

Le commerce international s'est fortement accru depuis le 18<sup>ème</sup> siècle et ce généralement à un rythme plus élevé que la production réelle. Ainsi, le commerce mondial a été multiplié par plus de 25 depuis 1950 tandis que, dans le même temps, le PIB mondial a été multiplié seulement par 7. On remarque que cette progression est notamment due à l'accroissement des produits manufacturés mais également des services. Les produits manufacturés représentent aujourd'hui 55% des échanges mondiaux tandis que la part des services est de 20%. Force est de constater que les économies nationales sont de plus en plus ouvertes.

Le commerce mondial est dominé aujourd'hui par trois grandes zones à savoir l'Europe occidentale (38%), l'Asie (31%) et les Etats-Unis (13%). C'est la Triade. Les cinq principaux exportateurs mondiaux représentent à eux seuls près de 35% du commerce mondial et les dix premiers un peu plus de 50%.

Initialement, il convient de noter que les pays du Nord étaient spécialisés dans les produits manufacturés et les pays du Sud dans les produits agricoles et des industries extractives. Cette répartition trouvait son origine dans les avantages comparatifs de chaque zone en termes de coûts de production et/ou de dotations factorielles ou technologiques. Mais également dans le « pacte colonial » c'est-à-dire dans la volonté des États occidentaux de trouver dans les pays du Sud des produits non disponibles sur leur territoire dont, notamment, des matières premières énergétiques. Toutefois, avec la demande croissante et donc les échanges croissants de produits manufacturés et des services, la division du travail (DIT) traditionnelle a disparu au milieu des années 1980. Désormais, plus aucune zone n'est spécialisée dans les produits agricoles ou les produits des industries extractives.

Enfin, le commerce international est marqué par la régionalisation des échanges, à savoir le fait qu'une part importante des échanges (environ 2/3 d'entre eux) se fait entre pays géographiquement proches (commerce intra-européen par exemple). De même, le commerce mondial est marqué par des échanges intra-branches, c'est-à-dire qu'il existe des échanges croisés entre deux pays d'un même produit ; par ailleurs on constate aujourd'hui que près d'un tiers des échanges sont des échanges intra-firmes à savoir des échanges de marchandises et de services entre des entreprises appartenant au même groupe mais situées dans des pays différents (fragmentation de la chaîne de valeur / Division Internationale des Processus Productifs – DIPP -).

### **► Comprendre le rôle des dotations factorielles et technologiques (avantages comparatifs) dans les échanges commerciaux et la spécialisation internationale**

De nombreux auteurs ont cherché à justifier et/ou à expliquer le commerce international. Certaines approches théoriques reposent sur **les différences entre les nations**, et défendent la thèse selon laquelle **les pays ont intérêt à se spécialiser** dans certaines activités. **C'est-à-dire à accroître leur niveau de production dans certaines activités et à abandonner la production d'autres activités. Cette spécialisation donne lieu à des échanges interbranches.** La spécialisation représente alors la répartition des activités productives entre différents pays qui participent à l'échange international. C'est la Division Internationale du Travail.

#### **• De l'approche en termes d'avantages absolus d'Adam SMITH à celle des avantages comparatifs de David RICARDO**

L'économiste Adam SMITH va montrer, en 1776, à travers sa théorie des **avantages absolus**, que chaque pays a intérêt à se spécialiser dans les produits pour lesquels il détient un **avantage absolu en termes de coûts de production ou de productivité**. Autrement dit, chaque pays a intérêt à se spécialiser dans les produits pour lesquels il est meilleur que les autres pays, c'est-à-dire les produits qu'il fabrique à moindre coût. En échange, il doit abandonner les produits pour lesquels les autres pays sont meilleurs que lui. La spécialisation conduit alors à une allocation optimale du facteur travail et donc à la croissance économique.

David RICARDO va, en 1817, compléter cette approche. Si un pays par rapport à un autre détient tous les avantages absolus et par conséquent si l'autre pays détient tous les désavantages absolus, l'échange est néanmoins, selon lui, possible. En effet, selon D. RICARDO le pays le plus performant doit se spécialiser dans le produit pour lequel il est **comparativement à l'autre** le meilleur, c'est-à-dire le produit pour lequel son **avantage comparatif est le plus élevé en termes de coûts de production ou de productivité** (cela ne revient pas à dire le produit pour lequel il est le meilleur dans l'absolu) et le pays le moins performant doit se spécialiser dans le produit pour lequel son **désavantage comparatif est le plus faible**. La spécialisation permet donc une plus grande rationalisation au niveau international de l'utilisation du facteur travail et conduit donc à un accroissement du niveau de richesses.

