

Quels sont les fondements du commerce international e...

Cours

Sommaire

I L'ouverture croissante des économies et ses facteurs

A L'ouverture croissante des économies : une mondialisation économique

1. La mondialisation des échanges
2. La modification de la nature des échanges
3. La Division internationale du processus productif et l'internationalisation de la chaîne de valeur

B Les facteurs de la mondialisation des échanges

1. Les progrès techniques
2. L'essor du libre-échange

II Les théories et les déterminants du commerce international

A Les avantages comparatifs et la spécialisation

B La théorie des dotations factorielles et le théorème HOS

C Les nouvelles théories du commerce international

1. Le niveau technologique incorporé et le cycle de vie du produit
2. La différenciation des produits
3. Les effets d'échelle et d'agglomération

III Les avantages et les limites du commerce international sur l'activité économique

A Les effets du libre-échange

1. Les avantages du libre-échange
2. Les inconvénients du libre-échange

B Le protectionnisme et ses limites

1. Définition du protectionnisme
2. Les principales mesures protectionnistes
3. Les limites du protectionnisme

Le commerce mondial connaît depuis les années 1980 une augmentation sans précédent. Les théories économiques cherchent à expliquer les effets du commerce, du libre-échange et du protectionnisme sur l'activité économique.

I Louverture croissante des économies et ses facteurs

Au cours de la seconde moitié du XX^e siècle, les échanges économiques se sont considérablement accrus. Cela s'explique par plusieurs facteurs.

A Louverture croissante des économies : une mondialisation économique

Louverture économique débute réellement à la fin du XIX^e siècle avec l'internationalisation des échanges. Dans la seconde moitié du XX^e siècle, les échanges s'intensifient et se diversifient et l'interdépendance des pays se renforce : on parle de mondialisation économique.

1. La mondialisation des échanges

La mondialisation des échanges est marquée par une augmentation des produits échangés à l'échelle mondiale et par le rôle de plus en plus grand des Firmes multinationales (FMN).

L'essor des échanges internationaux est un phénomène qui débute aux XVII^e et XVIII^e siècles avec l'essor du commerce transatlantique. Il se poursuit au XIX^e siècle avec le commerce colonial et international. Au XX^e siècle, on assiste à un essor considérable des flux de biens et de services entre les pays du monde : on parle alors d'internationalisation des échanges.

À partir de 1945, l'internationalisation prend une telle ampleur que la croissance des échanges internationaux est plus rapide que la croissance des PIB. Dans les années 1980, les échanges s'accroissent, la diversité des produits échangés s'accroît et l'interdépendance des économies se renforce : on parle alors de mondialisation des échanges.

Les FMN jouent un rôle de plus en plus important dans ces échanges devenus mondiaux. En 2018, 60 000 FMN contrôlent 500 000 filiales et emploient 70 millions de personnes. Elles assurent 25 % du PIB mondial. Les FMN contribuent à la fois aux exportations en vendant leurs produits et aux importations en achetant les matières premières nécessaires à leur production.

