

Les thèses en commerce international

Jean-Marc Siroën¹²

C'est un des thèmes les plus anciens de l'analyse économique et, depuis les premiers auteurs mercantilistes, la plupart des grands traités d'économie ou de philosophie politique l'ont approfondi sous l'un de ses aspects au moins : l'excédent de la balance commerciale (Hume, Montesquieu, Smith), la spécialisation (Smith, Ricardo, Stuart-Mill), le protectionnisme (List, Stuart Mill). Depuis la seconde guerre mondiale, l'évolution du thème se résume à un cycle où les innovations théoriques se heurtent à la réalité des faits pour, finalement, faire émerger de nouvelles approches et de nouvelles méthodes. Le commerce international est en constante évolution dans le monde réel. Les économistes se doivent de la suivre.

Les années d'après-guerre sont ainsi marquées par les prolongements des théories en termes de dotations factorielles (modèle Heckscher-Ohlin-Samuelson ou HOS) parfois opposées au modèle ricardien. Les deux raisonnent pourtant en termes d'avantages comparatifs même si le premier en précise les déterminants. Le paradoxe de Leontief (1953) qui montre un avantage inattendu des Etats-Unis dans les biens intensifs en travail a pour second paradoxe de centrer la recherche sur la théorie dominante malgré le démenti qu'il semble lui opposer. Une des raisons est que l'échange est encore perçu en termes de spécialisations très tranchées : produits industriels contre matières premières, Nord avec le Sud. Il est vrai que la décolonisation est à peine amorcée et que les économistes des pays en développement, comme Prebisch, tentent de démontrer que le commerce international maintient ou renforce l'exploitation du Sud par le Nord. Il faut attendre les années 1960 pour que la nouvelle réalité des échanges soit perçue : les produits intensifs en capital s'échangent contre d'autres produits intensifs en capital. Pire encore : des automobiles s'échangent contre des automobiles et les pays commercent de plus en plus avec des partenaires aux dotations factorielles voisines. Ce défi empirique ébranle le modèle HOS qui se voit opposer d'autres sources d'avantages comparatifs comme la demande et l'innovation (Linder) ou la maturité des produits (Vernon). La théorie est donc sommée de donner des réponses aux nouveaux indicateurs de spécialisation qui révèlent le développement d'un échange intra-branche (automobiles contre automobile) là où la théorie était censée prévoir du commerce interbranche (automobiles contre coton). Malgré la résistance du modèle néo-classique arguant, par exemple, des biais de l'agrégation pour contester l'adéquation de ces innovations empiriques à la question posée, il faut attendre la « nouvelle économie internationale » et les premiers articles de Krugman (1979, 1980) pour disposer d'un modèle théorique relativement simple et général³ qui démontre la possibilité de commerce

¹ Université Paris-Dauphine, LEDa, 75775 Paris Cedex 16

² IRD, UMR 225, DIAL, 75010 Paris

³ Fondé sur la nouvelle fonction de production proposée par Dixit et Stiglitz (1977) et qui permet de tenir compte de la différenciation des produits.

sans avantage comparatif et donc sans différence de dotations relatives en facteurs de production. Néanmoins, il ne s'agit pas d'un changement de paradigme : la « nouvelle » théorie s'applique certes aux secteurs bénéficiant de rendements croissants et produisant des biens différenciés, comme l'automobile. Il ne s'applique pas aux secteurs « traditionnels » qui produisent à rendements constants des biens homogènes. Si on admet que ces derniers secteurs existent dans le monde réel⁴, une logique « nouvelle » peut donc coexister avec une logique « traditionnelle » pour finalement déterminer les spécialisations qui seront intra **et** interbranche (modèle « intégré » de Helpman & Krugman, 1985). Si dans les années 1980, ce modèle a donné lieu à des débats assez confus, par exemple sur l'opportunité de politiques commerciales stratégiques, il a aussi alimenté de nombreux développements théoriques et empiriques. Ils ont ainsi été repris par la « nouvelle économie géographique » des années 1990 (Krugman, 1991) et, plus récemment par les approches en termes de « firmes hétérogènes » (Melitz, 2003). Ils ont également été progressivement introduits dans les modèles d'équilibre général calculable et ont contribué à arrimer les modèles de gravité à la théorie (Feenstra, 2004).