*Si un pays X produit un bien A en 6h et un bien B en 10h et que le pays Y met 12h pour fabriquer le bien A et 30h pour fabriquer le bien B. On peut constater que le pays A est meilleur que le pays B dans la production des deux biens car il les produit tous les deux à moindre coût. Mais on peut observer que le pays X est deux fois meilleur que le pays Y dans le bien A et trois fois plus performant dans le bien B. Son avantage absolu est comparativement plus élevé dans le bien B que dans le bien A. Il va donc se spécialiser dans le bien B tandis que le pays Y va se spécialiser dans le bien A, produit pour lequel son désavantage comparatif est le plus faible. On constate dans cet exemple que le pays X ne se spécialise pas dans le bien A pour lequel dans l'absolu il est le meilleur ou le plus performant, mais dans le bien B, bien pour lequel par rapport (comparativement) au pays Y il est le meilleur.*

### • De l'approche en termes de dotations factorielles de HECKSCHER et OHLIN

Par la suite, d'autres auteurs vont montrer que des pays peuvent avoir intérêt à se spécialiser en fonction de **leurs différences de dotations factorielles des pays**. Là encore, la théorie développée (théorème HOS) s'appuie sur les différences entre les nations et raisonne en **termes comparatifs**. **Plus précisément chaque pays doit se spécialiser dans le produit qui utilise de manière intensive le facteur de production dont il est comparativement à l'autre le mieux doté**. Par exemple, un pays développé à une intensité capitaliste plus élevée qu'un PED. Dès lors, les pays occidentaux par rapport aux PED vont se spécialiser dans des produits qui incorporent relativement beaucoup de capital et peu de travail ; tandis que les PED vont se spécialiser dans des produits « labor intensif ». Par conséquent, si chaque pays utilise davantage le facteur de production dont il est comparativement à un autre pays le mieux doté, alors, il va utiliser davantage ce facteur de production ce qui va faire s'accroître le prix relatif de ce facteur ; tandis que le prix relatif du facteur moins utilisé va baisser. Ainsi, le commerce international doit conduire à une égalisation du prix des facteurs de production. *Dès lors si on raisonne avec un modèle à trois pays (ce qui n'est pas le cas du modèle HOS) : l'Allemagne (intensité capitaliste la plus élevée), la France (intensité capitaliste « moyenne ») et le Sénégal (intensité capitaliste la plus faible). Alors selon HOS, la France mieux dotée en capital qu'en travail doit néanmoins exporter vers l'Allemagne des produits « labor intensif » et importer de celle-ci des produits « capital intensif ». Tandis que la France exportera vers le Sénégal des produits « capital intensif » et importera de celui-ci des produits « labor intensif ».*

La spécialisation internationale peut aussi s'expliquer par l'existence de dotations technologiques. Il s'agit alors de concentrer l'analyse moins sur les facteurs de production (capital, travail) et davantage sur la fonction de production (facteurs technologiques).

### • De l'approche en termes de dotations technologiques, l'analyse par l'offre de M. POSNER

La théorie de l'écart technologique de M. POSNER vise à expliquer comment le progrès technologique, amenant une supériorité technologique conduit au commerce international. L'avantage technologique peut résulter de deux formes de progrès technique, à savoir l'innovation dans les procédés de production ou l'innovation dans le produit. L'innovation de procédé permet de fabriquer les mêmes biens à un coût moins élevé. L'innovation de produit consiste à créer de nouveaux biens ou services ou à améliorer ceux déjà existants. L'avance technologique d'une nation est ainsi liée à l'importance des dépenses de recherche et développement des entreprises. **En créant des procédés et/ou des produits nouveaux, certains pays acquièrent alors un avantage comparatif technologique, ce qui leur confère un monopole d'exportation pour ce secteur**. Ainsi, un commerce d'écart technologique naît si les consommateurs étrangers expriment une demande pour les produits identiques mais moins coûteux ou les produits nouveaux. Dans un premier temps, la demande étrangère est satisfaisante par des exportations. Cependant, ce commerce d'écart technologique disparaît progressivement lorsque les producteurs étrangers imitent les innovations de procédés ou de produits. Ainsi l'innovation se diffuse au fil du temps. S'agissant des innovations de produits ce délai d'imitation sera d'autant plus long que l'innovateur maintient un avantage de coût souvent lié aux économies d'échelle nées de l'existence d'un marché de plus en plus vaste (du fait des exportations). Toutefois, même si les pays initialement importateurs peuvent produire le bien, le premier producteur conserve un avantage de coût et de notoriété et continue à exporter dans le reste du monde.