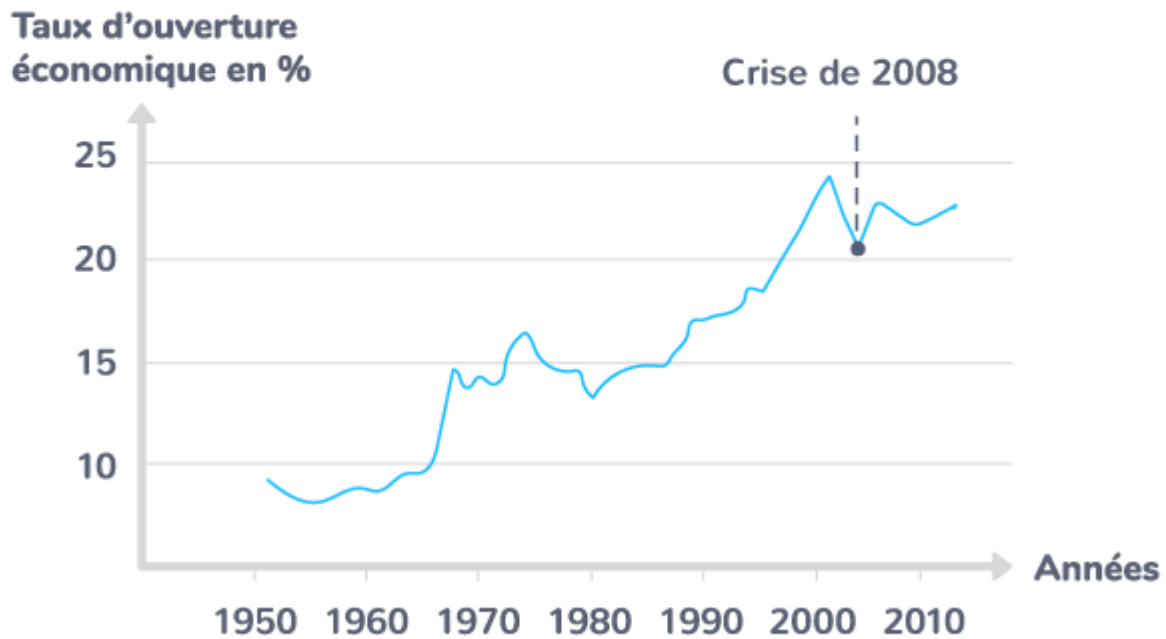
Pour mesurer l'importance des échanges pour une économie, les économistes utilisent une mesure statistique appelée le « taux d'ouverture ». Entre 1950 et 2010, le taux d'ouverture à l'échelle du monde est passé de 10 % à 25 %.

FORMULE

Le taux d'ouverture s'obtient par la formule suivante :

$$\frac{\frac{\text{Valeur des importations} + \text{Valeur des exportations}}{2}}{\text{PIB}} \times 100$$

Évolution du taux d'ouverture économique moyen dans le monde* entre 1950 et 2010



* Calcul effectué sur 110 pays



2. La modification de la nature des échanges

La nature des échanges s'est transformée. Elle s'est élargie des matières premières aux produits finis et aux capitaux (globalisation financière).

La nature des échanges a évolué :

- échanges de matières premières : ils se sont poursuivis (produits agricoles). Les produits stratégiques (pétrole, gaz) ont connu une forte augmentation avec la demande accrue des pays émergents (la Chine notamment) ;
- échanges de services : ils se sont développés (notamment les services bancaires) ;
- mouvements de capitaux : ils ont connu une croissance sans précédent avec la globalisation financière.

Les investissements à l'étranger ont été multipliés par 15 entre 1980 et 2019.

3. La Division internationale du processus productif et l'internationalisation de la chaîne de valeur

La mondialisation des échanges s'est également accompagnée d'une transformation du processus productif. La DIPP (Division internationale du processus productif) et l'internationalisation de la chaîne de valeur se sont mises en place.

Les économies sont désormais liées dans des réseaux d'échanges qui renforcent l'interdépendance commerciale et productive. On constate à la fois :

- une division accrue du processus productif à l'échelle de la planète : les activités de production, de recherche et de vente s'effectuent dans des lieux différents ;
- une internationalisation de la chaîne de valeur.

EXEMPLE

La recherche de coûts de main-d'œuvre plus faibles explique une part de la Division internationale des processus productifs.



© Wikimedia Commons (By Kojo Gyenyame - Own work, CC BY-SA 4.0)

B Les facteurs de la mondialisation des échanges

L'essor du commerce international et de la mondialisation s'explique à la fois par le progrès technique et l'ouverture des économies au libre-échange.

1. Les progrès techniques

Les progrès techniques dans les domaines du transport, de la communication et de la logistique ont permis un essor des échanges notamment en diminuant les coûts de transaction.

L'amélioration des moyens de transport a permis à la fois un gain de vitesse et une réduction des coûts. Le transport maritime représente désormais 80 % des échanges de produits. Il a été multiplié par 8 grâce à la construction de porte-conteneurs gigantesques et d'infrastructures portuaires automatisées.



