

L'ECONOMIE INTERNATIONALE SELON PAUL KRUGMAN

PAR

STEVEN COISSARD (*)

Considéré à la fois comme un « enfant terrible » et comme un futur lauréat du Prix Nobel, Paul Krugman, professeur à l'Université de Princeton et chroniqueur au *New York Times*, est, depuis une vingtaine d'années, devenu un économiste incontournable dans l'analyse économique. Relativement méconnu en France et souvent assimilé au courant libéral, il est célèbre, outre-Atlantique, pour ses positions polémiques et libérales (au sens anglo-saxon du terme). Auteur d'une vingtaine de livres et de plusieurs centaines d'articles, il est certainement l'un des économistes les plus prolifiques. Sa principale contribution à la science économique repose sur l'introduction des rendements croissants, qu'il a appliquée dans un premier temps à l'économie internationale pour développer la nouvelle théorie du commerce international, puis à l'économie géographique pour donner naissance à la nouvelle géographie économique. Ce travail académique a été reconnu par ses pairs en 1991, lorsqu'il obtint la médaille John Clark de l'Association économique américaine récompensant tous les deux ans un économiste âgé de moins de quarante ans (1).

Admiré pour l'originalité et l'élégance de sa pensée théorique, Paul Krugman est également connu pour ses positions controversées sur la démythification de certaines rhétoriques économiques. A partir de 1994, il lance une véritable croisade contre les déclarations de ce qu'il appelle la « *théorie pop du commerce international* » (2), notamment pour dénoncer les analyses concernant le processus de mondialisation. Son dernier livre (3) est entièrement consacré aux critiques contre la politique du Président Bush. En réalité, Paul Krugman poursuit deux objectifs : marquer la science économique de son empreinte et se battre pour faire connaître « sa » vérité, qu'il assimile d'ailleurs à « la » vérité. Dans ce but, il cherche à étendre son auditoire en écrivant dans un langage clair et précis pour un public non initié. Il s'oppose

(*) Attaché temporaire d'enseignement et de recherche à l'Université Grenoble II et à l'Université de Valence (France).

(1) Paul Krugman a également obtenu en 1991 the Eccles Prize for Excellence in Economic Writing, en 1995 the Adam Smith Award, en 2001 the Nikkei Prize (avec M. FUJITA et A. VENABLES) et en 2002 the Alonso Prize (Regional Science Association).

(2) Paul KRUGMAN, *Peddling Prosperity : Economic Sense and Nonsense in the Age of Diminished Expectations*, W.W. Norton & Company, New York, 1994.

(3) Paul KRUGMAN, *The Great Unraveling : losing our way in the century*, Hardcover, 2003.

souvent à la pensée unique, considérant, par exemple, que l'essentiel des maux des pays industrialisés provient de déterminants internes.

Après avoir analysé la contribution théorique de Paul Krugman à la science économique dans le domaine de la nouvelle théorie du commerce international, il semble intéressant d'étudier ses conceptions en matière de politique commerciale et de mondialisation.

LES FONDEMENTS DE LA NOUVELLE THÉORIE DU COMMERCE INTERNATIONAL

Le fondement des réflexions de Paul Krugman concerne principalement le rôle des rendements croissants et de la concurrence imparfaite dans le commerce international. Cette « *quête personnelle* » (4) se conclut, avec l'apport de Elhanan Helpman, par la rédaction d'un ouvrage de référence, *Market Structure and Foreign Trade* (5). Cet ouvrage important replacera, en moins de dix ans, la concurrence imparfaite comme un thème central de la théorie du commerce international. Même si les origines de cette analyse remontent à Adam Smith, les propositions et recommandations qui en résultent bouleversent le fragile équilibre instauré par une théorie traditionnelle ancrée sur deux « lois », la théorie des avantages comparatifs et la théorie HOS.

La nouvelle théorie du commerce international peut se définir comme une approche des échanges mondiaux mettant l'accent sur deux aspects absents de la théorie traditionnelle : les rendements croissants et la concurrence imparfaite. Dans ces conditions, il s'agit d'expliquer la nature nouvelle du commerce et d'établir les conditions par lesquelles le dogme du libre-échange peut être dépassé. En l'absence d'avantages comparatifs, cette théorie fait des rendements croissants l'une des raisons de la spécialisation et des échanges. Elle permet d'une part d'analyser les échanges entre des pays ayant des dotations en ressources initiales identiques et un niveau technique comparable et, d'autre part, de comprendre le développement des échanges intra-branche. Paul Krugman, avec sa modélisation des rendements croissants et de la concurrence imparfaite, en rejette l'orthodoxie de l'équilibre général. Dès lors, les « *accidents historiques* » deviennent un facteur déterminant de la spécialisation.

