

dans les échanges commerciaux et la spécialisation internationale.

① Les échanges commerciaux et la spécialisation internationale peuvent s'expliquer par le rôle des dotations factorielles – Modèle HOS -

Chaque bien ou service nécessite une quantité donnée de travail et une quantité donnée de capital. Il existe des biens et des services *labor intensif* dont la fabrication nécessite relativement beaucoup de travail et peu de capital fixe et des biens ou services *capital intensif* dans le cas contraire.

Les pays se caractérisent également par leurs dotations factorielles c'est-à-dire la quantité de travail (L) et de capital fixe (K) qu'ils possèdent. On appelle intensité capitaliste le rapport (K/L).

Ainsi, chaque pays va se spécialiser dans le bien ou le service qui utilise de manière intensive le facteur de production dont il est **comparativement** à l'autre le mieux doté.

Si un pays A possède plus de travail que de capital et à l'inverse un pays B possède plus de capital que de travail le pays A va se spécialiser dans les produits *travail intensif* et le pays B dans les produits *capital intensif*.

Mais si deux pays possèdent tous les deux plus de travail que de capital, l'échange reste possible car l'approche est **comparative**. Ainsi, si un pays A possède 3 fois plus de travail que de capital et un pays B possède 5 fois plus de travail que de capital le pays A va se spécialiser dans les produits *capital intensif* et le pays B dans les produits *travail intensif*. En effet, c'est le pays B qui est comparativement au pays A mieux doté en facteur travail même si, dans l'absolu, ils sont tous les deux mieux dotés en travail.

② Les échanges commerciaux et la spécialisation internationale peuvent s'expliquer par le rôle des dotations technologiques. L'approche par l'offre de M. POSNER.

L'avance technologique d'une nation qui est liée à l'importance de ses dépenses en Recherche et Développement conduit au commerce international. L'avantage technologique peut résulter d'une innovation de procédés (qui permet de produire à un coût plus faible) ou de produits. Dans tous les cas, en créant des procédés nouveaux leur permettant de baisser les prix d'un produit existant et/ou un nouveau produit (protéger par un brevet) les firmes de certains pays acquièrent un avantage technologique qui leur confère un monopole d'exportation pour ces produits. Ainsi, dans un premier temps la demande étrangère est satisfaite par des importations.

Puis l'écart technologique se réduit car les entreprises étrangères imitent les innovations de procédés ou de produits et l'innovation se diffuse. Les pays importateurs produisent alors le bien.

Néanmoins les entreprises innovatrices conservent toujours un avantage de coûts (lié aux économies d'échelle réalisées dans la première phase) et de notoriété et continuent donc à exporter le produit à travers le monde.

③ Les échanges commerciaux et la spécialisation internationale peuvent s'expliquer par le rôle des dotations technologiques. L'approche par la demande de R. VERNON.

R. VERNON montre que les Etats-Unis, parce qu'ils sont dotés d'un vaste marché, peuvent plus que d'autres transformer des connaissances scientifiques en innovations.

Plus précisément, lors de la création d'un produit, celui-ci est fabriqué initialement dans un pays développé (les États-Unis) son prix est élevé et seuls y accèdent, dans ce pays, les ménages ayant des revenus élevés.

Puis, au fur et à mesure que l'innovation se banalise le prix du produit baisse et il se diffuse au sein de la population des États-Unis (du pays *leader*). Dans le même temps, les firmes innovatrices commencent à exporter le produit vers des pays d'un niveau de vie comparable au pays *leader*. Dans cette phase, le produit s'adresse, là encore, aux ménages les plus aisés et les exportations sont donc peu importantes.

Mais progressivement, la production en séries de la part de firmes imitatrices conduit à une diffusion du produit dans l'ensemble des couches de la population et à une baisse des prix, laquelle amène les firmes leader pour rester compétitives à ne plus fabriquer le produit sur leur territoire, mais à le fabriquer dans les pays d'un niveau de développement comparable. Le produit est ainsi désormais importé par les entreprises du pays *leader*. Dans le même temps, le produit est exporté des pays suiveurs vers les pays en développement, il est alors réservé à la population aisée. Puis, lorsque le produit est en déclin, il est fabriqué dans les pays en développement et importé par les pays développés y compris le pays *leader* qui a cessé de le produire.

