

E. Synchronisation et mondialisation des chocs macroéconomiques

Dans cette section, il sera question de la synchronisation et de la propagation accrues des chocs macroéconomiques au cours des dernières années, après ce qui semblait être une modération générale de la volatilité. Elle examine le rôle des chaînes de valeur mondiales dans la transmission des chocs macroéconomiques et la façon dont les structures d'exportation influent sur la volatilité. Elle décrit comment la crise économique s'est propagée des pays développés aux pays en développement et comment l'adoption d'une réponse coordonnée a permis de limiter le recours à des mesures protectionnistes à la suite de la crise. Bien que cette crise économique ait été la plus grave que le monde ait connu depuis les années 1930, le protectionnisme a été évité. Cela s'explique, entre autres, par l'existence d'un ensemble de règles commerciales multilatérales.

Sommaire

1	La volatilité macroéconomique des économies en développement	182
2	Les économies en développement pendant la crise de 2008–2009	185
3	Les politiques commerciales face à la crise	189
4	Conclusions	198

Faits saillants et principales conclusions

- L'instabilité macroéconomique nuit au développement parce qu'elle freine la croissance économique et a un effet négatif sur la répartition des revenus. Avant le début de la crise économique en 2008, cette instabilité avait diminué dans les pays en développement.
- La contraction spectaculaire des échanges en 2008-2009 a montré la dépendance des économies en développement à l'égard des phénomènes économiques cycliques dans les pays développés, et inversement. Outre la baisse de la demande, d'autres facteurs, comme le fonctionnement des chaînes de valeur mondiales et le tarissement des sources de financement du commerce, expliquent cette contraction des échanges.
- Malgré la gravité de la crise économique mondiale, il n'y a pas eu de poussée de protectionnisme commercial à grande échelle. Les données empiriques laissent penser que l'appartenance à l'OMC a eu pour effet de limiter le recours aux mesures restrictives pour le commerce pendant la crise et après.
- Les pays en développement du G-20 ont contribué à la réponse coordonnée à la crise en recourant à des outils macroéconomiques pour stimuler leur économie et en s'engageant à ne pas ériger de nouveaux obstacles au commerce.
- L'essor des chaînes de valeur mondiales a renforcé les liens entre les pays, qui ont désormais un intérêt commun à empêcher la montée du protectionnisme. L'élévation d'obstacles au commerce n'aurait pas permis de promouvoir la reprise économique à moyen et long termes.

1. La volatilité macroéconomique des économies en développement

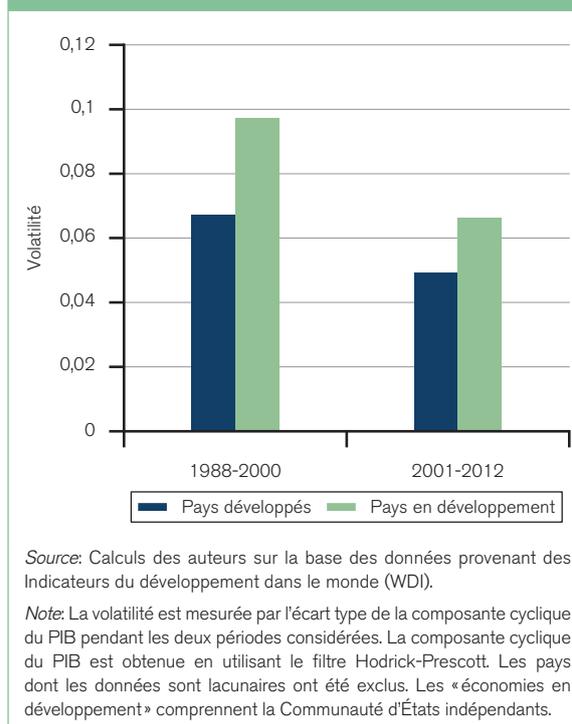
La volatilité macroéconomique nuit au développement parce qu'elle freine la croissance économique, qu'elle empêche les ménages de lisser leur consommation et qu'elle a un effet négatif sur la répartition des revenus. La volatilité macroéconomique est définie ici comme la volatilité de la composante cyclique du PIB, c'est-à-dire la volatilité autour du taux de croissance tendancielle du PIB.¹

Les travaux novateurs de Ramey et Ramey (1995) ont ouvert la voie à un important courant de la littérature qui a montré l'existence d'une relation négative entre la volatilité macroéconomique et la croissance (Martin et Rogers (2000); Aghion et Banerjee (2005); Hnatkowska et Loayza (2005)). La volatilité réduit la croissance car elle compromet l'accumulation de capital en rendant plus incertain le retour sur les investissements dans le capital humain et matériel. Elle peut aussi entraîner une perte de bien-être en raison de la difficulté de lisser la consommation résultant des contraintes en matière d'investissement qui sont généralement plus importantes dans les pays en développement (Loayza *et al.*, 2007). Plusieurs études empiriques ont aussi montré que la volatilité aggrave les inégalités de revenus (Banque interaméricaine de développement (1995); Breen et Garcia-Penalosa (2005); Laursen et Mahajan (2005)).

Les pays en développement en tant que groupe présentent une volatilité macroéconomique plus marquée que les pays développés (Agénor et Montiel, 2008). C'est ce que montre la figure E.1, qui compare la volatilité dans ces deux groupes de pays avant 2000 et après. Pendant ces deux périodes, les pays en développement ont connu une plus grande volatilité que les pays développés. Pour les deux groupes de pays, la volatilité a été plus faible dans la seconde période. Dans les pays en développement, la volatilité s'explique à la fois par des facteurs internes et par des facteurs externes (Loayza *et al.*, 2007).

Les facteurs externes sont l'ouverture d'un pays au commerce et son intégration dans l'économie mondiale dans les domaines des marchandises, des services et de la finance. Les facteurs internes comprennent la structure économique, en particulier du côté de l'offre, les institutions et la conduite des politiques budgétaire, monétaire et de change (Fatás et Mihov, 2013). Ces facteurs internes et externes ne sont pas nécessairement indépendants. Par exemple, les contraintes du côté de l'offre peuvent rendre un pays tributaire d'une petite gamme de produits pour ses recettes d'exportation et ses recettes fiscales. Si le pays est ouvert au commerce et s'il est preneur de prix sur les marchés internationaux (c'est-à-dire qu'il n'est pas suffisamment grand pour influencer sur les prix du marché), la volatilité des prix des produits peut facilement entraîner des turbulences macroéconomiques. Les sections suivantes examinent tout particulièrement l'ouverture commerciale

Figure E.1: Volatilité des pays en développement, 1988–2000 et 2000–2012



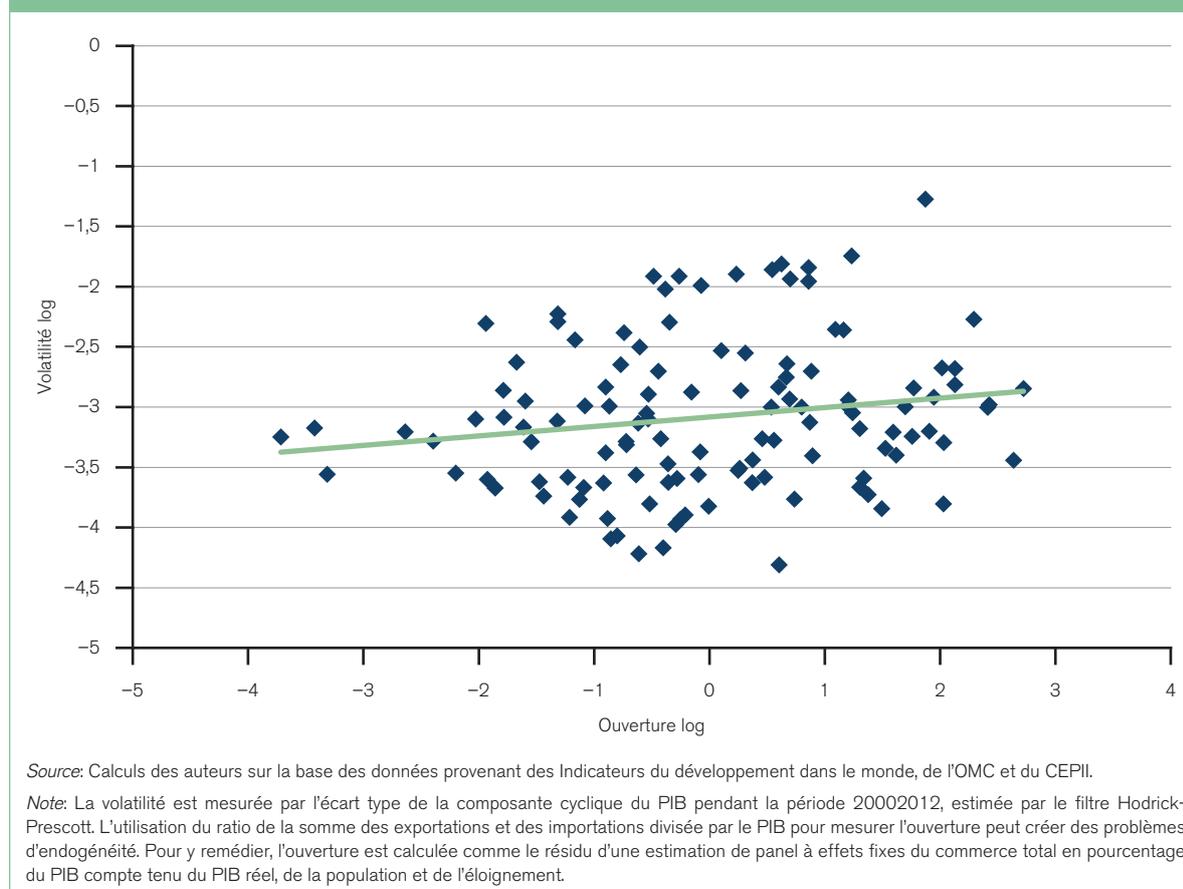
et l'interaction entre la concentration sectorielle et l'ouverture comme canaux de transmission de la volatilité macroéconomique.²

(a) Ouverture commerciale et volatilité

Nous allons examiner tout d'abord l'ouverture commerciale et son effet sur la volatilité macroéconomique. La littérature sur le commerce suggère que l'ouverture peut, dans certaines circonstances, accentuer la volatilité macroéconomique, mais peut aussi avoir un effet modérateur. Les pays ayant des relations commerciales plus étroites ont tendance à avoir des cycles économiques plus fortement corrélés (Frankel et Rosen, 2008). Cela laisse à penser que le commerce contribue à la transmission des chocs entre les pays. Dans le contexte de la récente crise économique, certains ont avancé que le commerce avait joué un rôle important dans la mondialisation de la crise (Lane et Milesi-Ferretti, 2010).

Plusieurs auteurs ont souligné le rôle des chaînes de valeur mondiales dans la transmission des chocs macroéconomiques. Par exemple, Lee *et al.* (1997) ont pointé l'«effet coup de fouet» (effet «bullwhip»),³ par lequel de petits changements de la demande finale peuvent entraîner un important changement de la demande de biens intermédiaires le long de la chaîne de valeur. L'augmentation de la volatilité peut être due à une intégration verticale accrue des chaînes de valeur, qui synchronise les cycles économiques (Di Giovanni et

Figure E.2: Volatilité et ouverture commerciale, 2000–2012



Levchenko, 2010). Une plus grande ouverture commerciale entraîne aussi une plus forte exposition aux chocs économiques externes, les industries les plus tournées vers l'extérieur étant les plus vulnérables. Cela est attesté par certaines données empiriques au niveau des branches d'activité (Di Giovanni et Levchenko, 2009). S'intéressant tout particulièrement aux petites économies, Easterly et Kraay (2000) constatent que ces pays présentent une plus grande volatilité macroéconomique, qui s'explique par leur plus grande ouverture et leur plus grande sensibilité aux chocs des termes de l'échange.

