

# **Economie Internationale**

## **CHAPITRE 2. LES THÉORIES MODERNES DU COMMERCE INTERNATIONAL**

**Enseignante: Emna MAKHLOUF**  
**Année universitaire: 2024-2025**

# Contexte général

Dans les années 1980, une « nouvelle théorie du commerce international » émerge, popularisée par **Paul Krugman**, prix Nobel d'économie 2008.

Cette approche prolonge des travaux plus anciens et explique plusieurs aspects du commerce international moderne :

- Le commerce se développe principalement entre des nations au niveau de développement similaire, comme l'Allemagne et la France.
- Les échanges intra branches (entre industries similaires) prennent une place importante.
- Contrairement à la théorie traditionnelle, cette approche intègre les firmes multinationales et le commerce intra firme, qui représente plus d'un tiers du commerce mondial.
- Les nouvelles théories se distinguent par leur recours à la concurrence imparfaite, aux rendements croissants et à la différenciation des produits, en opposition à la concurrence parfaite de la théorie HOS.



# Le commerce international expliqué par les imperfections de la concurrence :

## Pourquoi des « nouvelles » théories ?

- L'insuffisance des « anciennes » théories réside principalement dans leurs difficultés à rendre compte de l'importance empirique du commerce entre pays développés et du commerce intrabranche (2 formes de commerce résumées par l'expression : « échange similaires-similaires ») ainsi que des stratégies des firmes multinationales.
- La prise en compte des stratégies des firmes multinationales consiste d'abord à analyser le comportement de firmes « price-maker » (cadre de concurrence imparfaite). Elle consiste aussi, pour certains modèles des « nouvelles » théories, à analyser les stratégies d'internationalisation des firmes (investissements directs à l'étranger), donc à sortir d'un cadre où les facteurs de production (capital) sont immobiles internationalement.
- Selon Krugman (2009): « Les nouveaux modèles de commerce [...] n'ont pas tant écarté la théorie traditionnelle du commerce qu'ils l'ont complétée [...] et] ont contribué à établir un pont entre l'analyse des le commerce entre les pays et la localisation de la production à l'intérieur des pays. ».

## Commerce intrabranche

échanges de produits similaires au sein de la même industrie, comme des voitures de différentes marques. Il est fréquent entre des pays aux niveaux de développement comparables.

**Exemple : La France exporte des voitures de luxe en Allemagne et importe des voitures de sport allemandes.**

## Commerce interbranche

échanges de produits provenant de secteurs différents, comme du café contre des machines, basé sur les avantages comparatifs des pays.

**Exemple : Le Brésil exporte du café à l'Allemagne, tandis que l'Allemagne exporte des machines industrielles au Brésil**

## Le commerce intrafirme

échanges entre les différentes filiales d'une même entreprise multinationale, situées dans plusieurs pays. Ces transactions se déroulent au sein de la même entreprise, sans passer par le marché traditionnel, et sont courantes dans des industries comme l'automobile ou l'électronique. Cela permet de gérer des chaînes de production réparties à l'échelle mondiale.

**Exemple : Une entreprise américaine fabrique des composants électroniques dans sa filiale en Chine, les envoie à une autre filiale en Allemagne pour assemblage, puis les vend sur le marché européen.**



# I) Echanges internationaux et rendements croissants

La théorie traditionnelle des échanges internationaux repose sur des « rendements constants » et l'avantage comparatif, où la spécialisation découle de différences fixes dans les coûts de production, liées aux dotations en facteurs. Dans ce cadre, la taille des pays n'influence pas la spécialisation.

Que se passe-t-il, au contraire, si les coûts de production diminuent avec les quantités produites ?

## 1) Les différents cas de rendements d'échelle croissants.

Il existe deux types de rendements d'échelle croissants, introduits par Alfred Marshall ( 1879) :

- **Économies d'échelle internes** : Elles résultent de l'augmentation de la taille d'une entreprise, permettant des économies sur l'organisation interne ou grâce à des coûts fixes. La production d'une grande entreprise est plus efficace que celle de plusieurs petites entreprises.
- **Économies d'échelle externes** : Elles se produisent lorsque l'efficacité d'une entreprise augmente en fonction de la taille du secteur ou du pays. Toutes les entreprises bénéficient alors d'une réduction des coûts unitaires sans changer leur taille, comme dans des clusters industriels (ex. Silicon Valley), où elles profitent d'infrastructures, de services et de main-d'œuvre spécialisée, plus compétente et plus productive ainsi que de « retombées en connaissances » plus importantes (diffusion du savoir et amélioration des connaissances par l'imitation ou la collaboration).

## 2) Les rendements croissants : une explication « endogène » de la spécialisation internationale.

Les économies d'échelle peuvent expliquer la spécialisation internationale, même entre deux pays identiques (dotation en facteurs, techniques, goûts).

