

## Protectionnisme : pour un débat rigoureux

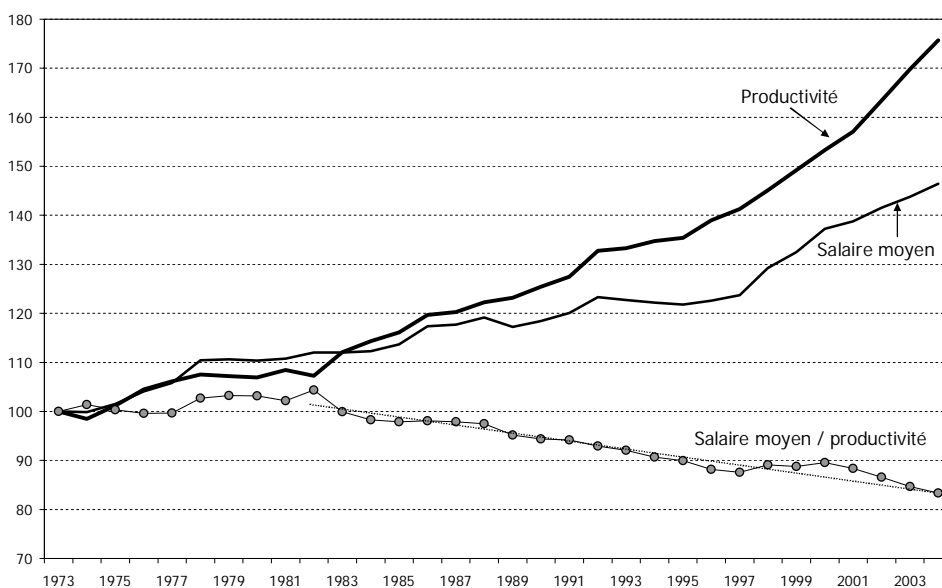
Michel Husson, 18 mars 2009

Le débat avec les « néo-protectionnistes » porte essentiellement sur une thèse que Jacques Sapir formule ainsi : « *l'ouverture progressive et la mise en place d'un cadre généralisé de libre-échange a été l'instrument principal de [la] déflation salariale* ». Je l'avais critiquée [dans un texte récent](#). Dans sa longue [réponse à ses détracteurs](#), Sapir ne nie pas l'existence du tournant libéral du début des années 1980 mais précise sa thèse en parlant d'une « *une nouvelle inflexion très significative à partir de la crise de 1998 (...)* largement due à l'accélération de l'impact du libre échange ». Cependant, les éléments de démonstration avancés contribuent au contraire à mettre en évidence la fragilité de cette position de repli.

Sapir commence par le cas des Etats-Unis où le fait lui semble « *pouvoir être totalement et définitivement établi* ». Il est incontestable que la position internationale des Etats-Unis s'est dégradée « *de manière spectaculaire à partir de 1998* ». Sapir rapproche cette première tendance de l'évolution relative du salaire et de la productivité ; selon lui : « *la divergence entre le rythme de progression de la productivité du travail et celui des rémunérations (...) correspond parfaitement à l'évolution des chiffres du commerce international* ».

Cette assertion est erronée. Sapir commet d'emblée une grave erreur de méthode qui consiste à vouloir établir la présence d'une « *inflexion très significative* » en 1998 en raisonnant sur la période 1998-2008, sans donc examiner ce qui s'est passé avant. Il lui était pourtant facile d'élargir l'angle de vision, en mobilisant les données de l'[Economic Policy Institute](#), bien connues des spécialistes du domaine. Elles couvrent une période plus longue (1973-2004) et conduisent aux résultats illustrés par le graphique 1.