Entre temps, le pays *leader* technologiquement (EU) fabrique puis exporte un nouveau produit innovant.



## (différenciation des produits, qualité des produits et fragmentation de la chaîne de valeur \*)

① Les échanges entre pays comparables peuvent provenir de facteurs liés à la demande en termes de différenciation verticale des produits (qualité) et/ou de différenciation horizontale des produits (variété) tant de biens de consommation ou d'équipement (biens finals), expliquant alors les échanges intra-branches :

Pour P. KRUGMAN, il convient de rejeter l'hypothèse d'homogénéité des produits. Ainsi les produits d'une même branche ne sont pas identiques, ils sont hétérogènes (différenciation verticale et horizontale). Dès lors les consommateurs ont un goût pour la variété et la diversité des produits. Par conséquent les pays vont échanger entre eux un même produit mais dont les caractéristiques (différenciation horizontale : couleur, packaging etc.) ou les niveaux de qualité (différenciation verticale : différences de qualité, de performance, de taille etc.) sont différents. Le commerce international s'explique alors par une compétitivité hors-prix. De plus, des entreprises peuvent chercher à exporter des produits d'une même gamme vers des pays dont les niveaux de vie sont comparables afin d'accroître leurs débouchés. L'accroissement des débouchés permettant à l'entreprise exportatrice de réaliser des **économies d'échelle internes**. C'est-à-dire que l'accroissement du volume de production permet une baisse du coût unitaire de production dans la mesure où les coûts fixes (en recherche et développement notamment) sont amortis sur une plus grande échelle.

S. B. LINDER va montrer, quant à lui, que les entreprises d'un pays donné vont chercher à accroître leurs débouchés en exportant leurs produits vers des pays de niveau de vie comparable. Les entreprises cherchent donc à s'adresser à une demande représentative ou solvable c'est-à-dire à des consommateurs ayant des niveaux de vie et des modes de vie comparables à ceux de leur propre pays. Le commerce international s'explique par une demande de variétés (différenciation horizontale). Les produits exportables des uns deviennent les produits importables des autres et réciproquement.

↓

**COMPRENDRE LE COMMERCE INTERNATIONAL ENTRE PAYS COMPARABLES**

↑

② Les échanges entre pays comparables peuvent aussi provenir de facteurs liés à l'offre, notamment par l'intérêt, pour les entreprises de procéder à une fragmentation de la chaîne de valeur. Il s'agit alors d'échanger de biens intermédiaires (et non pas de biens finals – comme dans le cas précédent -) :

Les entreprises ont intérêt à fragmenter la chaîne de valeur car tout producteur qui se spécialise dans un nombre limité de tâches devient plus productif pour ces quelques tâches spécifiques et connaît donc des **gains de productivité**. Gains de productivité que ne connaîtra pas une entreprise qui accomplira l'ensemble des tâches nécessaires à la production d'un produit donné.

Par ailleurs, la spécialisation d'une entreprise dans une tâche donnée permet à celle-ci d'accroître les quantités produites, et donc de mieux amortir ses coûts fixes, et ainsi de réaliser **des économies d'échelles internes\*\*** à la firme. Dès lors, les coûts unitaires de production baisse et, pour un même niveau de prix, les marges bénéficiaires s'accroissent.

De plus, sur chaque site de production accueillant des entreprises spécialisées dans un même secteur d'activité des **économies d'échelle externes\*\*** aux firmes peuvent apparaître grâce à la présence d'effets d'agglomération (réseaux de fournisseurs et d'une main-d'œuvre qualifiée et à la diffusion des connaissances et des compétences entre entreprises spécialisées dans la même activité).