- Avec des rendements croissants, chaque pays bénéficie de la spécialisation et du commerce international, produisant plus efficacement un bien spécifique.
- Cela permet d'obtenir plus de biens qu'en autarcie, sans sacrifier la variété.
- L'avantage comparatif provient de la spécialisation elle-même, non de différences initiales, ce qui donne lieu à une théorie endogène du commerce international.

Le commerce international crée ainsi l'avantage comparatif grâce aux économies d'échelle.

**Echange international → spécialisation → avantage comparatif (économies d'échelle)**

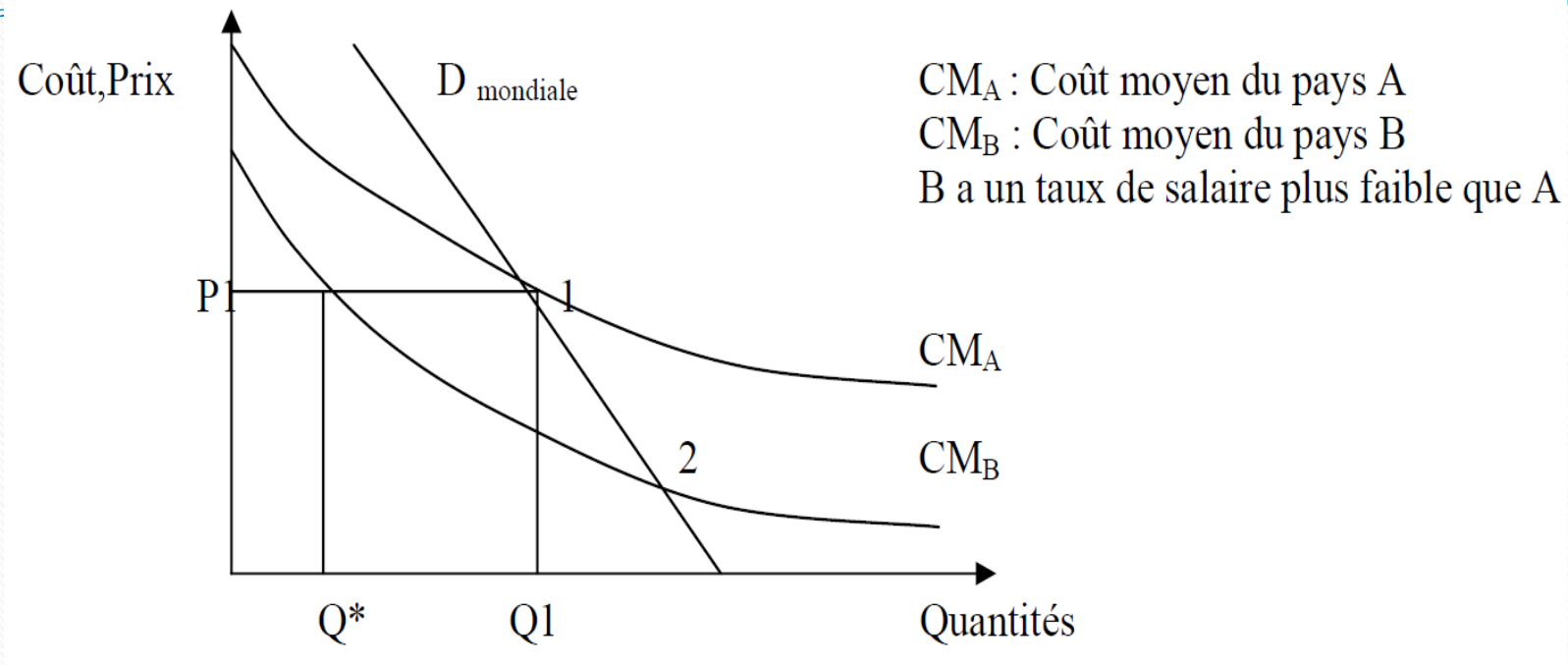
## 3) Les économies d'échelle externes et les échanges internationaux

Les économies d'échelle externes sont-elles une cause des échanges internationaux ?

Si de telles économies existent de manière significative dans la production d'un bien donné, elles ont pour effet de favoriser, toutes choses égales par ailleurs, les nations qui produisent des volumes importants de ce bien (Le pays A).

Il en découle que l'entrée sur le marché international de nouveaux exportateurs (Le pays B) capables potentiellement de produire à des coûts unitaires plus faibles, peut alors être impossible.