Graphique 1  
Salaire et productivité aux Etats-Unis. 1973-2004

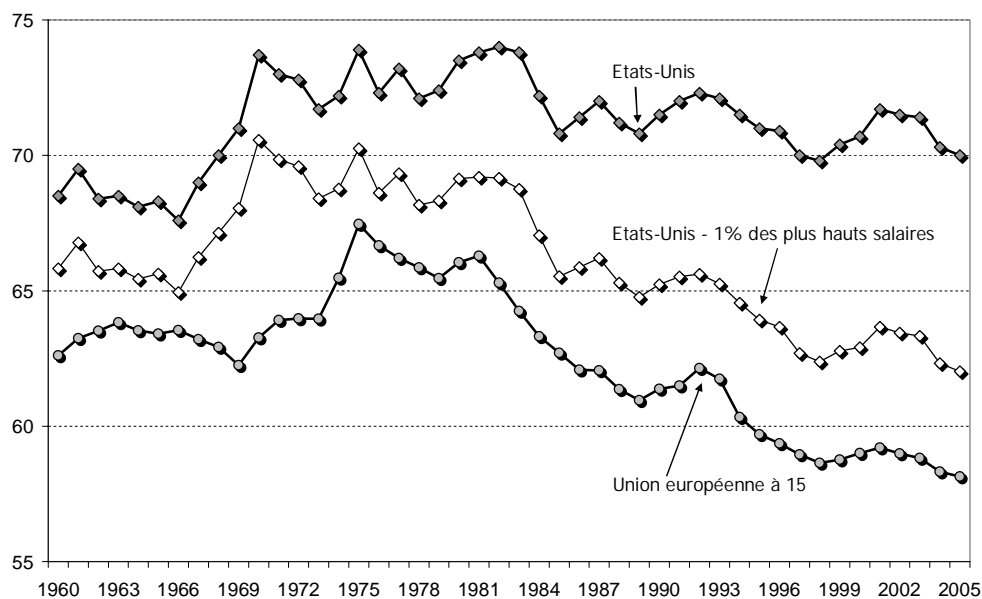


Source : [Economic Policy Institute](#)

On peut y vérifier que le salaire a décroché de la productivité bien avant 1998. Le ratio salaire/productivité se retourne à la baisse dès 1982 et l'inflexion repérée par Sapir en 1998 ne marque pas un changement de tendance mais correspond à une fluctuation cyclique.

Un raisonnement direct sur la part des salaires conduit au même diagnostic. Le graphique 2 montre là encore que la véritable rupture de tendance date du début des années 1980 aussi bien aux Etats-Unis que dans l'Union européenne. Il faut une loupe très grossissante pour déceler une inflexion d'ampleur comparable à partir de 1998.

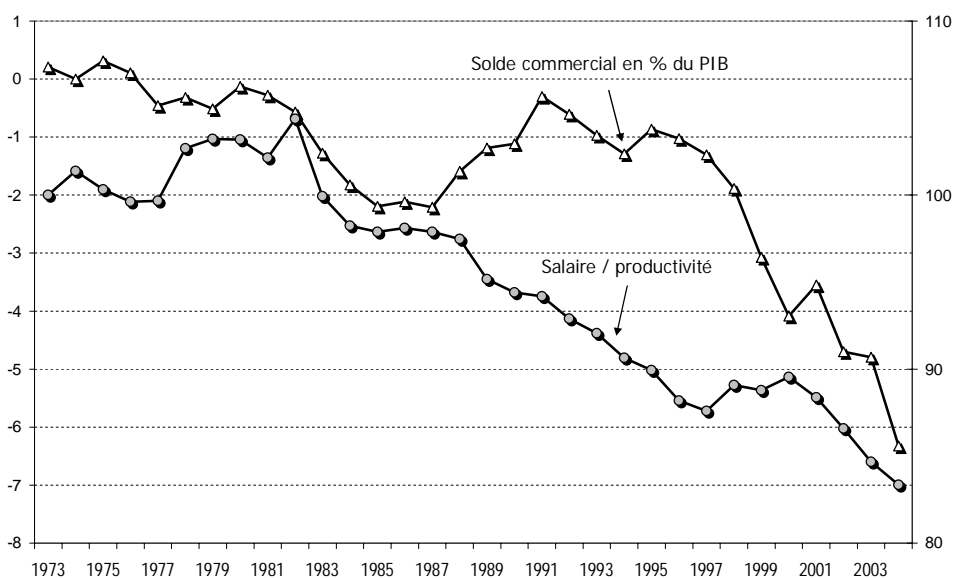
Graphique 2  
La part salariale aux Etats-Unis et en Europe. 1960-2005



Sources : Dew-Becker & Gordon, [Where did the Productivity Growth Go?](#) 2005  
[Ameco Database](#), Commission européenne

Selon Sapir, la divergence entre salaire et productivité « *correspond parfaitement à l'évolution des chiffres du commerce international* ». Le graphique 3 montre à quel point ce rapprochement est approximatif. Comme on l'a déjà signalé, la dégradation du salaire par rapport à la productivité est une tendance très régulière depuis 1982. Mais elle n'est en aucun cas freinée lors du rétablissement du solde commercial entre 1987 et 1997 et elle n'est pas non plus accélérée à partir de 1998 par le creusement du déficit, comme ce devrait être le cas si, comme le soutient Sapir, la compression salariale était « *largement due à l'accélération de l'impact du libre échange* ».