La figure E.2 montre la relation entre l'ouverture commerciale des pays en développement et la volatilité. Pour cet échantillon particulier de pays et la période considérée, on observe une relation positive entre l'ouverture et la volatilité macroéconomique même si, comme on le verra plus loin, il faut être prudent sur cette relation.

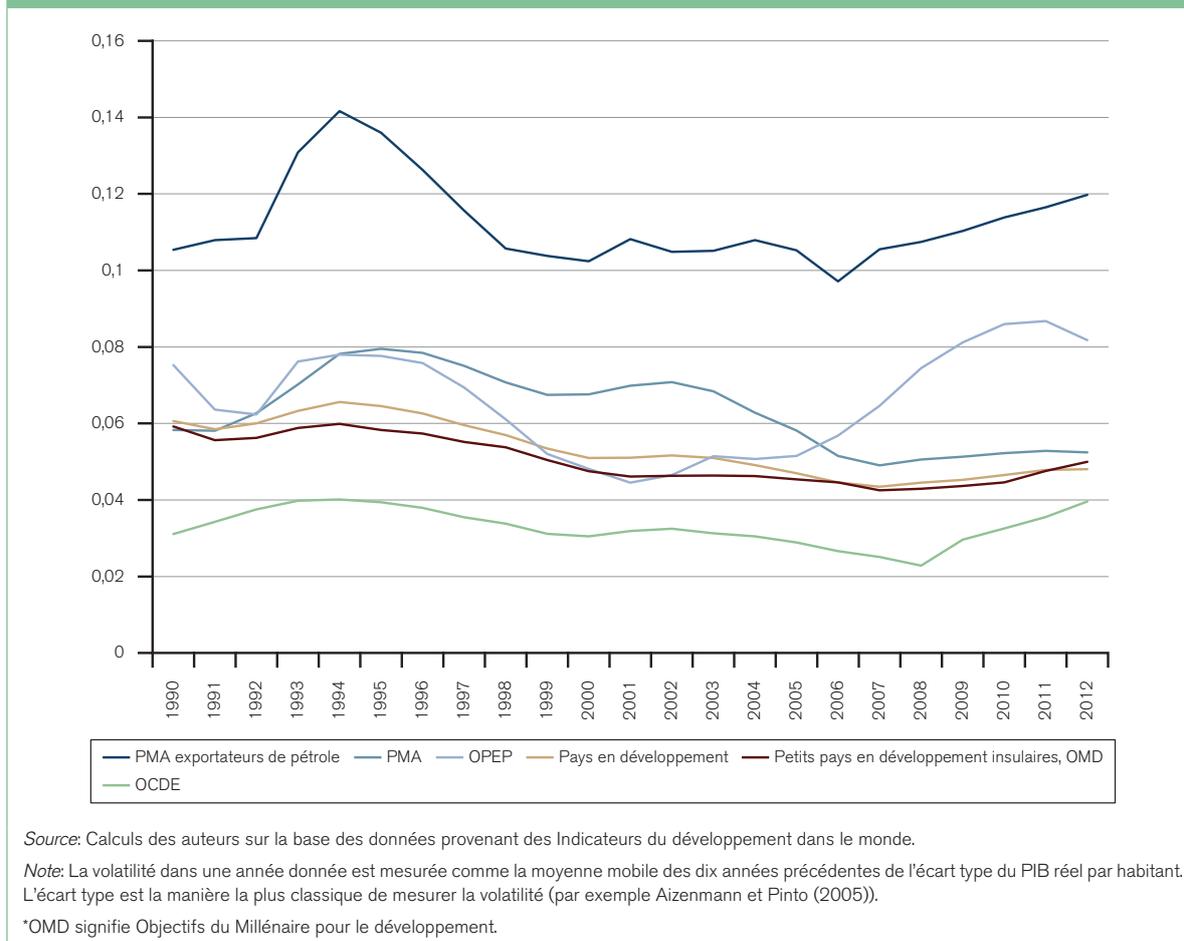
Mais il y a aussi des données qui montrent que l'ouverture commerciale peut réduire la volatilité. Si les chocs nationaux prédominent, l'effet du commerce sur la volatilité peut être négatif car le commerce devient une source de diversification (Tenreyro *et al.*, 2012). Par exemple, le commerce permet aux producteurs de biens d'un pays de répondre aux chocs subis par la chaîne d'approvisionnement nationale en s'approvisionnant à

l'étranger. De même, lorsqu'un pays a des partenaires commerciaux multiples, une récession au niveau national ou dans l'un des partenaires commerciaux entraîne un choc de la demande plus faible pour ses producteurs que si le commerce est plus limité. Il existe aussi une interaction entre l'ouverture et la structure sous-jacente des exportations, comme l'ont noté Haddad *et al.* (2012). Ces auteurs montrent que l'effet de l'ouverture sur la volatilité est négatif pour une large part des pays dont les exportations sont relativement diversifiées.

(b) Importance de la structure des exportations

Le lien entre la volatilité macroéconomique et la structure des exportations d'un pays a été examiné dans un certain nombre d'études. Dans le cas des pays africains, Kose et Riezman (2001) constatent que, comme les exportations de ces pays sont concentrées en grande partie sur quelques produits primaires, les chocs des termes de l'échange représentent 45% de la volatilité de leur production totale. De plus, les chocs commerciaux négatifs causent une récession prolongée car ils provoquent une forte baisse de l'investissement global. Dans le contexte de la récente crise mondiale, les exportateurs de produits de base ont été confrontés à une baisse de la demande

Figure E.3: Volatilité dans le temps et groupes de pays



et des prix qui s'est traduite par une plus grande volatilité de la production. Dans les pays en développement qui participent aux chaînes de valeur mondiales du secteur manufacturier, les producteurs de biens durables ont été durement touchés par la crise en raison du report des investissements à long terme (Baldwin, 2009). Cela s'est traduit par la volatilité du PIB due au rôle important des dépenses en capital dans la demande globale.

(c) Diminution de la volatilité dans le temps

La volatilité macroéconomique dans les pays en développement a été caractérisée aussi par une baisse à partir du milieu des années 1990 avant une remontée en flèche à l'époque de la Grande Récession de 2008–2009. La figure E.3 montre la volatilité macroéconomique dans le temps par groupe de pays. Les membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) représentent les pays développés. La figure mentionne l'ensemble des pays en développement ainsi que des sous-groupes de ces pays – pays les moins avancés (PMA), PMA exportateurs de pétrole, membres de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP) et petits États insulaires. Tous les groupes de pays en développement présentent une volatilité plus élevée que les membres de

l'OCDE mais on peut observer une nette tendance à la baisse pour tous les groupes à partir de 1995 environ.

Ce tableau concorde avec la notion de « grande modération », qui désigne la baisse à long terme de la volatilité de la production et de l'inflation amorcée à l'époque dans les pays industriels du G7 (Kim et Nelson (1999); Blanchard et Simon (2001); Stock et Watson (2003); Stock et Watson (2005); Del Negro et Otrok (2008)). La figure E.3 suggère que la grande modération a aussi concerné les pays en développement. Cela n'a rien d'étonnant vu que les pays développés sont d'importants marchés d'exportation pour les pays en développement et leurs principales sources de financement. C'est peut-être par cette voie que la diminution de la volatilité observée dans les pays industriels s'est transmise aux pays en développement. De façon tout aussi importante, les transformations structurelles qui se produisent au cours du processus de développement – Koren et Tenreyro (2007) parlent de diversification hors des secteurs volatils – ont contribué à réduire la volatilité au fil du temps.

En résumé, les pays en développement connaissent une plus grande volatilité macroéconomique que les pays développés, mais celle-ci a diminué avec le temps. Une plus grande ouverture commerciale n'implique pas nécessairement plus de volatilité car l'ouverture peut

Encadré E.1 : La contagion et la compréhension limitée de l'interdépendance au moment de la crise

La crise de 2008-2009 a révélé que l'on sous-estimait les effets de propagation croissants entre les économies en développement et les économies développées. L'idée d'un « découplage » entre les économies développées et en développement était même en vogue avant l'effondrement de Lehman Brothers en 2008, bien que certains auteurs aient émis une idée plus nuancée, parlant de « divergence mais pas de découplage » (Fonds monétaire international (FMI), 2008). Akin et Kos (2007) avaient estimé que les effets de propagation des économies développées aux économies en développement avaient « sensiblement diminué » depuis les années 1990. Afin d'améliorer la compréhension de l'« interdépendance mondiale » – en particulier de la propagation des chocs – le Fonds monétaire international a mis en place, en 2012, un nouveau cadre de surveillance macroéconomique au niveau multilatéral pour permettre de mieux évaluer les effets de propagation dans un monde plus ouvert au commerce et aux mouvements de capitaux (FMI, 2012a; 2011a; 2011b). L'une des nouvelles approches consiste à déterminer les interconnexions entre les économies en procédant à une « analyse en grappe » des relations entre trois catégories d'acteurs: les principales économies mondiales (les « cinq économies systémiques »); les groupes d'économies ayant entre elles des liens plus étroits qu'avec l'extérieur (par exemple l'Europe du Nord et les pays baltes); et les « points d'entrée » ou connecteurs, qui relient les groupes entre eux et aux économies centrales (la Chine, par exemple, semble être le point d'entrée des chaînes d'approvisionnement asiatiques).

aussi être une source de diversification. Toutefois, une concentration sur un petit nombre de produits exportés, en particulier s'il s'agit de produits de base ou de ressources naturelles, est associée à une plus grande volatilité. Comme cela est expliqué en détail dans la section C, la participation aux chaînes de valeur mondiales offre d'importantes possibilités économiques mais elle peut aussi accroître l'exposition aux chocs économiques.

2 Les économies en développement pendant la crise de 2008–2009

(a) Imbrication accrue des cycles économiques sous l'effet du commerce, de la finance et de la production mondialisés

L'effondrement du commerce en 2008-2009 a illustré la dépendance des pays en développement à l'égard des phénomènes économiques cycliques observés dans les pays développés, et vice versa (voir l'encadré E.1). Le commerce a été la courroie de transmission, au niveau mondial, de la baisse de la demande des États-Unis et de l'Europe pour les produits des économies en développement. Les effets macroéconomiques de la baisse de la demande aux États-Unis n'auraient pas été atypiques s'ils n'avaient pas été amplifiés par des liens financiers et microéconomiques complexes. Comme l'ont noté certains auteurs (par exemple Baldwin, 2009), les modèles de demande traditionnels n'ont pas permis d'expliquer l'ampleur de la contraction du commerce résultant de la chute de la demande; d'autres facteurs potentiels, en partie du côté de l'offre, sont examinés ci-après (tarissement du crédit commercial, fonctionnement des chaînes d'approvisionnement modernes et attentisme des consommateurs à travers le monde).

