**CHAPITRE 3**

**Les nouvelles théories de l’échange international et organisation du commerce mondial**

La théorie ricardienne et le modèle des dotations factorielles n'introduisent pas explicitement dans leurs hypothèses certains phénomènes qui, manifestement, jouent un rôle important dans l'orientation des spécialisations contemporaines, comme le progrès technique, les économies d'échelle, la différenciation des produits et la distance entre territoires nationaux. De plus ces thèses ignorent deux faits majeurs, de mieux en mieux documentés, la division verticale des processus productifs entre pays et l'hétérogénéité des firmes au regard de l'activité d'exportation. Les nouvelles théories de l'échange introduisent certains de ces phénomènes.

1. **Nouvelles théories de l’échange international**

**A. La technologie, facteur d’échange international**

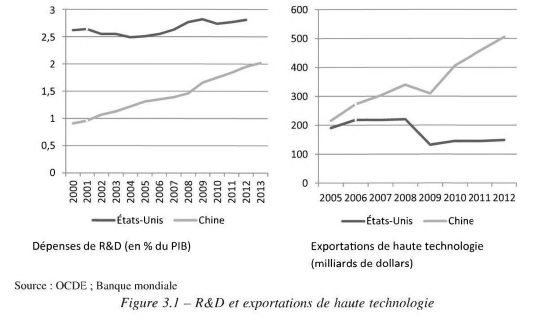
Dans le modèle HOS, les pays utilisent la même technologie, puisque leurs fonctions de production sont identiques. Or, en fait, il existe des écarts de technologie, créateurs d’avantages à l’exportation pour les pays innovateurs.

***1. La thèse de l’écart technologique***

En créant des procédés et/ou des produits nouveaux, certains pays peuvent devenir exportateurs, indépendamment de leurs avantages de dotations. L’avance technologique acquise dans un secteur confère un monopole d’exportation pour les produits du secteur. Un commerce d’écart technologique naît si les consommateurs des pays étrangers expriment une demande pour les biens nouveaux, ce qui nécessite un certain délai (*demand lag*). Il disparaît progressivement lorsque les producteurs des pays étrangers s’engagent dans la fabrication des mêmes biens, ce qui demande aussi un certain temps (*imitation lag*). Dès que la nouvelle technologie est connue à l’étranger une concurrence potentielle existe

***2. La concurrence internationale par l’innovation***

En effet, la compétition ne passe pas seulement par l’exploitation d’avantages naturels (climat, richesse du sol et du sous-sol) ni par l’utilisation de facteurs abondants, mais par l’innovation dont l’intensité dépend des contributions que la collectivité met en œuvre par le biais de la recherche et développement (R&D). La R&D désigne l’ensemble des activités de recherche fondamentale et de recherche appliquée permettant de découvrir et de mettre au point des procédés et des produits nouveaux. Dans les pays les plus développés, les efforts de recherche et développement constituent incontestablement un facteur essentiel de croissance et de compétitivité. Mais l’ampleur de cet effort en termes absolus et par rapport à la production nationale varie, de même que son orientation sectorielle.



***3. La thèse du cycle du produit***

D’après l’auteur, tous les pays avancés ont accès aux connaissances scientifiques, mais la transformation de celles-ci en innovations requiert la présence, non loin des producteurs, d’un marché vaste et riche, sur lequel il soit possible de lancer le produit nouveau. Dans les années 1960, c’est le marché des États-Unis qui répond le mieux à ces caractéristiques, ce qui explique qu’une très grosse partie des innovations apparaissent sur ce marché. Dans la phase de lancement, le produit n’est pas très standardisé (il en existe un grand nombre de modèles), sa technique de production est fortement utilisatrice de travail (car les processus de fabrication ne sont pas encore très automatisés) et il est demandé par les consommateurs américains disposant de hauts niveaux de revenus. Dans une deuxième phase, le produit est fabriqué sur une vaste échelle, avec une technique plus capitalistique. Son coût unitaire de production s’abaisse. Le nombre de modèles disponibles se réduit. Son prix de vente diminue et il est demandé par les consommateurs à revenus moyens. On est dans la phase de consommation de masse sur le marché intérieur. Dans une troisième phase, le produit pénètre le marché européen. Les consommateurs européens expriment une demande solvable pour le bien nouveau lorsque son prix est considéré comme acceptable et si les caractéristiques qu’il présente le rendent attractif.