© Wikimedia Commons (By KoS - Own work, Public Domain)

Les technologies de la communication et le numérique (téléphonie satellite, Internet, ordinateur) ont permis une amélioration des modèles d'organisation des échanges et l'essor de la logistique a perfectionné les modèles économiques liés à l'acheminement.

2. L'essor du libre-échange

L'adoption progressive du libre-échange a permis un accroissement des échanges à moindre coût grâce à la diminution des taxes et des droits de douane.

DÉFINITION

Libre-échange

Le libre-échange est une doctrine économique qui prône la liberté de circulation de tous les biens économiques (produits, services, capitaux, monnaie) entre les pays.

Les cycles de négociations internationales du General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) puis de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) ont permis de diminuer les droits de douane. Cela a favorisé les échanges entre les pays, notamment entre les pays développés et les pays émergents.

En Europe, la construction du marché commun européen, à partir de 1957, a joué un rôle important dans le développement du commerce intra-européen.

II

Les théories et les déterminants du commerce international

Les théories économiques cherchent à étudier les effets du commerce et de l'ouverture économique sur le développement de richesse (croissance) dans un pays. Elles permettent d'expliquer la structure des échanges et les produits échangés.

A Les avantages comparatifs et la spécialisation

Le libre-échange repose sur les théories des économistes classiques Adam Smith puis David Ricardo. Ils mettent en lumière, dès le XIX^e siècle, l'intérêt des économies à échanger internationalement, c'est-à-dire à acheter ce que les autres pays peuvent produire moins cher. Les pays ont donc intérêt à se spécialiser.

Adam Smith explique qu'un agent économique, ou une économie, dispose d'un avantage absolu sur un autre dans la production d'un bien lorsque cet agent est plus productif dans la production de ce bien.

Si le Royaume-Uni peut produire en une journée 300 litres de vin, alors que le Portugal peut en produire 600 litres en un jour, le Portugal dispose d'un avantage absolu sur le Royaume-Uni dans la production de vin.

David Ricardo montre que tous les pays ont intérêt à commercer en prenant en compte les prix respectifs des facteurs de production et en se spécialisant dans la production où ils possèdent le plus grand avantage ou le plus petit désavantage. C'est la théorie de l'avantage comparatif.

ILLUSTRATION

Ricardo prend l'exemple de la production de vin et de drap au Portugal et en Angleterre. La situation peut être résumée dans le tableau ci-dessous.

	Portugal	Angleterre
Nombre d'unité de travailleur pour produire 1X litre de vin	80	120
Nombre d'unité de travailleur pour produire 1Y mètre de drap	90	100

Dans cette situation, sans échange, la production totale est de 2X de vin et de 2Y de drap pour 390 unités de travailleurs employées. Ricardo constate que dans les deux cas (vin et drap), le Portugal dispose d'un avantage absolu : il utilise moins de travailleurs pour produire la même quantité que l'Angleterre. Cependant, en Angleterre, l'avantage relatif correspond au drap, tandis qu'au Portugal, il correspond au vin. Si le Portugal se spécialise dans le vin et l'Angleterre dans le drap, et s'ils échangent, on obtient un gain à l'échange.

	Portugal	Angleterre
Production de 2Y de drap	-	200 (unités de travailleurs employées)
Production de 2X de vin	160 (unités de travailleurs employées)	-

La quantité totale produite est de 2Y de drap et de 2X de vin mais 10 unités de travailleurs au Portugal et 20 unités de travailleurs en Angleterre sont « libérées » pour être employées à d'autres productions.

La théorie classique cherche à montrer que les pays qui échangent obtiennent un gain à l'échange. Ce dernier permet de réduire les inégalités de richesses produites entre des pays sous certaines conditions (spécialisation, avantage comparatif).



B La théorie des dotations factorielles et le théorème HOS

Le commerce international lié à la spécialisation peut s'expliquer par la dotation factorielle des pays. Il s'agit de la dotation en facteurs de production (travail et capital). Elle permet de définir la compétitivité

d'un pays.

La théorie classique du commerce est au fondement du libre-échange et des échanges internationaux. Elle n'explique cependant pas pourquoi tel ou tel pays dispose d'un avantage relatif dans la production de telle ou telle ressource. La théorie classique est approfondie au XX^e siècle par les travaux d'économistes comme Paul Samuelson.

