

Dissertation 15

Les relations commerciales internationales obéissent-elles aux lois du marché ?



Introduction

Accroche : La crise ukrainienne ayant abouti à l'annexion de la Crimée par la fédération de Russie a entraîné une montée des tensions économiques entre Bruxelles et le Kremlin depuis 2014 : restriction du marché européen à certaines entreprises Russe d'un côté et embargo sur les importations alimentaires en provenance de l'Union Européenne de l'autre.

Cet exemple de crise diplomatico-commerciale souligne les complexes imbrications entre relations économiques et relations politiques à l'échelle internationale.

Définitions : On peut définir les relations commerciales internationales par l'ensemble des flux d'importations et d'exportations de biens et services entre les différentes économies nationales ainsi que par l'ensemble des institutions afférentes à ces flux et permettant de les réguler. Considérer que ces relations commerciales obéissent aux "*lois du marché*", c'est alors considérer que la forme et l'intensité des différents flux commerciaux internationaux peuvent s'expliquer par un mécanisme endogène au marché, auto-régulateur. Par "*lois du marché*" on peut ainsi entendre un mécanisme de régulation par les prix et en fonction du degré relatif de compétitivité des différentes économies nationales. Enfin, c'est également considérer que le commerce international résulte d'un "*ordre spontané*" au sens de **Hayek**, et découle en cela de comportements rationnels et autonomes des agents économiques.

Contextualisation : S'il est impossible de dater précisément les premières relations commerciales internationales, on peut tout de même noter que celles-ci prennent une ampleur particulière dès le 17^e siècle et 18^e siècle avec l'exploitation de nouveaux débouchés permis par les "*Grandes Découvertes*" du 15^e siècle et 16^e siècle.

Ce n'est cependant qu'au milieu du 19^e siècle que s'opère une véritable rupture historique avec l'avènement de ce que **Suzanne Berger** nomme "*notre première mondialisation*" (2003). C'est en effet à cette période que se développe un début de libéralisme commercial, notamment autour de traités bilatéraux dont l'emblématique traité franco-britannique **Cobden-Chevalier** (1860). Plus récemment, la seconde moitié du 20^e siècle a consacré l'institutionnalisation et la généralisation du libre échange et du multilatéralisme, incarné à travers les accords du GATT (1947) puis par l'O.M.C. (1995). De nouveaux acteurs apparaissent également, les firmes multinationales, prenant une ampleur telle qu'elles concurrencent parfois la souveraineté même des États-nations.

Problématisation : La récente montée des tensions diplomatico-commerciales et d'une forme de néo-protectionnisme interroge cependant sur les logiques régissant la dynamique des relations commerciales. Pour l'économiste, un paradoxe apparaît de la confrontation de la théorie avec la pratique : alors que les relations commerciales internationales sont censées résulter de la maximisation des intérêts individuels et émerger spontanément, on observe dans la pratique et dans l'histoire qu'elles sont souvent imbriquées dans des relations historiques, institutionnelles et géopolitiques complexes.

Problématique : Dès lors, on peut se demander : quelles sont les logiques à l'œuvre dans la détermination de la nature et de l'intensité des relations commerciales entre nations ?

Annonce de plan : Après avoir souligné que les relations commerciales internationales peuvent théoriquement se comprendre comme résultant d'une logique de marché et émerger comme un ordre spontané (I) nous soulignerons la place des institutions et organisations internationales dans la définition de la structure de ces relations commerciales (II). Enfin, nous montrerons que la polarisation des relations commerciales ne peut se comprendre sans combiner à l'analyse économique l'analyse politique (III).

I / Les relations commerciales peuvent se comprendre comme un ordre spontané émergent des lois du marché

Chapeau introductif : Les théories du commerce international font des relations commerciales internationales le fruit de mécanismes de marché amenant à l'établissement d'un ordre spontané. Ces théories permettent de comprendre la structuration du commerce international tant en situation de concurrence pure et parfaite (A) que dans le cas de structure imparfaitement concurrentielles (B).