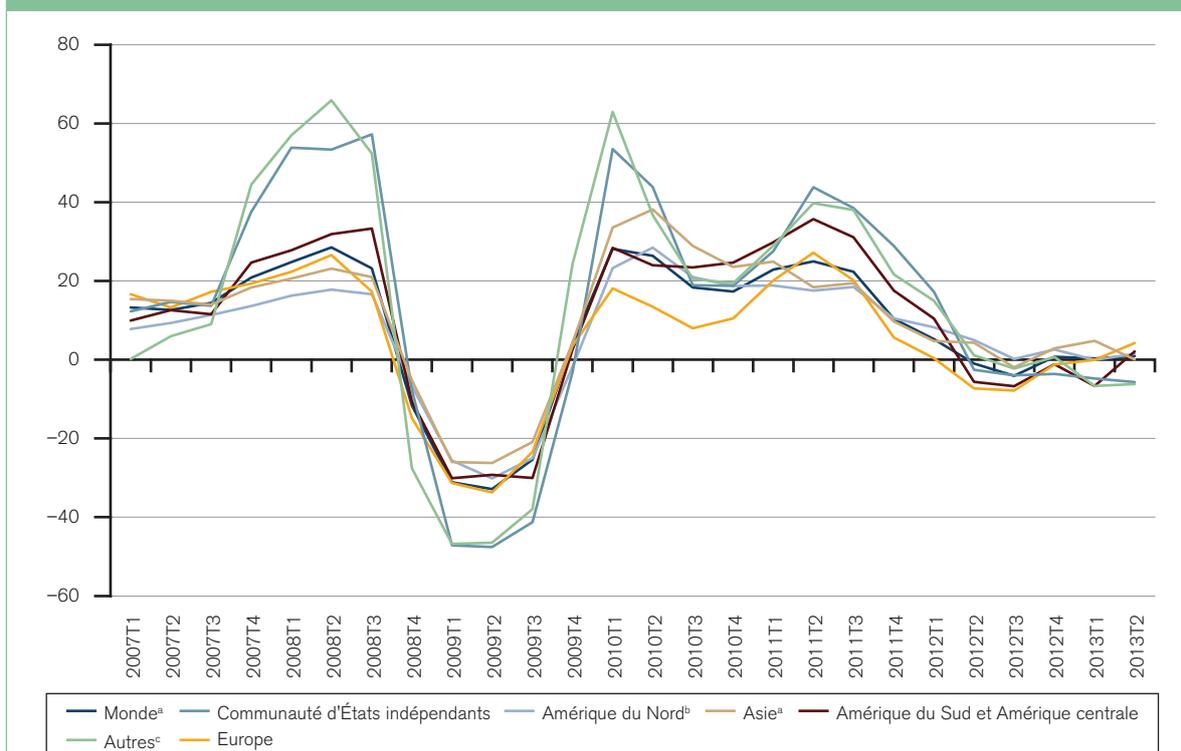
Sur le plan macroéconomique, la propagation de la crise a entraîné la synchronisation des cycles économiques entre les régions, y compris entre les pays développés et les pays en développement – à la fois pendant la phase

de contraction et pendant la phase de reprise (voir la figure E.4), et ce de manière complémentaire.

Comme cela est indiqué dans le tableau E.1 et par Baldwin (2009), les caractéristiques de composition et de synchronisation de cette variation spectaculaire de la demande expliquent en partie sa nature singulière. L'effet de composition est lié au fait que le choc de la demande a été important mais très concentré dans une catégorie étroite de produits (machines, matériel électronique et de télécommunication, produits de l'industrie automobile) et de produits intermédiaires qui sont des éléments essentiels des chaînes d'approvisionnement actuelles pour la production de biens durables. Pendant la crise, le commerce mondial s'est révélé plus cyclique que le PIB en raison de la forte densité de ces produits (60% des échanges) dans le commerce total. La contraction du commerce s'est répercutée sur la production d'aval en amont car les grands pays en développement, où la demande de produits manufacturés a chuté, ont réduit leurs achats de produits de base et de matières premières, souvent exportés par des pays à faible revenu.

Comme indiqué plus haut, les recherches ont montré qu'une partie seulement du « grand effondrement du commerce » pouvait être attribuée à la baisse de la demande globale – 70% selon Eaton *et al.* (2011) –, les 30% restants étant attribués à d'autres facteurs.

L'un de ces autres facteurs est la contraction du financement du commerce, liée au resserrement du crédit résultant de la crise plus large du secteur financier international. Le financement du commerce est vital pour le commerce car la plupart des transactions commerciales nécessitent une forme de crédit, de garantie et/ou d'assurance. Le rôle du financement du commerce a été mis en évidence dans des études de plus en plus nombreuses, qui confirment les liens entre la vulnérabilité du financement extérieur (du commerce) et la performance des opérateurs commerciaux (Chor et Manova, 2012; Amiti et Weinstein, 2011; Auboin et Engemann, 2012). L'importance de ce canal a été

Figure E.4: **Exportations trimestrielles de marchandises par région, 2007T1–2013T2**
 (variation des valeurs en \$EU, en glissement annuel, en %)


Source: Statistiques conjoncturelles de l'OMC relatives au commerce des marchandises.

Note: Les données ne sont pas corrigées des variations saisonnières.

^aY compris des exportations importantes.

^bY compris le Mexique.

^cY compris l'Afrique et le Moyen-Orient. Les valeurs du commerce pour ces régions sont nettement sous-évaluées.

 Tableau E.1: **Exportations mondiales de produits manufacturés par produit, 2001T1–2010T4**
 (variation en %, en glissement annuel, en \$EU courants)

	2008				2009				2010			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Produits manufacturés	16	19	13	-10	-28	-30	-22	0	20	23	18	16
Fer et acier	16	30	48	7	-36	-54	-54	-30	7	43	33	23
Produits chimiques	20	25	22	-6	-23	-24	-17	8	26	20	12	11
Matériel de bureau et de télécommunication	10	13	7	-14	-28	-22	-15	8	31	30	24	17
Produits de l'industrie automobile	16	16	4	-25	-47	-46	-28	5	42	37	18	15
Autres machines	20	22	14	-7	-26	-30	-25	-7	12	19	22	20
Textiles	10	9	3	-13	-27	-26	-17	0	17	18	17	14
Vêtements	11	11	8	-2	-10	-15	-12	-7	-1	5	10	18

Source: Estimations du Secrétariat de l'OMC, sur la base de données miroir provenant de la base de données Global Trade Atlas de GTIS.

examinée dans le Rapport sur le commerce mondial 2013 (section II.D.3). Les économies en développement ont été les premières touchées par la contraction du financement du commerce, en raison de la réévaluation par les banques internationales de leur risque de contrepartie. Dans certains cas, les acheteurs importants ont cessé d'accorder des facilités de paiement ou de financement

à leurs fournisseurs des pays en développement, qui ne pouvaient pas compter eux-mêmes sur le secteur bancaire local pour les aider (Auboin, 2009). L'insuffisance du financement du commerce dans certains pays en développement a amené le G-20 à accorder 250 milliards de dollars EU de liquidités et de garanties pour le financement du commerce sur une période de deux ans.⁴

Un consensus s'est aussi dégagé sur le rôle de la chaîne d'approvisionnement, qui est une autre cause importante du « grand effondrement du commerce ». Avec la fragmentation de la production, le fait que les réseaux de production verticalement intégrés fonctionnent en flux tendus (comme l'a décrit Baldwin) contribue à la propagation plus rapide des chocs de demande par le biais de l'« usine en ligne ». L'amélioration des flux d'information entre les différents maillons de la chaîne d'approvisionnement a été une autre cause de l'effondrement du commerce, les producteurs en amont ayant rapidement connaissance des informations en temps réel sur les ventes des détaillants. Di Giovanni et Levchenko (2010) et Li et Lu (2009) ont décrit le processus d'intégration verticale de la production entre les pays.

Engel et Wang (2011) ont documenté le rôle de la composition des échanges, notamment pour les biens durables, dans la volatilité du commerce. Alessandria *et al.* (2012) ont mis l'accent sur la variation du commerce qui ne peut pas être attribuée à la composition. Ils ont constaté que les stocks sont responsables en grande partie de l'effondrement des importations au cours de la récente récession mondiale. Comme le commerce international demande du temps et est coûteux, les entreprises qui y participent ont tendance à détenir des stocks importants. Les mouvements des stocks ont une plus forte incidence sur le commerce international que sur le PIB. Ils peuvent en fait être plus importants au niveau des fournisseurs que pour les producteurs de produits finis, et ils peuvent aussi ne pas être optimaux.

Le protectionnisme commercial a eu une influence bien moindre que n'importe lequel des facteurs mentionnés ci-dessus. La section E.3 analyse en profondeur les structures des mesures restrictives pour le commerce adoptées depuis la crise économique. La réponse semble modérée compte tenu de la gravité de la crise. Grâce à la sensibilisation accrue des gouvernements aux risques économiques du protectionnisme, à l'existence de règles commerciales multilatérales qui rendent plus difficile de recourir à un protectionnisme « ouvert » et à la volonté de l'OMC de renforcer le suivi du commerce, la montée du protectionnisme a été limitée. En utilisant des données au niveau des produits, Henn et McDonald (2011) montrent que, globalement, les mesures protectionnistes ont réduit les échanges mondiaux de seulement 0,2%, mais ils soulignent aussi que le protectionnisme déguisé ou « occulte », qui prend la forme de mesures non tarifaires à l'intérieur des frontières plutôt que d'augmentations des droits de douane, comme on l'a vu depuis 2009, reste possible.

(b) Les économies en développement, élément de la réponse politique

Pour être efficace, une réponse politique coordonnée nécessite la participation non seulement des économies développées mais aussi des économies en développement,

compte tenu de leur poids dans la production mondiale et le commerce mondial. Au Sommet du G-20 tenu à Londres en avril 2009, les pays en développement membres du G-20 sont convenus de participer avec les pays développés au programme annoncé de relance budgétaire et monétaire visant à stimuler la demande intérieure (d'environ 2% du PIB). Ils se sont aussi engagés à respecter la clause de statu quo en matière de protectionnisme, s'abstenant ainsi d'utiliser la marge de manœuvre autorisée par leurs engagements dans le cadre de l'OMC (comme la majoration des droits de douane jusqu'à leur niveau consolidé et l'utilisation des flexibilités dans le domaine des mesures non tarifaires). En gardant leurs marchés ouverts et en assurant une certaine prévisibilité de l'accès aux marchés dans les moments difficiles, les pays en développement du G-20 ont aidé à sortir de la crise.

Les pays à faible revenu ont subi le choc économique mondial, alors qu'ils n'en étaient pratiquement pas responsables. Ils ont souffert des retombées de la crise, comme le tarissement du financement du commerce (Auboin, 2013), la diminution des envois de fonds des travailleurs vivant à l'étranger, et la contraction de la demande de matières premières et de produits de base. Dabla-Norris et Gündèz (2012) ont montré que l'amplitude et la fréquence des chocs économiques ont tendance à être plus importantes dans les pays à faible revenu que dans les pays avancés et les pays en développement du G-20. Les auteurs avancent que les modèles classiques dans lesquels les chocs négatifs sont suivis d'un retour rapide aux niveaux de revenu antérieurs ne s'appliquent pas aux pays à faible revenu, qui ne disposent pas des instruments de politique, des réserves adéquates et des structures économiques diversifiées permettant d'atténuer les effets des crises exogènes de grande ampleur.