### • De l'approche en termes de dotations technologiques, l'analyse par la demande de R. VERNON

Dans une approche dynamique de l'économie, l'explication de la spécialisation et de l'échange international doit intégrer les raisons de la localisation de l'innovation dans tel pays plutôt que dans tels autres. Dès lors, et à ce propos, l'économiste R. VERNON va montrer que les États-Unis, dotés d'un vaste et riche marché, permettent plus que d'autres pays avancés, la transformation des connaissances scientifiques en innovations. Plus précisément, lors de la création d'un nouveau produit, les entreprises nationales innovantes vendent, dans un premier temps, exclusivement le produit sur leur territoire national. Le prix de ce produit est élevé et celui-ci est destiné aux consommateurs aisés du territoire national. Puis, à la fin de la phase de nouveauté, commencent à apparaître des exportations de l'entreprise innovatrice. Ces exportations sont initialement peu importantes quantitativement et sont destinées aux fractions les plus aisées des consommateurs étrangers situés dans des pays d'un niveau de développement comparable à celui des entreprises innovantes. On assiste dans le même temps à la production du produit en séries par des firmes imitatrices et le prix du produit, qui se diffuse, baisse. La baisse du prix du produit va, dès lors, permettre une hausse des exportations du pays innovateur vers les pays développés, et ainsi, dans les populations de ces pays, le produit se diffuse tout d'abord à destination des classes moyennes, puis progressivement vers les populations les plus modestes. Lors de la phase de maturité, la concurrence sur le marché national s'accroît et le produit se banalise. De même, sur les marchés étrangers des produits très proches apparaissent. Aussi, pour lutter contre la concurrence qui menace leurs exportations et de manière à rester compétitives, les firmes innovantes vont cesser de fabriquer le produit sur le territoire national et vont désormais importer le produit des pays développés suiveurs. Dans le même temps, le produit est désormais exporté des pays développés suiveurs vers les pays en développement. Il est réservé alors à la partie aisée de la population de ces pays. Enfin, lorsque le produit est en déclin, que de nouveaux produits apparaissent comme substituts, le produit devenu obsolète est exclusivement fabriqué dans les pays en développement qui le fabriquent pour leur propre population, mais aussi pour les pays développés.

## **► Comprendre le commerce international entre pays comparables (différenciation des produits, qualité des produits et fragmentation de la chaîne de valeur)**

Les théories qui ont été étudiées précédemment ont pour point commun d'expliquer le commerce international par l'existence de différences entre pays et en termes d'avantages comparatifs : avantages comparatifs en termes de productivité (David Ricardo), avantages comparatifs en termes de dotations factorielles (Heckscher-Ohlin), avantages comparatifs de nature technologique (Michaël Posner et Raymond Vernon). Les pays échangent ce qu'ils ne produisent pas eux-mêmes ou ce que les autres produisent mieux en échange de ce qu'ils produisent mieux que les autres ou que les autres ne produisent pas.

Toutefois, à partir des années 1970, le développement des échanges entre pays comparables vont amener les économistes à avancer d'autres explications au commerce international que celles qui découlent des avantages comparatifs et donc des différences entre les nations. Ces échanges entre pays comparables sont alors souvent des échanges **intra-branches**. À savoir le fait que deux pays (comparables) vont acheter des produits issus de la même branche. Mais ces produits sont soit verticalement différenciés (différence de qualité) soit horizontalement différencié (différence de variété).

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

À ce niveau, Paul KRUGMAN (1979 et 2008) montre qu'il convient aujourd'hui de rejeter l'hypothèse d'homogénéité d'un produit. L'idée ici développée est que les produits d'une même branche ne sont pas identiques. Ils sont hétérogènes dans leurs caractéristiques, même si leur utilité est la même. Ils vont différer par leur qualité ou le service après-vente proposé (différenciation verticale) ou bien encore leur couleur, leur packaging, leur publicité, leur marketing, etc. (différenciation horizontale). Dès lors, Paul KRUGMAN part du constat que les consommateurs ont une préférence marquée pour la variété et la diversité des produits. Or aucun pays n'est en mesure grâce à son seul système productif à répondre à une telle demande de variétés ou de diversité. Par conséquent, **les pays vont échanger entre eux un même produit mais dont les caractéristiques et/ou les niveaux de qualité sont différents**. Ainsi, les échanges intra-branches répondent à une demande de différences des consommateurs : les produits faisant l'objet de ce commerce ne sont pas homogènes mais différenciés. L'échange intra-branche peut alors porter sur des caractéristiques qui ne sont pas disponibles sur le marché national (cas du marché de l'automobile par exemple). Finalement, l'existence d'un commerce international ne s'explique alors pas tant par des différences de prix, et donc de coûts de production, mais **par la différenciation des produits**, et donc par des politiques stratégiques de recherche, de qualité, de marketing et de publicité. La compétitivité structurelle supplante alors la compétitivité-prix.

Par ailleurs et c'est fondamental, la spécialisation et donc la production d'un produit d'une même gamme en très grand nombre permet la réalisation d'économies d'échelle internes à la firme. À savoir que le coût de production baisse avec le nombre des quantités produites (de telles économies d'échelle sont dues à un meilleur amortissement des coûts fixes comme les dépenses de recherche et développement). Ce qui contribue, là encore à expliquer les échanges intra-branches de produits différenciés verticalement ou horizontalement entre pays comparables.

