

Quels sont les fondements du commerce international et de l'internationalisation de la production ?

Objectif d'apprentissage 1 : Comprendre le rôle des dotations factorielles et technologiques (avantages comparatifs) dans les échanges commerciaux et la spécialisation internationale.

La notion d'avantages comparatifs

La raison centrale qui pousse à l'échange international consiste en l'exploitation des différences entre pays : on dit alors qu'un pays a un **avantage comparatif**¹ dans la production d'un bien, s'il est relativement plus efficace dans la production de ce bien que son partenaire, c'est-à-dire, si les coûts de production y sont relativement plus faibles.

La détention d'un avantage comparatif permet alors d'expliquer la **spécialisation** d'une économie dans la production de tel ou tel bien ou service.

Pour expliquer l'origine de l'avantage comparatif, il est nécessaire de se pencher sur les différences de dotations, c'est-à-dire de ressources économiques que possède un territoire. On distingue ainsi les dotations technologiques et les dotations factorielles.

Les économies dotées de ressources différentes se spécialisent et échangent des produits différents.

Le rôle des dotations factorielles dans les avantages comparatifs

On appelle **dotations factorielles** (ou dotation en facteurs de production) *la quantité de facteur capital et la quantité de facteur travail d'une économie*. Le facteur travail peut lui-même se décomposer en facteur travail peu qualifié et facteur travail qualifié.

Un pays possède un avantage comparatif dans les productions utilisant de manière intensive le facteur de production (capital ou travail) qui est relativement abondant sur son territoire par rapport à un autre pays parce que l'abondance (ou la rareté relative) des facteurs a un impact sur leurs prix relatifs, les coûts relatifs de production et donc le type de spécialisation qui en découle².

L'avantage comparatif est déterminé par la combinaison entre la technologie de production, dont dépend l'intensité relative dans laquelle sont utilisés les facteurs travail et capital, et les dotations nationales en facteurs qui conditionnent leur abondance ou rareté relative.

Par exemple, les pays en développement sont généralement davantage dotés en facteur travail peu qualifié que les pays développés. Ils possèdent alors un avantage comparatif dans

¹ Il existe deux approches de la notion d'avantages comparatifs en science économique. Chez P.Krugman, l'avantage comparatif renvoie aux coûts de production et à la compétitivité prix. Chez J.Stiglitz, l'avantage comparatif renvoie à ce qu'une économie fait mieux que les autres aussi bien en termes de compétitivité prix que de compétitivité hors prix. Ici, nous nous appuyons sur l'approche de P.Krugman.

² Heckscher et Ohlin

la production de biens à faible intensité capitalistique (les conditions technologiques pour produire ce type de biens nécessitent beaucoup de travail peu qualifié et peu de capital) parce que le coût relatif du travail peu qualifié y est favorable.

Dans les pays développés, c'est l'inverse. Le capital étant relativement abondant, ce type de pays se spécialise dans la production de biens à forte intensité capitalistique parce que le coût relatif du capital y est favorable. Ce raisonnement vaut également pour le travail qualifié qui est relativement abondant par rapport aux autres facteurs de production par rapport aux économies en développement.

Finalement, tout se passe comme si les pays échangeaient, via les produits qu'ils importent et exportent, les facteurs de production dont ils disposent en abondance contre les facteurs de production qui sont rares sur leur territoire. C'est cette abondance, ou rareté, relative qui donne un avantage en termes de coûts de production.

Le rôle des dotations technologiques dans les avantages comparatifs

Les avantages comparatifs peuvent également être la conséquence de **dotations technologiques** différentes. On appelle dotations technologiques d'un pays *le volume de capital technologique (que l'on peut, par exemple, mesurer par le volume de brevets) et le volume de capital humain (que l'on peut mesurer par le niveau de diplôme moyen de la population active) disponibles dans cette économie.*

Plus les stocks de capital technologique et de capital humain sont élevés, plus la combinaison productive est efficace ce qui se traduit par une productivité du travail³ est plus élevée. Les différences de productivité conduisent alors à des différences de coûts de production et de prix, ce qui confère un avantage comparatif⁴.

Objectif d'apprentissage 2 : Comprendre le commerce international entre pays comparables (différenciation des produits, qualité des produits et fragmentation de la chaîne de valeur).

