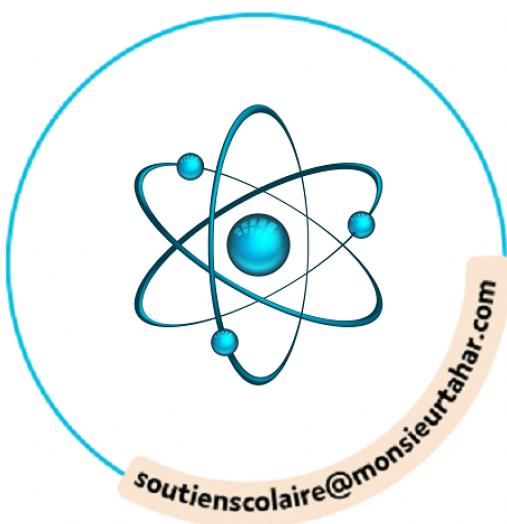


SES



CHAPITRE 2



Les déterminants des échanges entre pays différents

En bref

Selon les économistes classiques, les pays doivent se spécialiser dans des productions pour lesquelles ils possèdent un avantage productif ou des dotations factorielles favorables. La complémentarité de ces facteurs explique le commerce international.

I L'avantage productif

1 La théorie de l'avantage absolu (A. Smith, XVIII^e siècle)

- Selon Smith, un pays A possède un avantage absolu dans la production d'un bien s'il lui faut **moins de travailleurs** qu'un pays B pour produire ce bien.
- Le pays B doit alors abandonner sa production et se consacrer à celle pour laquelle il a un avantage absolu. En d'autres termes, il doit se **spécialiser** dans cette production et **acheter** les biens qu'il ne produit plus.

2 La théorie de l'avantage comparatif (D. Ricardo, XIX^e siècle)

- Pour Ricardo, ce sont les **avantages comparatifs** qui justifient le commerce international.
- Ricardo prend l'exemple d'**échanges** entre le Portugal et l'Angleterre → **ZOOM**. Le Portugal a un avantage absolu dans la production de deux biens, le drap et le vin. Selon Smith, le Portugal n'a pas intérêt à importer l'un ou l'autre de ces biens de l'Angleterre, où leur coût de production est plus élevé.
- Mais pour Ricardo, le Portugal a sans doute un plus grand avantage dans l'une de ces deux productions, par exemple celle du vin. Ce pays ferait alors un **meilleur usage** de ses travailleurs en les mobilisant dans la production de vin. Certes les travailleurs du drap sont plus productifs au Portugal qu'en Angleterre, mais mobilisés dans le vin, ils seraient plus productifs encore.
- Ainsi, l'efficacité de l'économie mondiale augmente si chaque pays se spécialise dans la production pour laquelle il possède **le plus grand avantage comparatif**.



MOT CLÉ

L'avantage comparatif est le nom donné à l'analyse de Ricardo démontrant qu'un pays doit se spécialiser dans les secteurs où son avantage en termes de productivité est le plus grand ou son désavantage le plus faible.

II Les dotations factorielles

1 Le modèle HOS

- Si Ricardo explique les avantages comparatifs par les différences de productivité, le modèle HOS (Heckscher-Ohlin-Samuelson) les explique par des différences de **dotations factorielles**.



MOT CLÉ

Les **dotations factorielles** désignent la quantité des différents facteurs de production (travail, capital, ressources naturelles, technologies) présents dans un pays.



- Les différences de coûts de production s'expliquent par l'abondance relative des **facteurs de production**. Ainsi, si le pétrole est abondant dans un pays, son offre sera importante et donc son prix faible.
- Il est alors intéressant pour ce pays de se spécialiser dans la production de biens qui requièrent un usage intensif de pétrole, car leur **coût de production** sera moins élevé qu'ailleurs.

2 | Des dotations factorielles évolutives

- Dans sa théorie du cycle de vie du produit, l'économiste américain R. Vernon (années 1960) montre que les pays avancés technologiquement se spécialisent dans des secteurs qui nécessitent de **hautes compétences technologiques** pour produire des biens innovants.
- Mais des pays moins innovants finissent par **acquérir la technologie** nécessaire pour les produire à leur tour, accentuant ainsi la concurrence (comme les quatre dragons asiatiques dans la seconde moitié du xx^e siècle). Les pays de départ finissent alors par délaisser la production et se tourner vers d'autres biens plus innovants.

zoOm

Le commerce international expliqué par les avantages comparatifs

	Portugal		Angleterre		
	Nombre de travailleurs mobilisés	Nombre d'unités produites	Nombre de travailleurs mobilisés	Nombre d'unités produites	Quantité produite par les 2 pays
Avant spécialisation des 2 pays (situation d'autarcie)					
Drap	90	1	100	1	2
Vin	80	1	120	1	2
Nombre d'unités de marchandises produites par les 2 pays					4
Après spécialisation des 2 pays (situation de commerce international)					
Drap	0	0	220	2,2	2,2
Vin	170	2,125	0	0	2,125
Nombre d'unités de marchandises produites par les 2 pays					4,325

Source : David Ricardo, *Des principes de l'économie politique et de l'impôt*, chapitre VII, 1817.