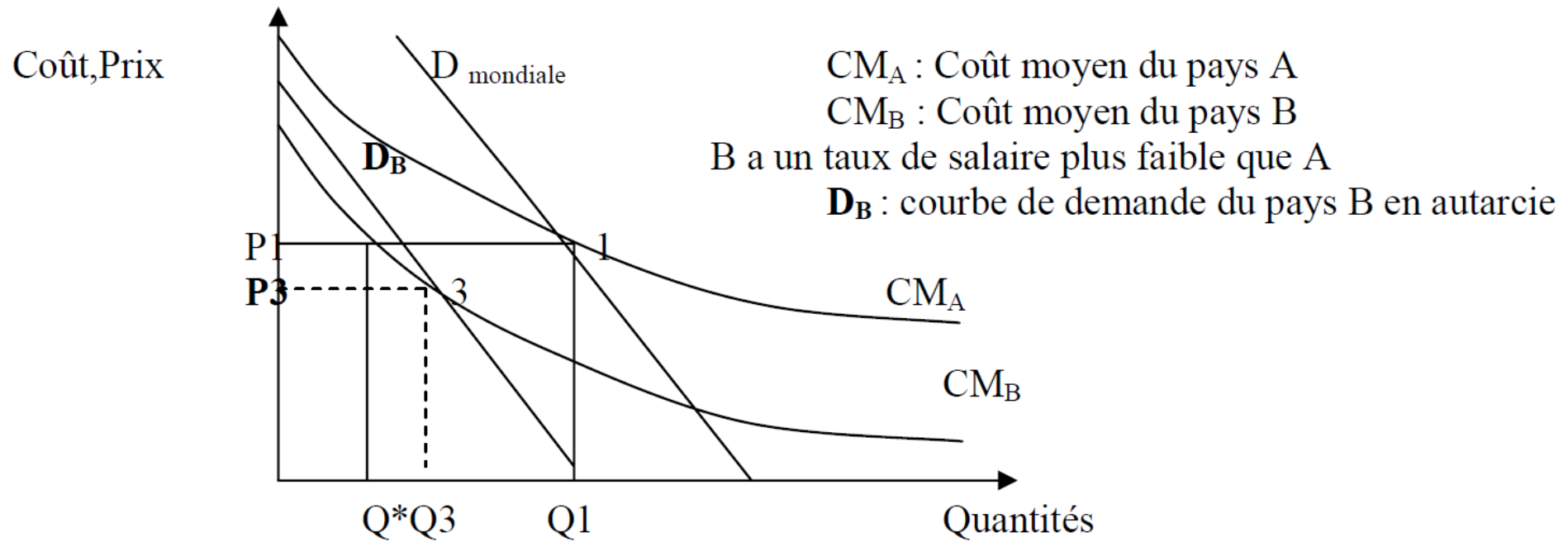


- Le pays B pourrait approvisionner le marché mondial à de meilleures conditions (point 2).
- Cependant, son entrée sur le marché est impossible.
- Nouveau pays ne peut d'emblée s'emparer de tout le marché mondial + Produire une quantité inférieure à  $Q^*$  dans le pays B entraîne des coûts plus élevés que dans le pays A en raison des économies d'échelle externes.
- L'industrie est constituée de nombreuses firmes en concurrence parfaite, sans économies d'échelle au niveau de l'entreprise.
- La concurrence fait baisser les prix au niveau du coût moyen, car au coût marginal, les firmes subiraient des pertes.


## Conséquences?

- La taille du marché intérieur d'une nation peut, en présence d'économies d'échelle externes, être un facteur explicatif du commerce international (elle procure un avantage certain sur les autres nations) ;
- les spécialisations internationales résultantes des économies d'échelle externes sont stables, même si les avantages comparatifs se modifient (un nouveau pays, accédant à la technologie, capable potentiellement de produire à un coût unitaire plus faible en raison de l'infériorité des coûts salariaux ne pourra pas rentrer sur le marché);
- des « accidents historiques », à l'origine d'une production donnée dans un pays spécifique, peuvent se révéler décisifs dans la création des flux commerciaux internationaux. La date d'entrée dans la production des firmes d'un pays devient un facteur essentiel pour expliquer la spécialisation internationale : les premiers pays entrés bénéficient d'un avantage qui ne peut être rattrapé par d'autres concurrents.
- les économies d'échelle constituent donc une barrière à l'entrée d'un secteur. En économie internationale, c'est un argument en faveur de la protection des industries naissantes.





- Si le pays B (nouvel entrant) protège son marché national, il commencera par produire pour sa consommation intérieure.
- Une fois que les quantités atteindront le niveau  $Q^*$ , B pourra s'ouvrir au marché international
- B développera sa production à l'abri des barrières douanières avant d'affronter la concurrence internationale.
- Contrairement à l'enseignement traditionnel, le libre-échange, dans le cas des économies d'échelle externes, peut nuire au bien-être national.
- Protégé de la concurrence internationale, le pays B, si sa demande intérieure est suffisante, peut produire une quantité supérieure à  $Q^*$  ( $Q3$ ) à un coût inférieur au prix des importations ( $P3 < P1$ ).
- En conséquence, le commerce international peut entraîner des pertes → **Ce qui pourrait justifier le protectionnisme**



Alors que les économies externes peuvent entraîner des structures de spécialisation et d'échanges défavorables, c'est encore à l'économie mondiale que vont profiter les gains de la concentration industrielle.