La dotation factorielle représente la quantité de facteurs de production (travail, capital, terre) présents dans un pays.

Un pays X a intérêt à se spécialiser dans la production qui nécessite le plus le facteur de production dont le pays X dispose en abondance, car c'est ce facteur qui est relativement le moins cher pour ce pays. C'est le théorème HOS, dont l'appellation est basée sur les noms de trois économistes : Heckscher, Ohlin, Samuelson.

EXEMPLE

Le théorème HOS explique la spécialisation de l'Australie dans l'agriculture ou de la Chine dans la production manufacturée par leur dotation factorielle, l'Australie disposant de terres agricoles en abondance et la Chine d'une main-d'œuvre peu qualifiée importante.

La compétitivité d'un pays est déterminée par sa dotation factorielle.

EXEMPLE

Les ressources naturelles mises en valeur tout comme le capital humain constituent une partie des dotations d'un pays.



REMARQUE

Il faut toutefois prendre garde à ne pas considérer les facteurs de production uniquement d'un point de vue quantitatif : il faut aussi prendre en compte la productivité des facteurs de production.

EXEMPLE

On peut disposer de tout le Sahara, soit un immense espace terrien, sans pouvoir se spécialiser dans l'agriculture, car la surface du Sahara est peu propice à cette activité.

C Les nouvelles théories du commerce international

À partir des années 1970, le commerce intra-branche remet en question la théorie standard du commerce international. Le modèle des dotations factorielles est alors peu à peu perfectionné par des économistes comme Paul Krugman. D'autres facteurs sont pris en compte : le niveau technologique incorporé, la différenciation des produits et les effets d'échelle et d'agglomération.

1. Le niveau technologique incorporé et le cycle de vie du produit

Le niveau technologique des produits renforce les différences de production entre pays et favorise les échanges intra-branches.

Le commerce intra-branche désigne les échanges de produits similaires appartenant à la même branche, la même industrie.

EXEMPLE

L'automobile ou l'aéronautique constituent des illustrations du commerce intra-branche entre les pays développés.



© Wikimedia Commons (By User: Anonyme - Own work, CC BY 2.5) / © Wikimedia Commons (By Nicolas Halftermeyer - Own work, CC BY-SA 4.0)

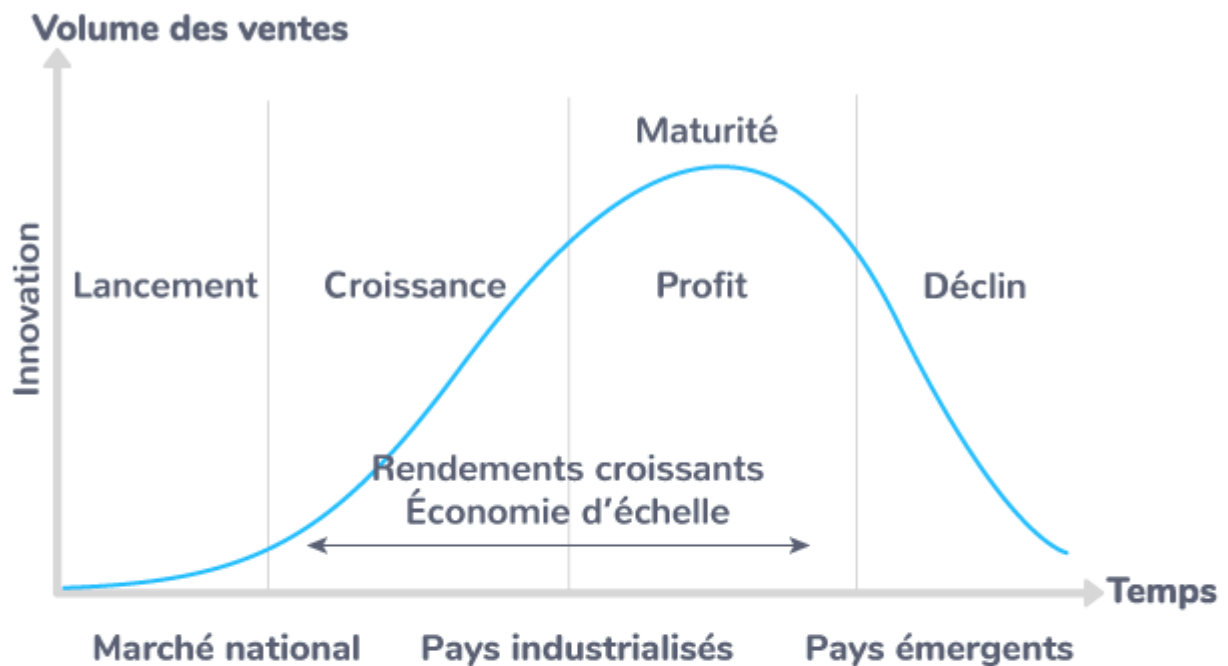
Les firmes des pays industrialisés exportent entre elles des gammes de produits et non plus de simples produits.