Le commerce entre pays comparables occupe un poids important dans le commerce international contemporain

Les échanges entre l'Amérique du Nord, l'Union Européenne à 28, les autres pays d'Europe et le Japon représentent plus de 40 % du commerce mondial en 2017.

On peut définir des **pays comparables** *comme des pays qui possèdent des dotations factorielles et technologiques proches* (ces volumes de dotations convergeant illustrent des niveaux de développement économique proches). Ils possèdent donc les mêmes avantages comparatifs.

Comment alors expliquer les échanges entre ces pays ?

³ rapport entre la production réalisée et la quantité de travail utilisée

⁴ Ricardo

La différenciation des produits

Une première manière d'expliquer les échanges entre pays comparables renvoie à l'existence d'une demande des consommateurs pour la variété des produits. Plus le choix entre produits différenciés de même niveau de gamme augmente, plus la satisfaction des consommateurs augmente. Le commerce international permet donc d'échanger des produits identiques mais différenciés. Les entreprises de chaque pays proposant des caractéristiques qui sont propres à leurs produits.

Il est possible de justifier la différenciation des produits par le biais de la demande, comme nous venons de le faire, mais également par celui de l'offre. Pour échapper à la concurrence, les firmes mettent en œuvre des stratégies de différenciation de leurs produits. Elles font en sorte de donner à leurs produits des caractéristiques (caractéristiques techniques, design, couleur, forme, image de marque, etc...) que les produits des autres firmes ne possèdent pas. Cette **différenciation des produits** qui renvoie à des produits identiques de même niveau de gamme⁵, permet alors d'expliquer les échanges entre pays comparables : par exemple, la France et l'Italie échangent des fromages de types différents.

La qualité des produits

Les économies comparables peuvent également échanger des *produits similaires mais de niveau de gamme différents*⁶ : ces produits similaires se distinguent alors par leur **niveau de qualité** et donc leur prix. Par exemple, la France exporte en Allemagne des voitures de milieu de gamme et importe des voitures haut de gamme.

En France sur la période 2015-2017⁷, ce type de commerce explique 42 % du commerce français de produits manufacturés. On retrouve des ordres de grandeur relativement similaires pour l'Allemagne.

La capacité d'une économie à se positionner dans une branche donnée sur un niveau de gamme élevé dépend de ses dotations technologiques (capital technologique et capital humain) qui lui permettent de produire ce que ses concurrents ne savent pas faire. On remarque ici que les dotations technologiques n'ont pas un effet sur la productivité du travail (cf l'explication des avantages comparatifs dans l'OA1) mais sur ce qu'il est possible de produire.

Le rôle de la fragmentation des chaînes de valeur

Les échanges internationaux entre pays comparables ne concernent pas que le commerce de produits finis. Il concerne également le commerce de biens intermédiaires, c'est-à-dire de produits semi-finis qui feront l'objet de transformation, mais aussi pièces détachées ou composants qui feront l'objet d'un assemblage. Ce type de commerce est la conséquence directe de **la fragmentation des chaînes de valeur**⁸.

On parle de **chaîne de valeur** pour décrire l'ensemble des activités successives nécessaires pour réaliser un produit. On distingue ainsi, de l'amont vers l'aval : la recherche et développement, la conception, la logistique amont (approvisionnement en matières premières et biens intermédiaires), la production (fabrication et/ou assemblage), la logistique aval

⁵ on parle aussi de différenciation horizontale

⁶ on parle aussi de différenciation verticale

⁷ <http://visualdata.cepii.fr>

⁸ Les mécanismes de l'internationalisation de la chaîne de valeur sont développés dans l'OA4.

(acheminement du produit jusqu'au consommateur final), le marketing, la vente, le service après-vente.

Des pays globalement similaires en termes de dotations factorielles vont alors se spécialiser sur des niveaux de gamme différents d'un même produit. L'exemple du lanceur spatial européen Ariane 6 illustre cette fragmentation de la chaîne de valeur entre économies comparables puisque sa fabrication implique 600 entreprises originaires de treize pays européens.

Objectif d'apprentissage 3 : Comprendre que la productivité des firmes sous-tend la compétitivité d'un pays, c'est-à-dire son aptitude à exporter.

La compétitivité d'un pays : de quoi parle-t-on ?

Nous pouvons définir la **compétitivité d'un pays**⁹ comme *l'aptitude à exporter de ce pays*.

Dans cette optique, un pays gagne en compétitivité lorsqu'il accroît ses exportations et qu'il est capable de faire davantage face à la concurrence internationale.