(c) Pays à faible revenu

Grâce à la stabilisation macroéconomique réalisée au cours de la décennie qui a précédé la crise économique, grâce aussi à un meilleur contrôle budgétaire et à l'allègement de la dette obtenu dans le cadre de l'initiative en faveur des pays pauvres très endettés lancée par le Fonds monétaire international (FMI) et la Banque mondiale en 1996, les pays à faible revenu ont été mieux à même d'utiliser leur marge de manœuvre budgétaire et de stimuler leur économie face à la baisse de la demande internationale que dans les crises précédentes. En outre, la longue période de hausse des prix des produits de base, dont le pic a été atteint à la fin de 2007, a permis à de nombreux pays à faible revenu dépendant de ces ressources d'améliorer sensiblement la position de leur balance des paiements et leurs réserves de change et, dans certains cas, de constituer des fonds budgétaires pour se prémunir contre les crises futures.

Toutefois, face aux fortes tensions macroéconomiques de 2009, il était clair que la prolongation de la crise

menacerait les remarquables résultats des pays à faible revenu. En demandant des ressources supplémentaires pour les aider, le FMI fait valoir que « la concomitance de la crise et de la flambée des cours des denrées alimentaires et du pétrole en 2007 a (déjà) causé une hausse importante des besoins de financement (pour les pays à faible revenu) auxquels la communauté internationale doit répondre » (FMI, 2009).

(i) *Reprise plus rapide des économies en développement au lendemain de la crise*

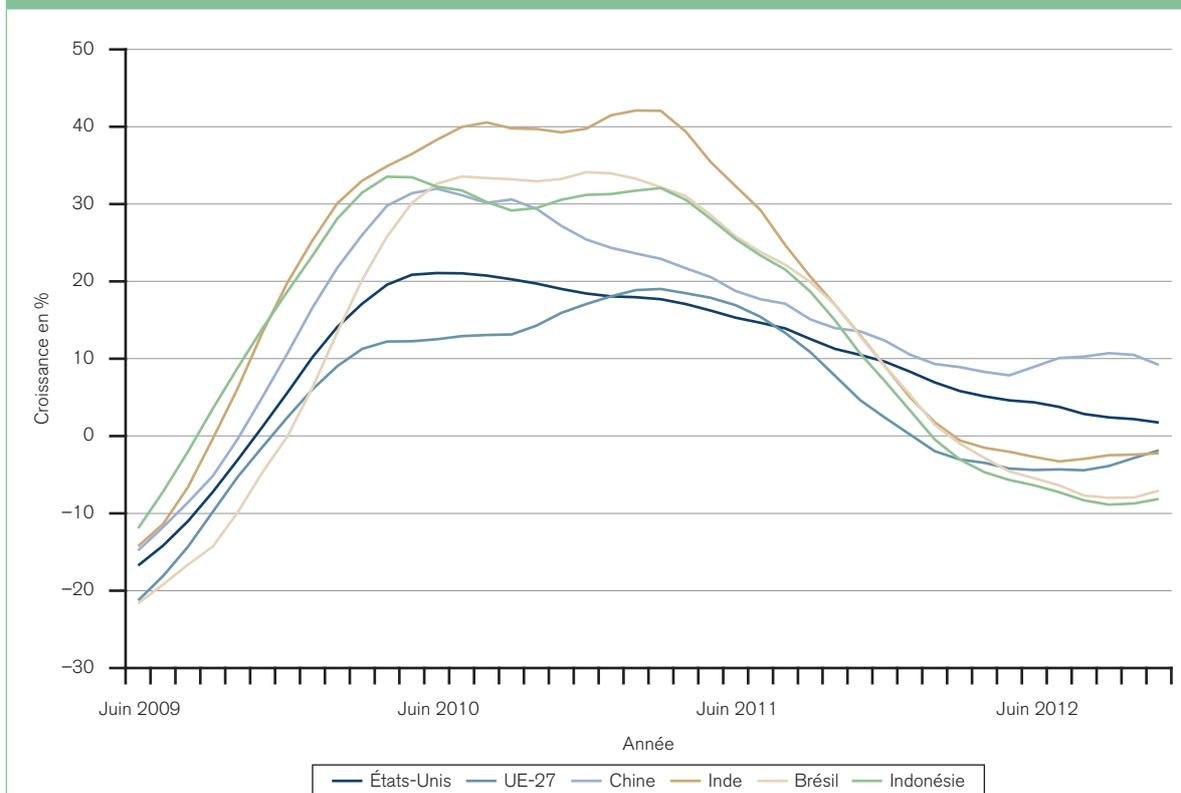
Depuis 2010, les économies en développement ont retrouvé des taux de croissance appréciables, en partie grâce à la poursuite de leur internationalisation et au fait que leurs exportations ont rebondi plus vite, en moyenne, que celles des pays développés, en raison de la plus forte demande des autres pays en développement. Comme le montre la figure E.5, l'Inde et l'Indonésie ont enregistré une plus forte croissance de leurs exportations que les États-Unis et l'Union européenne pendant la période de reprise qui a suivi la crise – c'est-à-dire en 2010. La Chine se situe au milieu, ses exportations se répartissant entre les États-Unis et l'Union européenne, d'une part, et les autres pays en développement du G-20, d'autre part. Entre 2010

et le milieu de 2011, les exportations du Brésil ont repris à peu près au même rythme que celles des pays les plus performants.

Il ne fait guère de doute que la combinaison d'une forte croissance interne (y compris la demande intérieure), de la participation croissante des pays en développement du G-20 au commerce mondial et, en particulier, au commerce intrarégional, et de l'amélioration des fondamentaux macroéconomiques explique que la croissance soit plus forte dans les économies en développement que dans les pays développés depuis le milieu de 2011. Comme l'ont noté Cattaneo *et al.* (2010), les grandes entreprises réorientent leur production et leurs exportations des pays développés vers les pays en développement du G-20, où la demande est la plus dynamique. Les pays en développement plus petits, qui sont proches de pays en développement plus grands, réorientent aussi leurs exportations vers ces pôles régionaux afin de tirer parti de leur plus forte croissance.

La figure E.6 illustre cette observation en prenant les taux de croissance du commerce bilatéral de certains pays en développement du G-20. Dans les quatre pays considérés (Brésil, Chine, Inde et Indonésie), la croissance des exportations vers les autres pays en développement du

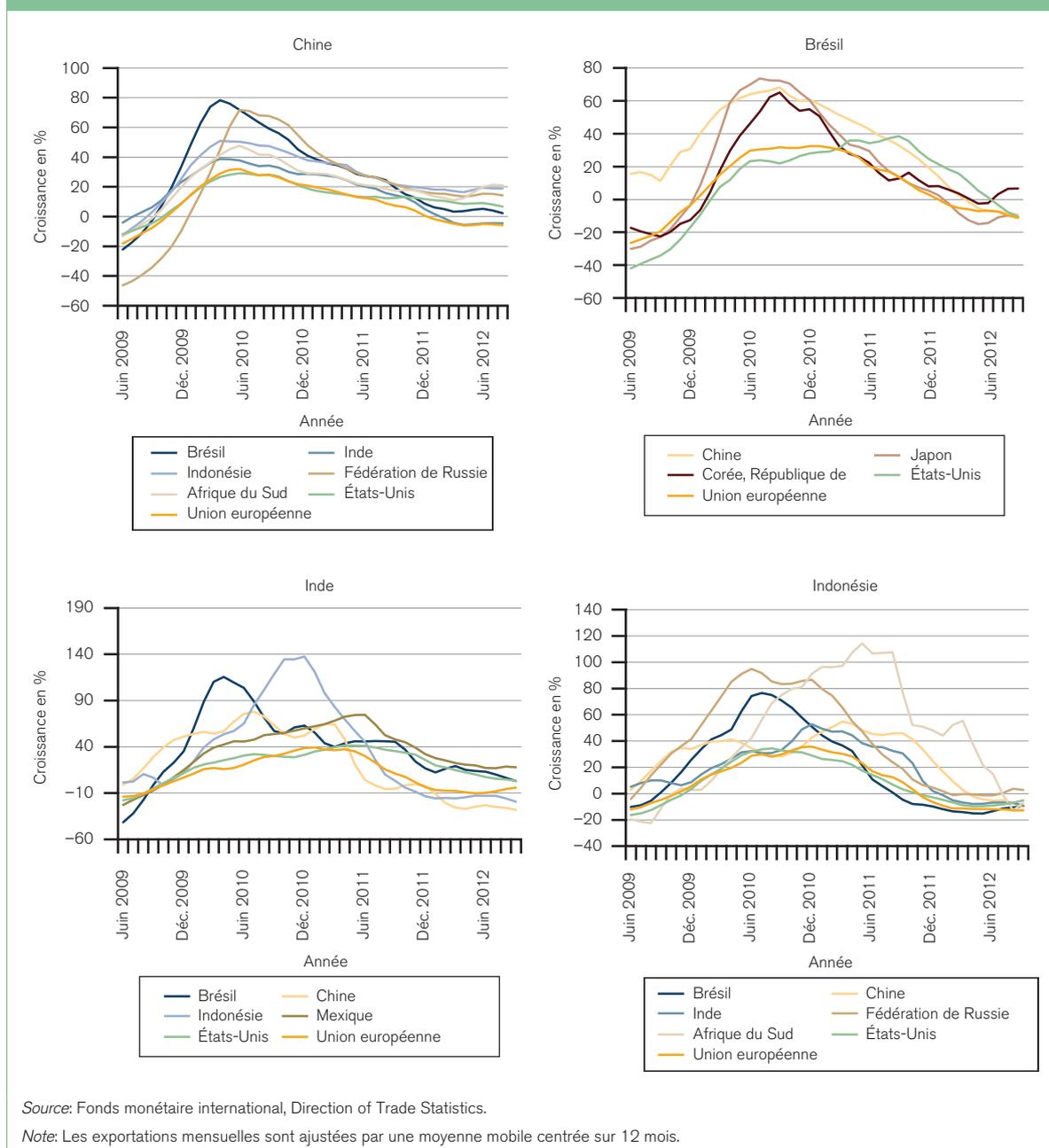
Figure E.5: Reprise des exportations totales après la crise, 2009–2012 (en \$EU courants)



Source: Statistiques commerciales conjoncturelles de l'OMC.

Note: Les exportations mensuelles sont ajustées par une moyenne mobile centrée sur 12 mois.

Figure E.6: Croissance annuelle des exportations bilatérales après la crise, 2009–2012



G-20 a été beaucoup plus forte que celle des exportations vers les pays développés. C'est le cas en particulier pour la Chine et l'Inde. Durant la période de reprise qui a immédiatement suivi la crise, les exportations de la Chine vers le Brésil et la Russie ont été particulièrement élevées. Dans la même période, les exportations de l'Inde vers l'Indonésie et le Brésil ont atteint un sommet.