Ce bref historique visait seulement à montrer le dialogue constant qu'entretiennent des faits mouvants avec une théorie nécessairement évolutive. C'est à partir de ce constat que doivent se fonder les thèses traitant du commerce international.

I. Le sujet de thèse

Peut-être conviendrait-il de parler de sujets de thèse dans la mesure où la norme évolue vers des thèses « modernes » de quelques articles autonomes (trois en général) mais dont il est néanmoins conseillé qu'ils conservent une certaine cohérence autour d'un thème ou d'un concept fédérateur.

Du fait même du caractère très évolutif de la spécialité, il est envisageable d'être soi-même innovateur. Mais plus fréquemment, la thèse optera plus prudemment pour se situer dans la lignée d'un courant novateur et contribuer ainsi, même modestement, à l'évolution de la discipline.

Il convient de distinguer deux grands types de thèses dans le domaine du commerce international : les premières traitent des déterminants du commerce et les seconds des effets du commerce. Cette distinction n'est pas simple ; elle est la cause d'une des difficultés empiriques souvent difficile à surmonter : la causalité.

1) Les déterminants du commerce international

Il s'agit de répondre à une question du type : pourquoi tel ou tel pays, telle ou telle zone (voire le monde) échange tel ou tel volume et tel ou tel type de biens ?

Ces travaux peuvent avoir une portée très pratique et conclure, par exemple, sur les politiques qui permettraient d'amplifier l'échange ou d'en infléchir son contenu.

⁴ Les auteurs utilisent souvent l'agriculture comme le secteur « générique » dont on peut pourtant contester qu'il produise un bien homogène à rendement constant !

Peuvent être rangées dans cette catégorie les thèses qui traiteront des déterminants de la spécialisation, des politiques commerciales au sens large (tarifs et barrières non tarifaires, appartenance à une zone de libre-échange,...), des déterminants « non traditionnels » du commerce (institutions, proximité culturelle, etc.).

Les modèles de gravité (voir ci-dessous) ont permis de réévaluer certains déterminants du commerce. Citons quelques résultats suffisamment surprenants pour mériter d'être développés et approfondis dans de nouvelles thèses (voir par exemple, Anderson & van Wincoop, 2004):

- L'instabilité monétaire a plus d'effets négatifs sur le commerce qu'on ne le pensait dans les années 1980 et 1990 ;
- Les politiques commerciales en ont moins ;
- L'effet des zones de libre-échange est assez peu robuste aux estimations;
- La distance et les coûts de transport ou le simple passage des frontières, même sans obstacles douaniers, restent un frein important aux échanges ;
- La proximité culturelle est un facteur favorable au commerce bilatéral ;
- Les institutions, la gouvernance, la démocratie, les structures politiques, le respect des normes (travail, environnement,...) exercent une influence mais qui dépend largement de la problématique (effet de similarité ou, au contraire, effet « avantage comparatif » dû à une différence).

Depuis l'article de Melitz (2003) on assiste à une explosion des travaux sur les « firmes hétérogènes » en partant du constat que seules les firmes les plus efficaces (souvent en termes de productivité) sont susceptibles d'exporter ce qui conduit à désagréger le concept d'avantages comparatifs. Ces travaux, souvent réalisés par pays, exigent néanmoins la disponibilité de données fines sur les entreprises. Les approfondissements actuels portent sur les indicateurs de performance, la complémentarité exportations/IDE (investissements directs étrangers) voire licences. Les modèles théoriques à la Melitz n'envisagent pourtant pas la causalité inverse d'une influence de l'internationalisation des firmes sur leurs performances (il est vrai, pour l'instant peu corroborée par les études empiriques) ce qui ouvre un champ d'investigation. Par ailleurs, ces modèles ignorent encore les capacités d'arbitrage que permet l'internationalisation et, notamment, la possibilité de discriminer les prix sur différents marchés.

Une autre manière d'aborder ce type de question est d'endogénéiser certains déterminants du commerce. C'est le cas, par exemple, des travaux d'économie politique d'un protectionnisme qui ne serait donc plus une donnée « tombée du ciel » mais qui répondrait à une confrontation d'une offre de la part des responsables politiques et d'une demande des bénéficiaires de cette politique (Grossman & Helpman, 1994).