S. B LINDER part, quant à lui, du concept de **demande représentative** (demande solvable) pour expliquer le commerce international. Dans cette approche, l'échange international ne conduit pas à la spécialisation, mais peut s'apparenter comme la **recherche de nouveaux débouchés**. Autrement dit, le marché extérieur est perçu comme le prolongement du marché intérieur. Dès lors, plus les pays sont semblables et ont le même niveau de développement, c'est-à-dire plus les consommateurs ont des niveaux de vie semblables et plus les échanges de produits sont importants. Cet auteur montre alors que c'est la **demande de variété (différenciation horizontale)** qui conduit à ce que les produits exportables des uns soient les produits importables des autres et ce entre pays de niveaux de développement comparables. **Les échanges intra-branches entre pays comparables sont alors la conséquence des préférences de goûts des consommateurs pour la variété.**

Exemples de différenciation verticale (qualité différente)	Exemples de différenciation horizontale (même qualité mais caractéristiques différentes – différence de variété)
<p>- Haut de gamme / Gamme moyenne / Bas de gamme (exemples : voitures, téléviseurs, textile, etc.).  <i>Dans le cas de l'automobile les entreprises allemandes sont davantage spécialisées dans les véhicules haut de gamme (65% de ses exportations de véhicules) et les entreprises françaises dans la gamme moyenne (48% des exportations). En revanche 85% des exportations françaises de textile sont des exportations haut de gamme et 47% des importations de textile sont « bas de gamme ou de gamme moyenne »</i></p> <p>- Nouveau modèle plus performant (exemple de la téléphonie mobile ou les tablettes tactiles et la guerre entre Apple et Samsung).</p> <p>- Taille du produit (écran des smartphones ou des téléviseurs)</p> <p>- Service après-vente et réputation de la fiabilité des produits.</p>	<p>- Design et couleur d'un produit</p> <p>- Packaging d'un produit</p> <p>- Effet de marque (exemple : les eaux minérales)</p> <p>- Le lieu de fabrication du produit (produit local ou importé). Certains fabricants jouent alors sur le made in France et mettent en avant le « Bleu, Blanc, Rouge » ; les locavores préféreront à qualité égale des produits fabriqués près de chez eux plutôt qu'à l'autre bout du monde)</p>

• 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 des biens intermédiaires.

**Le commerce intra-branche ne concerne pas uniquement les échanges internationaux de biens finals (biens de consommation et biens d'équipement). Il concerne également le commerce de biens intermédiaires (produits semi-finis qui feront l'objet de transformation mais aussi pièces détachées ou composants qui feront l'objet d'un assemblage). Or, les échanges internationaux de biens intermédiaires sont une conséquence directe de la fragmentation de la chaîne de valeur au niveau mondial.**

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 selon les avantages que chacun d'eux offre. Cette fragmentation de la chaîne peut se faire entre pays différents, mais elle peut aussi se faire entre pays comparables. C'est le cas par exemple des avions d'Airbus et de Boeing, ou encore de la fusée Ariane, c'est le cas également de la construction de certains véhicules automobiles.

**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** 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 de connaître des économies d'échelles internes à la firme et ainsi de voir ses coûts unitaires baisser et pour un même niveau de prix de voir sa marge bénéficiaire augmenter.**

**De plus, les entreprises peuvent avoir intérêt à fragmenter leurs chaînes de valeur afin de réaliser des économies d'échelle externes.** Les économies d'échelle externes, sont indépendantes de la taille des entreprises, et s'observent au niveau de bassins industriels (appelés aussi clusters ou pôle de compétitivité) où des entreprises, souvent de la même branche, se regroupent au sein d'une même zone géographique. Aujourd'hui, l'archétype en est la Silicon Valley aux Etats-Unis ou la technopole de Paris-Saclay en France. En effet, dans certains bassins industriels, l'activité de chaque entreprise peut générer des externalités positives sur celle de toutes les autres : on parle d'effets d'agglomération (possibilité de réaliser des gains de productivité grâce à la proximité géographique des entreprises les unes avec les autres.) Alfred MARSHALL identifie plusieurs facteurs à l'origine de ces externalités : - La présence d'un réseau de fournisseurs spécialisés, ce qui évite des coûts liés à la recherche de tels fournisseurs et au transport ; Le recours plus aisé à une main-d'œuvre qualifiée, incitée à se concentrer dans la zone géographique en raison du grand nombre d'employeurs potentiels ; la diffusion de la connaissance, des compétences et des idées entre les salariés de ces entreprises.

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

### **• Le concept de compétitivité**

**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. Elle repose notamment sur la qualité des produits, la différenciation des produits ou encore le caractère innovant des produits, etc.

La compétitivité des firmes détermine donc la capacité des entreprises nationales à exporter davantage que les entreprises concurrentes ne sont en mesure de le faire. En effet, si les entreprises nationales sont en mesure de proposer et de vendre un même produit que leurs concurrentes étrangères mais à un prix moins élevé ou et/ou un produit de meilleure qualité (ou avec plus de variétés), les consommateurs nationaux et étrangers se porteront acquéreurs de ce produit plutôt que celui des concurrents étrangers.