EXEMPLE

Un même modèle automobile sera vendu avec différentes options.

Les pays développés exportent alors des biens hautement technologiques pour lesquels ils disposent d'un avantage absolu durant un temps limité. L'innovation technologique ou institutionnelle permet de maintenir cet avantage. Elle crée un cycle de vie des produits, mis en évidence par l'économiste Raymond Vernon.

Le cycle de vie d'un produit



1. Un produit nouveau est d'abord vendu dans le pays innovateur sur le marché national constitué d'une population à hauts revenus.
2. Le prix de vente du produit baisse avec sa production de masse (standardisation) et le marché national devient saturé.
3. Les firmes bénéficiant d'un avantage lié aux économies d'échelle exportent alors vers les autres marchés à forts revenus des pays industrialisés.
4. Lors de la phase de maturité, de nouveaux concurrents apparaissent, obligeant à la délocalisation des structures productives vers des pays aux dotations factorielles plus productives. On passe à la phase de déclin, la production nationale est stoppée ou se concentre sur le segment resté le plus productif, la demande résiduelle étant satisfaite par des importations.



2. La différenciation des produits

La différenciation des produits se définit par le prix ou la qualité. Elle permet d'expliquer une partie des structures d'échanges, notamment entre des marchés de consommateurs aux besoins différents.

Les entreprises échangent des biens semblables mais différenciés (selon la qualité, la sophistication, ou tout autre caractéristique). Elles créent ainsi des situations dans lesquelles les produits sont tellement différenciés qu'elles disposent d'un certain monopole sur leurs propres produits. C'est la concurrence monopolistique.

De nombreuses entreprises produisent les mêmes catégories de produits mais le marketing contribue à différencier ces produits par la qualité, l'originalité ou l'effet de marque. C'est le cas de Coca-Cola dans le domaine du soda.

Les acheteurs peuvent également disposer d'un goût pour la différence, au-delà des qualités intrinsèques des biens étrangers. Cela peut tenir à la volonté des consommateurs de se différencier des autres, ou à celle de pouvoir comparer différents modèles de produits.

La différenciation devient alors une stratégie des entreprises. Mise en lumière par Staffan Burenstam Linder, elle contribue à renforcer les échanges.

EXEMPLE

Les entreprises vont fabriquer des produits alimentaires adaptés aux différents goûts des marchés nationaux.

La différenciation des produits peut être :

- verticale : un bien ou service est considéré comme supérieur à un autre ;
- horizontale : un bien ou service est préféré à un autre sans différence réelle de qualité.

EXEMPLE

Dans un avion, la différenciation des produits est verticale, on a une classe économique et une classe business.

Une gamme variée d'un même produit (yaourt nature ou aux fruits) est une différenciation horizontale.

3. Les effets d'échelle et d'agglomération

Les échanges peuvent également résulter d'effets d'agglomération. Ils permettent aux entreprises de réduire les coûts de production et d'exporter leurs produits de façon compétitive.

Les économies d'échelle sont la réduction du coût de fabrication d'un produit. Elles sont obtenues par l'augmentation de la quantité produite lorsqu'une partie des coûts sont fixes.