- La **productivité** du Portugal dans le vin est de 1/80 : il faut 80 travailleurs pour produire 1 unité de vin. Celle de l'Angleterre est de 1/120. Le Portugal est donc 1,5 fois plus productif que l'Angleterre dans le vin : $(1/80)/(1/120) = 1,5$, mais seulement 1,1 fois plus dans le drap : $(1/90)/(1/100) \approx 1,1$.
- Le Portugal doit donc se spécialiser dans le vin, et l'Angleterre dans le drap. Il en résulte alors une **hausse de la production** dans les deux pays et dans le monde (de 4 à 4,325 unités).



Les déterminants des échanges entre pays comparables

En bref

Entre 1960 et 1990, l'essor des échanges entre pays comparables a remis en cause la pertinence des théories traditionnelles du libre-échange et entraîné le développement de nouvelles théories du commerce international.

I Les économies d'échelle et la différenciation

1 Les économies d'échelle

- Si la production d'un bien fait l'objet d'**économies d'échelle**, il est intéressant pour un pays d'en augmenter le volume de production. Chaque unité produite lui coûte ainsi de moins en moins cher. Le pays peut alors accroître sa clientèle locale et conquérir une clientèle étrangère amatrice de produits similaires.
- Ici, ce ne sont pas les avantages comparatifs qui déterminent la spécialisation, mais l'opportunité de **réduire les coûts unitaires**. Dès lors, des pays possédant des ressources et technologies comparables peuvent échanger entre eux : chacun se spécialise dans une production faisant l'objet d'économies d'échelle, destinée à des populations locales et étrangères aux caractéristiques comparables (consommation, pouvoir d'achat).



MOT CLÉ

Les **économies d'échelle** représentent une diminution des coûts unitaires de production due à l'augmentation des quantités produites.

2 La différenciation et la qualité

- Pour l'économiste suédois Staffan Linder (1931-2000), les producteurs nationaux produisent pour satisfaire les demandeurs locaux ; les exportations ne servant qu'à écouter leurs surplus. Les produits exportés ont une qualité correspondant à la « demande domestique représentative » de leur pays. Les pays comparables s'échangent donc des produits comparables. Seule la **qualité** varie : les pays riches exportent des produits haut de gamme tandis que les pays pauvres exportent des produits de qualité moindre.
- L'économiste américain Kelvin Lancaster (1924-1999) ajoute que chaque consommateur souhaite consommer une **variété** particulière d'un produit. Dès lors, si cette variété n'est pas disponible dans son pays mais seulement dans un autre, le **commerce international** demeure l'option qui lui permet d'y accéder.

II La fragmentation de la chaîne de valeur

1 L'organisation de la production autour des CVM

- Une **chaîne de valeur** désigne l'ensemble des activités menées par les entreprises pour mettre un produit sur le marché, depuis sa conception jusqu'à sa livraison.



- La **production** s'organise autour de chaînes de valeur mondiales (CVM). Différentes activités sont réalisées dans plusieurs pays, au gré des opportunités qu'ils présentent (fiscalité, facteurs de production, etc.).
- Les activités des CVM peuvent être réalisées par **une seule entreprise**, transnationale (commerce « intra-firme »), ou réparties entre **plusieurs intervenants**.

2 | Les CVM des pays comparables

- Des pays comparables peuvent être intégrés dans une même CVM, entraînant un commerce entre eux de **pièces détachées**.
- Différents pays aux économies comparables participent ainsi à la production de l'**Airbus A320**, un des avions de ligne moyen-courriers les plus vendus au monde. La France, par exemple, produit une partie du fuselage et reçoit des pièces détachées provenant d'Allemagne, du Royaume-Uni et d'Espagne pour l'assemblage final.

zoom

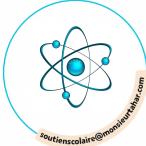
Le commerce international expliqué par les économies d'échelle et la variété

Exemple hypothétique de gains résultant de l'intégration du marché

	Marché de Nation avant échange	Marché d'Étranger avant échange	Marché intégré après échange
Ventes totales de voitures	900 000	1 600 000	2 500 000
Nombre de firmes	6	8	10
Ventes par firme (\$)	150 000	200 000	250 000
Coût moyen (\$)	10 000	8 750	8 000
Prix (\$)	10 000	8 750	8 000

Source : Paul Krugman, Maurice Obstfeld, Marc Melitz, *Économie internationale*, Pearson France, 2018.