Un premier indicateur qui peut être retenu pour mesurer la compétitivité des firmes et la part que représentent les exportations d'un pays donné dans le total des exportations d'une zone comparativement à celles de ses principaux concurrents. Si cette part s'accroît la compétitivité des entreprises nationales s'accroît (s'améliore) à l'inverse si celle-ci baisse, la compétitivité des entreprises nationale diminue (se détériore). Un autre indicateur consiste à non seulement considérer la capacité des firmes nationales à exporter mais également et plus précisément à exporter plus de produits nationaux vers l'étranger qu'à importer des produits de l'étranger, dans ce cas c'est le solde du commerce extérieur qui est pris en compte. **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.**

### **• La productivité est un déterminant direct de la compétitivité prix des entreprises nationales et sous-tend la capacité d'un pays à exporter plus qu'il n'importe**

Force est de constater donc que pour améliorer sa compétitivité-prix une entreprise doit pouvoir maîtriser voire diminuer le coût de production moyen ou unitaire de ses produits, on parle de compétitivité-coût. Ce coût unitaire dépend à la fois des coûts de production eux-mêmes (coûts salariaux, coûts des consommations intermédiaires, coûts du crédit, montant des impôts etc.) mais aussi de la productivité, c'est-à-dire du rapport entre la valeur ajoutée et le volume des facteurs de production mobilisés pour produire. En effet, plus l'entreprise est en mesure de produire une quantité de plus en plus importante de biens ou de services avec la même quantité de facteurs de production mobilisés, plus son coût unitaire de production baisse et plus l'entreprise est en mesure de réduire ses coûts (hausse de la compétitivité coût) et donc de baisser ses prix et d'accroître ainsi sa compétitivité prix. **La productivité permise par le progrès technique (innovations de procédés) a donc un effet direct sur la compétitivité prix, en permettant la baisse des coûts de production et donc la baisse des prix de vente (tout en conservant ses marges bénéficiaires).**

### **• La productivité est également un déterminant (indirect) de la compétitivité hors-prix**

La compétitivité hors-prix relève de la stratégie des entreprises. Elle désigne la capacité d'une entreprise à résister à la concurrence sans baisser les prix de ses produits. Ainsi, elle continue à être compétitive et à vendre ses produits malgré des prix équivalents voire supérieurs parce qu'ils sont innovants, de meilleure qualité ou qu'ils se différencient des autres. Or, au fondement de la compétitivité hors-prix se trouvent les innovations de produits lesquelles ne sont possibles que via des dépenses de recherche et développement autrement dit des investissements immatériels. Or, ces dépenses de R-D reposent soit sur leur capacité d'autofinancement des entreprises (directement liée aux profits de celles-ci) soit sur leur capacité à lever des fonds (indirectement liée aux profits). Dès lors, l'accroissement de la productivité des entreprises, en permettant une hausse des profits, peut permettre de manière indirecte une hausse des dépenses de recherche et développement, laquelle peut être à l'origine d'innovations de produits permettant ainsi d'améliorer la compétitivité hors-prix. **La productivité permise par le progrès technique (innovations de procédés) a donc un effet indirect sur la compétitivité hors-prix, en permettant la hausse des profits, lesquels permettent de financer directement les innovations de produits par le processus de recherche et développement ou indirectement d'accéder plus facilement à des sources de financement externes qui permettront de réaliser ces dépenses.**

## **► Comprendre l'internationalisation de la chaîne de valeur et savoir l'illustrer**

### **• Les entreprises internationalisent la chaîne de valeur de différentes manières**

**Des firmes achètent des produits intermédiaires ou vendent leurs produits à des firmes étrangères** en fonction des prix mondiaux du marché.

**Des firmes externalisent** certaines de leurs activités auprès de firmes étrangères avec lesquelles elles signent des **partenariats stratégiques** (parfois exclusifs).

**Des firmes externalisent certaines de leurs activités grâce à des Investissements Directs à l'Étranger (IDE).** Ces IDE sont à l'origine de l'émergence des FMN. Dans ce cas une entreprise nationale implante dans un pays étranger des sites de production ou de commercialisation en achetant une entreprise déjà existante dans ce pays ou en construisant une.