(\*) On appelle chaîne de valeur l'ensemble des étapes qui mènent de la conception à la commercialisation d'un produit. Ces étapes concernent des étapes précédant la production (recherche-développement, conception, achats), la production elle-même, puis l'assemblage éventuel du produit et des étapes suivant la production (transport, marketing, services). On parle alors de fragmentation de la chaîne de valeur lorsque les étapes qui mènent de la conception à la commercialisation d'un produit sont réparties entre plusieurs pays avec de bénéficier des avantages comparatifs que chacun d'eux offre.

(\*\*) On appelle économies d'échelle **internes** aux firmes une économie d'échelle qui dépend de la taille de la firme elle-même. Quand l'entreprise produit plus (que sa taille augmente), elle réalise des économies d'échelle internes car elle amortit mieux ses coûts fixes). Les économies d'échelle **externes** dépendent quant à elles de facteurs externes à l'entreprise comme la taille du marché lui-même, la localisation des entreprises etc. (le niveau de production et la taille de la firme restant constants).

## Comprendre que la productivité des firmes sous-tend la compétitivité \* d'un pays c'est-à-dire son aptitude à exporter

**① La productivité permise par le progrès technique est un déterminant direct de la compétitivité prix des entreprises nationales et conditionne l'aptitude d'un pays à exporter (plus qu'il n'importe).**

Les innovations de procédés et organisationnelles permettent d'améliorer l'efficacité de la combinaison productive. Ainsi, le progrès technique permet la réalisation de gains de productivité. Cela signifie que pour une même quantité de facteurs de production mobilisés, le volume de production augmente. Dès lors, toutes choses égales par ailleurs, le coût unitaire de production baisse (accroissement de la compétitivité-coût) et les entreprises sont en mesure de baisser leurs prix, sans réduire d'autant leurs marges bénéficiaires. Elles gagnent donc en compétitivité-prix.

Ainsi, plus les entreprises nationales connaissent des gains de productivité, plus elles sont en mesure de réduire leurs coûts de production et donc de baisser leurs prix, et ainsi de gagner en compétitivité-prix. Elles sont donc davantage en mesure d'exporter les biens ou les services qu'elles produisent ; alors même qu'en même temps les importations des biens ou des services étrangers baissent, puisque les consommateurs nationaux arbitrent désormais pour les produits nationaux devenus moins chers que les produits étrangers.

**LA PRODUCTIVITÉ DES FIRME SOUS-TEND (EST A L'ORIGINE DE ) LA COMPÉTITIVITÉ D'UN PAYS C'EST-A-DIRE SON APTITUDE À EXPORTER.**

**② La productivité permise par le progrès technique est un déterminant indirect de la compétitivité hors-prix ou structurelle des entreprises nationales et permet la capacité d'un pays à exporter plus qu'il n'importe.**

La compétitivité hors-prix des entreprises nationales trouve son origine sur les innovations de produits qui permettent en principe de fabriquer de nouveaux produits (monopole d'innovation) ou de meilleure qualité (différenciation verticale). Les innovations de produits nécessitent des dépenses importantes en recherche et développement. Or, lorsque les entreprises nationales réalisent des innovations de procédés ou des innovations organisationnelles elles connaissent des gains de productivité et leurs coûts de production se réduisent. Mais, si les entreprises nationales décident de maintenir leurs prix (ou baissent ces derniers moins que proportionnellement à la réduction des coûts unitaires) leurs marges bénéficiaires augmentent et donc elles réalisent plus de profits. Les profits supplémentaires générés par les gains de productivité vont permettre d'autofinancer les dépenses de recherche et développement et/ou permettront aux entreprises nationales d'accéder plus facilement aux financements externes (emprunts bancaires ou obligataires et émissions d'actions) dans la mesure où leur rentabilité s'est améliorée. Ainsi, de manière indirecte, les gains de productivité permettent-ils d'améliorer la compétitivité hors-prix des entreprises nationales et ainsi permettent d'accroître leur aptitude à exporter.