- **Avant ouverture** au commerce international, la population de « Nation » a accès à 900 000 voitures provenant de 6 firmes différentes, au prix moyen de 10 000 \$.
- **Après ouverture**, « Nation » et « Étranger » forment un marché intégré. Sur ce marché, leur population a accès aux produits variés de 10 firmes ; et grâce aux économies d'échelle, le prix moyen tombe à 8 000 \$. Le nombre total de firmes est passé de 14 à 10 : 4 firmes ont cessé leur activité, faute de pouvoir rivaliser avec leurs concurrentes.



Aux sources de la compétitivité des pays

En bref

La compétitivité d'un pays désigne sa capacité à exporter ou à attirer des activités. Celle-ci dépend de la compétitivité de ses firmes et de ses caractéristiques sociopolitiques et géographiques.

I De la productivité à la compétitivité des firmes

1 Définition et déterminants de la productivité des firmes

- La productivité d'une firme mesure son **efficacité** productive. Une firme est ainsi plus productive qu'une autre si elle réalise un produit pour un coût plus faible.
- La productivité se calcule en divisant une production par ses facteurs de production. On mesure ainsi la **productivité du travail** en divisant la valeur ajoutée par le nombre de travailleurs mobilisés. La productivité peut aussi être mesurée par la PGF → **FICHE 1**.
- Différents **déterminants** peuvent stimuler la productivité des entreprises, notamment le progrès technique, la formation des travailleurs, ou encore une augmentation des rémunérations qui peut motiver les travailleurs.

2 La compétitivité des firmes stimulée par les gains de productivité

- Les gains de productivité permettent aux firmes de réduire leur coût de production et leur prix de vente, et ainsi d'augmenter leur **compétitivité-prix**, c'est-à-dire leur capacité à vendre leurs produits à un prix moins élevé que le prix de leurs concurrentes.

- Mais la **compétitivité** ne dépend pas seulement du prix. La qualité d'un produit, son caractère innovant ou les services associés stimulent la **compétitivité hors-prix** (ou **structurelle**) de la firme qui le réalise et sa capacité à gagner des parts de marché sur des concurrents parfois moins chers.

- Les revenus résultant des gains de productivité peuvent être **investis en recherche et développement** pour améliorer les produits et stimuler la compétitivité hors-prix des firmes.

MOT CLÉ

La **compétitivité** est la capacité à augmenter et maintenir ses ventes de biens et services sur le marché international ou sur le marché national.

II Les déterminants de la compétitivité d'un pays

1 La compétitivité des firmes

- Plus les compétitivités-prix et hors-prix de ses firmes sont élevées, plus les **exportations** d'un pays sont susceptibles d'être élevées.



- Cette compétitivité peut être stimulée par des **gains de productivité** qui réduisent les coûts unitaires de production et procurent un revenu qui peut être **réinvesti** pour innover.
- Elle peut être stimulée de différentes autres manières : une baisse de la **rémunération** du travail et du capital qui permet de réduire les coûts de production ; des **consommations intermédiaires** accessibles à bon marché ; des niveaux d'**impôts** et de **cotisations sociales** modérés en comparaison des pays concurrents.

2] Des critères sociopolitiques et géographiques

- L'économiste américain Paul Krugman affirme que la compétitivité ne peut être réduite à la productivité, car elle a une **dimension politique et sociale**. Un pays n'est pas une entreprise.
- La compétitivité d'un pays peut alors être mesurée par son **attractivité**. Celle-ci dépend des coûts de production ou du niveau des impôts ; mais aussi de la disponibilité et de la qualité des infrastructures (établissements scolaires, hôpitaux, etc.), de la stabilité politique, de la situation géographique, etc.



MOT CLÉ

L'attractivité d'un pays est sa capacité à attirer et retenir sur son territoire des activités économiques et des facteurs de production (travailleurs et capitaux).

zoom

Les sommets « Choose France »



- Le 21 janvier 2019, la deuxième édition du sommet « Choose France » a réuni au Château de Versailles 150 chefs d'entreprise, plusieurs membres du gouvernement et le président Emmanuel Macron (au centre sur la photo). Ces sommets ont pour objectif de valoriser l'**attractivité économique** de la France auprès des petites et grandes entreprises.
- En 2018, la France est le **17^e pays le plus compétitif** selon le World Economic Forum, mais le **7^e pays le plus attractif** selon le cabinet A.T. Kearney.