### **• Les entreprises internationalisent la chaîne de valeur pour plusieurs raisons**

#### **Des raisons liées à l'offre et à la recherche d'une plus grande compétitivité-prix**

**La recherche de la réduction des coûts de main d'œuvre.** Force est de constater que pour les produits à faible valeur ajoutée et à forte intensité en main d'œuvre des firmes peuvent être conduites à implanter des unités de production à l'étranger et plus précisément dans des pays où la main d'œuvre est relativement moins chère ou à développer des partenariats avec des entreprises situées dans ces pays ou à acheter des consommations intermédiaires dans ces pays. On retrouve ici notamment la théorie des avantages comparatifs en termes de coûts de production, de dotations factorielles et technologiques. *De plus, dans les pays en développement, les coûts additionnels liés aux règles sanitaires et de sécurité sont souvent bien plus faibles, de même que la fiscalité pesant sur les entreprises, alors que les réglementations environnementales sont souvent moins strictes. Tous ces avantages rendent les pays en développement très attractifs en termes d'investissements directs étrangers et c'est pourquoi ces pays mènent une politique de dumping social, fiscal et environnemental pour attirer les entreprises des pays développés sur leur territoire.*

**La recherche de la productivité et la qualité des facteurs de production** permet, elle-aussi, de réduire le coût unitaire de production. C'est pourquoi le niveau d'éducation d'un pays, sa densité technologique et la propension à innover expliquent le maintien des activités de conception, de recherche-développement dans les pays développés. Recherche d'avantages comparatifs en termes de dotations factorielles ou technologiques.

**La recherche de la réduction des coûts des consommations intermédiaires,** va également être pris en compte, en particulier lorsque les matières premières ne sont pas produites sur place. Et certaines entreprises peuvent donc chercher à produire une partie des composantes de leurs produits dans les territoires où sont produites les consommations intermédiaires et également où sont extraites les matières premières. Dans ces pays les prix des consommations intermédiaires peuvent s'avérer moins élevés et des coûts de transports initiaux sont évités.

**La recherche d'économies d'échelles internes et externes aux entreprises** va également être une des raisons de la fragmentation des chaînes de valeur. 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** 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 de connaître **des économies d'échelles internes** à la firme et ainsi de voir ses coûts unitaires baisser et 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)

#### **Des raisons liées à la demande et à la recherche d'une plus grande compétitivité prix et hors-prix**

**La possibilité d'élargir les débouchés** en accédant à de nouveaux marchés sur lesquels l'entreprise va directement produire les biens ou les services. L'entreprise accroît donc son chiffre d'affaires.

**La possibilité d'éviter les éventuelles barrières protectionnistes tarifaires (droits de douane) et non tarifaires (quotas d'importations, licences d'importation etc.) et ainsi de s'assurer des débouchés pérennes.**

De plus, produire un bien ou un service directement dans le pays où ce bien ou ce service sera consommé permet de **mieux répondre aux besoins de la clientèle** et ainsi d'adapter le produit aux spécificités culturelles de la population.

De même fabriquer un produit localement **permet d'améliorer l'image de marque de l'entreprise.** Le consommateur ne consomme plus un produit d'une marque étrangère importé, mais un produit d'une marque étrangère qui est produit sur le territoire national (création d'emplois, distribution de revenus, transferts de technologies etc.)

## **► Comprendre les effets induits par le commerce international : gains moyens en termes de baisse des prix, réduction des inégalités entre les pays et accroissement des inégalités de revenus au sein de chaque pays**

• **Le commerce international permet une baisse des coûts de production et donc une baisse des prix, et ce pour plusieurs raisons**

- La spécialisation en termes d'avantages comparatifs liées à des différences de productivité, de dotations factorielles ou de technologie est à l'origine d'une **allocation optimale des facteurs de production**.

- Une concurrence accrue qui **incite les entreprises à réaliser des innovations de procédés** afin de réaliser des gains de productivité pour gagner en compétitivité-coût et donc *in fine* en compétitivité-prix.

- La **réalisation d'économie d'échelles internes et externes aux entreprises**.

- La **possibilité d'accéder à des matières premières, des produits semi-finis, des biens d'équipements importés moins chers que les produits nationaux**.

- Possibilité de bénéficier de **transferts de technologie** en important de pays plus développés des biens d'équipements plus productifs

• **Le commerce international permet la réduction des inégalités entre pays**

**Certains pays en développement ont réussi par le passé et réussissent aujourd'hui grâce à leur insertion dans le commerce international à voir leur PIB réel augmenter et *in fine* le niveau de vie de leurs habitants.** Partant, les écarts de niveau vie entre ces pays qualifiés aujourd'hui de NPI ou de pays émergents (Les quatre dragons, les cinq bébés tigres, ou encore les BRICS) et les pays développés se réduisent. Des statistiques récentes montrent que les **classes moyennes des pays émergents sont les grandes gagnantes de la mondialisation**, dans la mesure où leurs niveaux de vie ont fortement augmenté, alors qu'à l'inverse **les classes moyennes des pays développés en sont les grandes perdantes** car leurs revenus et donc leurs niveaux de vie ont stagné voire même diminué. Ces pays émergents ont généralement pratiqué **une politique dite de remontée de filières**. Il s'est agi pour ces pays de se spécialiser, dans un premier temps, dans des produits à faible valeur ajoutée, 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. Certains États 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, de manière à bénéficier de transferts de technologie. 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 capitalistique élevée et exigeant une maîtrise technologique certaine.