3. Les politiques commerciales face à la crise

Plusieurs théoriciens du commerce ont soutenu que, si les accords commerciaux sont auto-exécutoires,⁵ les niveaux de protection ont tendance à être contracycliques,

c'est-à-dire en sens inverse du cycle économique (Bagwell et Staiger, 2003a). L'explication proposée par Bagwell et Staiger est que, lorsque les économies et le commerce sont prospères et semblent devoir le rester, les gains à long terme des partenaires qui respectent leurs engagements sont substantiels, de sorte que les pays sont fortement incités à maintenir des politiques commerciales ouvertes. Toutefois, si la croissance économique est faible ou ralentit, les avantages futurs seront nettement moindres. Dans ces circonstances, les pays ont tendance à se tourner vers le protectionnisme car l'adoption de mesures de rétorsion par les partenaires commerciaux d'un pays qui manque à ses engagements n'a pas un coût aussi important. Autrement dit, la capacité d'un accord commercial à empêcher les pays de prendre des mesures protectionnistes diminue

à mesure que le ralentissement économique s'accroît. Des éléments l'attestant – en particulier l'adoption de mesures correctives commerciales, telles que des mesures antidumping, des mesures compensatoires ou des mesures de sauvegarde – peuvent être trouvés dans Takacs (1981), Grilli (1988), Knetter et Prusa (2003), Feinberg (2005), et Bown et Crowley (2013a; 2013b). Cette hypothèse a été contestée principalement par Rose (2012), qui affirme n'avoir observé aucune tendance de ce genre dans un ensemble de données couvrant plus de 60 pays et 3 décennies.

Compte tenu de la présomption de contracyclique du protectionnisme commercial, il est frappant de noter que la Grande Récession de 2008-2009 n'a pas déclenché une poussée protectionniste analogue à celle qui s'était produite lors de la Grande Dépression des années 1930 ou même à ce que l'on aurait pu prévoir sur la base de l'expérience passée des pays. Au lieu de cela, on constate que les pays en développement (et développés) ont adopté une réponse coordonnée caractérisée par des programmes de relance macroéconomique énergiques et peu de restrictions au commerce.

(a) Réponse de politique commerciale

Comme cela est indiqué plus haut, la politique commerciale adoptée en réponse à la crise économique a été marquée par l'absence de poussée protectionniste. L'encadré E.2 illustre les risques qu'une poussée de protectionnisme à grande échelle aurait pu entraîner. Certains pays en développement ont adopté des mesures restrictives pour le commerce mais pas à l'échelle que les comportements passés auraient pu faire craindre. Les données montrent aussi que les pays en développement ont adopté des mesures d'ouverture commerciale. L'analyse qui suit est centrée sur les pays en développement du G-20, non seulement en raison de leur importance économique, mais aussi parce que l'on dispose de beaucoup plus de renseignements sur leurs mesures commerciales.

(i) Schéma des mesures restrictives pour le commerce

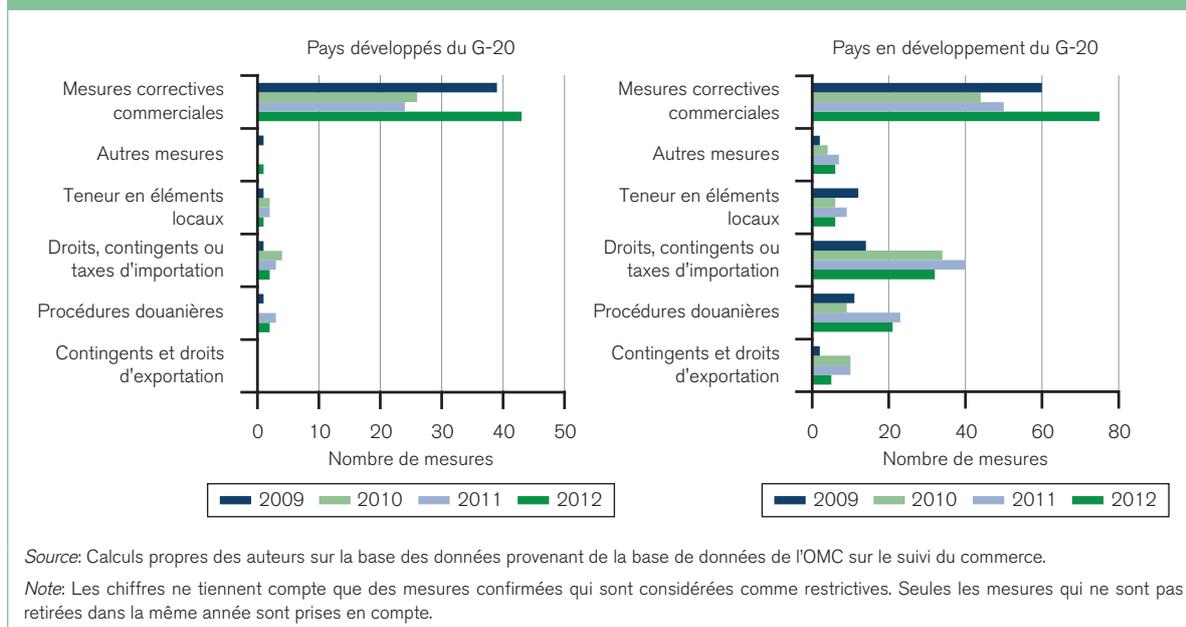
Nous allons d'abord examiner les études empiriques récentes sur les politiques commerciales adoptées par les pays en développement au lendemain de la crise. L'étude de Bown et Crowley (2013a) est centrée sur les mesures correctives commerciales (mesures antidumping, mesures compensatoires et mesures de sauvegarde) prises par un groupe de pays en développement économiquement importants – l'Afrique du Sud, l'Argentine, le Brésil, la Chine, la Colombie, l'Inde, l'Indonésie, la Malaisie, le Mexique, le Pérou, les Philippines, la Thaïlande et la Turquie. Ils constatent que, de 1995 à 2010, des mesures correctives commerciales ont été utilisées de manière contracyclique durant les périodes de ralentissement économique. Cela cadre avec les prédictions de Bagwell et Staiger (2003a). Mais, en analysant la crise de 2009-2010, ils constatent que la relation contracyclique s'inverse dans la mesure où ces pays en développement ont imposé moins de restrictions au commerce pendant cette période.⁶ Si l'on prend en compte un ensemble plus large de mesures, les données laissent à penser qu'il n'y a pas eu non plus de recours massif de ces mesures. Gawande *et al.* (2011) examinent les droits de douane appliqués et les actions antidumping engagées par sept grands pays en développement membres du G-20, et ils arrivent à une conclusion analogue: «Étonnamment, malgré l'effondrement du commerce, la crise de 2008 et la récession qui a suivi n'ont pas alimenté le protectionnisme.»⁷

On peut chercher à confirmer ces conclusions en examinant la base de données sur les mesures commerciales enregistrées par l'OMC dans ses rapports réguliers sur le suivi du commerce. L'OMC produit deux séries de rapports: des rapports sur les faits nouveaux relatifs au commerce pour les Membres et les observateurs et des rapports conjoints avec l'OCDE et la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) sur les mesures adoptées par les économies du G-20 concernant le commerce et l'investissement. Ces deux séries de rapports ont été lancées au lendemain de la crise de 2008. La base de données porte sur quatre types

Encadré E.2: Quelle aurait pu être l'ampleur du protectionnisme commercial durant la crise?

Plusieurs scénarios auraient pu se produire pendant la crise mondiale. Si l'on avait suivi la politique commerciale adoptée lors de la Grande Dépression, l'impact aurait été massif et prolongé. Eichengreen et Irwin (2010) qualifient de «destructeur» l'effet des politiques de chacun pour soi de cette époque. Entre 1929 et 1932, le commerce mondial a chuté de 25%. Cette baisse était due pour près de moitié à l'augmentation des droits de douane et des obstacles non tarifaires au commerce. Selon ces auteurs, le commerce mondial n'a retrouvé son niveau record de 1929 (en volume) qu'après la Seconde Guerre mondiale. Même si la réponse à la récente crise avait été moins spectaculaire, les conséquences auraient tout de même été graves. Bouët et Laborde (2008) ont simulé une situation dans laquelle les droits de douane appliqués par les grands pays sont relevés jusqu'à leur niveau consolidé à l'OMC. Dans ce scénario, aucun Membre de l'OMC ne contreviendrait à ses engagements dans la mesure où les droits de douane ne dépasseraient pas les niveaux consolidés, mais cela aurait un énorme impact sur le commerce. D'après ces auteurs, les taux de droits appliqués doubleraient, le commerce mondial diminuerait de 7,7% (environ 1 800 milliards de \$EU) et le bien-être mondial de 0,5% (353 milliards de \$EU). Cette estimation ne tient pas compte des répercussions qu'aurait eues la baisse consécutive de la demande.

Figure E.7: Nombre de mesures restrictives pour le commerce, 2009–2012



de mesures: a) les mesures correctives commerciales (mesures antidumping, compensatoires et de sauvegarde); b) les mesures à l'importation (droits de douane, taxes, procédures douanières, restrictions quantitatives et autres mesures à l'importation); c) les mesures à l'exportation (droits, restrictions et autres mesures à l'exportation); et d) les autres mesures (prescriptions relatives à la teneur en éléments locaux dans la production nationale et autres mesures). La base de données permet de distinguer les mesures qui libéralisent le commerce et celles qui le restreignent.

Deux précisions s'imposent. Premièrement, les rapports de suivi de l'OMC ne portent que sur les mesures commerciales relevant des règles commerciales multilatérales et ils omettent par conséquent d'autres mesures qui peuvent avoir des effets discriminatoires sur le commerce. Les gouvernements qui veulent ériger des obstacles au commerce et qui ne peuvent pas utiliser un instrument de politique particulier en raison des règles multilatérales ont la possibilité d'utiliser d'autres mesures qui ne sont pas régies par les règles de l'OMC et qui auront des effets discriminatoires similaires sur le commerce (problème de la « substitution des politiques »).⁸ C'est un point important, comme on le verra plus loin à propos du sauvetage du secteur financier. Deuxièmement, comme le suggèrent Gregory *et al.* (2010) et Henn et McDonald (2011), même si la portée des mesures restrictives est faible, leur incidence sur le commerce visé peut être importante. Ces auteurs estiment que le commerce entre des partenaires soumis à ces mesures a diminué de 5% à 8% par rapport au commerce du même produit entre des partenaires non soumis à des mesures analogues.

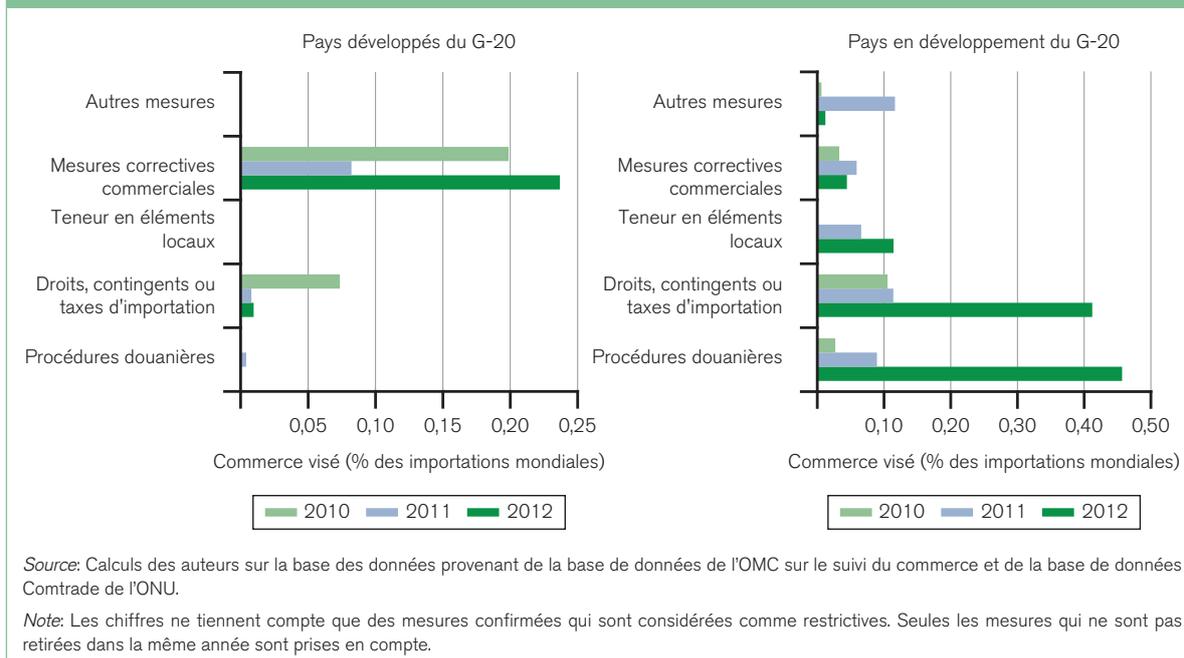
La figure E.7 indique le nombre de nouvelles mesures restrictives pour le commerce adoptées par les pays du

G-20 entre 2009 et 2012. Les mesures à l'importation les plus utilisées par ces pays sont les mesures correctives commerciales. Toutefois, Bown et Crowley montrent clairement que l'utilisation de mesures correctives commerciales pendant la crise a été beaucoup plus limitée que ce que l'on aurait pu prévoir au vu des réponses passées aux cycles économiques.