(\*) La compétitivité désigne la capacité des entreprises d'une économie nationale à faire face à la concurrence des entreprises étrangères et donc par conséquent elle désigne l'aptitude d'un pays à exporter. On distingue la compétitivité-prix qui désigne la capacité des entreprises nationales à proposer pour un même produit des prix plus faibles que les entreprises étrangères ; et la compétitivité hors-prix qui désigne la capacité des entreprises nationales à être compétitives sans baisser les prix de leurs produits et, ainsi, à être aptes à faire face à la concurrence étrangère et ce, même en dépit de coûts de production et donc de prix plus élevés. La compétitivité hors-prix ou structurelle repose notamment sur la qualité des produits, la différenciation des produits ou encore le caractère innovant des produits, etc. Un pays peut être considéré comme compétitif, lorsque l'ensemble des entreprises nationales exportent plus de biens et de services vers l'étranger, que l'ensemble des entreprises nationales en importent des entreprises étrangères. Son solde du commerce extérieur est donc positif.

① Les entreprises peuvent chercher à internationaliser leur chaîne de valeur pour obtenir une plus grande compétitivité-prix (facteurs liés à l'offre) :

- La recherche de la réduction des coûts de main d'œuvre : Implantation des étapes de la production intensives en travail dans les pays où le coût de la main d'œuvre est relativement faible.
- La recherche de la productivité et la qualité des facteurs de production : Implantation des étapes de la production intensives en capital fixe ou nécessitant des savoir-faire spécifiques dans les pays ayant des avantages comparatifs technologiques.
- La recherche de la réduction des coûts des matières premières : Implantation de certains sites de production dans les pays où se trouvent les matières premières pour en contrôler l'exploitation.
- La recherche de gains de productivité : Lorsque les entreprises fragmentent leur chaîne de valeurs, chaque producteur se spécialise dans un nombre limité d'étapes ce qui lui permet de gagner en productivité en devenant davantage spécialisé. Notamment, lorsque la répartition des tâches se fait en fonction des avantages comparatifs.
- Par ailleurs, la spécialisation d'une entreprise dans une tâche donnée permet à celle-ci de connaître **des économies d'échelles internes** à la firme, dans la mesure où celle-ci peut mieux amortir ses coûts fixes, et ainsi de voir ses coûts unitaires baisser et donc pour un même niveau de prix de voir sa marge bénéficiaire augmenter.
- De plus, sur chaque site de production accueillant des entreprises spécialisées dans un même secteur d'activité des **économies d'échelle externes** aux firmes peuvent apparaître grâce à la présence d'effets d'agglomération (réseaux de fournisseurs et d'une main-d'œuvre qualifiée et à la diffusion des connaissances et des compétences entre entreprises spécialisées dans la même activité)

LES DÉTERMINANTS DE L'INTERNATIONALISATION DE LA CHAÎNE DE VALEUR

② Les entreprises peuvent chercher à internationaliser leur chaîne de valeur pour obtenir une plus grande compétitivité hors-prix (facteurs liés à la demande) :

- La possibilité d'élargir les débouchés en accédant à de nouveaux pays. L'entreprise installe alors des unités de distribution directement dans les pays étrangers.
- Produire le bien ou le service directement sur le territoire étranger permet de **contourner et d'éviter certaines barrières protectionnistes tarifaires et non tarifaires**.
- Produire le bien ou le service directement sur le territoire étranger permet **d'améliorer l'image de marque de l'entreprise** et donc de son produit dans la mesure où l'entreprise emploie de la main d'œuvre locale, paye des impôts, transfère éventuellement des technologies etc.
- Produire localement le bien ou le service permet de mieux connaître la culture du pays et ainsi de **mieux répondre aux besoins des consommateurs locaux**. Il s'agit pour l'entreprise de fabriquer un produit correspondant mieux aux attentes des consommateurs.

