéconomiques (comme, d'ailleurs, le reconnaît implicitement J. Baneth quand il fait intervenir l'évolution du Yen pour expliquer l'évolution de la place du Japon dans sa figure).

Au-delà de ces aspects techniques, la discussion de cette figure 1 mérite un commentaire essentiel : elle donne un poids dominant à l'industrie alors que cette dernière ne représente que 20 à 30 % du PNB de la plupart des pays cités.

Ce poids de l'industrie ne biaiserait pas la vue d'ensemble que nous propose

J. Baneth si les avantages comparatifs de tous les pays étaient répartis de la même façon entre agriculture, industrie et services. Or la France devrait, semble-t-il, se spécialiser plutôt dans l'agriculture (ce qui rend son soutien à la PAC proprement suicidaire) et dans certains services, et les Etats-Unis ne manquent pas d'avantages comparatifs dans les ressources naturelles. Comparer ces deux pays, à l'aide de la figure 1, avec le Japon (ou, dans une certaine mesure, avec l'Allemagne) qui, lui, n'a guère d'avantages dans l'agriculture ou les services, n'est pas satisfaisant. Dans le cas de la France ou des Etats-Unis, la figure 1 ne saisit qu'une partie de l'économie domestique, et peut-être la partie la moins dynamique, alors que dans celui du Japon et de l'Allemagne, elle saisit la plus grande partie de l'économie domestique, et certainement sa partie la plus dynamique.

Le marché du travail

Le marché du travail est, plus que jamais, un marché-clé car c'est le seul marché où le rôle de la société et de l'Etat d'un pays reste dominant : les marchés des biens sont largement internationaux et ceci est aussi (et peut-être même plus) vrai pour les marchés des capitaux. Tout pays qui fait de graves erreurs sur son marché de travail se met donc en situation difficile dans le concert international. Ceci est d'autant plus le cas que, contrairement aux erreurs faites sur les marchés des capitaux, celles faites sur les marchés du travail sont difficiles à estimer : en effet, il est toujours possible de comparer taux d'intérêt domestiques et mondiaux, alors qu'il est extrêmement difficile de comparer salaires et productivité entre pays.

Le texte de J. Baneth reflète ces difficultés. L'évolution des salaires américains qui y est présentée ne correspond pas à celle, plus juste, des auteurs américains : les compensations salariales réelles continuent de croître, mais lentement (de 6 % entre 1973 et 1991, alors qu'elles avaient plus que doublé entre 1945 et 1973) ; seuls, les salaires de ceux qui ont abandonné l'école (« drop-outs ») baissent et ceux des classes moyennes continuent de monter. De même, la présentation de la flexibilité de l'emploi au Japon est incomplète : les firmes assurent à leurs employés un travail à vie, mais la contrepartie en est qu'un salarié doit accepter de changer de travail au sein de la firme dans des délais extrêmement rapides (sous quinzaine, et ce même dans des emplois internationaux d'une certaine importance). La flexibilité interfirme est peut-être faible, mais elle est forte au sein de la firme.

Il reste que J. Baneth place l'accent où il convient : hors une réforme profonde de notre organisation du marché du travail, point de salut, mais la seule assurance d'une baisse des avantages sociaux car l'ensemble du pays s'appauvrirait. Il a aussi raison d'insister non sur le « cassage » des salaires (ce qui, à long terme, aurait un effet négatif sur la productivité) mais sur un gros effort d'adaptation et de redéploiement de la main-d'œuvre qui permette une meilleure adéquation des salaires aux productivités réelles.