Bien qu'utile, le nombre de mesures ne donne pas forcément une bonne indication de l'impact possible de ces mesures sur le commerce. Pour compléter ces données, on calcule le volume des échanges visés par les mesures restrictives appliquées pendant l'année considérée, tout en sachant que c'est aussi une mesure imparfaite de leur impact. Pour s'en rendre compte, supposons que la mesure restrictive pour le commerce a pour effet de supprimer complètement les importations. Dans ce cas, les échanges visés par la mesure sont nuls, ce qui peut conduire à la conclusion erronée que la mesure n'a aucun effet sur le commerce. Les données sur le commerce sont appariées avec les mesures commerciales figurant dans la base de données sur le suivi de l'OMC et sont présentées dans la figure E.8. Il convient de noter que les données sur les échanges visés ne tiennent pas compte des exportations et sont disponibles uniquement pour la période 2010-2012.

Contrairement aux données de comptage, qui semblent indiquer que les mesures les plus utilisées étaient des mesures correctives commerciales, les données sur les échanges visés indiquent que cela n'est vrai que pour les pays développés du G-20. En revanche, les pays en développement du G-20 ont eu tendance à recourir à d'autres mesures, comme les droits à l'importation, les procédures douanières et même les prescriptions relatives à la teneur en éléments locaux. Il est intéressant de noter

Figure E.8: Part du commerce mondial visée par des mesures restrictives, 2010–2012 (pourcentage des importations mondiales)



que la part des échanges visés par ces mesures restrictives semble avoir augmenté avec le temps. Néanmoins, quelle que soit l'année, les nouvelles mesures n'ont visé qu'une petite partie des importations mondiales. En 2012, par exemple, les nouvelles mesures promulguées cette année-là par les pays du G-20 ont représenté environ 1,3% des importations mondiales. Les mesures restrictives des pays en développement du G-20 ont touché une part plus importante des importations mondiales que celles des pays développés.

(ii) Mesures de libéralisation

L'analyse des mesures restrictives pour le commerce ne donne qu'une vue partielle de la situation, l'autre élément de la réponse à la crise étant l'abaissement simultané des obstacles au commerce. La figure E.9 indique le nombre de mesures de libéralisation prises par les pays développés et en développement membres du G-20 au plus fort de la crise. Elle montre que ces mesures ont consisté en réductions tarifaires et en restrictions quantitatives et en la suppression de mesures correctives commerciales.

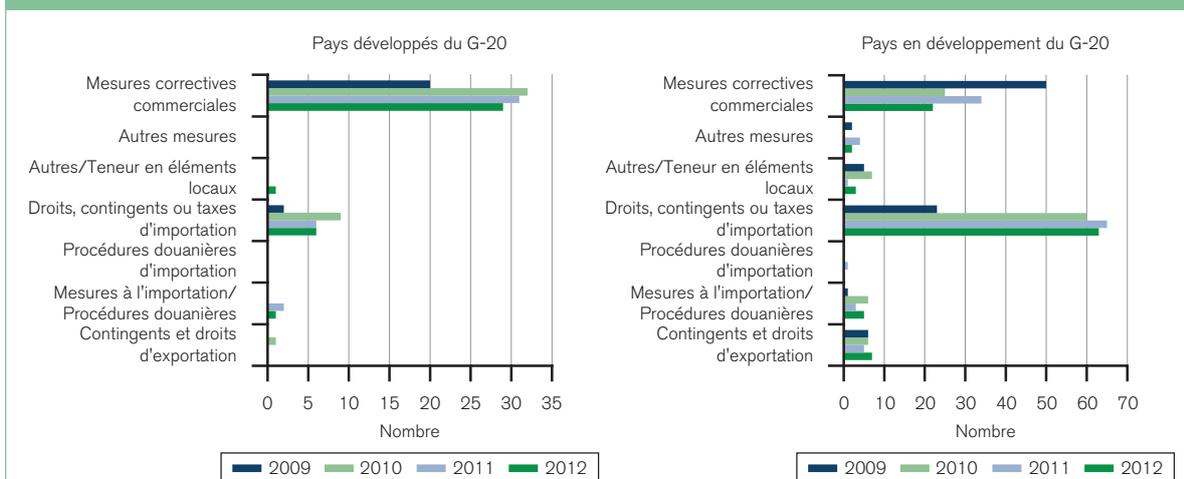
Le volume des échanges visés par ces mesures de libéralisation est indiqué dans la figure E.10. Le premier point à noter au sujet de ce chiffre est que les données sur les échanges visés par des mesures de libéralisation figurant dans la base de données sur le suivi du commerce de l'OMC ne sont disponibles qu'à partir de 2012. Sur cette base, il semble que la plupart des mesures de libéralisation prises par les pays en développement du G-20 ont consisté en réductions tarifaires et en restrictions quantitatives tandis que celles des pays développés ont

consisté surtout en mesures correctives commerciales. Il semble aussi que les pays en développement membres du G-20 ont procédé à davantage de libéralisation que les pays développés du G-20. En 2012, par exemple, la part des échanges visés par leurs mesures de libéralisation représentait environ 0,9% des importations mondiales, contre 0,1% pour les pays développés.

L'analyse du flux annuel des mesures commerciales restrictives est en fin de compte moins révélatrice que celle du nombre total de mesures. D'après le rapport de suivi de l'OMC sur les mesures commerciales du G-20, publié le 18 décembre 2013, seulement 20% des mesures restrictives imposées depuis octobre 2008 ont été supprimées. Il s'ensuit que, selon les estimations, les mesures encore en vigueur couvrent environ 3,9% des importations mondiales de marchandises et environ 5% des importations du G-20. Par conséquent, même si, dans une année donnée, le nombre de mesures restrictives est faible ou leur portée est limitée, ces mesures peuvent constituer de sérieux obstacles au commerce si elles ne sont pas retirées.

Globalement, les renseignements sur les flux commerciaux provenant de la base de données sur le suivi du commerce de l'OMC suggèrent que la part du commerce mondial affectée par des mesures restrictives n'est pas élevée et que, pendant cette période aussi, les pays en développement du G-20 ont bien plus libéralisé leur commerce que les pays développés. Cette analyse cadre avec les conclusions de beaucoup d'autres études, selon lesquelles il n'y a pas eu d'augmentation significative du protectionnisme commercial pendant la crise.

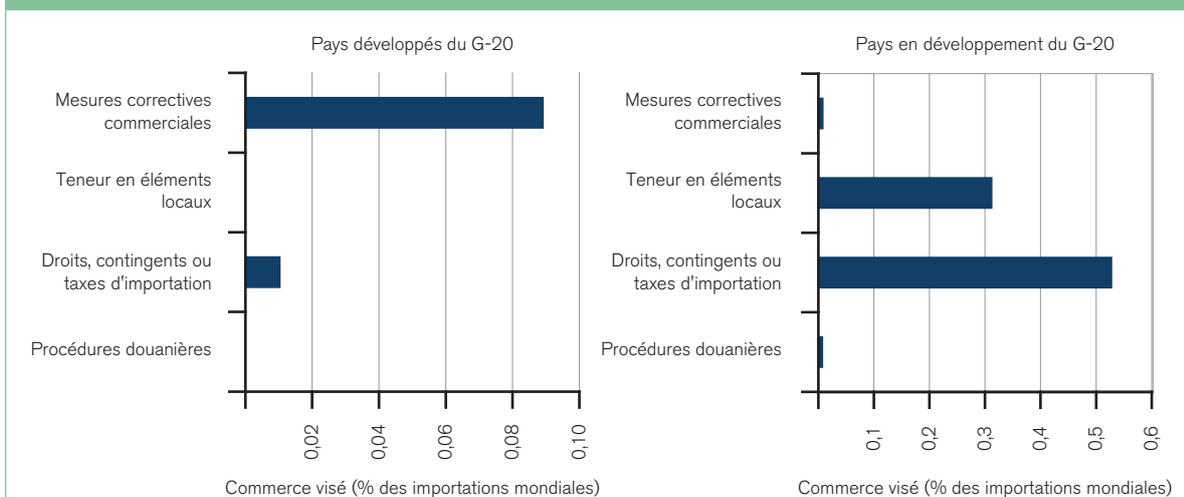
Figure E.9: Nombre de mesures de libéralisation du commerce, 2009–2012



Source: Calculs des auteurs sur la base des données provenant de la base de données sur le suivi du commerce de l'OMC.

Note: Seules les mesures qui ont été confirmées par les pays du G-20 et qui ne sont pas retirées dans la même année sont prises en compte. Suivant la pratique des rapports de suivi de l'OMC, la suppression d'une mesure corrective commerciale est comptabilisée comme une mesure de libéralisation.

Figure E.10: Part du commerce mondial visée par des mesures de libéralisation, 2012 (pourcentage des importations mondiales)



Source: Calculs des auteurs sur la base des données provenant de la base de données sur le suivi du commerce de l'OMC et de la base de données Comtrade de l'ONU.

Note: Seules les mesures qui ont été confirmées par les pays du G-20 et qui ne sont pas retirées dans la même année sont prises en compte. Suivant la pratique des rapports de suivi de l'OMC, la suppression d'une mesure corrective commerciale est comptabilisée comme une mesure de libéralisation.

(b) Une réponse macroéconomique coordonnée

Cela peut s'expliquer par l'utilisation de politiques macroéconomiques qui ont dispensé les pays de recourir à la politique commerciale pour faire face aux effets négatifs de la crise sur les revenus et l'emploi (Eichengreen et Irwin, 2010). Au début de la crise, cette réponse macroéconomique a été relativement bien coordonnée.

Immédiatement après la crise (2009-2010), les pays du G-20 ont augmenté leurs dépenses budgétaires discrétionnaires de 2% du PIB en moyenne (voir le tableau E.2), bien que les programmes de relance de certains pays aient dépassé 5% du PIB. D'après les données figurant dans ce tableau, l'ordre de grandeur des stimuli budgétaires (en pourcentage du PIB) a été à peu près le même dans les pays développés et dans les pays en développement du G-20.