③ Les entreprises peuvent chercher à internationaliser leur chaîne de valeur de différentes manières :

- Acheter des produits semi-finis (servant de consommations intermédiaires) à des entreprises étrangères.
- Développer des partenariats exclusifs avec des entreprises étrangères (achat de produits semi-finis comme consommations intermédiaires).
- Réalisation d'Investissements Directs Étrangers (acquisition d'entreprises étrangères existantes ou création d'une entreprise à l'étranger)

### ① Le commerce international permet des gains moyens en termes de baisse des prix :

- Le commerce international peut reposer sur la spécialisation en fonction des avantages comparatifs entre pays. Chaque pays se spécialise dans les biens et services pour lesquels il détient comparativement aux autres un avantage comparatif en termes de coûts, de dotations factorielles ou technologiques. **Il y a donc une allocation optimale des facteurs de production qui conduit à une baisse des coûts de production laquelle peut conduire à une baisse des prix.**
- Grâce au commerce international, les entreprises peuvent accéder à des **matières premières ou des produits semi-finis moins chers** que ceux disponibles sur leur territoire national. Elles gagnent donc en compétitivité-prix et peuvent réduire leurs prix du fait de la baisse des coûts de production.
- Grâce au commerce international, certaines entreprises situées dans des pays en développement peuvent bénéficier de **transferts de technologie**. Elles réalisent alors des gains de productivité ce qui leur permet de réduire leurs coûts et donc de baisser *in fine* leurs prix.
- Grâce à la spécialisation la taille de la production des entreprises s'accroît (elles produisent pour le territoire national et les territoires étrangers), d'où la réalisation **d'économies d'échelle internes**. Dès lors, les coûts unitaires baissent (meilleur amortissement des coûts fixes) et peuvent donc éventuellement baisser leurs prix.
- Les entreprises nationales peuvent **importer du reste du monde des produits moins chers** que les produits nationaux.
- Dans un contexte de **concurrence internationale accrue**, les entreprises nationales sont incitées à **réaliser des innovations de procédés et organisationnelles** pour rester compétitives en termes de prix.

### ② Le commerce international peut permettre de réduire les inégalités entre les pays :

- La fragmentation internationale de la chaîne de valeur, des entreprises occidentales, conduit à la création d'emplois et des **transferts de technologie dans les pays en développement** dont le processus de croissance économique s'accélère.
- Depuis les années 1960 en pratiquant une **politique de remontée de filière** \* de nombreux PED ont réussi leur insertion dans le commerce international et ont connu des rythmes de croissance très soutenus. Les classes moyennes des pays émergents sont alors les grandes gagnantes de la mondialisation tandis que les classes moyennes des pays développés en sont les grandes perdantes.

### ③ Le commerce international peut être à l'origine d'un accroissement des inégalités de revenu au sein d'un même pays :

- De manière à faire face à la concurrence internationale de pays à bas coûts de main d'œuvre, les pays développés, dont la France, ont mis en place à partir des années 1980 une **politique de rigueur salariale** (hausse des salaires à des rythmes plus faibles que la croissance) alors que dans le même temps la déréglementation des marchés financiers était à l'origine d'une explosion des revenus de la propriété (plus-values, dividendes etc.) ➡ Accroissement des inégalités de revenus entre les salariés d'une part et les détenteurs de capitaux (actionnaires notamment) d'autre part.
- Dans les pays développés la fragmentation de la chaîne de valeur, pour certaines étapes de la production intensive en travail dans les PED, a entraîné une **hausse du chômage des personnes peu qualifiées** alors même que les entreprises nationales se sont spécialisées dans les produits à haute valeur ajoutée. Les inégalités de revenus se sont accrues entre travailleurs qualifiés et non qualifiés.
- Au sein des PED on peut observer un accroissement des inégalités salariales entre les salariés travaillant pour les entreprises occidentales dans lesquelles les salaires peuvent être élevés et ceux qui continuent à travailler dans l'économie locale : secteur agricole ou les services, dans laquelle les salaires sont généralement plus faibles.

