

Un commerce pas si doux



Dans une lettre ouverte aux autorités américaines, Nike et consorts estiment que les consommateurs américains seront directement les victimes des relèvements des droits d'importation récemment décidés, et en particulier la classe moyenne. © AFP



ÉTIENNE DE CALLATAY

Cofondateur et économiste
Orcadia Asset Management

« **F**aites le commerce, pas la guerre », telle fut, quelques siècles avant la version plus frivole des hippies, la recommandation de Montes-

quieu pour prévenir les tendances belliqueuses. Aujourd'hui, les esprits sont à tout autre chose, non plus à voir le commerce comme un antidote au conflit international mais comme une dimension de celui-ci, voire sa cause.

Est-ce que ce qui nous a été donné à voir jusqu'à présent, au départ des Etats-Unis, doit être vu comme de premières escarmouches d'une « guerre commerciale » à large échelle en devenir, de nature à mettre à mal l'économie mondiale et, incidemment, les bourses ? La réponse se doit d'être prudente mais elle penche très clairement vers la négative.

Pas catastrophique

Au lieu de se laisser aller à un pronostic quant aux tensions commerciales, l'économiste préfère la quantification des conséquences de celles-ci. Dans un récent recueil d'essais de VoxEU*, on trouve une estimation d'une perte de l'ordre de 2 points de PIB pour les Etats-Unis, l'Europe et la Chine en cas d'escalade des tensions commerciales.

Bien sûr, il s'agit de d'une estimation sur la base d'un scénario particulier, mais cela donne un ordre de grandeur à comprendre comme « cela ferait fort mal mais

ne serait pas catastrophique ». Et il y aurait même moyen d'argumenter que cela pourrait être un moindre mal. En effet, s'il faut en passer par là pour couper l'herbe sous le pied du populisme, cela pourrait en valoir la peine. Il faut parfois savoir faire des concessions en politique, et ne pas mener tous les combats en même temps.

Pour comprendre l'attrait d'un discours sur la menace chinoise aux Etats-Unis, il faut percevoir la mutation que nous connaissons, avec le retour de la Chine au premier plan de la scène mondiale.

Ce retour, là où le monde était sous domination américaine, induit forcément des frictions, liées notamment à la peur de la perte de suprématie occidentale dans des domaines sensibles. Les tensions commerciales sont largement le reflet de cette transition qui, sachons le voir, est parfaitement légitime et s'accompagne d'avantages, et pas que pour les Chinois eux-mêmes.

« Plus » n'est pas nécessairement « mieux »

L'autre fondement des tensions commerciales est que l'ouverture des frontières n'est pas sans poser des problèmes internes. Elle a tendance à miner les standards sociaux et environnementaux là où ils étaient plus élevés et, même si elle fait grandir la taille du gâteau, une fraction des agents économiques se retrouve moins bien lotie qu'auparavant.

Ce second aspect ne serait pas un souci si les perdants étaient dûment compensés par les gagnants, mais une telle compensation est loin d'être observée. Comme l'a bien montré D. Rodrik, si le commerce international a des vertus, il peut aussi connaître des excès, de telle sorte que « plus » n'est pas nécessairement « mieux », dans ce domaine pas plus que dans beaucoup d'autres.

Les mesures protectionnistes font également des perdants. Dans leur lettre ouverte aux autorités américaines du 20 mai dernier, Adidas, Nike et consorts mettent en avant que les consommateurs américains seront directement les victimes des relèvements des droits d'importation récemment décidés, et en particulier la

classe moyenne, et cela dans une mesure qui est un multiple de la recette fiscale ainsi générée.

Un point à souligner dans cette lettre d'industriels est l'attention qu'ils attirent sur l'illusion d'induire un rapide mouvement de relocalisation aux Etats-Unis de la production ainsi taxée.

S'il y a des limites à la rationalité, il y en a aussi à l'irrationalité, et il est donc difficile d'imaginer une escalade tarifaire, surtout dans une démocratie. La masse des perdants immunise dans une large mesure contre le scénario de la guerre commerciale. Simultanément, ne tablons pas sur un retour à la case départ. Quand bien même D. Trump ferait une courbe rentrante, l'incertitude sur le climat du commerce continuera de peser sur les investissements des entreprises, qui voient l'optimisation des chaînes de valeur hypothéquée.

Ceci dit, ce que ses zéloteurs patronaux n'ont pas encore compris, c'est que le commerce international doit être amendé, notamment au niveau du fonctionnement de l'organisme régulateur qu'est l'OMC.

Il y a aussi que la croissance du commerce international est appelée à ralentir, et cela indépendamment de l'arrivée de D. Trump à la Maison Blanche. Cela tient à plusieurs facteurs.

D'abord, le poids relatif des activités plus exposées au commerce international est en voie de diminution. Ensuite, la tendance à la convergence des coûts de production joue aussi, ainsi que l'innovation technologique, pensons à la 3D, qui participe à la relocalisation (« re-shoring ») d'activité dans les pays à hauts salaires. Enfin, jouent les considérations économiques, sociales et environnementales : la croissance tendancielle faiblit et les consommateurs se préoccupent davantage de l'origine des fruits qu'ils savourent.

Le transport de marchandises va inévitablement devenir plus onéreux, mais, loin du tapis rouge pour Alibaba à Liège, il y a tout lieu de s'en réjouir.

* Portant le titre de « Trade War: the Clash of Economic Systems Threatening Global Prosperity » (CEPR Press, mai 2019)