2) Les effets du commerce

Les effets de l'ouverture au commerce sur le bien-être sont un thème ancien et récurrent, mais aux méthodes renouvelées (MEGC). Néanmoins, les modèles théoriques, comme certaines méthodes empiriques, restent largement statiques : les gains sont « *one shot* » c'est-à-dire perçus « une fois », avant que l'économie ne retrouve son sentier de croissance normal. Il est fortement conseillé de dépasser ce cadre et d'introduire des effets dynamiques c'est-à-dire susceptibles d'affecter les taux

de croissance et qui transiteront, notamment, par l'investissement. Il faudra être attentif au risque d'explosion du modèle (un taux de croissance annuel de long terme de 50% sera, par exemple, considéré comme peu plausible !). On notera également que les modèles qui, dans la lignée de la « nouvelle économie internationale » tiennent compte de certaines imperfections et, notamment, des économies d'échelle, sont plus optimistes sur les gains de l'ouverture que les modèles plus traditionnels. Avant de choisir un sujet de ce type, le doctorant devra néanmoins être conscient qu'il pourrait être en concurrence avec des institutions (Banque Mondiale, OCDE, ...) qui disposent d'une expérience et de moyens qui sont hors d'atteinte d'un doctorant. Il devra donc choisir un sujet sans doute plus « pointu » mais qui n'a pas, ou peu de chance, d'être exploré par ses rivaux potentiels qui doivent généralement de traiter de questions vastes du type : effets de la conclusion du cycle de Doha sur le PIB mondial.

Au-delà, des effets sur le bien-être et la croissance, l'expansion du commerce et la libéralisation des échanges ont suscité des interrogations sur des effets plus précis.

Dans la lignée de Krugman (1991) un grand nombre de travaux dits de la « nouvelle économie géographique » se sont interrogés à la localisation des activités. L'ouverture commerciale favorise-t-elle l'agglomération des activités ou, au contraire, leur déconcentration ? La prise en compte d'une multitude de déterminants (économie d'échelle, coûts de transport, mobilité des facteurs, effets de congestion,...) aboutit assez vite à des modèles théoriques peu « tractables » et explosifs et se prêtent assez mal aux vérifications empiriques. Il peut donc être assez hasardeux aujourd'hui d'attendre une très grande originalité des thèses sur ce thème.

Si, jusqu'aux années 1980, la dynamique du commerce reposait sur un échange intra-branche/intra-Nord, la situation s'est inversée depuis avec l'explosion du commerce de certains pays en développement qui « tirent » le commerce mondial et au premier rang desquels se situe –et de loin– la Chine. Cette « concurrence » des pays en développement à « bas coûts salariaux » a donc suscité de nouvelles questions auxquelles ne pouvait répondre la « nouvelle économie internationale ». En effet, dans les modèles génériques, le commerce ne détermine pas la rémunération relative des facteurs et n'est pas déterminée par lui. Cette nouvelle inflexion des faits a donc redonné un certain lustre aux théories factorielles « traditionnelles ». Le théorème de Stolper-Samuelson établit ainsi que la rémunération réelle du facteur de production utilisé le plus intensément dans la production d'un bien dont le prix diminue doit baisser. Concrètement, on s'attend donc à un accroissement des inégalités salariales dans les pays relativement abondants en travail peu qualifié –les pays du Nord–, ce qui fut bien constaté aux Etats-Unis et en Europe. Le grand débat des années 1990 a donc été : cette évolution des prix relatifs, défavorable au travail, est-elle due aux importations en provenance de pays à bas coûts salariaux ou au progrès technique ? « Les deux » ont répondu les économistes partagés néanmoins sur la part respective de ces effets. Le débat en est resté là ce qui est sans doute dommage car il exonérait de toute responsabilité d'autres canaux de transmission insuffisamment explorés notamment l'intensification de la concurrence **entre** pays développés, induite par le commerce et les politiques de dérégulation, et susceptible de remettre en cause certaines rentes de monopole ou d'en infléchir la distribution (des salariés peu qualifiés vers les plus qualifiés ?).

Les travaux actuels reposent sur une découverte plus paradoxale : les pays du Sud relativement abondants en travail peu qualifié auraient dû connaître, par symétrie avec les pays du Nord, une réduction des inégalités ce qui n'a pas été constaté dans les faits, mettant cette fois en défaut les

prévisions du modèle factoriel. Les premiers travaux en coupe transversale sur les inégalités, mais aussi sur la pauvreté, ont progressivement laissé la place à des études par pays sur données d'enquêtes et, de plus en plus souvent, sur des données d'entreprises. Sur ce thème, le sujet de thèse peut donc se fonder sur l'exploitation de données originales à partir de méthodologies bien documentées.