• **Le commerce international entraîne l'accroissement des inégalités de revenus au sein d'un même pays.**

Le commerce international peut conduire à des inégalités de revenu au sein de chaque pays, mais ces inégalités ne sont pas les mêmes selon les pays.

Dans certains pays développés comme les Etats-Unis ou la France, la spécialisation dans les produits en travail très qualifié et en capital fixe a contribué à faire augmenter la demande de travailleurs qualifiés dont les salaires ont augmenté. Dans le même temps, l'importation en produits intensifs en travail peu qualifié a entraîné une baisse de la demande de travail peu qualifié, ce qui a entraîné une pression à la baisse des salaires et le développement du chômage pour ces actifs. **Les inégalités de revenus entre les salariés se sont donc accrues entre les travailleurs qualifiés qui ont vu leur salaire s'accroître et les salariés peu qualifiés qui ont vu leurs salaires stagner (ou qui ont connu le chômage)**. Par ailleurs, la demande étant forte en capital fixe de haute technologie on peut penser que les revenus des apporteurs de capitaux se sont accrus (hausse des profits et distribution de dividendes et/ou réalisation de plus-values boursières). **Ainsi, on observe une hausse des inégalités de revenus entre les salariés d'une part et les détenteurs de capitaux d'autre part qui bénéficient donc davantage que les salariés de l'ouverture internationale dans la mesure où relativement au travail le capital devient rare.**

Dans certains autres pays, comme la Chine, la demande de travail qui augmente va entraîner une hausse des revenus salariaux et ce quels que soient les profils de qualifications. Par ailleurs, dans certains secteurs les salaires augmentent avec l'intensité de la concurrence que se livrent les entreprises pour recruter des salariés. Cette augmentation se réalise au détriment de la part relative des profits qui rémunèrent les détenteurs du capital. **Ainsi, on observe une hausse des inégalités de revenus entre les salariés d'une part et les détenteurs de capitaux au détriment des détenteurs de capitaux.**

Enfin, **l'implantation de nombreuses FMN dans certains Pays en développement contribuent à accroître les inégalités de revenus au sein des populations.** Les salariés nationaux qui obtiennent des emplois dans les entreprises étrangères peuvent espérer bénéficier de salaires plus élevés que les autres salariés qui continuent à travailler pour des entreprises industrielles nationales ou dans le secteur agricole ou encore dans l'administration.

## ► Comprendre les termes du débat entre libre échange et protectionnisme

### • Les avantages du libre échange

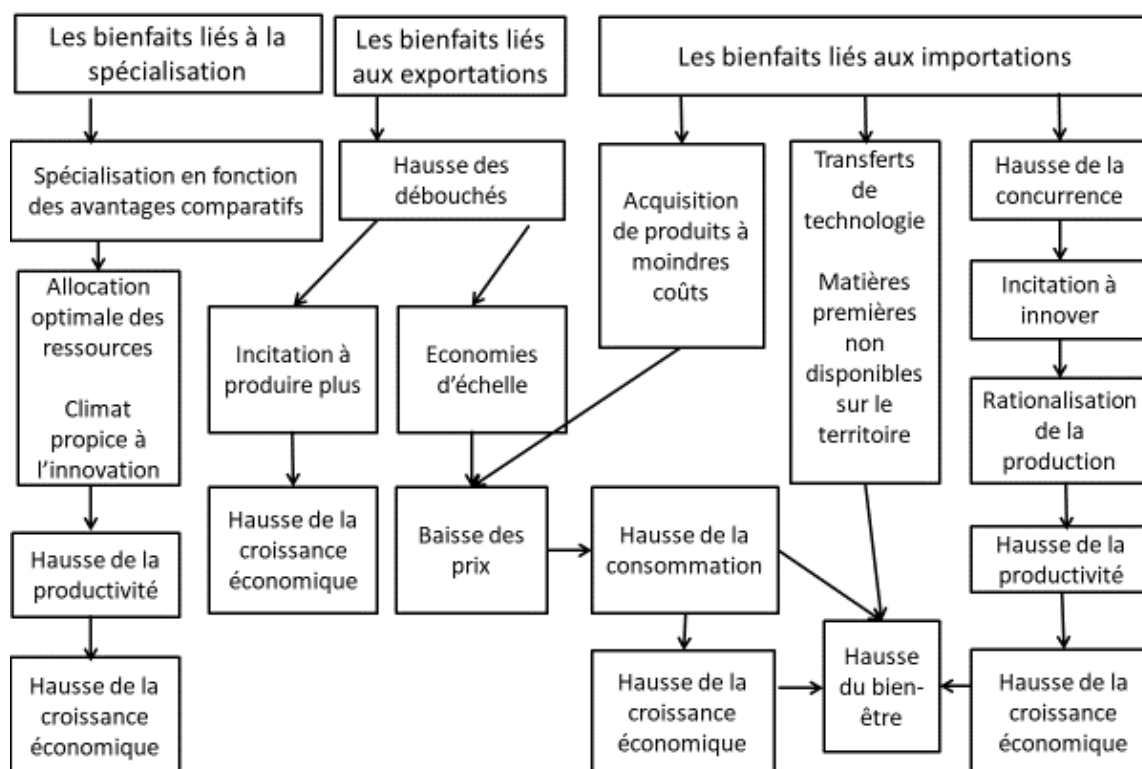
**Le commerce international est source de croissance économique et de bien-être (voir schéma ci-dessous).**