Les principales conclusions de cette nouvelle théorie du commerce international autorisent un gouvernement à intervenir dans les échanges afin d'aider ses entreprises à capter une partie de la rente ou à pénétrer sur un marché, remettant ainsi en cause l'arbitraire et le hasard de l'histoire. En fait, le schéma de spécialisation peut se trouver verrouillé par l'accumula-

(4) Georges BENKO, « Entretien avec Paul Krugman », *Géographie, Économie et Société*, vol. 1, n° 2, p. 407.

(5) Paul KRUGMAN/Elhanan HELPMAN, *Market Structure and Foreign Trade*, MIT Press, Cambridge, 1985.

tion de gains tirés des échanges (6). Paul Krugman conclut en disant que « *la position extrême en faveur du libre-échange est devenue intenable* ».

Cependant, comme la plupart des économistes qui ont participé au développement de la nouvelle théorie du commerce international, il prévient que les arguments en faveur d'une politique commerciale protectionniste doivent « *être examinés avec une grande prudence* » (7) et ne pas prendre une place primordiale. Si l'apport théorique de la nouvelle théorie du commerce international de Paul Krugman est indéniable, sur le plan pratique, ses recommandations restent plus contrastées. Celles-ci ont toutefois permis aux principaux acteurs de la « *théorie pop* » de s'engouffrer dans la brèche protectionniste de la politique commerciale stratégique et de remettre en cause, sans précaution, le dogme du libre-échange, lequel « *jamais plus ne retrouvera son ancien statut* » (8).

Les résultats de cette nouvelle théorie doivent toutefois être nuancés. D'abord, les économistes savaient depuis longtemps que les rendements croissants pouvaient être à l'origine du commerce international. Certes, Paul Krugman a été un pionnier de l'intégration du rôle des économies d'échelle dans des modèles mathématiques : « *puisque la science économique telle qu'elle est pratiquée dans le monde anglophone est largement orientée vers la modélisation mathématique, tout argument économique qui n'a pas été exprimé sous cette forme tend à demeurer invisible* ». En définitive, ce paramètre définit toute l'ambiguïté de la nouvelle théorie du commerce international.

D'abord, le rôle des rendements croissants sur le commerce international avait déjà été mis en évidence. La formalisation apporte à la théorie économique plusieurs résultats fondamentaux qui n'avaient pu être établis plus tôt en raison de la difficulté de modéliser la structure du marché. En ce sens, cette théorie ne constitue pas une innovation décisive (9).

Ensuite, les hypothèses de modélisation peuvent être remises en question à la vue d'autres modèles, comme celui de Lancaster qui modifie le comportement des consommateurs. Ainsi, en prenant pour base l'oligopole de Bertrand à la place de celui de Cournot, les recommandations politiques s'avèrent différentes, l'une insistant sur une taxation des exportations quand l'autre recommande une taxe sur les importations.

Enfin, en ce qui concerne la concurrence imparfaite à proprement parler, la diversité des comportements stratégiques ne permet pas d'envisager un modèle unique capable de présenter tous les résultats possibles. Dans ces conditions, la nouvelle économie internationale n'est pas à même de fournir une synthèse sérieuse des actions politiques à engager.

(6) Didier LAUSSEL/Christian MONTET, « Echange international et concurrence imparfaite », *Revue d'Economie Politique*, n° 4, juillet-août 1993, pp. 483-525.

(7) Paul KRUGMAN, *La Mondialisation n'est pas coupable : vertus et limites du libre-échange*, La Découverte, Paris, 1998, p. 114.

(8) *Ibid.*

(9) Michel RAINELLI, *La Nouvelle Théorie du commerce international*, La Découverte, Paris, 1997, p. 38.