Aux sources des chaînes de valeur mondiales (CVM)

En bref

Les échanges concernent davantage des biens intermédiaires que des produits finis. En effet, les firmes multinationales recourent de façon croissante à la décomposition internationale de leur processus productif (DIPP), c'est-à-dire à la répartition des étapes de leur production dans plusieurs pays.

1 Les facteurs techniques et politiques

1] L'évolution des technologies et le libre-échange

- La baisse des coûts de transport a facilité la **dispersion géographique** de la production.
- Les nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) ont facilité la **synchronisation** d'unités de production dispersées.
- L'évolution des techniques de production a permis la **décomposition** et la **standardisation** des étapes de la production, qui peuvent alors être confiées à des unités de production différentes, situées dans différents pays.
- Pour que des composants puissent être transportés puis assemblés pour former un produit fini, les pays doivent pratiquer le **libre-échange** → **FICHE 10**. Le GATT à partir de 1947 puis l'OMC à partir de 1995, ou encore la constitution de grands marchés régionaux dans les années 1990 (Union européenne, Mercosur, Alena, etc.) ont favorisé cette ouverture.

2] Le rôle des firmes multinationales (FMN)

- Les différentes phases de production d'un produit étant segmentables, les entreprises cherchent à installer leurs **unités de production** dans différents pays, selon leur attractivité.
- Les **firmes multinationales** recourent également de plus en plus à l'**externalisation** : elles renoncent alors au contrôle d'une étape de la production au profit de multiples partenaires extérieurs (clients, fournisseurs, etc.) pour se concentrer ainsi sur le cœur de leur activité.
- Cette CVM peut s'inscrire également dans des logiques de **glocalisation**, consistant à concilier concentration de la production afin de réaliser des économies d'échelle, et adaptation du produit final aux demandes locales. Les sandwiches de l'entreprise McDonald's, par exemple, s'adaptent aux habitudes alimentaires locales des pays où ils sont vendus.



MOT CLÉ

Une **firme multinationale**, ou **transnationale**, est une firme qui possède ou contrôle des unités de production dans plusieurs pays.



II Les modalités de transnationalisation des entreprises

1 Les investissements directs à l'étranger

- Les firmes se transnationalisent en opérant des **investissements directs à l'étranger** (IDE).
- On distingue les investissements qui résident dans le fait de **créer** de toutes pièces une unité de production dans un pays étranger, de ceux qui consistent à **acquérir** une unité déjà existante.



MOT CLÉ

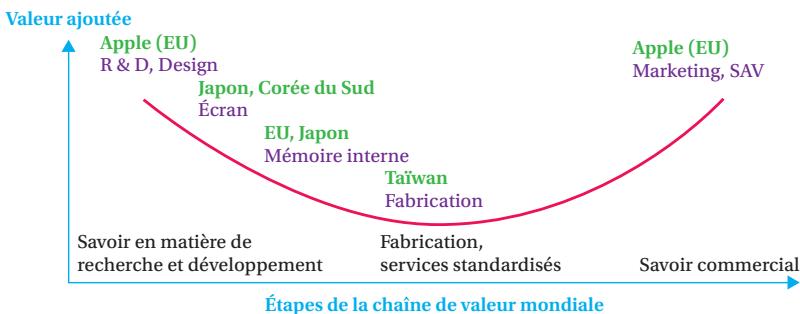
Les **investissements directs à l'étranger** consistent pour une entreprise située dans un pays à prendre le contrôle d'au moins 10 % du capital social d'une entreprise située dans un autre pays.

2 Les délocalisations

- Lorsque la firme ferme des unités de production dans un pays pour ouvrir des **unités de substitution** dans d'autres pays, on parle de délocalisation au sens strict. Selon l'Insee, ce phénomène concerne 5 % des sociétés françaises non financières, principalement pour des raisons de coûts et d'accès à des marchés étrangers.
- Au sens large, on parle de délocalisation lorsqu'une entreprise procède à un IDE. On considère en effet que même si elle ne ferme pas une unité de production, elle prive un pays d'un **apport de capitaux** au profit d'un autre.

zoom

Les étapes de la CVM de l'iPhone



Source : Grimes & Sun, *China's evolving role in Apples GVC, Area Development & Policy*, 2016.