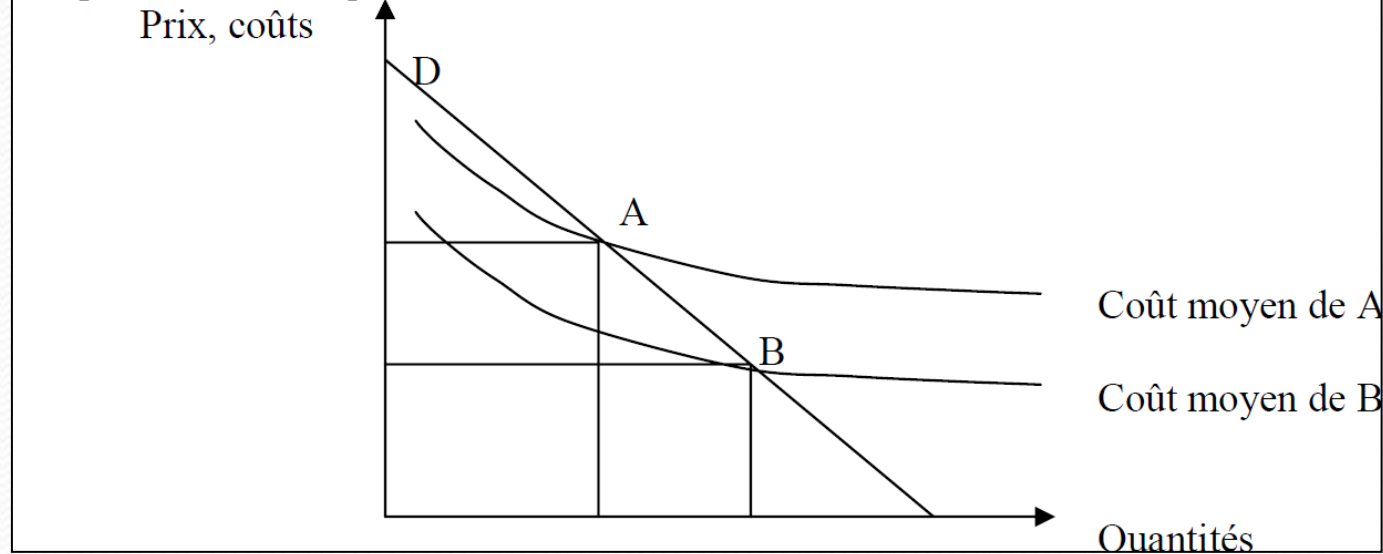
*« Le Canada serait dans une meilleure position si la Silicon Valley était près de Toronto, au lieu de San Francisco. Cependant le monde, dans son ensemble, est plus efficace et dès lors plus riche du fait que le commerce international permet aux nations de se spécialiser dans différentes industries et dès lors de tirer des gains des économies externes autant que de l'avantage comparatif. » Krugman*



#### 4) Les économies d'échelle internes et les échanges internationaux

- Lorsque des économies d'échelle internes existent au sein des firmes, les marchés tendent à devenir oligopolistiques, voire monopolistiques.
- Le nombre de firmes sur le marché dépend de la fonction de coût, en relation avec une fonction de demande donnée.
- Si la fonction de coût présente des économies d'échelle internes pour toutes les quantités demandées, le marché se transforme en monopole.
- Sur un marché contestable, sans barrières à l'entrée ou à la sortie (sans coûts irrécupérables), les firmes établies fixent leurs prix à un niveau égal à leur coût moyen.
- Si les prix sont fixés au-dessus du coût moyen, des concurrents potentiels entreraient sur le marché, entraînant une baisse des prix.

*L'équilibre de monopole sur deux marchés contestables.*



- Supposons que la fonction de demande  $D$  pour un bien soit identique dans deux pays (A et B), mais que les coûts moyens de production diffèrent en raison de variations dans les dotations factorielles.
- Dans un marché contestable, il existe une seule firme dans chaque pays en raison des rendements d'échelle internes croissants.
- L'équilibre des deux marchés peut être représenté sur la même figure.

## Conséquences?

Quelles sont les conséquences des échanges internationaux lorsque cette forme de marché prévaut ?