Dans une dernière phase, le produit est délocalisé dans les pays en développement (FED), les firmes américaines y créant des filiales, à condition que les pays d’accueil disposent d’un minimum d’infrastructures et que la technologie nécessaire ne soit pas trop sophistiquée. La demande européenne stagne, voire se réduit et le produit est dans sa phase de déclin, aux États-Unis.

**B. Géographie et échange international**

Le commerce ne dépend pas seulement des technologies, des dotations et des préférences des consommateurs. La distance entre pays est également déterminante : plus elle croît, plus le coût de transport s’élève et cela limite voire supprime certains courants commerciaux. La géographie doit donc être prise en compte, à côté de facteurs proprement économiques. Le modèle de gravité emprunte cette voie.

***1. Le modèle de gravité***

Le commerce bilatéral est supposé être d’autant plus important que les tailles des pays sont élevées et d’autant plus faible que la distance entre eux est élevée. Comme le coût du transport s’accroît avec la distance on comprend que le flux diminue si la distance augmente. Pour ce qui concerne l’impact des PIB, on peut justifier le fait qu’ils influencent positivement le commerce en observant que plus un pays possède une taille économique élevée, plus sa capacité d’importation est grande (plus son marché est vaste) et plus sa capacité d’exportation est élevée (son appareil de production bénéficie d’économies d’échelle et est probablement plus diversifié).

***2. Le « Home market effect »***

On désigne par le terme « *home market effect* », qu’on peut traduire par effet de taille de marché, le fait que l’accroissement de la demande domestique provoque la hausse des exportations du pays et non pas la hausse de ses importations.

Le « *home market effect* » est en partie lié aux facteurs géographiques (taille du pays, distance, attractivité). À court terme, l’accroissement du PIB d’un pays engendre des importations supplémentaires sans que les exportations ne profitent, au moins dans l’immédiat, de l’augmentation de la taille du marché domestique. C’est donc en moyen-long terme que devrait se révéler cet effet.

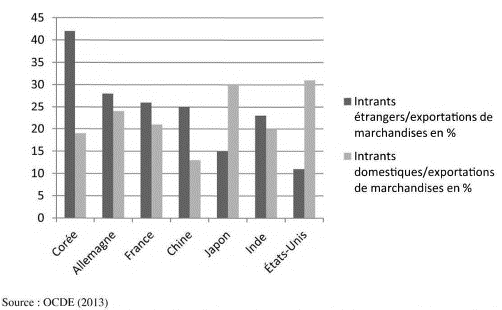
**C. Échanges de biens intermédiaires et segmentation internationale des processus productifs**

Les deux modèles de référence du commerce, celui des avantages comparatifs et celui des dotations factorielles, font l’hypothèse qu’il n’existe que des biens finals (destinés aux consommateurs). Les systèmes productifs nationaux seraient des sortes de « boîtes noires », qui transforment le(s) facteur(s) primaire(s) en des biens utiles à la consommation, sans que le processus concret de transformation progressive des biens ne soit pris en compte. Dans ces cadres analytiques, le commerce international ne peut évidemment que concerner des biens finals. L’observation de l’économie mondiale actuelle révèle a contrario que les échanges entre pays portent aussi sur des biens qui ne sont pas des biens finals mais des biens qui entrent dans la fabrication d’autres biens (matières premières, acier, ciment)

***1. La chaîne globale de production***

En 2014, plus de la moitié des importations mondiales de biens manufacturés et plus de 70 % des importations de services sont intermédiaires.