(\* ) Il s'est agi pour ces pays de se spécialiser, dans un premier temps, dans des produits à faible VAB, nécessitant une main d'œuvre abondante et peu qualifiée. Puis, grâce aux recettes d'exportation obtenues via cette spécialisation d'importer des biens d'équipements de pays développés pour bénéficier de transferts de technologie. Par ailleurs, certains Etats ont profité de la hausse des recettes fiscales liées au supplément de croissance économique pour développer le système éducatif et ainsi permettre un accroissement de la qualification de la main d'œuvre. Dans le même temps, ils ont pu favoriser, pour accélérer le processus de croissance et de développement, l'implantation de FMN sur leur territoire national. Finalement et progressivement ces économies ont pu passer de la production de produits à faible valeur ajoutée à des produits à forte valeur ajoutée nécessitant une intensité capitaliste élevée et exigeant une maîtrise technologique certaine.

### ① Les avantages du libre-échange tant pour l'économie, que pour les producteurs et les consommateurs :

- La **spécialisation** en fonction des avantages comparatifs permet une **allocation optimale des ressources** et conduit à la croissance économique.
- La **hausse des débouchés**, permise par les **exportations**, incite les entreprises à **produire plus**, et ainsi, ces dernières sont conduites à embaucher et investir.
- La **hausse des débouchés**, permise par les **exportations**, permet aux entreprises nationales de mieux amortir leurs coûts fixes et donc de réaliser des **économies d'échelle** qui leur permettent, à prix constants, d'accroître leurs marges bénéficiaires du fait de la baisse des coûts de production et/ou de réduire leurs prix.
- Par le biais des **importations**, le libre échange permet à des entreprises nationales de bénéficier de **transferts de technologies** et/ou d'accéder à des matières premières et produits semi-finis moins coûteux et/ou non disponibles sur le territoire national.
- Par le biais des **importations** les consommateurs nationaux accèdent à des **produits moins chers et beaucoup plus diversifiés**.
- La concurrence internationale des produits importés conduit à un **climat propice à l'innovation** ; les entreprises nationales cherchant à rester compétitives (compétitivité prix et hors-prix).

#### ④ Les inconvénients du la protectionnisme :

Les mesures protectionnistes peuvent nuire à la croissance. Les mesures protectionnistes peuvent être un frein à l'allocation optimale des ressources en maintenant par des mesures protectionnistes les secteurs d'activités non compétitifs et en limitant voire en empêchant la spécialisation dans les secteurs d'activités où le pays détient des avantages comparatifs.

Les mesures protectionnistes peuvent nuire aux producteurs . L'absence de concurrence internationale dans les secteurs protégés n'incite pas les entreprises à innover. D'où une moindre insertion du progrès technique que dans un univers concurrentiel et des gains de productivité plus faibles. De même, si les pays étrangers prennent des mesures de rétorsions, les producteurs nationaux peuvent plus difficilement accéder à certaines matières premières ou produits semi-finis et/ou bénéficier de transferts de technologie. Ils peuvent ne pas pouvoir exporter leurs productions nationales, et donc ne voient pas leurs débouchés s'accroître et ne peuvent pas bénéficier d'économies d'échelle.

Les mesures protectionnistes peuvent nuire aux consommateurs. Les consommateurs sont contraints de consommer des produits nationaux dont la qualité peut s'avérer relativement plus faible et les prix relativement plus élevés que dans une situation où le libre-échange prévaudrait. De même, ils peuvent ne pas pouvoir accéder à une gamme plus qualitative et plus diversifiée de produits étrangers.

### ② Les inconvénients du libre-échange :

- Le commerce international peut être un frein à la croissance économique si les entreprises nationales ne sont pas suffisamment compétitives vis-à-vis des entreprises du reste du monde et que le solde du commerce extérieur est négatif (**pertes d'emplois** dans certains secteurs, nécessité de mettre en œuvre une **politique de rigueur salariale** etc.)
- Le commerce international peut être à l'origine d'un **mal développement**. En effet, pour certains PED, la spécialisation dans des produits à faible VAB, dont la demande augmente relativement faiblement et pour lesquels les termes de l'échange se dégradent (les prix des produits importés augmentent plus vite que les prix des produits exportés) a conduit à une impasse et à un mal développement. **Toutes les spécialisations ne se valent pas.**
- Le commerce international peut être à l'origine d'un **accroissement des inégalités de revenus** entre les ménages d'un même pays.
- Le commerce international peut être à l'origine d'un **processus de domination**. En effet, les exportations des pays développés à destination des pays en développement incorporent moins d'heures de travail que les importations en provenance de ces mêmes pays, du fait d'une productivité plus élevée dans les pays développés et d'un coût du travail plus faible dans les pays en développement.
- Le commerce international s'accompagne d'un **accroissement des émissions de gaz à effet de serre** (transport)