Pour exporter davantage, un pays a deux solutions : soit il ouvre de nouveaux marchés, soit il développe des marchés existants.

La compétitivité d'un pays dépend de la productivité des firmes

Les firmes d'une économie nationale sont hétérogènes. Elles se différencient notamment par leur niveau de **productivité**¹⁰.

L'immense majorité des firmes se contente de leur marché domestique et ne s'engage pas dans des activités d'exportation. Selon l'Insee, moins de 10 % des entreprises françaises vendent à l'international. On constate aussi que les entreprises de petite taille éprouvent de grandes difficultés à s'engager sur le marché international contre près de 75 % des grandes entreprises (GE) et entreprises de taille intermédiaire (ETI), or, ces deux dernières catégories d'entreprise sont aussi celles qui sont les plus productives. Ce sont donc les entreprises les plus productives qui assurent l'essentiel des exportations.

En effet, une entreprise qui décide d'exporter supporte des coûts supplémentaires. Ces coûts du commerce prennent la forme de dépenses de transport, de recherche de partenaires (foires ou salons internationaux par exemple), d'adaptation des produits aux normes locales, de recrutement de personnel polyglotte, de réalisation de formalités douanière, etc. Les profits réalisés à l'exportation sont donc réduits par ces coûts additionnels. Ce qui explique pourquoi seules les entreprises les plus productives s'engagent à l'exportation, tandis que les autres y renoncent.

Le niveau de productivité des firmes va jouer un rôle essentiel dans l'aptitude à exporter d'un pays.

⁹ Antoine Berthou et Matthieu Crozet « Les ressorts de la compétitivité » in CEPII, *L'économie mondiale 2012*, Coll. Repères, La Découverte, 2011

¹⁰ Que l'on peut définir comme le *rapport entre la quantité produite et la quantité de facteurs utilisés pour produire*

Lorsque les entreprises d'un pays réalisent des gains de productivité supérieurs à ceux des autres pays, ces entreprises sont plus performantes car ces gains de productivité se répercutent sur leur prix, ce qui augmente leur capacité à exporter et donc la compétitivité du pays.

Les performances des entreprises peuvent aussi être fondées, non pas sur les prix mais sur les caractéristiques des produits qui sont valorisées par les consommateurs (la marque, l'image de l'entreprise, la réputation, la qualité des services associés, la fiabilité du produit, le design, le contenu technologique du produit...)¹¹. Là aussi, le fait d'avoir des entreprises plus performantes stimule les exportations, ce qui améliore la compétitivité de l'économie.

Objectif d'apprentissage 4 : Comprendre l'internationalisation de la chaîne de valeur et savoir l'illustrer.

Les échanges induits par les chaînes de valeur mondiales représentent aujourd'hui près de la moitié des échanges mondiaux contre seulement 37 % en 1970.

La chaîne de valeur s'internationalise

La chaîne de valeur s'internationalise car les entreprises cherchent à exploiter tous les avantages que leur procure les pays dans la réalisation de telle ou telle étape du processus de production.

Il peut s'agir d'avantages comparatifs basés sur le coût de production ou d'avantages d'autres natures : les entreprises peuvent rechercher un territoire où la main d'œuvre est bien formée pour y installer un centre de R&D, un territoire où la fiscalité sur les entreprises est plus faible pour y installer leur siège social, un territoire où la demande est dynamique pour y développer leur service après-vente, etc...

Les motivations de cette stratégie n'est donc pas uniquement lié aux différences de coûts de production.

Ce mouvement d'internationalisation de la chaîne de valeur a été rendu possible au tournant des années 1980 par plusieurs évolutions :

- La libéralisation commerciale (notamment la création de l'OMC et la signature de nombreux accords commerciaux régionaux) a favorisé les échanges internationaux ;
- Les progrès dans le domaine du transport (innovations du conteneur et du porte-conteneurs par exemple) ont fait considérablement baisser les coûts du commerce ;
- Le développement des technologies de l'information et de la communication a facilité la circulation de l'information entre les entreprises impliquées dans la chaîne de valeur mondiale ;
- La globalisation financière a facilité les investissements de capitaux entre pays ;
- L'essor d'une gouvernance dite actionnariale a poussé les entreprises à augmenter leurs profits et à créer davantage de valeur ajoutée.