D'autres effets qui reposent sur une dynamique de type « dilemme de prisonnier » sont souvent évoqués mais davantage dans le débat public que dans les travaux académiques, ouvrant ainsi une piste de recherche aux doctorants. La prolifération des formes de « dumping » dans le vocabulaire courant en est l'illustration. Il ne s'agit pas ici du « dumping » traditionnel –prix « anormalement » bas sur les marchés étrangers - mais d'une crainte très largement répandue d'abaissement de normes et réglementations dans le but de bénéficier d'avantages compétitifs « déloyaux » et conduisant à une solution sous-optimale de « dilemme du prisonnier ». Sont visées, notamment, les normes sanitaires, sociales, environnementales, de propriété intellectuelle. La concurrence fiscale est également un thème qui reste d'actualité (au-delà de la question des « paradis fiscaux »). Les pays sont-ils contraints de reporter l'assiette d'imposition des facteurs mobiles sur les facteurs immobiles contribuant ainsi à l'accroissement des inégalités ? L'ouverture conduit-elle à réduire la part des dépenses publiques par souci d'efficacité ou, au contraire, à les augmenter par compensation de ses effets inégalitaires et pour se prévenir d'une plus grande instabilité économique ?

II. La démarche empirique

Sur les thèmes du commerce international, les travaux empiriques utilisent principalement 3 types de méthodes :

1) Indicateurs et statistiques descriptives

A partir des années 1960, une multitude d'indicateurs de spécialisation ont été proposés : indices de spécialisation, taux d'échanges intra-branche, avantages comparatifs révélés, etc. Ils peuvent, et doivent, être utilisés mais avec précaution. Ils se réfèrent souvent à une problématique datée qui se centrait sur le débat échange intra-branche vs échange interbranche et qui a eu pour effet induit de raisonner en termes de produits finals. Ainsi, en entrant l'exportation d'automobile dans le calcul de l'indicateur on suppose implicitement que toute la chaîne de production de l'automobile est localisée dans le même pays. Or, la caractéristique sans doute la plus perturbante de la mondialisation est que la division internationale du travail s'est « verticalisée ». Le pays qui importe des composants et des biens intermédiaires qu'il transforme, puis exporte, n'est pas spécialisé dans la production de ce bien mais dans l'activité de transformation concernée. La France n'est pas spécialisée dans l'exportation d'avions de transport (*Airbus*) mais seulement dans la conception et le montage. Cette évolution a d'ailleurs des implications sur le concept même d'exportation : la Chine exporte-t-elle des produits électroniques de haute technologie comme les ordinateurs ou une activité de montage et de soudure de composants importés, activité en fait assez peu qualifiée ? En d'autres termes, les indicateurs de spécialisation sont trompeurs et ne peuvent être interprétés sans un regard critique et exploratoire notamment sur la localisation des différentes étapes du processus de production. Malheureusement, la « traçabilité » des biens finals est pour les économistes (comme sans doute, pour les industriels) faible ou nulle.

Les méthodes d'analyse des données (par exemple, analyse en composante principale) peuvent également s'avérer utile pour sélectionner les variables ou mesurer leur proximité. Elles peuvent constituer un préalable à l'analyse économétrique.

2) Les modèles économétriques.

Ils constituent aujourd'hui un passage quasi-obligatoire de toute « bonne » thèse en commerce international. Les logiciels actuels permettent une multitude de spécifications et de tests de robustesse qui ne doivent pas se substituer à la pertinence de la question posée et à une réflexion préalable sur les mécanismes d'interaction entre la variable endogène et les variables exogènes (ou supposées telles). Certaines questions reviennent quasi automatiquement, notamment celle de l'exogénéité des variables.