Tableau E.2: Programmes de relance budgétaire discrétionnaires liés à la crise dans les économies du G-20^a (pourcentage du PIB)

Pays	2009	2010	2011
Moyenne du G-20 ^b	2,1	2,1	1,1
Pays développés	1,9	2,1	1,2
Pays en développement	2,4	2,0	0,9

Source: Calculs des auteurs sur la base des données provenant du Moniteur des finances publiques du FMI, novembre 2010.

^a Les dépenses discrétionnaires sont calculées par rapport au point de référence du FMI d'avant la crise.

^b Pondérée par la PPA et le PIB.

Les programmes de relance budgétaire ont été caractérisés par l'octroi d'une aide considérable au secteur financier et à certaines industries manufacturières (comme l'industrie automobile). Dans le secteur financier, les mesures de soutien ont consisté à injecter des capitaux et à accorder des prêts aux banques, à fournir des garanties, et à échanger des titres d'État contre les actifs non liquides détenus par les banques. Les pays développés du G-20 ont accordé un soutien beaucoup plus important que les pays en développement. Cela tenait en partie au fait que la crise avait son origine dans certaines économies développées qui étaient les plus touchées. Les montants annoncés étaient très importants. Par exemple, les garanties accordées par ces pays au secteur financier représentaient environ 11% de leur PIB (voir le tableau E.3). Les montants annoncés par les pays en développement du G-20 pour les mesures de soutien indiquées dans le tableau E.3 n'ont jamais atteint 1% de leur PIB.

Le sauvetage du secteur financier, qui a empêché l'effondrement des marchés financiers et renforcé la demande globale, a permis de soutenir la demande d'importations des pays développés, y compris pour les produits provenant des pays en développement du G-20. On peut cependant se demander si ces mesures n'étaient pas une forme de substitution des politiques, par laquelle les mesures commerciales régies par les règles multilatérales ont été remplacées par d'autres mesures susceptibles d'avoir des effets discriminatoires analogues. Rose et Wieladek (2011) ont fait valoir que les plans de sauvetage ont eu pour conséquence de réduire les prêts transfrontières et de conduire à une sorte de protectionnisme financier. En outre, ils ont peut-être eu aussi des effets discriminatoires sur le commerce des marchandises.

Chor et Manova (2012) ont montré que les pays qui font face à de plus grandes tensions financières, attestées, par exemple, par des taux de prêt interbancaires plus élevés, ont moins exporté vers les États-Unis au plus fort de la crise. Ces effets ont été particulièrement prononcés dans les secteurs qui avaient besoin d'un important financement extérieur, et qui avaient peu d'actifs nantissables ou un accès limité au crédit commercial. Cela donne à penser

que les pays qui ont fourni un soutien massif à leur secteur financier, c'est-à-dire principalement les pays avancés, ont été mieux à même de maintenir le niveau de leurs exportations, au détriment des exportations des pays en développement.

La réponse monétaire à la crise a été plus prononcée, en particulier dans les pays développés. Les taux d'intérêt à court terme ont été abaissés comme prévu. En outre, les banques centrales des pays avancés ont eu recours à des instruments monétaires non conventionnels l'«assouplissement quantitatif», consistant en l'achat de titres d'État à long terme mais aussi d'actifs plus risqués et non liquides, tels que des hypothèques et des titres adossés à des hypothèques, détenus par des établissements financiers en difficulté. Le recours à cette politique non conventionnelle s'explique principalement par le fait que les taux d'intérêt à court terme, qui sont l'instrument de politique monétaire traditionnel, avaient déjà été ramenés à leur plus bas niveau. L'augmentation des bilans de la Réserve fédérale et de la Banque d'Angleterre donne une idée de l'ampleur de cette réponse monétaire non conventionnelle.

D'un côté, le bilan indique les actifs détenus par la banque – titres d'État, hypothèques, actifs adossés à des hypothèques, etc. –, et de l'autre, il indique son passif, sa base monétaire et ses fonds propres. L'augmentation du bilan d'une banque centrale reflète donc l'augmentation de ses actifs (et l'augmentation correspondante de la création de monnaie). D'après les renseignements disponibles, entre la fin de juillet 2007 et le début de 2013, cette augmentation a été considérable et les bilans de la Réserve fédérale et de la Banque d'Angleterre ont presque quadruplé (passant de 877 milliards à 3 200 milliards de dollars EU) et quintuplé (de 82 milliards à 404 milliards de livres sterling), respectivement.

(c) Pourquoi n'y a-t-il pas eu de poussée du protectionnisme commercial?

Selon le modèle Bagwell-Staiger de politique commerciale contracyclique de 2003, les pays ne disposent pas d'autres instruments que la politique commerciale pour contrôler le

Tableau E.3: Montants annoncés ou utilisés pour soutenir le secteur financier
(pourcentage du PIB de 2009, sauf indication contraire)

	Injection de capitaux		Achat d'actifs et prêts par le Trésor ^a		Soutien direct ^b	Garanties ^c	Echange d'actifs et achat d'actifs financiers, y compris des titres du Trésor, par la Banque centrale
	Montants annoncés ^d (A)	Montants utilisés	Montants annoncés ^d (B)	Montants utilisés	Montants annoncés ^d (A+B)	Montants annoncés ^d	Montants annoncés ^d
Moyenne du G-20	2,6	1,3	1,4	0,9	4,0	6,4	4,6
Pays développés	3,8	2,0	2,4	1,4	6,2	10,9	7,7
(Milliards de \$EU)	1 220	639	756	461	1 976	3 530	2 400
Pays en développement	0,7	0,3	0,1	0,0	0,8	0,0	0,0
(Milliards de \$EU)	90,0	38,4	18,0	5,0	108,0	7,0	0,0

Source: Moniteur des finances publiques du FMI, 14 mai 2010.

^a À l'exclusion des fonds du Trésor versés pour soutenir les opérations de la banque centrale.

^b Y compris certains éléments qui ne nécessitent pas un financement public préalable.

^c À l'exclusion de l'assurance des dépôts fournie par les agences de garantie des dépôts.

^d Il s'agit des montants annoncés, et non des montants effectifs.

cycle économique. Cela indique un moyen de réconcilier la théorie et la pratique. La réponse macroéconomique coordonnée a atténué le ralentissement du cycle. Le fait que presque tous les pays du G-20 ont augmenté leurs dépenses budgétaires et réduit les taux d'intérêt signifiait que les mesures de relance étaient mondiales et coordonnées, ce qui a permis d'atténuer plus efficacement la faiblesse de l'économie mondiale. L'encadré E.3 examine le rôle de la coordination des politiques à l'échelle mondiale et des réformes commerciales pour faire face aux déséquilibres des comptes courants, considérés comme l'un des facteurs ayant pu contribuer à la crise mondiale. Dans le contexte du modèle Bagwell-Staiger, cela signifie que les avantages à long terme de la coopération commerciale restent importants de sorte que l'incitation à coopérer l'emporte sur l'opportunité à court terme.

Limão et Maggi (2013) donnent une autre explication du recours limité au protectionnisme commercial face à la crise. Selon eux, l'argument habituel des termes de l'échange, qui motive le nonrespect d'un accord commercial, est contrecarré par l'aversion au risque ou à l'incertitude. L'incertitude est plus grande en période de volatilité économique et elle est aggravée par le comportement sans contrainte des partenaires commerciaux. Comme les accords commerciaux imposent des contraintes, leur intérêt augmente en période de volatilité économique, lorsque l'incertitude atteint son paroxysme. En conséquence, les gouvernements ont plus à gagner en respectant un accord commercial quand l'environnement économique devient plus volatil.

Au plus fort de la crise en 2008, les dirigeants du G-20 ont pris l'engagement (« engagement de statu

quo ») de s'abstenir d'élever de nouveaux obstacles à l'investissement ou au commerce des biens et des services, d'imposer de nouvelles restrictions à l'exportation, ou de mettre en œuvre des mesures incompatibles avec les règles de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) pour stimuler les exportations.⁹ Certains travaux empiriques corroborent l'idée que les accords commerciaux ont aidé à contenir le protectionnisme pendant la crise. Gawande *et al.* (2011) constatent que l'appartenance à l'OMC a limité l'augmentation des droits de douane de plusieurs grands pays en développement du G-20 et a peut-être même contribué à leur baisse effective.¹⁰ Baccini et Kim (2012) montrent que les pays qui étaient à la fois Membres de l'OMC et parties à des accords commerciaux préférentiels ont adopté moins de mesures restrictives pour le commerce pendant la crise économique.

Une autre question abordée dans l'étude de Gawande *et al.* (2011) est celle du rôle que les chaînes de valeur mondiales ont pu jouer en limitant l'ampleur de la réponse protectionniste à la crise. Les entreprises en amont de la chaîne de production doivent avoir accès à des biens intermédiaires importés. Leurs gouvernements, désireux de défendre les intérêts de ces exportateurs, ne voudront pas augmenter les droits de douane sur les intrants importés qu'ils utilisent. En outre, dans les chaînes de valeur mondiales, les exportations d'un pays sont aussi des intrants pour les producteurs des pays étrangers. Ces producteurs étrangers auront intérêt à ce que les droits de douane dans le pays d'origine soient faibles ou nuls pour que leurs intrants restent bon marché et, de ce fait, ils feront campagne contre les restrictions au commerce. L'étude de Gawande *et al.* démontre empiriquement que la

Encadré E.3: Solutions politiques contre les déséquilibres mondiaux

Des déséquilibres importants et persistants du compte courant¹¹ (à la fois excédents et déficits) ont été observés dans de nombreuses grandes économies depuis les années 1980. L'évolution des déséquilibres mondiaux depuis 1990 est illustrée par la figure E.11, qui indique les excédents et les déficits courants en pourcentage du PIB mondial pour les grandes économies développées et en développement, telles que l'Arabie saoudite, le Brésil, la Chine, les États-Unis, l'Inde, le Japon, la Russie et l'Union européenne.¹²

Figure E.11: Excédents/déficits du compte courant de certains pays (pourcentage du PIB mondial)



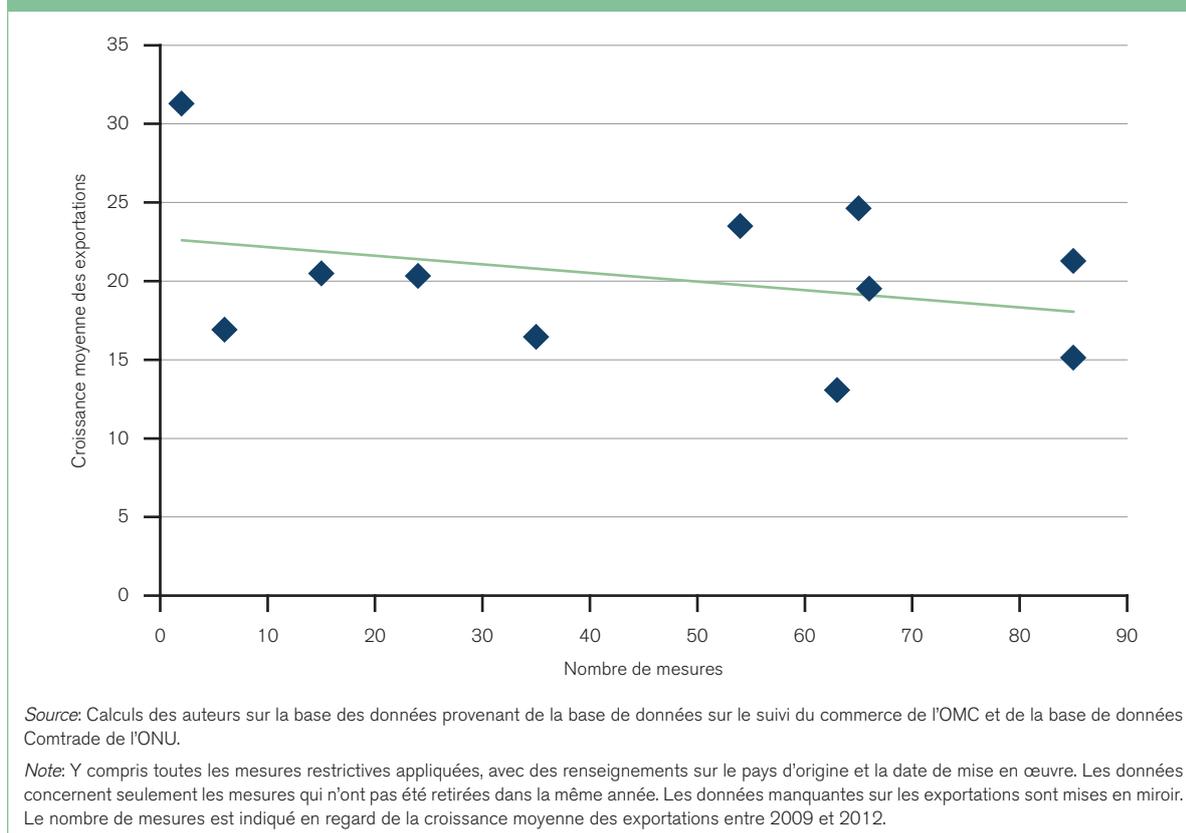
Source: Calculs des auteurs sur la base des données provenant des Perspectives de l'économie mondiale du FMI.