EXEMPLE

Dans l'industrie automobile, le coût de fabrication d'une pièce est moindre lorsque l'on en produit beaucoup car les coûts d'énergie sont fixes.

L'accroissement du volume de production en présence d'économie d'échelle permet de réduire le coût unitaire de production. Ce phénomène est renforcé par les effets d'agglomération : un important marché de clients permet aux entreprises de bénéficier d'économies d'échelle importantes. Les effets d'agglomération permettent à une entreprise, en produisant beaucoup, d'obtenir une réduction des coûts qui la rend compétitive sur d'autres marchés.

EXEMPLE

L'industrie agroalimentaire américaine dispose d'un marché national fort, ce qui permet à ses entreprises d'être compétitives dans d'autres régions du monde.

Dans les productions industrielles qui demandent des coûts fixes élevés, un nombre limité de producteurs est plus efficace. En effet, il peut produire à lui seul un grand volume de production, diminuer son coût et proposer des prix bas. Lorsqu'un producteur est déjà implanté sur un marché et profite des économies d'échelle, il est alors quasiment impossible pour un concurrent de se lancer sur le marché. Il faudrait en

effet qu'il produise autant que le premier pour pouvoir bénéficier de coûts aussi bas et pouvoir le concurrencer par les prix.

III Les avantages et les limites du commerce international sur l'activité économique

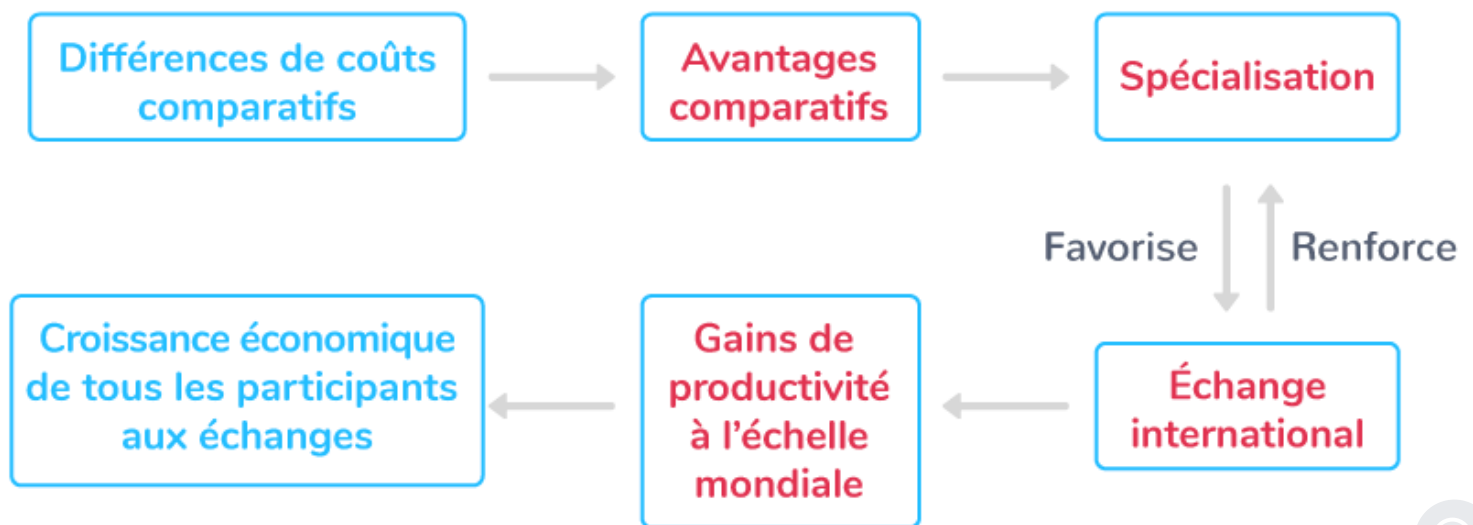
Le commerce international permet des gains à l'échange. Le libre-échange favorise des formes de concurrence. Il peut induire des impacts sociaux négatifs. Le protectionnisme est alors une mesure économique défensive. Il présente cependant des limites et favorise des déséquilibres économiques (inflation). Il entraîne également une baisse d'innovation.