### ③ Les avantages du protectionnisme :

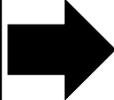
- Le **protectionnisme éducateur de F. LIST pour favoriser le libre échange** : Avant de pouvoir s'insérer dans le commerce international un secteur national a besoin de temps pour se développer et être compétitif (temps nécessaire pour bénéficier d'effets d'apprentissage et/ou d'économies d'échelle) ; d'où la nécessité de protéger dans un premier temps ce secteur.
- Le **protectionnisme défensif de N. KALDOR pour accompagner la sénescence de certains secteurs** : Le déclin de certains secteurs nationaux entraîne du chômage d'où la nécessité de protéger le secteur afin qu'il décline progressivement et ce de manière à accompagner la reconversion des salariés perdant leurs emplois (métallurgie, sidérurgie, textile etc.)
- Le **protectionnisme défensif** pour permettre le maintien sur le territoire national d'**activités stratégiques** pour l'indépendance nationale (agriculture, défense nationale, culture, industrie pharmaceutique).
- Le **protectionnisme stratégique de P. KRUGMAN** : Protéger par des mesures protectionnistes des secteurs d'activités moteurs de l'économie et particulièrement innovants dont les activités vont entraîner des externalités positives pour les autres secteurs. Ces secteurs sont par exemple l'aéronautique, l'industrie pharmaceutique, l'informatique, la robotique et les technologies de pointe, etc.



(\* ) Le libre-échange : Théorie et/ou doctrine économiques qui, appliquant les thèses libérales aux échanges internationaux, préconisent la spécialisation internationale et la suppression de toute entrave tarifaire et non-tarifaire aux échanges internationaux. Au « laisser faire » du libéralisme concurrentiel s'ajoute ainsi le « laisser passer » du libre-échange.

② **Les inconvénients du libre-échange :**

- Le commerce international peut être un frein à la croissance économique si les entreprises nationales ne sont pas suffisamment compétitives vis-à-vis des entreprises du reste du monde et que le solde du commerce extérieur est négatif (**pertes d'emplois** dans certains secteurs, nécessité de mettre en œuvre une **politique de rigueur salariale** etc.)
- Le commerce international peut être à l'origine d'un **mal développement**. En effet, pour certains PED, la spécialisation dans des produits à faible VAB, dont la demande augmente relativement faiblement et pour lesquels les termes de l'échange se dégradent (les prix des produits importés augmentent plus vite que les prix des produits exportés) a conduit à une impasse et à un mal développement. **Toutes les spécialisations ne se valent pas.**
- Le commerce international peut être à l'origine d'un **accroissement des inégalités de revenus** entre les ménages d'un même pays.
- Le commerce international peut être à l'origine d'un **processus de domination**. En effet, les exportations des pays développés à destination des pays en développement incorporent moins d'heures de travail que les importations en provenance de ces mêmes pays, du fait d'une productivité plus élevée dans les pays développés et d'un coût du travail plus faible dans les pays en développement.
- Le commerce international s'accompagne d'un **accroissement des émissions de gaz à effet de serre** (transport)