Graphique 3  
Solde commercial et déflation salariale aux Etats-Unis. 1973-2004



Source : [Economic Policy Institute](#), [Bureau of Economic Analysis](#)

Les démonstrations qui suivent manquent tout autant de rigueur. Dans le cas de l'Europe, Sapir illustre le phénomène d'« euro-divergence » par l'évolution très contrastée des balances des paiements. C'est tout à fait juste, mais sans rapport avec sa thèse générale. Il faudrait établir un lien entre degré de compression salariale et déficit commercial mais Sapir nous livre au contraire un contre-exemple majeur, celui de l'Allemagne. C'est en effet le pays qui a le plus comprimé ses salaires en Europe, mais il a dégagé un excédent record. On ne peut donc soutenir à la fois que c'est le déficit qui mesure l'impact du libre échange sur les salaires aux Etats-Unis alors que ce serait l'excédent en Allemagne.

Dans le cas de la France, Sapir évoque une « nouvelle dégradation de la part des salaires dans la valeur ajoutée à partir de 2002 » ; malheureusement le graphique qu'il exhibe montre au contraire que la part des salaires reste à peu près plate. On serait donc bien en peine d'y trouver le signe d'une « aggravation très substantielle ».

Force est de constater, très honnêtement, que les arguments mobilisés par Jacques Sapir à l'appui de sa thèse ne tiennent pas la route et n'infirment en rien les critiques que j'avais formulées à l'encontre des thèses « néo-protectionnistes ».

La réponse de Sapir ne dissipe pas non plus le manque de cohérence de ces propositions que je soulignais dans ma critique. En lecteur attentif des travaux de Sapir, j'avais cité ce passage de son livre *La fin de l'euro-libéralisme*, où il expliquait à juste titre qu'on « ne peut exiger d'économies où la productivité du travail est très faible qu'elles financent des mesures identiques aux nôtres (...) Ne sont donc visées ici que les économies où les conditions de production se rapprochent de celles que nous connaissons ». Soulignons au passage que ce n'est pas la position de Gréau, de Todd ou de El Karoui que pourtant Sapir évoque dans sa réponse sans s'en démarquer.

Les [arguments « malhonnêtes »](#) (sic) de Pierre Khalifa conduisent Sapir à préciser sa position en ce qui concerne les Peco (pays d'Europe centrale et orientale) récemment entrés dans l'Union européenne : « *il faudrait [leur] mettre une taxe à 50% ce qui, à l'échelle des taux historiquement pratiqués, n'est pas si excessif que cela* ». Sapir s'empresse de préciser que ces « montants compensatoires » plutôt dissuasifs seraient « négociés » avec les pays concernés. On a le droit de penser qu'une telle mesure est assez éloignée de la politique d'harmonisation européenne qui serait nécessaire.

Mais ce n'est pas le plus important. On découvre en effet que le protectionnisme tel que l'entend Sapir - quand on le pousse à préciser sa pensée - ne consiste pas à préconiser un tarif extérieur commun : son protectionnisme est avant tout intra-européen et concerne essentiellement les nouveaux Etats membres. A l'extérieur en effet, les pays émergents comme la Chine ne sont pas concernés dans la mesure où ils ne disposent pas de « *conditions de production [qui] se rapprochent de celles que nous connaissons* » et la plupart des pays développés n'ont pas non plus de raison d'être visés. L'incohérence de ces propositions est alors flagrante puisqu'elles n'auraient de sens que si les Peco étaient les principaux vecteurs de la compression salariale européenne : ce sont en tout cas les seuls pays effectivement visés par la mesure-phare avancée par Sapir.

Et puis il y a cette petite musique qui conduit de l'éloge du protectionnisme à la remise en cause de l'euro : « *la question de la monnaie, du maintien dans la zone Euro ou d'une sortie de cette dernière, doit aussi être abordée* ». Ce glissement progressif confirme que l'euro-protectionnisme a tendance à se dissoudre assez rapidement dans un protectionnisme national assez peu altruiste.