A Les effets du libre-échange

Le libre-échange favorise certains consommateurs et producteurs. Mais il peut également induire des conséquences négatives sur l'emploi et la qualité des productions.

1. Les avantages du libre-échange

Pour les consommateurs, le libre-échange permet de gagner du pouvoir d'achat. Pour les producteurs, il permet d'augmenter la compétitivité prix et hors-prix.



Le libre-échange permet aux consommateurs d'accéder à une plus grande variété de produits. De plus, grâce à la concurrence internationale, les prix des produits diminuent. Les consommateurs gagnent donc du pouvoir d'achat.

Pour les producteurs, le libre-échange permet d'accéder à de nouveaux marchés. Cela permet d'augmenter leur volume de production tout en diminuant les coûts de production. L'accès aux nouvelles technologies et les économies d'échelle permettent d'améliorer la compétitivité prix et hors-prix.

La compétitivité prix est la capacité d'une entreprise à proposer un bien ou un service à un prix inférieur au concurrent, à qualité égale.

En bénéficiant d'économies d'échelle grâce à l'ouverture de marchés étrangers et à l'augmentation de la production, une entreprise productrice d'électricité peut améliorer sa compétitivité prix.

La compétitivité hors-prix est la capacité d'une entreprise à offrir des produits différenciés des concurrents : qualité, innovation, design, marque, etc.

EXEMPLE

Une entreprise française qui produit des nœuds papillons de luxe peut améliorer sa compétitivité hors-prix en pouvant s'implanter sur un marché étranger où le fait d'être d'origine française est perçu comme un gage de qualité.

Le commerce international permet donc, dans une certaine mesure, d'accroître la richesse d'un pays lorsque sa balance commerciale (différence entre la valeur des importations et des exportations) est bénéficiaire. Il permet également d'augmenter le niveau de vie des habitants en important des biens et des services inexistantes ou moins chers.

EXEMPLE

Les États-Unis ou l'Allemagne sont des pays exportateurs. Le commerce international y joue un rôle important dans le niveau de vie des habitants.

2. Les inconvénients du libre-échange

Les inconvénients du libre-échange sont les risques de disparition de productions locales, de dumping social (stratégie d'un pays qui choisit de réduire les normes, les réglementations concernant le travail ou encore la protection sociale afin d'attirer les investissements au détriment des autres États), de délocalisation d'activité et d'atteinte aux droits des consommateurs.

Face à la concurrence étrangère, des productions locales qui ne sont pas assez compétitives peuvent disparaître malgré un intérêt spécifique.

EXEMPLE

Certains produits de terroirs ou des spécialités locales peuvent disparaître en l'absence de politique de conservation. En France, la politique de labellisation cherche à promouvoir les fromages ou les productions locales (poulet de Bresse) face à l'agro-industrie mondialisée.

La concurrence des pays à bas salaires constitue une pression à la baisse pour les salaires des autres pays. Elle peut également dégrader les conditions de vie des employés. C'est ce que l'on appelle le dumping social.

EXEMPLE

Le dumping social se traduit par une diminution des salaires ou des licenciements.

S'il est possible de produire dans un autre pays à moindre coût, les entrepreneurs peuvent délocaliser leurs capitaux et leurs entreprises. Ils occasionnent ainsi des destructions d'emplois.

Les normes nationales (techniques, sanitaires, éthiques) peuvent être perçues comme des restrictions au libre-échange. Les accords commerciaux peuvent les affaiblir, voire les supprimer pour favoriser les échanges. Cela entraîne cependant une diminution de la satisfaction des consommateurs et une atteinte à leurs droits.

EXEMPLE

Depuis les années 2000, en Europe, des vagues de délocalisations se sont succédées. Les entreprises cherchent à bénéficier de main-d'œuvre moins chère dans les pays émergents ou de conditions fiscales plus favorables (dumping fiscal). Ces délocalisations ont accentué le problème du chômage dans de nombreuses régions.

B Le protectionnisme et ses limites

Pour se protéger des effets négatifs du libre-échange, certains pays peuvent être amenés à mettre en place des mesures protectionnistes. Celles-ci présentent cependant des limites (inflation, perte d'innovation).