Les exportations de pays « ateliers » comme la Corée ou la Chine contiennent plus d’intrants étrangers que d’intrants domestiques, tandis que le Japon ou les Etats-Unis, pays qui externalisent leurs activités sont dans la situation inverse (figure)



***2. Les effets de la segmentation***

La mondialisation des processus de production accélère la croissance du commerce, améliore la productivité des entreprises et s’inscrit dans le mouvement actuel de multiplication des accords commerciaux. Elle suscite une réflexion nouvelle sur les déterminants du commerce.

* *Effets de segmentations* : L’accélération de la croissance des échanges mondiaux à partir de la fin des années 1980 coïnciderait avec le mouvement de segmentation, les flux augmentant mécaniquement.
* *Effets sur la productivité* : La plupart des études empiriques s’accordent à dire que l’accroissement des importations de biens intermédiaires améliore significativement la productivité des entreprises exportatrices.
* *Liens régionaux* : le nombre d’accords régionaux croît particulièrement, créant ou resserrant les liens économiques entre pays membres, au-delà de ce qui est prévu dans les négociations multilatérales.

**II. L’organisation des échanges mondiaux**

**A. La libéralisation du commerce**

Depuis 1945 les pays se sont engagés dans un processus d’abaissement de leurs barrières aux échanges en acceptant de signer des accords multilatéraux.

**1. Les accords commerciaux multilatéraux**

Pendant plusieurs siècles (du XVIème et XVIIème siècle) les grandes puissances protègent systématiquement leurs industries, appliquant la doctrine mercantiliste.

Mais la crise de 1929 conduit au repli sur soi, et la mise en place de nouvelles barrières. Ces mesures, n’ont fait qu’aggraver la dépression,

Les pays se sont mis à rechercher des solutions coopératives, après la Seconde Guerre mondiale.

***a) Le GATT***

Signé en 1947 entre 23 pays, le GATT {General Agreement on Tariffs and Trade, Accord général sur les droits de douane et le commerce) repose sur les trois principes suivants :

- la réciprocité : les pays contractants doivent s’accorder mutuellement des avantages ;

- la non-discrimination (clause de la nation la plus favorisée ou clause NPF) : tout avantage accordé à un co-contractant doit être appliqué à tous les autres ; cette disposition est au cœur du système nouveau et définit le multilatéralisme ;

- le traitement national : les marchandises importées doivent être traitées sur le territoire national comme les marchandises nationales (pas de discrimination de type fiscal ou réglementaire).

Dès son lancement le GATT doit faire face à une difficulté : certains pays d’Europe souhaitent fonder une union régionale dont les droits de douane internes sont plus faibles que ceux pratiqués à l’égard des pays tiers. Le GATT accepte le principe de ces unions, bien que leur existence soit contraire à la clause de non-discrimination.

Sur le long terme cependant, la protection régresse nettement : entre 1947 et 1980 le niveau moyen des droits est divisé par plus de 12.

Pour autant le protectionnisme n’a pas totalement disparu. Les pays en développement gardent encore des niveaux de protection élevés et les pays industrialisés, touchés par la crise des années 1970 (premier et deuxième chocs pétroliers), rétablissent de façon unilatérale des formes diverses d’obstacles au commerce (contingents, restrictions volontaires à l’exportation, normes, subventions). C’est en particulier le cas des Etats-Unis, qui utilisent tout l’arsenal des barrières autorisées (enquêtes, droits antidumping, droits antisubventions) dans le Trade Act de 1974 et l’Omnibus Trade and Competitiveness Act de 1988.

***b) l’OMC***

Le dernier cycle du GATT, l’Uruguay Round (1986-1994), débouche sur la création de l’Organisation mondiale du commerce en 1995. L’OMC, contrairement au GATT, n’est pas un accord renouvelable, mais une institution, au même titre que le FMI ou l’ONU. En 2015 l’ОМС rassemble 161 pays membres.