- Le marché mondial, constitué de la somme des deux marchés nationaux, est approvisionné par le monopoleur du pays B.
- Les consommateurs bénéficient de l'ouverture des nations aux échanges : les prix sont plus bas et les quantités consommées augmentent.
- L'existence d'économies d'échelle internes, dans des marchés contestables, conduit à l'émergence de monopoles mondiaux.
- Le monopole sur chaque marché est celui ayant la courbe de coût moyen la plus basse.
- L'ouverture de l'économie à la concurrence profite aux consommateurs grâce à une augmentation des quantités consommées et à une réduction des prix.
- En revanche, le monopoleur du pays A est contraint de cesser son activité, entraînant des destructions d'emplois.
- **Il peut cependant choisir de différencier son offre pour s'adapter à la concurrence.**



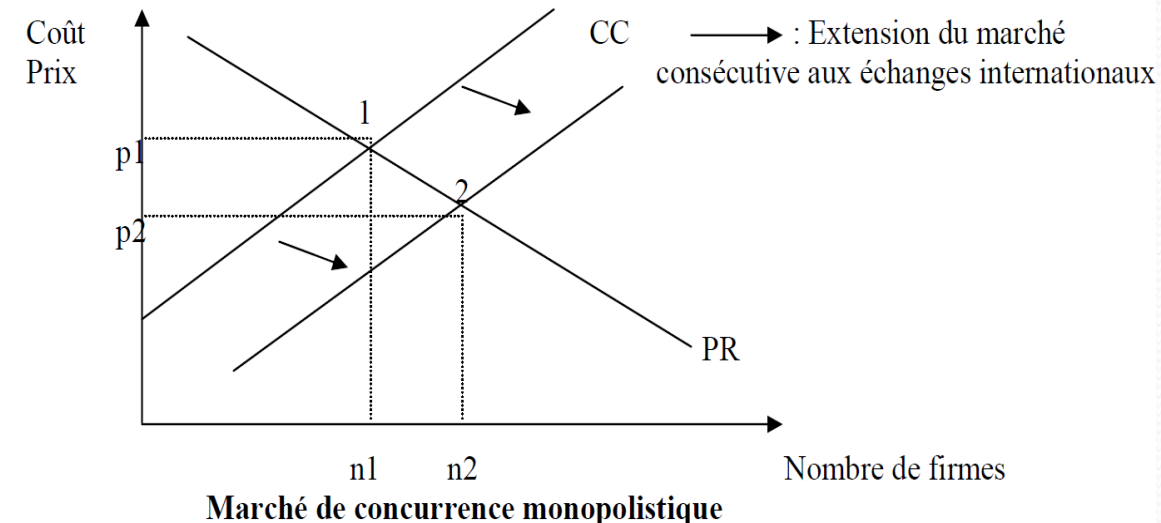
## II- La différenciation des produits

- Différenciation verticale :
  - Basée sur la qualité du produit
  - Exemples : voitures plus puissantes, plus rapides, plus économes
- Différenciation horizontale :
  - Basée sur la variété des caractéristiques à qualité égale
  - Exemples : emballage, couleur, proximité
- Modèle de différenciation de Krugman :
  - Explique les échanges de biens similaires différenciés
  - Rejette la concurrence parfaite
  - Basé sur la concurrence monopolistique (Edward Chamberlin, 1933)

## II- La différenciation des produits

- Le modèle de Krugman s'appuie sur la Concurrence monopolistique :
  - À court terme, chaque entreprise est en situation de monopole sur sa propre variété de produit
  - Exemples : Volkswagen pour la Golf, Peugeot pour la 307
- Caractéristiques de la concurrence monopolistique :
  - Chaque entreprise est "monopoleur" de son produit spécifique, mais en concurrence avec des substituts proches
  - La demande d'un produit dépend du nombre de substituts (produits similaires disponibles sur le marché) et des prix pratiqués par les concurrents
- Effets du nombre d'entreprises sur le marché :
  - Effet de la concurrence (courbe PR) :
    - Plus il y a d'entreprises, plus la concurrence augmente
    - Résultat : baisse des prix dans l'industrie (courbe PR décroissante)
  - Effet sur le coût moyen (courbe CC) :
    - Plus il y a d'entreprises, moins chaque entreprise produit
    - Résultat : augmentation du coût moyen

Les deux entreprises sont concurrentes sur le marché de l'automobile, mais au lieu de produire le même bien sur ce marché elles développent des variantes originales de ce bien.





- Krugman montre comment le commerce international atténue le conflit entre variétés des biens et échelle de production auxquels les pays sont confrontés individuellement.
- Dans le modèle de concurrence monopolistique, un marché plus étendu conduit à la fois à un prix moyen plus bas ( $p_2 < p_1$ ) et à une plus grande variété de la production ( $n_2 > n_1$ ).
- En effet chaque entreprise produit plus et a un coût moyen plus bas.
- Il en résulte simultanément un accroissement dans le nombre d'entreprises (et par conséquent dans la variété de biens disponibles) et une diminution du prix du bien de chaque produit.
- En appliquant ce résultat au commerce international, on voit que celui-ci crée un marché mondial plus vaste que chacun de marchés nationaux qui le constituent.
- Intégrer les marchés par le commerce international a les mêmes effets que la croissance d'un marché à l'intérieur d'un même pays. (« *Economie internationale* » P. Krugman et M. Obstfeld. De Boeck)

Ainsi deux pays ayant les mêmes dotations factorielles, utilisant les mêmes technologies à économies d'échelle internes pour produire des biens différenciés, seront conduits à échanger, malgré leur parfaite similitude dans les conditions d'offre. Cet échange de différenciation résulte de la préférence des consommateurs des deux pays pour la variété.