A - Le commerce international en concurrence parfaite : les théories de la spécialisation aux fondements des relations commerciales

Paragraphe 1 : Pour les physiocrates comme pour les économistes classiques, le commerce international obéit aux lois du marché en cela qu'il résulte de la rationalité des agents économiques et se structure autour des avantages spécifiques de chaque économie nationale.

En effet, dans la pensée physiocratique, l'échange marchand s'organise spontanément autour d'un "ordre naturel", régit par des lois autonomes qui permettent la convergence vers un équilibre mutuellement avantageux. C'est ainsi qu'il faut comprendre la formule attribuée à **Vincent de Gournay** "Laisser faire, laisser passer" : en l'absence d'intervention étatique, les relations commerciales internationales se structurent d'elles-mêmes autour des lois du marché.

Dans le prolongement des raisonnements physiocrates, **Adam Smith** est le premier à établir une réelle théorie du commerce international organisée autour de la notion de spécialisation selon les avantages absolus (*Enquête sur la nature et les causes de la richesse des Nations*, 1776). Il écrit

ainsi : "La maxime de tout chef de famille prudent est de ne jamais essayer de faire chez soi la chose qui lui coûtera moins à acheter qu'à faire". Cependant, ce n'est qu'avec les *Principes d'économie politique et de l'impôt* (1817) de **David Ricardo** que sont dépassées les lacunes et contradictions de la théorie smithienne. En raisonnant à partir d'avantages comparatifs et non plus d'avantages absolus, **Ricardo** assure à chaque nation une place dans le commerce international, quand bien même celle-ci ne disposerait pas d'un avantage absolu.

Selon les chiffres du Trésor, la France serait ainsi dotée d'un avantage comparatif dans le domaine du luxe, puisqu'elle exportait en 2016 plus de 45 milliards d'euros de produits issus de cette filière. À plus grande échelle, l'Union Européenne fournit les trois quarts des exportations mondiales de ces produits de luxe. Il semble donc exister une spécialisation européenne dans les produits haut de gamme, résultant d'un avantage comparatif de ces pays permis par l'accumulation historique d'un savoir faire dans ces secteurs.

Paragraphe 2 : La théorie ricardienne des avantages comparatifs a été prolongée par les économistes néo-classiques à travers le paradigme HOS. Celui-ci fait des relations commerciales internationales la résultante d'une spécialisation selon les dotations factorielles des nations.

Eli Hecksher, **Bertil Ohlin** et **Paul Samuelson** ont en effet montré que les différentes nations prenant part au commerce international avaient intérêt à se spécialiser dans les secteurs demandant une utilisation intensive du facteur de production le plus abondant au sein de l'économie en question. C'est alors le moindre coût de ce facteur de production, dû à son abondance relative, qui motive la spécialisation des pays. Le commerce international obéirait donc aux lois du marché en cela qu'il résulterait de spécialisation régies par le mouvement des prix des facteurs de production. À terme, les "lois du marché" devraient alors entraîner une convergence du prix relatif des facteurs de production. Le théorème **Stolper-Samuelson** stipule en effet que l'exploitation intensive du facteur de production abondant doit entraîner la hausse de son prix et par conséquent la baisse du prix relatif du facteur initialement rare. Salaires et rémunérations du capital convergeraient alors à l'échelle mondiale. Les lois du marché des facteurs de production seraient l'élément structurant des relations commerciales internationales.

Si le paradoxe de **Leontief** a pu *a priori* remettre en cause le paradigme HOS (en montrant que les exportations américaines avaient une plus faible intensité capitaliste que leurs importations), il a permis *a contrario* d'en prolonger la portée en introduisant une dimension qualitative aux dotations factorielles. L'exemple américain, avec des exportations fondées sur l'exploitation d'un travail fortement qualifié, permet ainsi de corroborer les thèses du paradigme HOS. À l'inverse, la Chine est depuis une cinquantaine d'année spécialisée dans les produits manufacturés, utilisant abondamment un travail peu qualifié, et permet elle aussi de conforter la théorie néo-classique.

B - Le commerce international en concurrence imparfaite : les logiques de différenciation et d'agglomération

Paragraphe 1 : Si les théories classiques et néo-classiques du commerce international tentent d'expliquer les relations commerciales par les lois d'un marché en concurrence pure et parfaite, les nouvelles théories du commerce international ont pour objectif d'expliquer leur structure par l'étude des comportements économiques en concurrence imparfaite.