L’OMC est chargée de faire respecter de nouvelles règles sur l’antidumping, sur les subventions et sur les mesures de sauvegarde. De plus et surtout, ses domaines de compétence sont beaucoup plus larges que ceux du GATT, puisque l’accord de Marrakech signé en 1994 et donnant naissance à l’OMC prévoit des dispositions sur la protection de la propriété intellectuelle, sur la libéralisation des services et sur la libéralisation de l’agriculture.

L’exclusion du secteur agricole des négociations du GATT avait permis à beaucoup de pays, en particulier à l’Europe, de protéger leurs marchés intérieurs et de subventionner leurs exportations. Désormais l’agriculture fait partie du processus de libéralisation : les obstacles non tarifaires doivent être convertis en droits de douane, les droits de douane doivent être abaissés, les subventions et aides directes doivent être progressivement supprimées.

***c) De l’utilité du GATT et de l’OMC***

La question de savoir si le fait qu’un pays adhère au GATT ou à Г OMC accroît significativement ses échanges avec l’extérieur a été étudiée par Rose (2002)^ à partir d’un modèle de gravité, appliqué au commerce de 175 pays sur 50 ans. L’auteur aboutit à un résultat paradoxal et inattendu : l’appartenance au GATT ou à ГОМС n’a aucun effet sur le volume du commerce bilatéral qui dépend d’autres facteurs, en particulier les PIB des deux pays, leur distance, leurs conditions géographiques, leur histoire commune, les accords de commerce spécifiques qui les unissent.

**2. Les effets de l’ouverture**

1. ***La croissance du commerce mondial***

Sur longue période, le commerce mondial croît plus vite que le PIB mondial. Ainsi entre 1990 et 2013, le commerce mondial des marchandises en volume (à prix constants) a été multiplié par 3,3, alors que la production mondiale en volume a été multipliée par 1,9.

1. ***Les effets de l'ouverture sur la croissance des pays***

On s’attend à ce que l’ouverture, qui concerne tous les pays (figure 5.3), favorise la croissance, du fait que le marché s’agrandit (économies d’échelle), que les pays s’orientent vers les productions les plus efficaces et que l’innovation est stimulée par la concurrence. Les tests empiriques confirment plutôt cette intuition.

Dans un article pionnier, Sachs et Warner ont affirmé, à partir d’une étude portant sur 135 pays, dans la période 1970-1985, que les pays ouverts ont un taux de croissance du PIB par tête supérieur, en moyenne, de 2,4 % par rapport aux pays fermés.

Dans les 18 études de corrélation recensées par Newfarmer et Sztajerkowska (*Newfarmer R. et Sztajerkowska M. (2012), « Trade and Employment in a Fast Changing World », Policy Priorities for International Trade and Jobs, Lippoldt D.T. (ed.), OECD*.), qui concernent principalement la période 1970-2000, et qui mesurent le degré d’ouverture par le rapport commerce/PIB, 17 d’entre elles concluent qu’il existe une relation positive entre le degré d’ouverture et la croissance et une seule conclut à la non significativité de la relation.

Les 41 pays d’Afrique sub-saharienne font partie des pays qui bénéficient de l’ouverture : l’étude qui retient ce seul échantillon’ indique que, sur la période 1979-2009, la hausse du taux d’ouverture de 1 % engendre une croissance supplémentaire annuelle de 0,5 % à court terme et de 0,8 % après 10 ans.

**B. Les résistances à la libéralisation : l’économie politique de la protection**

Que l’ouverture soit bénéfique ou non, que les protections soient nécessaires ou dommageables, le fait est que les politiques commerciales perdurent, les États cherchant à garder, dans une certaine mesure, la main sur leurs échanges, tout en acceptant le principe du multilatéralisme. La demande de protection émane de ceux qui en bénéficient directement (salariés et détenteurs du capital) et l’offre repose sur le comportement des décideurs politiques