L'ouverture des économies engendre les effets suivants (« *Economie internationale* » B. Guillochon et Annie Kawecki. Dunod):

- le nombre de variétés disponibles augmente ;
- il existe un effet de rationalisation de la production. Certaines firmes vont tout de même disparaître
- Les économies d'échelle sont mieux exploitées, les firmes restantes produisant des séries plus longues, ce qui réduit le coût de production et donc le prix.
- L'utilité des consommateurs augmente, l'échange avec l'étranger permettant de consommer un plus grand nombre de variétés.

# III) Les stratégies des acteurs du commerce international

## 1) Les stratégies de firmes

- Mondialisation des marchés : Opportunités accrues pour les entreprises, il ne suffit plus d'exporter des produits
- Croissance des flux : Biens et services de plus en plus mobiles
- Mobilité du capital : Investissements directs à l'étranger (implantation physique)
- Expansion internationale : Stratégie pour renforcer la présence mondiale et accéder à de nouveaux marchés

### *La division internationale du processus productif (DIPP), mobilité du capital et échanges intra-firme*

Dans les modèles ricardien et néoclassique, la firme est considérée sans dimension propre et l'entrepreneur se contente de choisir une fonction de production imposée par la concurrence. En revanche, les modèles contemporains réintègrent les entreprises et reconnaissent, pour les plus grandes, leur capacité à influencer la structure du marché ainsi que leur rôle dans le développement d'unités de production à l'étranger.

La mondialisation intensifie la concurrence entre les économies nationales. Les firmes multinationales jouent un rôle clé, notamment via des investissements directs à l'étranger (création de filiales ou prises de participation).

L'ouverture économique se traduit par une forte mobilité du capital et une délocalisation accrue de segments de production, avec des chaînes de fabrication internationales où chaque filiale contribue à une étape de transformation des biens.



- Exportations intra-groupes : Plus d'un tiers des exportations industrielles françaises sont des ventes entre filiales d'un même groupe.
- Localisation des multinationales : Décidée en fonction d'avantages absolus (ressources, travail bon marché, main-d'œuvre qualifiée).
- Facteurs déterminants : Coûts de transport et barrières aux échanges influencent la localisation (théorie de la localisation).
- Logique des échanges intra-groupes : Différente du marché concurrentiel, avec des prix de facturation internes fixés selon des critères techniques et organisationnels (théorie des organisations).
- Nature des transactions : Ces échanges intra-groupes ne sont pas des "échanges internationaux" au sens traditionnel, mais des opérations internes au groupe.

### *Les avantages dynamiques, l'écart technologique et l'innovation*

- **L'approche statique des modèles traditionnels** correspond à une analyse où les firmes exploitent les différences de dotations des pays.
- Mais en intégrant les effets de la technologie (« toute espèce de connaissance économiquement utile ») et de l'innovation, on comprend que les avantages relatifs ne sont que transitoires.
- Michael Posner (1961) et Raymond Vernon (1966) ont été les premiers à explorer cette piste.
- Une nation peut disposer temporairement d'un avantage comparatif quand elle est la première à exploiter une innovation et les produits nouveaux qu'elle engendre.
- Dans l'intervalle de temps nécessaire pour que les autres pays puissent l'imiter, elle est en position de monopole.

- **La spécialisation** des nations ne **dépend** plus de la plus ou moins grande abondance de tel ou tel facteur de production mais du **processus d'innovation** qui permet d'asseoir un avantage relatif temporaire (monopole temporaire d'innovation).
- Par conséquent cette analyse montre que les avantages comparatifs, au lieu d'être initialement et naturellement donné une bonne fois pour toute, sont au contraire construits et créés pour une période déterminée.
- En s'appuyant sur la stratégie des firmes multinationales américaines au cours des années 1945-1970, R. Vernon illustre parfaitement ce type d'analyse.
- Dans un premier temps les firmes innovantes disposent d'un pouvoir de monopole sur leur marché et, pour maintenir leurs marges bénéficiaires face à la concurrence qui se met en place, exportent leur produit dans les autres pays développés pour bénéficier à la fois d'économies d'échelle.
- Bien vite des imitateurs étrangers apparaissent et c'est pour contrer leur développement que la firme délocalise sa production, pour bénéficier de coûts de production plus faible.
- Lorsque la technologie est entièrement banalisée la concurrence est totalement fondée sur les prix. Le produit est ensuite importé à un prix très faible dans le pays d'où il est issu, et ce dernier réalise à nouveau des innovations.