Le modèle actuellement le plus utilisé est le modèle de gravité qui explique l'échange entre deux pays par des variables dites gravitaires (PIB, distance,...) augmentées de variables de contrôle (frontière commune, ...) et de variables d'intérêt. Le modèle repose sur des fondements théoriques dérivés de la « nouvelle économie internationale » (Feenstra, 2004) mais aussi de la théorie néo-classique (Deardorff, 1998). Un consensus s'est établi récemment sur la nécessité de prendre en compte ce qu'Anderson et van Wincoop (2003) appellent la résistance multilatérale, notamment par l'introduction d'effets-fixes pays dans les équations. La méthodologie n'est pas encore stabilisée et l'utilisation d'un tel modèle exigera au préalable une revue de la littérature la plus récente. Si le modèle isole les déterminants de l'échange bilatéral, il se prête à différentes applications : simulation des effets d'une politique commerciale, calcul des effets de détournement/création de commerce d'un traité commercial, instrumentation de l'ouverture dans des modèles s'interrogeant, par exemple, sur le lien ouverture-croissance (Frankel & Romer, 1999). Il reste sous-utilisé sur la question, par exemple, des liens entre le commerce et l'ouverture financière, les IDE, les régimes fiscaux.

Compte tenu de l'imperfection des méthodes d'estimation, le relatif arbitraire dans le choix de l'échantillon (pourquoi exclure tel ou tel pays?), l'incertitude sur la fiabilité des données et différentes options de mesure (sur la distance, l'ouverture, ...) il est conseillé de multiplier les tests de robustesse pour s'assurer que les résultats ne sont pas liés à un choix préalable arbitraire : ajustement de l'échantillon et traitement des *outliers*, mise en concurrence des méthodes d'estimation ou des variables proxies (plusieurs mesures de l'ouverture, par exemple), modification des périodes, différents traitements de l'endogénéité (variables instrumentales, équations simultanées, ...), introduction de décalages, etc....

3) Les modèles de simulation.

Ces modèles reposent sur des schémas d'équilibre partiel (par exemple un secteur en supposant toutes choses égales par ailleurs) ou d'équilibre général. Ils sont souvent opposés au modèle de gravité alors qu'ils ne répondent pas aux mêmes objets. Les modèles de simulation peuvent traiter des effets du commerce sur d'autres variables (le PIB par exemple) alors que les modèles de gravité ne s'intéressent qu'aux variables qui influencent le commerce et qui ne peuvent donc simuler que les effets d'une modification de ces variables sur le commerce. Les modèles d'équilibre général calculable, déjà évoqués, sont fréquemment utilisés pour simuler les effets de l'ouverture. Leur taille peut être variable, du plus léger –quelques équations- au plus lourd (plusieurs dizaines d'équation)

avec utilisation d'une matrice de comptabilité sociale dont il faut s'assurer de la disponibilité. Ils utilisent des logiciels de simulation de type GAMS et ont souvent recours à la base GTAP.

III. Les données

Les données sont à la fois nombreuses et insuffisantes, moyennement fiables et pas toujours pertinentes.

Les institutions internationales (FMI, ONU, CNUCED, OCDE...) ou le CEPPI fournissent des données précises sur les flux de commerce à un niveau agrégé ou sectoriel. L'OMC publie des données sur la valeur du commerce et les politiques commerciales (droits de douane, enquêtes et droits antidumping, accords commerciaux régionaux, etc.). D'autres variables utiles (PIB, population, etc.) sont également disponibles par exemple sur WDI (Banque Mondiale) ou les Penn World Tables.

D'autres données sont inexistantes, incomplètes ou portent sur des séries courtes. La faiblesse des statistiques sur les flux d'IDE (notamment les flux bilatéraux hors OCDE) gênent l'examen de leur interaction avec le commerce. Assez curieusement, les données sur les politiques commerciales sont embryonnaires, en grande partie pour des raisons conceptuelles : comment agréger des droits de douane lorsque les tarifs ne sont pas uniformes (cas général), tenir compte des préférences commerciales, des barrières non tarifaires, etc. ? Les institutions internationales (CNUCED et OMC notamment) ont récemment réalisé des progrès sur les données ce qui ne résout pas, pour autant, la question conceptuelle. Ces données ne permettent pas non plus d'analyser des périodes longues.

Les exportations et les importations ne sont pas toujours bien comptabilisées (erreurs, trafic, insuffisance de l'appareil statistique national, difficultés de valorisation dans un système de change variable,...) ou comparables (nomenclatures sectorielles). Certaines variables d'intérêt, notamment qualitatives, construites par des ONG et des *Think tanks* (*Freedom House*, *Transparency International*, ...), plus récemment par les organisations internationales (par exemple, la Banque Mondiale pour la gouvernance) ou des universités (*Polity*) sont parfois sujets à critiques : gouvernance, respect des normes. Dans les modèles de gravité l'usage de variables muettes bien que souvent nécessaire, appauvrit l'information et exige la définition de seuils arbitraires.