Des auteurs comme **B. Lassudrie-Duchêne** ou **S. B. Linder** se proposent ainsi d'expliquer les relations commerciales internationales dans un cadre de concurrence monopolistique. Pour **Lassudrie-Duchêne** : *"L'échange international est une demande de différence ; là où tout se révèle identique, il est inutile d'échanger"*. C'est dans le but de satisfaire cette demande que s'établiraient les relations commerciales. On aurait alors des spécialisations de gamme, les différents pays s'échangeant des biens substituables mais non homogènes, et fondant leur stratégie commerciale sur une logique de différenciation des produits. C'est donc la loi des marchés en concurrence monopolistique, telle que définie par E. **Chamberlain** (1933) qui régirait les relations commerciales, notamment les échanges intra-branches. Pour **Linder**, le marché intérieur de chaque pays représente une vitrine pour ses exportations. La conquête du marché intérieur permet alors aux entreprises de prouver leur compétitivité hors-prix et de réaliser avec succès leurs stratégies de différenciation.

Ces nouvelles théories du commerce international semblent particulièrement bien expliquer les relations commerciales des pays développés, et en particulier les échanges intra-régionaux. Dans une étude de 2008 (*"Géographie économique de l'intégration régionale"*), **U. Deichmann** et **I. Gill** calculent ainsi un indice de **Grubel-Lloyd**¹ pour l'Europe de l'Ouest supérieur à 0,5. Cela signifie que le commerce intra-branche représente plus de 50% des échanges entre pays de l'Europe de l'Ouest.

Paragraphe 2 : Toujours dans un cadre de concurrence imparfaite, la nouvelle économie géographique analyse les relations commerciales internationales dans une logique d'agglomération des échanges par pôles de compétitivité.

L'introduction dans le raisonnement économique de rendements d'échelle croissants et non plus constants (comme c'était le cas dans les théories traditionnelles du commerce international), permet en effet de comprendre la concentration des industries dans certaines régions particulièrement attractives. C'est l'économiste **A. Marshall** qui dès 1920 justifie l'existence d'économies d'échelles externes par trois sources : la garantie de la proximité de fournisseurs spécialisés dès lors que les firmes demandeuses se concentrent (i), l'assurance de l'existence d'une main d'œuvre spécialisée et performante (ii) et la présence d'externalités de connaissances (iii). C'est en reprenant ces mécanismes d'économie d'échelle externes à la firme que la nouvelle économie géographique, notamment portée par **P. Krugman** (1991), explique l'existence d'effets d'agglomération dans les relations commerciales internationales. On assiste alors à une structuration des

1. L'indice de Grubel-Lloyd calcule la part du commerce intra-branche dans le commerce total. Formellement, il s'obtient à partir de la formule suivante : $1 - \frac{X_i - M_i}{X_i + M_i}$ où X_i et M_i représentent respectivement les exportations et les importations du bien i .

relations commerciales autour d'une forme oligopolistique dans laquelle les nations bénéficiant historiquement d'un "*first mover advantage*" concentrent les pôles de compétitivité à l'échelle internationale.

En pratique, les conclusions de la nouvelle économie géographique permettent de rendre compte de la polarisation des relations commerciales internationales autour des pays de la "*triade*" (États-Unis, Europe occidentale, Japon). Le cas de la concentration des entreprises spécialisées dans la production de services technologiques et numériques au sein de la *Silicon Valley* constitue en particulier un cas d'école pour les partisans de cette économie géographique.

Conclusion partielle : Les théories du commerce international permettent ainsi de mettre au jour les lois du marché qui justifient l'émergence et la structuration des relations commerciales internationales, tant dans un cadre de concurrence pure et parfaite que dans un cadre de concurrence imparfaite. Encore faut-il que ces lois du marché ne soient pas entravées par les institutions et organisations qui régissent ces relations internationales.