Quoi qu'il en soit, la nouvelle approche du commerce international constitue une avancée théorique importante puisqu'elle complète les analyses établies par la théorie traditionnelle. En revanche, elle ne se présente que comme un complément d'étude de la théorie traditionnelle. Les économistes peuvent parfois revendiquer des recommandations protectionnistes. Ainsi, comme le remarque Paul Krugman, contribuer à la compréhension est aussi important que de proposer des recommandations politiques.

LA POLITIQUE COMMERCIALE

Sous le terme volontiers désobligeant d'« *internationalistes pop* », Paul Krugman dénomme une certaine catégorie de personnes se croyant « *intelligents, sophistiqués et en avance sur leur temps* » mais qui, en réalité, ne font que répéter « *un vieux lot de clichés trompeurs* » (10) lorsqu'ils abordent le thème du commerce international. L'argumentation de ces personnes s'appuie en général sur un axe commun : la Guerre froide a laissé sa place à une guerre économique dans laquelle les Etats se concurrencent pour obtenir des emplois. Le bien-être de la nation dépendrait donc uniquement de cette compétition à somme nulle, selon l'expression de Lester Thurow, et la mondialisation serait à l'origine de l'ensemble des difficultés rencontrées par les pays développés. Si les principes ont parfois évolué, en fait la cible a changé.

Dans un premier temps, les théoriciens « *pop* » ont focalisé leurs attaques sur les conséquences des échanges entre les grandes puissances industrielles. Cependant, à partir du début des années 1990, ils ont commencé à dénoncer la concurrence déloyale livrée par les pays en voie de développement à l'encontre des pays développés. Si la rhétorique est commune, les remèdes qu'ils préconisent diffèrent. Afin de mieux mettre en évidence leurs carences et d'éviter d'être accusé de calomnies, Paul Krugman identifie clairement ces cibles et dresse une liste des principaux ouvrages. Il cite notamment Lester Thurow, Robert Reich, Clyde Prestowitz, Edward Luttwak, Paul Kennedy, Ira Magaziner, James Fallows et Robert Kuttner, notamment. Pour Krugman, le danger principal de leurs analyses réside dans le fait que cet « *ersatz de théorie économique* » (11), encouragé par la paresse intellectuelle de certaines personnes qui ne sont parfois même pas des économistes, est devenu la norme parmi les principaux *policy-makers* (responsables politiques). En effet, les gouvernements des pays industrialisés, qui sont de plus en plus conseillés par des théoriciens « *pop* », trouvent la métaphore de la mondialisation très utile : elle leur permet d'éviter de traiter les véritables origines du chômage qui pourraient être jugées comme un suicide politique. Ils atti-

(10) Paul KRUGMAN, *La mondialisation n'est pas coupable : vertus et limites du libre-échange*, La Découverte, Paris, 1998, p. 119.

(11) Paul KRUGMAN, *La mondialisation n'est pas coupable : vertus et limites du libre-échange*, La Découverte, Paris, 1998, p. 8.

rent donc l'attention sur la globalisation pour justifier la mise en place de certaines politiques, lesquelles ne régleront en rien les difficultés réelles. La politique commerciale n'échappe pas à cette réalité, puisqu'en s'appuyant sur les conclusions de la nouvelle théorie du commerce international, la théorie « *pop* » présente une argumentation protectionniste, qui rejette les avantages liés à l'ouverture commerciale.

La politique commerciale stratégique

Les développements de la nouvelle théorie du commerce international ont été à l'origine d'une recrudescence des attaques contre le libre-échange, en fournissant aux défenseurs du protectionnisme une assise théorique qu'ils n'avaient jamais pu établir. Puisque dans certaines situations les rendements croissants et les raisons historiques sont à l'origine de l'essor et des formes de commerce international, les gouvernements ont la capacité et la liberté de modifier l'équilibre généré par la situation imparfaite du marché à leur profit. Etant donnée l'importance de la date d'entrée dans la production, l'incitation des pouvoirs publics à aider leurs entreprises est renforcée.