③ **Les avantages du protectionnisme :**

- **Le protectionnisme éducatif de F. LIST pour favoriser le libre échange :** Avant de pouvoir s'insérer dans le commerce international un secteur national a besoin de temps pour se développer et être compétitif (temps nécessaire pour bénéficier d'effets d'apprentissage et/ou d'économies d'échelle) ; d'où la nécessité de protéger dans un premier temps ce secteur.
- **Le protectionnisme défensif de N. KALDOR pour accompagner la sénescence de certains secteurs :** Le déclin de certains secteurs nationaux entraîne du chômage d'où la nécessité de protéger le secteur afin qu'il décline progressivement et ce de manière à accompagner la reconversion des salariés perdant leurs emplois (métallurgie, sidérurgie, textile etc.)
- **Le protectionnisme défensif** pour permettre le maintien sur le territoire national **d'activités stratégiques** pour l'indépendance nationale (agriculture, défense nationale, culture, industrie pharmaceutique).
- **Le protectionnisme stratégique de P. KRUGMAN :** Protéger par des mesures protectionnistes des secteurs d'activités moteurs de l'économie et particulièrement innovants dont les activités vont entraîner des externalités positives pour les autres secteurs. Ces secteurs sont par exemple l'aéronautique, l'industrie pharmaceutique, l'informatique, la robotique et les technologies de pointe, etc.

④ **Les inconvénients du la protectionnisme :**

**Les mesures protectionnistes peuvent nuire à la croissance.** Les mesures protectionnistes peuvent être un frein à l'allocation optimale des ressources en maintenant par des mesures protectionnistes les secteurs d'activités non compétitifs et en limitant, voire en empêchant, la spécialisation dans les secteurs d'activités où le pays détient des avantages comparatifs.

**Les mesures protectionnistes peuvent nuire aux producteurs .** L'absence de concurrence internationale dans les secteurs protégés n'incite pas les entreprises à innover. D'où une moindre insertion du progrès technique que dans un univers concurrentiel et des gains de productivité plus faibles. De même, si les pays étrangers prennent des mesures de rétorsions, les producteurs nationaux peuvent plus difficilement accéder à certaines matières premières ou produits semi-finis et/ou bénéficier de transferts de technologie. Ils peuvent ne pas pouvoir exporter leurs productions nationales, et donc ne voient pas leurs débouchés s'accroître et ne peuvent pas bénéficier d'économies d'échelle.

**Les mesures protectionnistes peuvent nuire aux consommateurs.** Les consommateurs sont contraints de consommer des produits nationaux dont la qualité peut s'avérer relativement plus faible et les prix relativement plus élevés que dans une situation où le libre-échange prévaudrait. De même, ils peuvent ne pas pouvoir accéder à une gamme plus qualitative et plus diversifiée de produits étrangers.

① **Les avantages du libre-échange tant pour l'économie, que pour les producteurs et les consommateurs :**

- La **spécialisation** en fonction des avantages comparatifs permet une **allocation optimale des ressources** et conduit à la croissance économique.
- La **hausse des débouchés**, permise par les **exportations**, incite les entreprises à **produire plus**, et ainsi, ces dernières sont conduites à embaucher et investir.
- La **hausse des débouchés**, permise par les **exportations**, permet aux entreprises nationales de mieux amortir leurs coûts fixes et donc de réaliser des **économies d'échelle** qui leur permettent, à prix constants, d'accroître leurs marges bénéficiaires du fait de la baisse des coûts de production et/ou de réduire leurs prix.
- Par le biais des **importations**, le libre échange permet à des entreprises nationales de bénéficier de **transferts de technologies** et/ou d'accéder à des matières premières et produits semi-finis moins coûteux et/ou non disponibles sur le territoire national.
- Par le biais des **importations** les consommateurs nationaux accèdent à des **produits moins chers et beaucoup plus diversifiés**.
- La concurrence internationale des produits importés conduit à un **climat propice à l'innovation** ; les entreprises nationales cherchant à rester compétitives (compétitivité prix et hors-prix).



(\*) Le protectionnisme est une doctrine et une politique économique interventionniste menée par un État dans le but de protéger son économie contre la concurrence des entreprises étrangères. Les mesures protectionnistes consistent essentiellement à freiner les importations (Barrières douanières, normes contraignantes, freins administratifs...), encourager les exportations nationales (subventions diverses, incitations fiscales), à privilégier les entreprises nationales dans les appels d'offres de marchés publics, ou encore à empêcher les investisseurs étrangers de prendre le contrôle d'entreprises nationales.