- La répartition des étapes de la CVM prend la forme de la « **courbe du sourire** ».
- Les pays les plus avancés (États-Unis, Japon et Corée du Sud) se partagent la réalisation des segments qui produisent **la plus forte valeur ajoutée** : la R&D, le design et la commercialisation.
- Les segments qui produisent **le moins de valeur ajoutée** sont laissés aux pays moins avancés (Taïwan), même s'ils peuvent parfois être pris en charge par des unités de production des pays avancés (États-Unis).

Le débat opposant libre-échange et protectionnisme

En bref

Bien que de nombreuses théories préconisent le développement du commerce extérieur, une contestation croissante de la mondialisation semble en nuancer les avantages. Ce débat oppose les partisans du libre-échange à ceux du protectionnisme.

I Le libre-échange

1 Les avantages du libre-échange

- Le **libre-échange** augmente les profits des producteurs. Leur spécialisation et les économies d'échelle stimulent leur productivité et leurs profits.
- Il augmente la satisfaction des consommateurs en leur offrant une plus grande **variété de produits** à des prix moins élevés.
- Il peut contribuer à **réduire les inégalités** entre les pays. En s'intégrant au commerce mondial, la Chine a réduit l'écart de niveau de vie qui la séparait des pays riches.



MOT CLÉ

Le **libre-échange** est une doctrine qui préconise la suppression de toute entrave aux échanges et la spécialisation internationale.

2 Les risques du libre-échange

- Les entreprises les moins compétitives font **faillite**, au détriment de l'emploi local.
- Comme le regrette A. Gutteres, Secrétaire général des Nations unies, le libre-échange augmente les **inégalités** au sein de chaque pays. Les travailleurs les plus qualifiés et les capitaux peuvent s'offrir aux pays les plus rémunérateurs ; les travailleurs les moins qualifiés doivent accepter des rémunérations locales faibles.
- Toute **spécialisation** n'est pas nécessairement avantageuse : si un pays produit un bien dont la valeur baisse sur les marchés internationaux, sa production en volume augmente, mais ses revenus chutent.

II Le protectionnisme

1 Les avantages du protectionnisme

- Le protectionnisme désigne les mesures visant à **protéger la production nationale** contre la concurrence étrangère, notamment pour protéger l'emploi ou certains secteurs d'activité comme l'agriculture. Il peut se manifester par une hausse du prix des importations (**droits de douane**, subventions aux producteurs locaux, baisse du taux de change) ou par des limites (quotas, normes techniques et sanitaires, etc.).



MOT CLÉ

Les **droits de douane** sont des impôts prélevés sous la forme d'un pourcentage du prix de la marchandise importée.

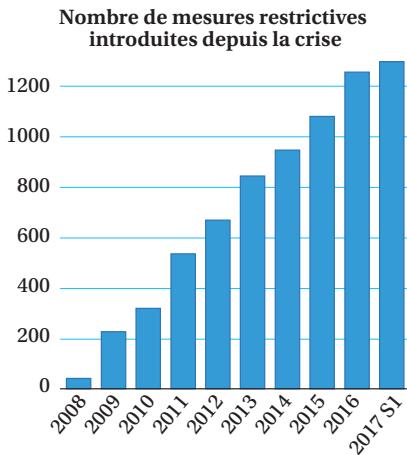
- Le protectionnisme peut également chercher à protéger des activités jugées d'**intérêt national** (agriculture au nom de l'indépendance alimentaire, etc.) ou encore être brandi comme recours contre des pratiques étrangères jugées déloyales (**dumping** socio-fiscal ou environnemental).

2] Les risques du protectionnisme

- Le protectionnisme **limite la concurrence** et n'incite donc pas à innover et gagner en productivité ; il en résulte un maintien des prix à un niveau élevé.
- Il peut entraîner des **représailles des pays étrangers**. En réponse au relèvement des droits de douane américains sur ses produits (passés de 3,1 à 21,8 % entre mars 2018 et septembre 2019 à la demande du président D. Trump), la Chine a relevé ceux qu'elle applique à ses importations de produits américains (de 8 à 21,8 %).
- Le recours au protectionnisme peut être **inégalitaire** : les subventions de l'Union européenne permettent à ses agriculteurs de rivaliser avec des produits d'Amérique du Sud qui seraient plus compétitifs sinon.

zoom

La hausse du protectionnisme depuis 2008



Source : OMC/OCDE/CNUCED.

- Le nombre de **mesures commerciales restrictives** a été multiplié par plus de 30 entre 2008 et le premier semestre (S1) de 2017.
- En effet, en période de ralentissement économique, les pays prennent des mesures qui découragent les **importations** afin de protéger les producteurs locaux.