Il est vrai que la théorie du cycle de vie renoue en partie avec l'approche factorielle du commerce international : les pays qui disposent d'une main d'oeuvre non qualifiée abondante et à bas prix vont détenir l'avantage compétitif dans la production de biens banalisés. La demande intervient aussi : celle-ci est fortement sensible à la baisse des prix, le produit pourra être délocalisé dans les pays à bas salaire et réimporté dans les pays développés. Mais c'est surtout l'innovation, par la création d'avantages compétitifs qu'elle permet, qui joue un rôle essentiel en assurant aux pays développés une « sortie possible vers le haut de gamme », les hautes technologies.

## **2) Le rôle des politiques publiques.**

Dans certaines industries, il y a seulement quelques entreprises qui se font effectivement concurrence. Lorsque l'hypothèse d'atomicité du marché est abandonnée, les firmes peuvent faire prévaloir des prix de marché supérieurs aux prix résultant d'une concurrence parfaite. Les entreprises feront des sur-profits. Il y aura donc une concurrence internationale pour s'approprier ces sur-profits.

Spencer et Brander ont fait remarquer que dans ce cas, un gouvernement cherchera à intervenir en modifiant les règles du jeu de manière à faire gagner ces sur-profits par des entreprises nationales plutôt que des entreprises étrangères. Ces modèles contemporains retrouvent finalement des développements plus anciens, éclipsés par les théoriciens libéraux anglais du XIX<sup>e</sup> siècle. L'Etat y est présenté comme un acteur susceptible, par son intervention, de capter au profit des entreprises nationales les bénéfices d'une ouverture maîtrisée. (Et cela est d'autant plus intéressant que la technologie développée par cette industrie génère des externalités importantes)

## *La politique commerciale stratégique*

- La politique commerciale dispose de deux instruments, les barrières douanières et les aides publiques.
- Dans les faits les Etats ne peuvent guère s'appuyer sur les premières, progressivement supprimées par les négociations internationales et l'intégration régionale. Il ne reste donc que la possibilité de peser sur le comportement des firmes nationales en leur accordant des aides sous forme de financement de la recherche-développement.
- L'Etat est en mesure de dissuader les entreprises étrangères de se lancer dans la production d'un bien nouveau lorsque les dépenses préalables à engager sont supérieures aux profits engrangés dans un contexte concurrentiel.
- L'illustration la plus discutée est constituée par la guerre commerciale que se livrent Airbus et Boeing pour dominer le marché aéronautique.
- Dans les années 1980 la controverse a porté sur le niveau du financement européen des dépenses de Recherche et Développement au profit d'Airbus, et les retombées des commandes de l'armée américaine pour Boeing.
- Malgré un accord bilatéral de 1992 réglant le niveau des subventions, les parts de marché de Boeing n'ont cessé de s'effriter, alimentant les accusations américaines de concurrence déloyale.



## *Duopole et politique industrielle*

- L'analyse de Brander et Spencer peut être illustrée au travers d'un cas relativement simple.
- Airbus et Boeing, envisagent de construire un nouveau type d'avion.
- La décision de produire est motivée par la perspective d'un profit. Airbus doit prendre une décision (entrer/ne pas entrer) en tenant compte des réactions de son concurrent.
- Si le consortium européen anticipe que Boeing décidera d'entrer sur le marché, il a tout intérêt à s'abstenir pour ne pas réaliser de pertes ; dans le cas contraire il produira l'avion et sera assuré de réaliser des profits.
- Le concurrent américain fait le même calcul. L'issue du jeu est indéterminée : deux équilibres sont possibles (en **gras** dans le tableau).

		Boeing	
		Entre	N'entre pas
Airbus	Entre	Airbus : - 5 Boeing : - 5	<b>Airbus : 100</b> <b>Boeing : 0</b>
	N'entre pas	<b>Airbus : 0</b> <b>Boeing : 100</b>	Airbus : 0 Boeing : 0

*Quelle firme va s'arroger ces profits ?*

- Les pouvoirs publics européens ne sont donc pas assurés qu'une firme européenne sera présente sur le marché. Cela dépendra de qui arrivera à se placer en premier.
- Toutefois l'intervention publique peut interférer avec la décision d'entrer si Airbus perçoit une subvention. Supposons que les gouvernements européens s'engagent à verser à leur entreprise une subvention de 25 si elle démarre sa production.
- Airbus est désormais assuré de couvrir ses dépenses.
- La prise en charge d'une partie des frais d'Airbus par les pouvoirs publics représente une menace crédible pour Boeing.
- Airbus modifie sensiblement sa stratégie : dans tous les cas le constructeur européen a intérêt à entrer sur le marché ; son gain sera toujours positif.
- Le sachant, Boeing ne se lancera pas dans le développement d'un nouvel avion pour ne pas enregistrer de pertes. Il ne subsiste qu'un équilibre correspondant à un monopole européen.