II / Institutions et organisations internationales sont cependant indispensables pour assurer la régulation des relations commerciales

Chapeau introductif : Institutions et organisations internationales permettent d'assurer le maintien des logiques de libre-échange et par là même la pleine expression des lois du marché à l'échelle internationale. Historiquement, l'institutionnalisation du libre échange a permis de limiter l'interventionnisme étatique afin que dominent les lois du marché (A) et la montée de nouveaux acteurs tels que les firmes multinationales n'a fait que prolonger ce mouvement d'effacement des États-Nation au profit des logiques de marché (B).

A - L'institutionnalisation du libre-échange contre l'interventionnisme étatique

Paragraphe 1 : La libéralisation des échanges et l'abaissement des frontières commerciales ne débutent réellement qu'au 19^e siècle. Ce n'est qu'à partir de ce moment là que les relations commerciales internationales vont pouvoir obéir aux lois du marché.

Avant même le 19^e siècle, le premier traité commercial entre la France et l'Angleterre, le traité **Eden-Rayneval**, en 1786, marque une avancée notable en cela qu'il permet de dépasser les tensions belliqueuses entre les deux pays au profit de l'extension du commerce maritime. L'abolition des *Corn Laws* en 1846 puis du *Navigation Act* en 1849 illustrent un mouvement progressif de désencastrement des relations commerciales internationales. Comme l'a montré **K. Polanyi** dans *La Grande Transformation* (1944), le 19^e siècle est celui de l'extension des lois du marché à une sphère toujours plus grande de la société : la libéralisation du commerce international n'est qu'une des multiples facettes de l'extension de la sphère économique en Grande-Bretagne puis en Europe occidentale.

Les accords **Cobden-Chevalier**, signés en 1860, marquent le point d'orgue de cette libéralisation des échanges européens qui a pour épice la relation franco-britannique. Cet accord

fait apparaître dans le droit commercial la clause de la nation la plus favorisée et comprend une baisse des droits de douane britanniques sur les vins et produits manufacturés français, une suppression des droits de douane français sur les matières premières et les produits alimentaires, et une division par deux des taxes sur les autres produits. Cet accord emblématique n'est que le premier d'une longue série qui va permettre une multiplication par 8 des exportations européennes entre 1860 et 1873.

Paragraphe 2 : Il faut cependant attendre la seconde moitié du 20^e siècle pour que l'avènement du multilatéralisme permette une véritable hégémonie du libre-échange.

En effet, comme le souligne **P. Bairoch** dans ses *Mythes et paradoxes de l'histoire économique* (1994), au 19^e siècle "le libre-échange a été l'exception, le protectionnisme la règle". Ainsi, avant les accords du GATT (1947), on ne peut parler que d'un "océan de protectionnisme cernant quelques îlots libéraux". Le *General Agreement on Tariffs and Trade* va permettre de mettre en place des cycles de négociations collectives (*rounds*) et d'imposer une généralisation du libre-échange à l'échelle mondiale de telle sorte que les relations commerciales internationales ne soient plus régies que par les lois du marché. Successivement, le *Dillon round* (1961-1962), le *Kennedy round* (1964-1967), le *Tokyo round* (1973-1979), et l'*Uruguay round* (1986-1994) vont être les piliers de la libéralisation des relations commerciales. La création de l'Organisation Mondiale du Commerce en 1995 permet de pérenniser les avancées du libre-échange, mais surtout de mettre en place un vrai système de règlement des litiges commerciaux. Dès lors, non seulement les relations commerciales obéissent aux lois du marché, mais ces lois sont également garanties par une instance *ad hoc* : l'organe de règlement des différends.

Grâce à cette institutionnalisation du libre échange, le commerce international a progressé plus vite que le PIB mondial de 1947 à 2009, avec un pic de croissance annuelle moyenne à 7,5% durant les Trente Glorieuses. Par ailleurs, les droits de douane moyens sur la production industrielle sont passés de plus de 40% en 1947 à moins de 4% en 1995 lors de la création de l'OMC. Pour ses 20 ans, l'OMC pouvait se prévaloir de plus de 500 différends réglés au sein de son organe de règlement des différends.

B - La montée des FMN : les lois de la firme contre les lois du marché ?

Paragraphe 1 : Face à la logique de marché qui se structure autour des principes du GATT puis de l'OMC, le poids des firmes multinationales dans les relations commerciales ne cesse de s'accroître depuis la seconde moitié du 20^e siècle.