¹¹ Compétitivité hors prix

Les modalités de l'internationalisation de la chaîne de valeur

La fragmentation internationale du processus productif peut se réaliser de deux manières : soit l'entreprise investit à l'étranger dans une filiale, soit elle fait appel à une entreprise sous-traitante en externalisant une partie de sa production.

Par exemple, Intel, le leader mondial des microprocesseurs, a investi et localisé la fabrication des tranches de silicium ainsi que la recherche et développement (R&D), deux activités très intensives en travail qualifié, dans des pays disposant à la fois d'un niveau élevé de formation et de bonnes institutions pour protéger les innovations, à savoir les États-Unis, Israël et l'Islande. Tandis que l'assemblage, activité plus routinière et nécessitant moins de qualification, est confié à des sous-traitants et localisé dans des pays où le coût du travail est faible comme la Malaisie, les Philippines, le Costa Rica et la Chine.

Objectif d'apprentissage 5 : Comprendre les effets induits par le commerce international : gains moyens en termes de baisse de prix, réduction des inégalités entre pays, accroissement des inégalités de revenus au sein de chaque pays ; comprendre les termes du débat entre libre échange et protectionnisme.

Le commerce international permet de faire baisser le prix

Une étude de la Banque de France¹² estime que les importations de biens finals depuis les pays à bas salaires en 2014 font économiser à chaque ménage français en moyenne 1 000 euros de dépenses de consommation par an (par rapport à ce que chaque ménage payait en moyenne en 1994).

Le commerce international rend possible ces **baisse de prix** à travers différents canaux. Premièrement, les échanges internationaux permettent aux économies qui se différencient par leurs dotations factorielle et technologique de se spécialiser dans les productions pour lesquelles elles possèdent un avantage comparatif. L'allocation des ressources productives est alors améliorée, ce qui signifie que pour une quantité donnée de facteurs de production, la production totale est supérieure. La réallocation des ressources produite par la spécialisation a un effet similaire à une augmentation de la productivité. On peut alors s'attendre à ce que la hausse de la productivité fasse baisser les coûts et permette *in fine* une baisse des prix.

Deuxièmement, le commerce entre pays comparables permet aux entreprises de proposer leur production à un marché plus large et de bénéficier ainsi d'économies d'échelle : les coûts unitaires de production diminuant, les firmes peuvent alors proposer leurs produits à des prix plus faibles.

Troisièmement, en important des biens intermédiaires moins chers, les entreprises d'un pays réduisent leur coûts et peuvent ainsi proposer leur production à un prix plus faible. L'étude de la Banque de France (citée plus haut) estime que le commerce international de

¹² Juan Carluccio, Erwan GAUTIER, Sophie Guilloux-Nefussi, « Importations des pays à bas salaires : quels gains pour les ménages ? », Banque de France, Bloc-Notes Eco billet n°61 pub- lié le 17/04/2018. <https://blocnotesdeleco.banque-france.fr/billet-de-blog/importations-des-pays-bas-salaire-quels-gains-pour-les-menages>

biens intermédiaires permet de réduire en moyenne les prix des biens manufacturiers de 27 % et les prix de l'ensemble des biens et des services, soit l'indice agrégé des prix, de 9 %. Pour le textile, les importations de boutons, tissus et autres fermetures éclair font baisser de 55 % les prix que les entreprises françaises du secteur pratiquent aux consommateurs.

Enfin, le commerce international contribue aussi à faire baisser les prix en intensifiant la concurrence. Les firmes domestiques exposées à la concurrence internationale diminuent leurs prix. Les firmes sont incitées à innover pour échapper à la concurrence ce qui est favorable à la productivité et donc à la baisse des prix.

Les effets du commerce international sur les inégalités

L'essor du commerce international à partir des années 1980 s'est accompagné d'une **baisse des inégalités entre pays**¹³, que l'on peut mesurer par une baisse des inégalités de niveau de vie (PIB/habitant). Il s'agit là d'une rupture avec l'accroissement continu des inégalités internationales depuis la première révolution industrielle. La hausse des revenus dans les pays émergents est bien plus dynamique que dans les économies les plus développées. Cette réduction des inégalités entre pays s'accompagne également d'une réduction de l'extrême pauvreté dans le monde : il y avait 1,4 milliards de personnes vivant sous le seuil d'extrême pauvreté en 1929, deux milliards en 1989 et 736 millions en 2015.