- Cet exemple hypothétique semble indiquer que l'intervention active des gouvernements trouve un argument déterminant pour justifier la mise en place d'une politique commerciale stratégique. Mais cette dernière n'est pas exempte de critiques, nous rappelle Krugman : pour faire bon usage de cette théorie, il faudrait disposer de toutes les informations nécessaires pour faire les bons choix. Il n'est pas dit que la matrice des gains corresponde à celle de l'exemple ci-dessus.
- Supposons que Boeing ait un avantage (une meilleure technologie), de sorte que, même si Airbus se lance dans la production, Boeing trouvera intéressant de continuer sa production. Mais de son côté, Airbus ne pourra pas atteindre son seuil de rentabilité si Boeing se lance dans le secteur.
- Dans ce cas la subvention dont Airbus a besoin n'arrivera pas à détourner Boeing de la production. Et la politique commerciale stratégique, dans un cas pertinent, se révélerait ici très coûteuse puisque l'entreprise européenne ne capterait pas les sur-profits du monopole.
- Il est à se demander, en réalité, si nous aurons jamais assez d'informations pour faire bon usage de la théorie. L'exigence d'information est compliquée par le fait que nous ne pouvons pas considérer les industries de manière isolée. Si une industrie est subventionnée, elle attirera des ressources d'autres industries, ce qui conduira à l'accroissement des coûts dans celles-ci.
- Enfin, ce modèle théorique néglige les capacités de représailles de la part de l'étranger. « Les politiques stratégiques sont des politiques d'enrichissement aux dépens des voisins qui accroissent le bien être aux dépens d'autres pays. Elles risquent par conséquent de déboucher sur des guerres commerciales qui aggravent la situation de chacun ».

# Conclusions

Le commerce international est aujourd'hui influencé par :

- le rôle croissant de la technologie et de l'innovation, expliquant en partie les échanges entre pays ayant un niveau de développement similaire ;
- l'augmentation des échanges de produits similaires mais différenciés, surtout entre pays industriels, particulièrement européens.

Réponse du courant néo-technologique du commerce international :

- Vernon souligne l'importance de l'innovation dans le commerce international.
- Contrairement à la théorie HOS, les connaissances ne sont pas librement transférables au niveau international.
- Les pays échangent les mêmes biens à différents niveaux technologiques.

Vision de B. Linder :

- La demande domestique représentative explique les échanges de produits similaires entre pays comparables.
- Un pays exporte plus facilement un produit fortement demandé sur son propre marché intérieur.
- La demande des consommateurs importe plus que les caractéristiques de l'offre dans certains échanges.





## Rôle de la différenciation des produits et demande de variété :

- Ces éléments déterminent les échanges internationaux intra-branche dans les nouveaux modèles de commerce international en concurrence monopolistique.
- Les modèles prennent aussi en compte les économies d'échelle internes aux entreprises.
- Similitude entre pays et biens échangés comme moteur du commerce :
  - Les nouvelles théories du commerce international en concurrence imparfaite montrent que des pays identiques échangent des produits différenciés.
  - Le bien-être des consommateurs augmente grâce à une variété de biens plus large.
- Changement de causalité du commerce international :
  - Contrairement aux théories de Ricardo ou de Heckscher-Ohlin, les avantages comparatifs et la spécialisation découlent des échanges eux-mêmes.



## Limites des théories du commerce international :

- Elles ne précisent pas comment se forment les spécialisations économiques.
- Elles soulignent le rôle des acteurs économiques, notamment les firmes, et parfois celui de l'État dans certaines situations.
- Krugman note la complexité d'adapter ces théories en politiques économiques, d'où l'intérêt de maintenir une politique de libre-échange par défaut.



## Contribution des nouvelles théories du commerce international :

- Elles décrivent et expliquent le fonctionnement des échanges internationaux, sans fournir de réponses tranchées sur des questions normatives.
- Questions sans réponse radicale : L'État doit-il intervenir dans les échanges internationaux ? Faut-il subventionner les exportateurs ou limiter les importations ? Dans quelles activités se spécialiser ? Le libre-échange est-il préférable à la protection ?

## Confrontation des théories pour guider les politiques économiques :

- Combiner les théories du commerce international avec d'autres théories économiques (économie industrielle, défaillances du marché, bien-être, croissance endogène) peut aider les gouvernements à choisir des politiques favorisant le bien-être du plus grand nombre, malgré les contraintes économiques, sociales, écologiques et politiques.