Si on reprend l'opposition proposée par **R. Coase** ("*The nature of the firm*", 1937) entre marché et entreprise, l'émergence des FMN contribuerait à affaiblir le poids des "lois du marchés" dans les relations commerciales internationales. L'internalisation par ces FMN d'un nombre croissant d'activités et de filiales étrangères entraîne une restructuration du commerce international autour de leurs activités et de leurs logiques internes. C'est donc désormais aux stratégies de ces firmes qu'obéiraient les relations commerciales, et en particulier à leurs stratégies de localisation et délocalisations. Le modèle O.L.I. développé par **J. Dunning** tente ainsi de synthétiser

les différentes composantes de la stratégie de localisation d'une FMN en listant les avantages à l'internationalisation : *ownership, location et internalisation advantages*.

On compte ainsi aujourd'hui plus de 100 000 FMN, contrôlant près de 900 000 filiales étrangères. Ces centres névralgiques de la mondialisation sont à l'origine des 2/3 des flux commerciaux internationaux (dont 1/3 est constitué de flux intra-firmes), produisent l'équivalent de 25% du PIB mondial et emploient plus de 4% de la population mondiale.

Paragraphe 2 : Cependant, ces FMN contribuent également à l'expansion des lois du marché dans les relations commerciales internationales en cela qu'elles affaiblissent le poids des États dans la détermination de la structure des échanges internationaux.

En effet, le poids croissant des FMN dans l'emploi des économies nationales (47% de l'emploi en France en 2011) et dans la création des richesses (56% de la valeur ajoutée en France en 2011) fait de ces acteurs particuliers le centre de l'intérêt des politiques économiques. Dès lors, on assiste depuis les années 1970 à la multiplication des politiques visant à attirer ou à renforcer les FMN sur les différents territoires nationaux. Ces dernières contribuent ainsi par leur poids direct et indirect (*via* les multiples filiales et réseaux de sous-traitants) à accentuer le caractère internationalisé des économies nationales. C'est par ces firmes globales que se développe la division internationale du processus productif (DIPP) et que la logique des marchés internationaux prend le pas sur la logique des intérêts nationaux spécifiques. L'avènement des FMN contribue ainsi à l'émergence d'une "*interlinked economy*". On aurait alors selon **K. Ohmae** (1991) l'apparition d'une économie "*sans frontière*", portée par des firmes "*qui ne brandissent que la bannière de leurs clients*". De par leur comportement stratégique lié au "*cycle de vie des produits*" (**Vernon**, 1966) elles mettent en compétition les territoires nationaux afin d'exploiter au mieux chacune des spécificités nationales.

La logique de ces FMN, si elle peut s'opposer, au sens coasien du terme, aux logiques du marché, ne fait *in fine* que contribuer à l'extension de ces dernières. Le film de **Stéphane Brizé**, *La loi du marché* (2015), pour lequel **Vincent Lindon** a remporté le prix d'interprétation masculine à Cannes, illustre ainsi les impacts sociaux de la multinationalisation des économies par le biais des FMN.

Conclusion partielle : Si les relations commerciales internationales obéissent aux lois du marché, ce n'est ainsi que grâce à la mise en place d'institutions internationales garantissant le maintien du libre échange, et d'organisations telles que les firmes multinationales qui contribuent à l'expansion des logiques de marché sur les territoires nationaux. L'observation de l'asymétrie et de la polarisation des relations commerciales internationales pousse cependant à coupler cette analyse économique-institutionnaliste avec une analyse plus politique des relations économiques.

III / Une polarisation politico-économique des relations commerciales

Chapeau introductif : Les relations commerciales internationales sont en effet inextricables d'un ensemble de relations géopolitiques et institutionnelles. Non seulement on peut supposer

l'existence d'un échange inégal et donc un rapport de domination des pays du Nord sur les pays du Sud *via* ces relations commerciales (A), mais il faut également noter la persistance d'un fort poids des États et des velléités protectionnistes ou néo-protectionnistes dans la structuration des échanges internationaux (B).