1. Définition du protectionnisme

Le protectionnisme vise à interdire ou à limiter les importations de biens et services. Il a pour but de protéger les entreprises et activités nationales de la concurrence extérieure.

La mise en place de telles politiques peut se faire entre autres pour des raisons stratégiques ou culturelles. On parle alors de protectionnisme éducateur.

EXEMPLE

En France, la politique d'exception culturelle oblige les chaînes de télévision et de radio à consacrer une partie de leur temps de diffusion à des œuvres françaises ou européennes. Il s'agit de favoriser les producteurs culturels nationaux pour éviter leur disparition.

2. Les principales mesures protectionnistes

Dans les modalités de pratique du protectionnisme, on distingue des mesures tarifaires et des mesures non tarifaires.

Il existe deux principales catégories de mesures tarifaires :

- les droits de douane, des impôts imposés par l'État pour importer un produit et payés par les exportateurs étrangers ;
- les taxes, des impôts imposés par l'État sur le prix de vente d'un produit importé et payés par les consommateurs.

EXEMPLE

En France, l'essence est taxée à 20 %.

On distingue différentes mesures non tarifaires. On parle de restrictions quantitatives (quotas, contingentements) quand le volume annuel maximum d'importations pour un produit donné est limité.

EXEMPLE

On peut limiter la quantité de viande importée pour favoriser la production locale : c'est une restriction quantitative.

On parle de commerce administré lorsque des accords conclus entre deux pays limitent « volontairement » les exportations de l'un vers l'autre.

EXEMPLE

Jusqu'en 2015, l'Union européenne limitait les échanges de produits laitiers entre ses membres pour protéger les producteurs locaux : c'est un cas de commerce administré.

Il existe des mécanismes anti-subsidations ou anti-dumping : les États peuvent adopter des lois s'appliquant sur leur territoire pour poursuivre les auteurs des pratiques anticoncurrentielles (subvention cachée, dumping social) qui permettent aux producteurs nationaux de diminuer leurs coûts face à la concurrence étrangère.

EXEMPLE

Les États-Unis subventionnent les producteurs américains de coton, ce qui rend la production moins chère : c'est un mécanisme d'anti-dumping.

Enfin, on peut imposer des normes diverses, techniques, sanitaires ou autres. Elles rendent difficile l'importation de produits étrangers ou augmentent leurs coûts (mises aux normes).

EXEMPLE

En Europe, la production et l'échange sont régis par le respect de normes techniques ou sanitaires : tout produit doit être certifié conforme aux normes CE.

3. Les limites du protectionnisme

Le protectionnisme est une mesure défensive qui présente plusieurs limites pour les économies nationales : limites à l'innovation, prix plus élevés, choix plus restreint, risque de rétorsion.

Les producteurs ne sont pas incités à l'innovation puisqu'ils disposent d'un marché protégé et ne sont pas menacés par la concurrence. Les économies peuvent ainsi protéger des industries inefficaces, ce qui est défavorable à l'obtention de gains de productivité.

Les consommateurs ne bénéficient pas de l'effet de la concurrence sur les prix. Les offreurs sont en situation de monopole sur le marché national, et peuvent imposer des prix plus élevés que ceux du marché international.

Les consommateurs ont un choix plus restreint, car les variétés étrangères ne peuvent être vendues sur le marché national, ou à un prix prohibitif.

Un effet secondaire des mesures protectionnistes est le risque de rétorsion de la part des autres États. Si un État Y met en place des mesures protectionnistes, les autres États peuvent mettre en place les mêmes mesures à l'encontre des exportations de l'État Y. Cela peut désavantager certains producteurs nationaux qui ne peuvent plus exporter, alors même que ce n'est peut-être pas leur secteur qui bénéficie des mesures protectionnistes initiales.

EXEMPLE

En 2019, de nombreuses manifestations se sont opposées aux traités de libre-échange du CETA et du TAFTA entre l'Europe et les États-Unis prévoyant le libre commerce d'un grand nombre de produits (par exemple des produits agroalimentaires), dont les normes de production sont différentes entre les deux continents.