***1. Protection et revenus des facteurs***

Supposons que le pays dispose de relativement plus de capital par rapport au travail que l’étranger et que la branche 1 soit relativement plus utilisatrice de capital que la branche 2. Si le pays s’ouvre il va, d’après la loi de proportion de facteurs, exporter le bien 1 et importer le bien 2. D’après le théorème de Stolper-Samuelson, cette spécialisation dans la production du bien 1 fait croître le revenu du facteur relativement plus utilisé par la branche 1 et va faire baisser le revenu de l’autre facteur : le revenu du capital r augmente et le revenu w du travail diminue. Il y a donc conflit d’intérêts entre les deux facteurs, les détenteurs de revenus du capital souhaitant l’ouverture et les salariés souhaitant le retour à l’autarcie.

***2. La politique commerciale, reflet d’intérêts particuliers***

La politique commerciale d’un État peut être décidée par un vote ou traduire l’influence des lobbies.

Chaque individu est parfaitement conscient de l’impact sur sa situation du choix de l’État en matière de protection. Toute politique commerciale, c’est à-dire tout niveau de protection (ou de subvention) sur le bien importé, influence le revenu de chacun de deux façons : par les revenus directs perçus en tant que facteurs de production et par les revenus de transfert que l’État verse du fait des recettes fiscales qu’il récolte avec les droits de douane.

La collectivité est supposée voter sur chaque proposition de taxe à l’importation (ou de subvention à l’importation) émanant de l’État. Le niveau de taxation (ou de subvention) adopté par le décideur public sera tel qu’une majorité de votants ne le rejette pas.

***3. L’influence des lobbies sur la politique commerciale***

Certains auteurs contestent l’existence de ce lobbying « donnant-donnant » en faisant remarquer que les sommes attribuées par les lobbies sont dérisoires par rapport au gain qu’ils recueillent en termes de protection accordée. Pour eux, le lobbying est informationnel : les lobbies apportent de l’information aux décideurs politiques sur la situation dans laquelle se trouve la branche et sur la propension des producteurs de celle-ci à accepter telle ou telle mesure, en particulier dans le domaine de la politique commerciale.

Les études empiriques révèlent une assez grande variété de situations selon les branches, selon les pays et selon les périodes. Il semble que le lobbying « donnant-donnant » soit plus présent aux États-Unis qu’en Europe.

**C. Les investissements directs étrangers**

Le commerce mondial est fortement lié à l’activité des firmes qui s’implantent à l’extérieur de leur pays d’origine, cette délocalisation donnant lieu à des investissements directs étrangers (IDE).

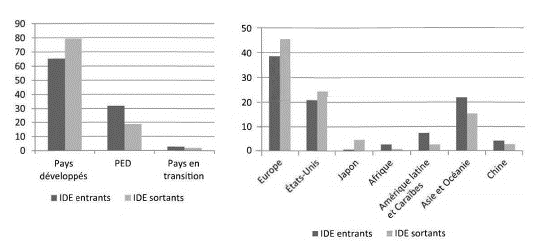
D’après la définition du FMI (Fonds monétaire international), l’IDE est composé de trois éléments : les achats par l’investisseur d’un capital situé à l’étranger (création d’une filiale), le réinvestissement dans une filiale des bénéfices de celle-ci (car cela accroît la présence de la société-mère dans le pays étranger, en termes de capital possédé) et les emprunts et prêts de fonds entre la société-mère et les filiales. Les flux d’IDE sont distingués des flux d’investissements de portefeuille, les premiers correspondant à un contrôle durable de la production par des capitaux venus de l’étranger, alors que les seconds visent un placement optimal, dans une optique uniquement financière.

***1. Evolution et répartition des IDE***

Dans le contexte actuel de mondialisation croissante des économies, l’IDE joue un rôle important dans la stratégie des firmes. Mais, comme le choix en faveur de l’implantation à l’étranger est porteur de risques, les opérations d’investissement sont beaucoup plus irrégulières que celle propres au commerce. On observe, à cet égard, une véritable explosion des flux d’IDE dans la période 1996-2000, la croissance moyenne annuelle s’élevant alors à 38 %, contre 1,3% pour la production mondiale et 3,6 % pour les exportations mondiales.