A - Relations commerciales ou relations d'exploitations : le commerce international comme échange inégal

Paragraphe 1 : Force est de constater que malgré les conclusions optimistes des théories traditionnelles du commerce international, prédisant un libre-échange bénéfique à tous, les relations commerciales internationales restent marquées par de fortes asymétries entre les différentes économies.

En particulier, l'économiste **R. Prebisch** a montré dès 1949 que les pays du Sud étaient victimes d'une dégradation des termes de l'échange relativement aux pays du Nord. Une telle dégradation semble alors aller à l'encontre des lois du marché censées garantir un équilibre caractérisé par un optimum de **Pareto**, bénéfique à l'ensemble des participants au commerce international. On aurait alors des spécialisations plus avantageuses que d'autres, et *a contrario* des spécialisations que l'économiste **J. Bhagwati** (1958) caractérise d'appauvrissantes. Les spécialisations dans le secteur des matières premières constituent notamment un vecteur d'appauvrissement en cela que les exportations de tels biens, faiblement dotés en valeur ajoutée, offrent des revenus relatifs décroissants aux économies concernées. Dès lors, si de telles spécialisations subsistent, c'est que les lois du marché sont contrecarrées par d'autres forces, notamment institutionnelles. **J. Robinson** et **D. Acemoglu** (*Why Nations Fail?*, 2012) expliquent notamment une telle inertie par la présence d'une forte "dépendance au sentier", induite par une inertie institutionnelle et la présence d'"institutions extractives".

Les travaux de **J. Robinson**, **D. Acemoglu** et **S. Johnson** (2001) ont ainsi permis de mettre au jour l'impact de la colonisation sur l'orientation dans le long terme des structures politiques et économiques des pays colonisés. En distinguant colonies de peuplement et colonies d'extractions, ils montrent que les phénomènes de dépendance institutionnelle au sentier permettent d'expliquer aujourd'hui encore la structure des économies des ex-pays colonisés.

Paragraphe 2 : Dès lors que l'on constate cette asymétrie manifeste dans les relations commerciales internationales, il est possible de caractériser le commerce international par un "échange inégal", obéissant aux lois de l'exploitation, au sens marxiste du terme, bien plus qu'aux lois du marché.

Les économistes et penseurs marxistes comme **R. Luxemburg** (1913) ou **V. Lénine** (1916) ont ainsi analysé à la suite de **K. Marx** (1867) les relations commerciales comme la résultante d'un rapport impérialiste d'économies capitalistes dominantes sur les économies les moins développées. Plus récemment, les économistes néo-marxistes **A. Emmanuel** et **S. Amin** ont contribué au développement de la thèse de l'échange inégal, en soulignant la bipolarisation des relations commerciales internationales entre "pays du centre" et "pays de la périphérie". C'est donc les

lois de l'exploitation par le capital qui régiraient l'organisation des relations commerciales internationales, et qui permettraient d'expliquer les gains inégaux de l'ouverture au commerce international entre les différentes économies.

L'ex-président équatorien **R. Correa** déclare dans le documentaire de **J. Sarasin**, *Le monde selon Stiglitz (2008)* : "Nous ne sommes pas contre le commerce, mais contre l'ouverture à tout va, le libre-échange primaire. Nous allons commercer, pour notre développement. Mais un commerce juste et équitable, qui bénéficie aux deux partenaires. Mais attention à cette idéologie déguisée en science qui prétend que le libre-échange est toujours le plus efficace et le plus équitable : c'est faux!", soulignant ainsi l'asymétrie possible des relations commerciales internationales.

B - Le poids des États dans l'établissement des relations commerciales

Paragraphe 1 : Quelque soit la force des lois du marché où le poids des institutions internationales, les États restent *in fine* souverains dans l'établissement de leurs relations commerciales. Cette souveraineté s'observe notamment lors des périodes de crise, périodes particulièrement propices aux tentations protectionnistes.