Faute de données, un très grand nombre d'analyses utilise donc des variables approximatives (*proxies*) elles aussi critiquables. Une des réserves que l'on peut faire concerne l'usage immodéré du taux d'ouverture (échanges/PIB) comme proxy de la politique commerciale voire comme indicateur d'ouverture. Les modèles de gravité nous ont en effet appris que le niveau de production (PIB ou PNB) et la géographie expliquaient grosso modo les deux tiers des échanges et que, pour le reste, les politiques commerciales avaient sans doute un rôle assez secondaire (Anderson & van Wincoop, 2004). Mais surtout, le taux d'ouverture, qui dépasse les 200% à Hong Kong ou à Singapour donne plus d'information sur la verticalité de la spécialisation du pays que sur son ouverture, entendue comme la dépendance du revenu du pays à son commerce extérieur. Il rapporte, en effet, une grandeur exprimée en termes de production à une grandeur exprimée en termes de valeur ajoutée. Un pays qui bénéficie d'une production (PIB) destinée au marché intérieur de 95 et qui, de surcroît importe 95 pour réexporter 100 en ajoutant après transformation une valeur de 5, connaîtra un taux

d'ouverture (exportations/PIB) de 100% ⁵ alors que son PIB et, par extrapolation, son emploi, ne dépend du commerce qu'à hauteur de 5%. Le pays en apparence très ouvert l'est très peu et plus sa spécialisation portera sur des biens à un stade avancé de son processus de production, plus il apparaîtra ouvert quelle que soit sa contribution réelle au PIB. Comme nous l'avons signalé, la mondialisation actuelle, orientée vers l'intensification de la spécialisation verticale, accroît ce biais en diminuant la part de la valeur ajoutée nationale contenue dans les exportations⁶.

Depuis quelques années les statistiques agrégées se sont enrichies de micro-données plus fines.

Les effets du commerce, sur les inégalités, notamment, sont de plus en plus estimés à partir de données d'enquête qui permettent de mieux contrôler des déterminants comme le niveau d'éducation, le genre, la situation familiale. Elles permettent parfois de mieux saisir les composantes du revenu comme les salaires ou les transferts. Les enquêtes peuvent également donner des informations sur la perception non seulement de la mondialisation mais également de la gouvernance ou des institutions.

Plus important encore : les données d'entreprises qui permettent de croiser leur niveau d'internationalisation avec leurs performances et leur environnement économique. Ces données sont nécessaires à toute recherche qui s'inscrirait dans le courant actuel des firmes hétérogènes mais les performances analysées ne se limitent pas nécessairement aux performances strictement économiques –en général, la productivité- mais peuvent également s'étendre aux performances sociales voire environnementales.

Une des pistes à suivre pour un doctorant à la recherche d'originalité est de rechercher ce type de bases inexploitées et de mobiliser sa force de persuasion (et son entourage) pour en obtenir l'accès. Mais il existe aussi, heureusement, des bases plus connues et plus accessibles qui n'ont pas été pleinement exploitées.

Dans certains cas, le doctorant pourra constituer sa propre base de données bien que, malheureusement, ce travail très chronophage soit souvent sous-valorisé. Il peut s'agir d'enquêtes ou de notation qualitative (*scoring*) éventuellement à partir de méthodes d'analyse des données.

IV. Quelques erreurs (courantes) à éviter dans les thèses de commerce international

1) Un sujet rebattu

Une bonne et une mauvaise nouvelle.

La mauvaise est que le commerce international est une des plus anciennes disciplines de l'économie (aussi bien « sciences économiques » qu'« économie politique », d'ailleurs) dont beaucoup de thèmes ont donné lieu à une littérature abondante qu'il paraît difficile, ou même intéressant, de

⁵ $5/(95+5)*100$

⁶ Plus de détails dans Siroën (2001 et 2004)

dépasser. On peut certes refaire un n^{ième} survey de la littérature ou actualiser certaines données mais la « valeur ajoutée » de la thèse sera alors limitée. Par exemple, les recherches des années 1950 post paradoxe de Leontief ou post-Prebisch (dégradation des termes de l'échange des PED) ou des années 1960 sur les indicateurs de spécialisation, peuvent aujourd'hui difficilement fonder à elles seules une thèse sauf certitude de renouveler significativement la problématique.