L’ensemble des pays développés possède, en 2014, 79,4 % du stock mondial d’IDE, le poids des autres régions, pays en développement d’une part, pays en transition d’autre part, restant fort modeste. Néanmoins, en termes de flux, on observe une augmentation importante des investissements venant de certains pays émergents, dans le début des années 2000. Au sein des pays développés, l’Europe constitue la première région d’origine (45,6 %), - en comptabilisant les investissements intra-zone - devant les États-Unis (29,4 %) et le Japon (4,6 %).

*Répartition du stock mondial d’IDE entre région et pays (%), 2014.*



***2. Les effets des IDE***

1. *Sur le commerce* :

Les analyses fondées sur les écarts de revenus du capital entre pays ou sur le caractère horizontal des firmes multinationales (FMN) aboutissent à la conclusion qu’en cas d’IDE sortant, les exportations du pays diminuent, toutes choses égales par ailleurs, autrement dit qu’il existe un effet de substitution entre IDE et commerce. L’observation des faits incite à relativiser cet effet de substitution, sinon dans son existence, du moins dans son ampleur. On constate en effet que la croissance importante des IDE sortants, entre 1980 et le début du XXI siècle, n’a pas empêché les exportations des pays investisseurs de croître à un rythme comparable à celui de la période qui précède.

1. *IDE et emploi :*

Les firmes multinationales qui créent et développent des filiales à l’extérieur du pays de la société-mère sont souvent accusées d’être responsables du sous-emploi des pays du Nord et de la dégradation des conditions de travail dans les pays du Sud. La diversité des situations et la multiplicité des méthodes d’investigation donnent des résultats peu convergents.

Les IDE devraient favoriser la croissance et l’emploi à long terme du fait des gains de compétitivité que les firmes obtiennent en externalisant une partie de leur processus. Dans les pays du nord qui investissent à l’étranger ces effets positifs sont sujet de débats, particulièrement aux États-Unis. Dans les pays du sud qui reçoivent du capital le gain n’existe que pour les pays dotés de conditions favorables (dotations en capital humain, structures adaptées, stabilité économique et politique).

**Conclusion**

En ce début de XXIe siècle, le processus de libéralisation des échanges semble marquer le pas. Il est vrai que depuis 60 ans le degré d’ouverture des économies n’a jamais été aussi élevé, ce qui explique, à la fois, la croissance exceptionnelle de certaines régions (en particulier l’Asie) et les résistances protectionnistes de certains groupes d’intérêt dont le revenu est menacé par la mondialisation. L’économie politique de la protection, qui cherche à analyser les comportements de lobbying face à des États plus ou moins défenseurs de l’intérêt général, ouvre une voie de réflexion prometteuse dont l’enrichissement se fera par de nouvelles études empiriques sur les comportements des acteurs. Si le multilatéralisme est aujourd’hui en panne, c’est aussi parce que les pays se tournent de plus en plus vers les accords régionaux, voire bilatéraux, dont les signataires attendent plus d’avantages que ceux qui pourraient être obtenus dans des négociations à l’ОМС. Toutefois la multiplication de ces accords complexifie la situation de chaque pays au regard de ses relations commerciales et peut faire naître un protectionnisme de zone qui se substituerait à un protectionnisme national. L’investissement direct étranger, dont la croissance, bien qu’instable, est, en moyenne, nettement supérieure à celle du commerce, provient d’une stratégie de recherche de coûts plus faibles et de marchés porteurs. Certains pays du Nord, dans le contexte de crise de 2008-2011, remettent en cause cette externalisation massive des processus productifs considérée comme principale responsable des difficultés du moment. Les études empiriques sur les années 1990 et 2000 incitent cependant à des jugements beaucoup plus nuancés. L’entrée de capital étranger dans les pays du Sud n’est bénéfique à leur croissance - donc à leur emploi - que si d’autres conditions sont remplies.