En effet, lors des périodes de détérioration de l'activité économique, le protectionnisme et les lois du populisme électoraliste se sont souvent substitués aux lois du marché dans la structuration des relations commerciales internationales. Ce fut le cas lors de la longue dépression de la fin du 19^e siècle avec, entre autres, l'établissement du tarif **Méline** en France (1892), ou encore lors de la grande dépression des années 1930 avec la multiplication des dévaluations en cascade qui n'a eu pour seul effet que de contracter le commerce international. La période récente n'échappe par ailleurs pas à la règle puisqu'on observe un recul spectaculaire, de l'ordre de 10%, du commerce international en 2009, et à la montée des tensions protectionnistes illustrées notamment par la victoire de **Donald Trump** aux élections présidentielles américaines ou par celle du *Brexit* et de **Teresa May** en Grande-Bretagne.

Si au 19^e siècle ces politiques protectionnistes ont pu trouver une justification théorique dans la thèse du protectionnisme éducateur de **F. List** (1841), au 20^e siècle c'est plus avec celle du protectionnisme des industries sénescentes de **N. Kaldor** que l'on peut justifier le comportement de certains pays développés. Pour des politiques protectionnistes plus ponctuelles, le modèle de Brander et Spencer, popularisé par **R. Baldwin** et **P. Krugman**, permet de légitimer des politiques commerciales stratégiques qui détournent les relations commerciales internationales des seules lois du marché.

Paragraphe 2 : La polarisation des relations commerciales est de plus accentuée par la multiplication des accords commerciaux régionaux (ACR) qui entraîne un ensemble de distorsion de la concurrence au sein du commerce international.

Dès lors, les relations commerciales internationales obéissent plus à des logiques géopolitiques, sont mues par le désir de créer ou de renforcer de grands ensembles économiques régionaux constitués par la force des héritages historiques ou des proximités géographiques. Pour l'écono-

miste **Jacob Vinner** (*The Custom Union Issue*, 1950), les ACR peuvent ainsi entraîner des détournements de commerce et pénaliser les exportations des économies qui ne prendraient pas part à une telle union. Même en l'absence d'accords régionaux, on constate que les échanges de proximité continuent à dominer le commerce international malgré les spectaculaires avancées en matière de transports de marchandises. **Jan Tinbergen** (*Shaping the World Economy*, 1962) en reprenant la loi de la gravitation universelle de **Newton**, montrait ainsi qu'il existe une corrélation forte et positive entre proximité des économies et intensité de leurs échanges réciproques. D'autres lois que celles du marché semblent ainsi régir les relations commerciales internationales. Le cas européen offre l'une des illustrations les plus abouties de l'importance de la proximité géographique et des accords commerciaux régionaux dans la structuration des relations commerciales. Plus de 60% des importations de marchandises au sein de l'Union Européenne proviennent ainsi de l'Union Européenne.

Conclusion partielle : La compréhension des logiques étatiques et des rapports inter-étatiques est ainsi indispensable à celle de la structuration des relations commerciales internationales.

Conclusion

Synthèse : Alors que nous cherchions à mettre au jour les logiques à l'oeuvre dans la détermination et l'orientation des relations commerciales internationales, il apparaît que celles-ci sont multiples et résultent d'une intime imbrication entre logiques de marché et logiques extra-économiques. Certes, les théories traditionnelles du commerce international et leurs prolongements dans les nouvelles théories du commerce international envisagent un ensemble de relations commerciales comme émergent d'un ordre spontané et permettant de maximiser l'utilité individuelle à l'échelle internationale. Cependant, comme nous l'avons souligné, la réalisation de cet ordre supposé spontané nécessite en réalité un ensemble d'institutions et d'organisations permettant de garantir et d'approfondir le libre-échange. Pour que les lois du marchés structurent les relations commerciales, encore faut-il donc que le marché soit institué par un ensemble institutionnel. Enfin, ce libre-échange garantissant l'expression des lois du marché reste un ordre précaire en cela qu'il peut toujours être partiellement ou entièrement remis en cause par la souveraineté politique des nations dont la taille et le poids politique restent des facteurs déterminants de la structure de leurs relations commerciales.

Ouverture : Alors que la *Lettre du CEPII* de Septembre 2015 annonce un ralentissement structurel des échanges internationaux et que des économistes tels **F. Lenglet** prophétisent *La fin de la mondialisation* (2014), il s'agit désormais de savoir si les lois des intérêts nationaux ne sont pas sur le point de reprendre le pas sur les lois du marché et du libre-échange.