La bonne nouvelle est la capacité de renouvellement d'une discipline qui appelle des approches normatives mais qui est nécessairement ramenée à des approches positives par une économie mondiale en continuel mouvement. La discipline réussit en général assez bien à renouveler simultanément ses modèles théoriques et ses méthodes empiriques (mieux, sans doute, que son appareil statistique). Il est donc relativement facile de se glisser dans ce mouvement et de pénétrer un thème, fût-il une « tête d'épingle » à la fois (encore) peu exploré mais aux enjeux importants et, pour ne citer que quelques-uns : commerce et normes, performances des entreprises, institutions, inégalités et pauvreté, développement durable, accords de préférence inter-régionaux et/ou entre pays à développement inégal ; économie politique des accords commerciaux ; nouveaux indicateurs de mondialisation.

2) Une revue de la littérature mal ciblée

Une revue de la littérature est indispensable. Dans les thèses traditionnelles elle peut être proposée dans une grande introduction ou dans un chapitre préalable (souvent le premier) avec le risque d'une revue trop générale. Dans les thèses « modernes », elle est proposée au début du chapitre/article, avec un risque de répétition dans les différents chapitres de la thèse.

Le lecteur d'une thèse est supposé connaître les bases du commerce international. Il n'a nullement envie de suivre un cours sur Ricardo, HOS ou les effets de création/détournement de Viner. La revue ne doit donc pas dresser un panorama de la discipline mais :

- Contribuer à poser la problématique qui sera ensuite développée
- Positionner la problématique de la thèse par rapport à la littérature existante la plus récente possible et affirmer ainsi son originalité, éventuellement par une lecture critique (au sens positif du terme).
- Présenter les outils –théoriques ou empiriques- qui seront ensuite utilisés et, le cas échéant, amendés ou complétés.

3) Une mauvaise articulation entre le théorique et l'empirique

Une thèse peut être exclusivement théorique si le doctorant développe de nouveaux modèles pertinents ou exclusivement empirique s'il obtient de nouveaux résultats à partir de nouvelles méthodes et/ou de nouvelles bases.

Mais le pire est peut-être une thèse qui superpose, sans lien clair, une partie théorique plus ou moins originale avec une analyse empirique plus ou moins sophistiquée.

L'articulation entre la théorie et l'empirique se réalise, en général, sous les deux formes suivantes :

- Fonder le modèle empirique

Le modèle théorique qui, dans sa forme originale, n'est pas nécessairement testable, est « tiré » vers une forme structurelle qui peut être (plus ou moins) directement testée. Par exemple, les modèles de concurrence monopolistique à la Krugman ont été reformulés par différents auteurs pour aboutir à la forme testable qu'on leur connaît aujourd'hui, permettant ainsi aux modèles de gravité d'échapper à la critique d'« empiricisme » qui leur était souvent opposée. Cette voie est particulièrement appréciée dans les revues internationales qui se méfient (mais moins qu'avant) des articles seulement empiriques.

- Trancher une incertitude théorique

Beaucoup de modèles théoriques aboutissent à des résultats ambigus par rapport à la question posée soit parce que des modèles concurrents conduisent à des résultats opposés, soit parce qu'à l'intérieur d'un même modèle, les résultats dépendent de l'intensité d'effets contradictoires ou de seuils que seule l'analyse empirique peut prétendre déterminer. C'est le cas, par exemple, de questions comme le lien entre le commerce, la corruption ou la démocratie, ou entre l'ouverture et les dépenses publiques. Dans ce cas, les modèles empiriques sont appelés à trancher cette ambiguïté.