Concrètement, les Etats peuvent favoriser l'apparition de nouveaux produits sur leur territoire notamment grâce à des subventions destinées à favoriser la recherche-développement. Ces subventions permettent à l'entreprise nationale d'obtenir un coût de production unitaire plus faible que celui de ses concurrentes, ce qui lui donne rapidement une position monopolistique induite. Les bases de la politique commerciale stratégique, prônant l'intervention étatique, ont été initialement énoncées, en 1983, par James Brander et Barbara Spencer (12). La « *théorie pop* » a rapidement repris les arguments développés par cette nouvelle approche pour défendre ses concepts protectionnistes. Ainsi, si l'Etat a été plus ou moins ignoré ou condamné par les classiques, la conception mercantiliste des échanges, développée par la nouvelle théorie du commerce international, lui permet de retrouver un statut primordial. Dans une économie mondiale où les gains se réalisent au détriment des autres nations, les pouvoirs publics ont un rôle important à jouer sur la détermination des échanges et la spécialisation de leurs entreprises.

Paul Krugman était également parvenu à cette conclusion mais, en 1993, dans *The Narrow and Broad Arguments for Free Trade*, il est revenu sur ses déclarations : « *plusieurs années de recherche théoriques et empiriques ont permis de conclure clairement que l'argument stratégique, quoique ingénieux, ne devait être que d'une importance secondaire. Les travaux théoriques ont montré qu'une bonne politique stratégique dépendait fortement de détails de la structure de marché que les pouvoirs publics risquent fort de ne pas percevoir correcte-*

(12) James BRANDER/Barbara SPENCER, « International R & D Rivalry and Industrial Strategy », *Review of Economic Studies*, 1983, vol. 50, pp. 707-722.

ment, alors que les efforts entrepris pour quantifier les gains tirés de l'appropriation de la rente ne laissent entrevoir que de faibles avantages » (13). En outre, la politique commerciale stratégique comporte plusieurs limites qui ne permettent pas de l'envisager comme une solution de type *first-best* (en référence à la théorie du *second best* qui souligne que l'optimisation de chaque partie d'un tout pris indépendamment les unes des autres ne produit pas l'optimisation de l'ensemble).

Acteur de la mise en place théorique de la politique commerciale stratégique, Paul Krugman est pourtant le premier à avoir souligné ses faiblesses.

D'abord, la contrainte budgétaire ne permet pas à un gouvernement de soutenir l'ensemble de son industrie. Dans ces conditions quels sont les secteurs à protéger en priorité, en sachant que les subventions accordées à une industrie se feront aux dépens des autres ? L'Etat ne dispose que rarement de toute l'information disponible pour mener une politique adéquate, parce qu'il ne dispose pas des outils nécessaires à la perception correcte de tous les détails de la structure du marché. En effet, si d'autres variables que les prix et les quantités peuvent être utilisés dans la concurrence oligopolistique, notamment la différenciation du produit (modèle de Chamberlain), il semble difficile d'accepter qu'un gouvernement puisse mettre en place une politique commerciale stratégique.

A condition que son diagnostic soit bon, l'Etat devra ensuite déterminer le niveau de subvention en fonction de l'industrie et de son budget et inclure les coûts d'information au bilan de sa politique. Le risque réside dans une protection inefficace, soit par la relance de secteurs peu compétitifs, soit par des subventions accordées aux intérêts de certains grands groupes de pression au détriment du bien-être de la nation.

Enfin, l'Etat ne peut rien contre le comportement de *free rider* (cavalier seul), notamment contre les créations d'entreprise possible grâce à l'aide ou à la protection de l'Etat. Les exemples américains sur le sucre ou l'acier confirment, selon Paul Krugman, l'inaptitude du gouvernement à mener ce type de stratégies. Michel Rainelli aboutit à la même conclusion en ce qui concerne les subventions européennes en faveur de l'industrie automobile et aéronautique (14).

En outre, la politique commerciale stratégique n'inclut pas toujours la possibilité de représailles des partenaires commerciaux. Effectivement, cette dernière s'appuie sur une stratégie agressive d'appauvrissement du voisin (excepté la taxation des exportations) qui ne peut réellement s'envisager sans réactions. Or, en cas de rétorsions commerciales, les avantages économiques issus de la protection initiale disparaissent au moins en partie.

(13) Paul KRUGMAN, « The Narrow and Broad Arguments for Free Trade », *American Economic Review, Papers and Proceedings*, vol. 83, n° 3, mai 1993, reproduit sous le titre, « Le libre-échange, solution de second rang », *Problèmes économiques*, n° 2 366, 9 mars 1994, pp. 25-29 (ici p. 26).

(14) Michel RAINELLI, *La Nouvelle Théorie du commerce international*, La Découverte, Paris, 1997, p. 105.