L'élément le plus frappant dans cette figure est peut-être l'accroissement des déséquilibres entre le milieu des années 1990 et 2006. Les déséquilibres se sont réduits en 2009 pendant la crise financière et la récession mondiale, et ils n'ont augmenté que partiellement depuis lors. L'accroissement des excédents peut être dû à l'excès d'épargne des pays en développement d'Asie de l'Est, qui peut s'expliquer par leur structure démographique (Wei et Zhang, 2011), par un système de protection sociale encore peu développé (Blanchard et Giavazzi (2006); Chamon et Prasad (2010)), par le développement insuffisant du marché financier et du marché des capitaux (Forbes, 2010) et par l'accumulation de réserves de change pour se prémunir contre une répétition de la crise financière asiatique des années 1990 (Gruber et Kamin, 2007). Les déficits des pays développés, en particulier des États-Unis, se sont creusés en raison du faible taux d'épargne des particuliers et des déficits fédéraux (Chinn et Ito, 2008). En outre, les États-Unis ont attiré l'épargne mondiale en raison de leur attrait pour l'investissement, de la profondeur et de la sophistication de leurs marchés financiers et du rôle du dollar comme principale monnaie de réserve internationale (Bernanke, 2005).

Encadré E.3: Solutions politiques contre les déséquilibres mondiaux (suite)

Blanchard et Milesi-Ferretti (2009) ont expliqué que les déséquilibres importants créent des risques systémiques car, à terme, l'ajustement se fait de manière désordonnée et peut créer une instabilité macroéconomique et financière mondiale. Cela a amené certains à dire que, même si ces déséquilibres ne sont pas la cause première de la crise mondiale, ils ont reflété et amplifié les facteurs qui ont causé la crise (Krugman et Obstfeld, 2009). Il y a donc de bonnes raisons de les réduire. Marchetti et al. (2012) ont fait deux suggestions à cet égard. Premièrement, les efforts d'ouverture des marchés pour les services dans le cadre de l'OMC, y compris pour les services financiers et les services de santé, peuvent réduire les distorsions liées aux politiques et les imperfections du marché dans les pays en développement excédentaires, qui ont conduit à des déséquilibres insoutenables. La libéralisation multilatérale des services peut aussi contribuer à la diversification économique des pays exportateurs de pétrole et à une croissance davantage tirée par la demande intérieure dans d'autres pays excédentaires, tels que la Chine. Deuxièmement, étant donné que la coopération internationale dans le domaine des politiques macroéconomiques, de change et structurelles est la solution de premier ordre pour remédier aux déséquilibres mondiaux importants et persistants, la réduction de ces déséquilibres devrait rester l'une des priorités de l'agenda international.

Figure E.12: Nombre de mesures restrictives pour le commerce et résultats à l'exportation, 2009–2012



demande d'intrants bon marché par les utilisateurs en aval et la demande pour les exportations d'un pays de la part des exportateurs spécialisés verticalement dans les pays partenaires ont exercé une pression contre l'augmentation des droits appliqués.

Enfin, une autre question concernant la réponse protectionniste modérée des pays en développement est de savoir si le protectionnisme aurait favorisé la reprise

économique. Dans la négative, cela serait une autre raison pour laquelle on n'a pas assisté à un retour au protectionnisme des années 1930. La crise n'étant pas encore complètement terminée, on ne peut tirer que des conclusions préliminaires.

La croissance du commerce est un indicateur de la reprise économique. La figure E.12 montre la relation entre les résultats à l'exportation et la politique commerciale des

pays en développement du G-20, représentée par le nombre de mesures restrictives pour le commerce. À en juger par la pente négative de la courbe représentant les résultats à l'exportation par rapport au nombre de mesures restrictives appliquées par un pays, rien ne prouve que les pays en développement du G-20 qui ont pris des mesures restrictives ont obtenu de meilleurs résultats que ceux qui ont pris des mesures moins restrictives.

4. Conclusions

L'ouverture du commerce a en soi des effets ambigus sur la volatilité macroéconomique des pays en développement. Néanmoins, lors de la crise de 2008-2009, le commerce a été un mécanisme de transmission des chocs économiques entre les marchés développés et les producteurs et commerçants des pays en développement. L'effondrement du commerce international à la suite de la crise aurait été beaucoup plus grave si le protectionnisme commercial avait pris une ampleur analogue à celle qu'il avait durant la Grande Dépression. Pour les pays en développement, cela aurait pu annuler en grande partie leurs gains de la dernière décennie en termes de développement.

Dans l'ensemble, il n'y a pas eu de poussée majeure du protectionnisme commercial pendant la crise, en particulier par rapport à ce qui s'était passé lors de la Grande Dépression. S'agissant des pays en développement,

quatre facteurs peuvent expliquer pourquoi ces pays n'ont pas systématiquement érigé d'obstacles au commerce pendant la crise. Premièrement, si les gouvernements ont une aversion pour le risque, ils ont plus à gagner en respectant un accord commercial, c'est-à-dire les engagements qu'ils ont contractés dans le cadre de l'OMC, lorsque l'environnement économique devient plus volatil. Les données empiriques semblent indiquer que l'appartenance à l'OMC a freiné le recours à des mesures restrictives pour le commerce durant la crise.

Deuxièmement, les pays en développement disposaient d'autres instruments mieux adaptés pour faire face à la contraction de la demande et à la volatilité macroéconomique. Les pays du G-20 ont apporté une réponse coordonnée en matière de politique macroéconomique et de commerce en s'engageant à ne pas ériger de nouveaux obstacles au commerce. Troisièmement, le développement des chaînes de valeur mondiales a renforcé les liens entre les pays, qui ont ainsi un intérêt commun à empêcher la propagation du protectionnisme. Enfin, l'élévation d'obstacles au commerce se serait avérée inefficace pour promouvoir la reprise économique à moyen et long termes.

Malgré le rôle positif de l'OMC et de son exercice de suivi du commerce pour éviter le recours aux instruments traditionnels du protectionnisme, la possibilité d'utiliser d'autres mesures non soumises aux règles de l'OMC – c'est-à-dire la substitution des politiques – donne à penser que le monde doit rester vigilant.

Notes

- 1 Le taux de croissance tendanciel n'est pas déterministe et il peut varier dans le temps (« stochastique »). Différentes méthodes de décomposition des composantes tendancielle et cycliques du PIB ont été formulées dans la littérature macroéconomique (Hodrick et Prescott (1980); Baxter et King (1999); Christiano et Fitzgerald (2003)).
- 2 L'ouverture financière est bien sûr l'autre canal par lequel les chocs internationaux peuvent se propager aux autres économies. Toutefois, les marchés financiers offrent aussi la possibilité d'absorber les chocs grâce à la diversification et à la substitution intertemporelle. Il est donc intéressant de savoir quel effet prédomine. Le plein effet du développement financier et de l'intégration a de grandes chances d'être positif pour les pays ayant atteint un certain seuil de développement (Ayhan Kose *et al.*, 2011). C'est pourquoi de nombreux auteurs recommandent de renforcer les marchés financiers nationaux avant de les ouvrir (Rodrik et Subramanian, 2009).
- 3 On parle aussi d'effet « whiplash » ou « whipsaw ».
- 4 Par exemple, l'enquête menée en 2009 par la Bankers' Association on Trade and Finance (BAFT), portant sur la période allant du troisième trimestre de 2008 au premier trimestre de 2009, indique que les apports de financement du commerce garantis et non garantis aux pays en développement avaient chuté plus que les flux commerciaux en 2008, selon un calcul en glissement annuel.
- 5 Un accord commercial est autoexécutoire si les gains à court terme qu'un pays obtient en violant ses engagements sont inférieurs au coût à long terme de sa renonciation à tous les avantages futurs de la coopération avec ses partenaires commerciaux.
- 6 Cette constatation diffère du résultat de leur analyse de l'expérience de six pays/territoires douaniers industrialisés: l'Australie, le Canada, les États-Unis, le Japon, la République de Corée, et l'Union européenne (Bown et Crowley, 2013b). En effet, d'après ces auteurs, ces pays utilisent des mesures commerciales contingentes de manière contracyclique et ils ont continué à le faire pendant la Grande Récession (2008-2009). Malgré cela, les pays développés ont également adopté quelques mesures restrictives, ce que les auteurs attribuent à l'affaiblissement simultané de la croissance chez leurs partenaires commerciaux.
- 7 Les sept pays en développement membres du G-20 sont l'Afrique du Sud, l'Argentine, le Brésil, la Chine, l'Inde, le Mexique et la Turquie.
- 8 Voir l'explication de Evenett (2009).
- 9 Déclaration du Sommet sur les marchés financiers et l'économie mondiale, Washington, D.C., 15 novembre 2008.
- 10 Le rôle de l'OMC est illustré par la relation entre les droits consolidés (l'une des variables explicatives) et les droits appliqués (variable dépendante), qui était généralement positive mais de faible ampleur. Quand les droits consolidés sont mis en interaction avec une variable muette de la crise économique, les coefficients en résultant sont négatifs pour certains pays, ce qui donne à penser que leur statut de Membre de l'OMC les a amenés à libéraliser plutôt qu'à augmenter leurs droits appliqués.
- 11 Le compte courant mesure les exportations nettes de biens et de services d'un pays, auxquelles s'ajoutent la rémunération nette des facteurs et les transferts de l'étranger.
- 12 En principe, les excédents et les déficits devraient s'annuler dans la mesure où toute exportation d'un pays correspond à une importation d'un autre pays. Toutefois, les exportations et les importations ont tendance à diverger quelque peu dans la pratique en raison des différences dans l'enregistrement des données entre les pays. Malgré quelques écarts mineurs, les barres de ce graphique restent à peu près symétriques autour de zéro, ce qui démontre que les excédents importants de certains pays sont compensés par les déficits importants d'autres pays.