Des pays en développement comme la Chine, l'Inde, le Vietnam¹⁴ se sont insérés dans le commerce international en s'appuyant sur des avantages comparatifs basés sur le coût de la main d'œuvre. Ils ont ainsi pu se spécialiser dans les productions utilisant de manière intensive le facteur travail peu qualifié. Mais ces économies ne se sont pas contentées d'exporter des produits finis. La fragmentation de la chaîne de valeur mondiale leur permet de se spécialiser sur une seule tâche du processus de production et de devenir des acteurs majeurs du commerce mondial de produits semi-finis. Alors que les économies en développement manquaient de capital technologique et humain, elles pouvaient se contenter d'être présentes sur certaines étapes du processus de production qui en nécessitent le moins en y faisant jouer leurs avantages comparatifs. Ainsi, Taïwan est devenu le territoire leader mondial de la production de puces informatiques utilisées par des fabricants d'ordinateurs américains. Cette spécialisation sur une tâche leur permet par ailleurs de dégager des économies d'échelle : en produisant plus, les entreprises renforcent leur compétitivité en termes de prix et les territoires leurs avantages comparatifs.

Cette insertion dans le commerce mondial de produits finis et semi-finis a permis aux économies en développement d'utiliser davantage de facteurs travail et capital, ce qui a stimulé leur croissance économique¹⁵.

Ce phénomène de rattrapage économique s'est poursuivi par une augmentation constante du stock de capital technologique et humain qui transforment peu à peu leurs avantages comparatifs. La Chine est ainsi devenue un pays leader dans la production de voitures électriques.

On notera toutefois que si la convergence des niveaux de vie s'explique par l'accélération de la croissance dans les pays en développement, elle provient également du ralentissement de la croissance dans les pays les plus développés. Depuis les années 1980, la productivité globale des facteurs diminue de manière continue et le taux de croissance de leur PIB ne cesse

¹³ On parle aussi d'inégalités internationales

¹⁴ L'Inde est membre de l'OMC depuis 1995, la Chine depuis 2001 et le Vietnam depuis 2007.

¹⁵ Cf le chapitre sur les mécanismes de la croissance économique

de baisser.

L'accélération de la mondialisation commerciale à partir des années 1980 est l'un des facteurs à l'origine de **l'augmentation généralisée des inégalités au sein de chaque pays**¹⁶. Avec la fragmentation internationale de leur chaîne de valeur, les tâches intensives en travail qualifié ont été plutôt localisées dans les pays développés tandis que les tâches nécessitant du travail faiblement qualifié ont été plutôt localisées dans les pays en développement. Il en découle une augmentation des inégalités à la fois au sein des pays développés et au sein des pays en développement. Les pays développés connaissent une hausse de la demande de travail qualifié et une baisse de la demande de travail non qualifié. En conséquence, la rémunération des plus diplômés augmente tandis que celle des moins diplômés diminue si bien que les inégalités internes sont renforcées. Dans les pays en développement, les inégalités se creusent également parce que les travailleurs qui trouvent un emploi dans les entreprises qui se sont insérées dans le commerce mondial bénéficient d'une rémunération plus élevée. Les inégalités de revenus augmentent donc entre les salariés des secteurs exportateurs et les autres.

Par ailleurs, la mondialisation commerciale élargit la taille de certains marchés. La demande mondiale fait augmenter la rémunération des « meilleurs » offreurs de travail. On peut citer le cas des écrivains à succès comme J.-K. Rowling, auteure de la série Harry Potter, ou de certains footballeurs. C'est le cas également chez les dirigeants d'entreprise ou les analystes financiers¹⁷.

Enfin, avec la mondialisation commerciale et la possibilité pour les entreprises d'investir à l'étranger, on constate que les grandes métropoles attirent et concentrent l'activité économique, ce qui creuse les inégalités avec les autres territoires de l'économie nationale.

Les termes du débat entre libre-échange et protectionnisme

Le libre-échange se définit comme *une politique commerciale fondée sur l'absence d'entraves aux échanges commerciaux*.

Le protectionnisme se définit comme *une politique commerciale fondée sur la mise en œuvre de barrières destinées à limiter les importations et à favoriser la production domestique*. Il existe des barrières tarifaires (droits de douane ou subventions aux exportations par exemple) et des barrières non tarifaires (quotas par exemple).

Le protectionnisme a plusieurs effets négatifs.

Un droit de douane fait augmenter le prix sur le marché domestique ce qui pénalise les consommateurs.