4) Les dérives idéologiques

Née de la philosophie politique et de l'économie politique, la littérature sur le commerce international a donné lieu –et donne lieu- à des débats doctrinaux et idéologiques récurrents et, d'ailleurs, assez peu renouvelés. Débats dans lesquels les économistes, et parmi les plus grands, ont été parfois tentés d'intervenir en mettant parfois un mouchoir sur la rigueur et l'objectivité qui avait fait leur réputation. Au passage, le doctorant devra toujours conserver un regard critique sur les déclarations de leurs aînés, fussent-ils Nobel ou nobélisables.... Mais un économiste reconnu peut se permettre des facilités qui sont interdites au doctorant. La thèse est un travail scientifique et non un travail pseudo-scientifique. Cet impératif ne signifie pas que le doctorant mette ses idées au vestiaire en s'engageant dans une thèse. Sa sensibilité peut le guider dans le choix de son sujet et dans la formulation de ses hypothèses. Mais le doctorant devra admettre la possibilité de résultats qui ne correspondent pas nécessairement à sa vision du monde. Ses arbitrages ne devront pas se faire en faveur des méthodes ou données les plus favorables à ses idées et s'abritera de ce risque en multipliant les tests de robustesse et de sensibilité. La conclusion de la thèse peut-être plus ouverte et le doctorant pourra, discrètement et sans arrogance, se réjouir du fait que ses idées ne soient pas invalidées (sinon confirmées !) ou, au contraire, déplorer qu'elles soient démenties. Libre à lui de prescrire des mesures dès lors qu'elles sont pertinentes par rapport aux résultats obtenus.

5) Une analyse autocritique mais pas flagellatoire

Tout travail scientifique a ses limites. L'économie qui se revendique comme la science la moins « molle » des sciences « molles » revendique aussi, même implicitement, son statut de science expérimentale avec la particularité qu'elle n'est pas en mesure de conduire ses propres expériences (au-delà, en tout cas, des comportements individuels dont traite l'économie expérimentale) : on n'impose pas à un pays un tarif de 100% juste pour mesurer ses conséquences économiques ! En conséquence, l'empirique sert davantage à infirmer une proposition qu'à la valider ; elle donne des présomptions, ce qui n'est pas rien, mais contingentes à une multitude de caractéristiques, identifiées ou non, sources de biais, et sur lesquelles l'économiste n'a pas prise.

Le doctorant devra donc faire preuve de modestie sans pour autant dévaloriser son travail. Il devra à la fois souligner l'originalité et l'apport de sa thèse –sa « valeur ajoutée »- tout en ne dissimulant pas ses limites qu'il atténuera en proposant des pistes pour les dépasser. Dans un prolongement futur...

Références citées

- Anderson J.A., van Wincoop, E. (2003), "Gravity with Gravitas: A solution to the Border Puzzle", *American Economic Review*, 93, pp. 170-192.
- Anderson J.E., van Wincoop, E (2004), "Trade Costs", *Journal of Economic Literature*, 42, p. 691-752.
- Deardorff A. V. (1998), "Determinants of Bilateral Trade. Does Gravity Work in a Neoclassical World?" in J.A. Frankel, ed., *The Regionalization of the World Economy*, Chicago, University of Chicago Press, 7-22.
- Dixit, A, Stiglitz, J. (1977), "Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity", *The American Economic Review*, 67(3), 297-308.
- Feenstra, R.C. (2004), *Advanced International Trade. Theory and Evidence*, Princeton, Princeton University Press.
- Frankel J. A. & D. Romer (1999), "Does Trade Growth Cause Growth?", *American Economic Review*, 89, No 3, June, 379-399.
- Grossman G , Helpman, H.(1994), "Protection for Sale", *The American Economic Review*, vol. 84, n°4, September, 833-50.
- Helpman E., Krugman P. (1985), *Market Structure and Foreign Trade*, MIT Press. Krugman (1979, 1980).
- Krugman P.R. (1979), "Increasing returns, monopolistic competition, and international trade", *Journal of International Economics*, 9, pp. 469-479.
- Krugman P.R. (1980), "Scale Economies, product differentiation and the pattern of trade", *American Economic Review*, 5, pp. 950-959.
- Krugman P. R. (1991), *Geography and Trade*, MIT Press.
- Melitz, M. J. (2003), "The Impact of Trade on Intra-industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity", *Econometrica*, 71 (6), pp. 1695-1725.
- Siroën, J.-M. (2001), "L'ouverture commerciale est-elle mesurable ?" in Boudhief & Siroën, éditeurs, *Ouverture et développement économique*, Economica
- Siroën, J.-M. (2001), "L'international n'est pas le global. Pour un usage raisonné du concept de globalisation", *Revue d'Economie Politique*, 114 (6), novembre-décembre, p. 681-698.