En protégeant le marché, il n'incite pas les entreprises domestiques à être plus productives, ce qui a un impact négatif sur l'efficacité productive de l'ensemble de l'économie, c'est-à-dire la productivité globale des facteurs.

Par ailleurs, avec l'essor des chaînes de valeur mondiales, les entreprises sont de plus en plus dépendantes des autres pays pour s'approvisionner en produits semi-finis. Des mesures protectionnistes font donc augmenter le coût des importations de biens semi-finis, les coûts

¹⁶ Les travaux menés par Branko Milanovic montrent que la hausse des inégalités à l'intérieur des pays à partir des années 1980 s'explique par trois facteurs : la mondialisation commerciale, le progrès technique et les choix politiques (en faveur d'une baisse de la redistribution des revenus). Ces trois facteurs sont regroupés sous l'acronyme TOP (Technologie, Ouverture, Politique).

¹⁷ On parle d'effet superstar

de production, ce qui réduit la compétitivité de l'économie.

Enfin, le protectionnisme handicape les exportations des pays partenaires commerciaux. Il y a donc de fortes chances que ces derniers réagissent en faisant subir des représailles commerciales au pays protectionniste. Adopter des mesures protectionnistes peut donc provoquer une escalade dans les mesures de rétorsions qui peut déboucher sur une guerre commerciale comme durant les années 1930.

S'il existe un consensus entre économistes sur les effets négatifs du protectionnisme, ces derniers soulignent néanmoins que, dans certains cas, le protectionnisme peut être utile.

Lorsqu'une économie nationale se développe et décide de s'insérer davantage dans le commerce international, ses entreprises se heurtent à des concurrents étrangers qui sont présents depuis plus longtemps sur ces marchés et qui réalisent des économies d'échelle plus importantes. Elles sont donc moins performantes que leurs concurrentes étrangères et risquent de disparaître avec le libre-échange. La doctrine du protectionnisme éducateur défend donc l'idée d'un protectionnisme temporaire permettant aux entreprises domestiques d'obtenir une taille suffisante afin d'affronter la concurrence internationale. Les gouvernements peuvent donc définir les secteurs qui leur semblent indispensables de protéger afin de permettre à leurs entreprises de rattraper leur retard de développement¹⁸.

Dans la même logique, les européens ont défendu et obtenu la création d'une exception culturelle pour le secteur musical et audiovisuel. Les productions domestiques sont protégées par des quotas de diffusion ou des subventions à la production.

Cette problématique des secteurs « stratégiques » qui devraient être protégés de la concurrence internationale au nom d'intérêts nationaux se retrouve également dans les questions de « souveraineté » nationale. Par exemple, les Etats peuvent estimer au nom de leur souveraineté qu'ils doivent défendre l'industrie de l'armement mais cela peut aussi concerner le secteur de la santé et de la production pharmaceutique. La crise de la covid a ainsi montré la dépendance de la France en matière de vaccins.

Le protectionnisme peut enfin être un instrument pour combattre les stratégies de passager clandestin que certains pays mènent en matière environnementale. Une taxe environnementale au frontière fait ainsi augmenter le prix des biens importés en provenance de ces pays qui perdent ainsi leur avantage comparatif et sont incités à adopter un comportement plus vertueux¹⁹.

En résumé, si les économistes défendent le libre-échange, ils s'accordent sur des situations où le protectionnisme peut être utile. Tous les accords commerciaux internationaux reprennent cette conclusion : les Etats se mettent d'accord pour réduire les obstacles dans certains domaines tout en définissant un cadre dans lequel ils acceptent certaines politiques protectionnistes. Par exemple, dans les accords du Gatt, que l'Organisation mondiale du commerce se charge de faire respecter, on trouve l'article 18 qui définit le cadre de mise en œuvre d'un protectionnisme éducateur.

¹⁸ L'argument des « politiques commerciales stratégiques » rentre dans le cadre de ce protectionnisme éducateur. Par exemple, sans soutien des pouvoirs publics, la firme européenne Airbus n'aurait pas pu concurrencer l'entreprise américaine déjà installée sur le marché des transporteurs aériens, Boeing.

¹⁹ Le « mécanisme d'ajustement carbone aux frontières » mise en place progressivement par l'UE à partir de 2023 relève de cette logique. Il permet de taxer les importations dont la production n'est pas soumise à un prix du carbone (ou à un prix très faible).