Pour l'ensemble des Pays Développés à Economie de Marché (PDEM), le commerce international a été et reste encore une source importante de croissance économique. Plus récemment, pour certains pays comme les quatre dragons, les bébés tigres, ou encore les pays émergents comme la Chine, l'Inde ou encore le Brésil le commerce international a été et est une source essentielle de croissance. Dans le cas des quatre dragons ou encore de la Chine ces pays se sont initialement spécialisés dans des produits à faible valeur ajoutée (assemblage de produits textile – importations du fil et du tissu) puis grâce aux recettes d'exportations (et en favorisant les IDE) ils ont initié une politique de remontée de filières passant progressivement à des produits à plus forte valeur ajoutée (pour finir avec la construction d'usine clé en main)

**Le commerce international présente des avantages pour les entrepreneurs.** Premièrement la spécialisation en fonction des avantages comparatifs leur permet de réaliser des gains de productivité ; l'accroissement des débouchés leur permet d'accroître leur chiffre d'affaires et de réaliser des économies d'échelle internes ; de même l'importation de biens d'équipements leur permet de bénéficier de transferts de technologies, de même que les importations de certaines matières premières ou de produits semi-finis leur permettent de produire mieux. Au final, le commerce international peut permettre aux entrepreneurs d'accroître leur niveau de profit.

**Le commerce international présente également des avantages pour les consommateurs.** En effet, parce qu'il permet une baisse des coûts unitaires de production, les échanges internationaux peuvent être à l'origine d'une baisse des prix ce qui accroît, toutes choses égales par ailleurs, leur pouvoir d'achat et *in fine* leur niveau de vie. De même, grâce aux importations les consommateurs peuvent disposer d'une plus large gamme de produits dont certains pourraient même ne pas être disponibles sur le territoire national. Il y a alors une plus grande diversité de l'offre. Enfin, l'ouverture internationale s'accompagne généralement d'un accroissement de la concurrence ce qui incite les entreprises à mettre en œuvre des innovations de procédés comme de produits, ce qui est là encore bénéfique aux consommateurs. *In fine*, les échanges internationaux peuvent être source de bien-être pour les consommateurs.

### Les effets bénéfiques du libre échange



### • Les inconvénients du libre échange

**Premièrement il n'est pas forcément source de croissance.** 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. En effet, dans ce cas, le pays produit moins pour le reste du monde que le reste du monde



ne produit pour lui ce qui nuit à sa croissance économique. De plus, toujours faute de compétitivité, certaines activités nationales peuvent être remises en cause (secteurs de la métallurgie, de la sidérurgie, du textile, automobile en France) ce qui peut, à terme, entraîner une hausse du chômage. Plusieurs analyses montrent que dans leur ensemble les entreprises françaises souffrent d'un manque de compétitivité-prix sans qu'une compétitivité hors-prix trop moyenne puisse venir compenser le manque de compétitivité-prix (contrairement aux entreprises allemandes). Enfin, pour favoriser la compétitivité-prix des entreprises nationales certains gouvernements peuvent être conduits (pour ne pas dire contraints) à mettre en œuvre une politique du partage de la VAB en faveur des entreprises (politique de rigueur salariale), ce qui nuit au pouvoir d'achat des ménages et donc au niveau de consommation finale, premier moteur de la croissance économique.

**Deuxièmement, le commerce international peut être à l'origine d'un mal développement.** En effet, pour certains pays en développement, la spécialisation dans des produits à faible valeur ajoutée, 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. **Force est de constater que toutes les spécialisations ne se valent pas.** Par ailleurs, ces pays se sont condamnés à un développement extraverti, c'est-à-dire tourné vers les exportations et la satisfaction des demandes des pays étrangers (en biens agricoles notamment : café, cacao, fruits exotiques etc.) et à importer une grande partie des biens et des services nécessaires à la satisfaction des besoins de la population ; et ce alors même que leurs termes de l'échange se dégradent.

**Troisièmement, le commerce international peut être à l'origine d'un accroissement des inégalités de revenus entre les ménages d'un même pays** (voir ci-dessus.)

**Quatrièmement, pour certains auteurs le commerce international peut être à l'origine d'un processus de domination.** Plus précisément, certains auteurs dénoncent le fait que le commerce international est à l'origine d'un processus de domination au niveau international. Ainsi, si en économie fermée ce sont les capitalistes qui dominent les prolétaires en économie ouverte, ce sont les économies qui maîtrisent les technologies et qui sont spécialisées dans les produits à forte valeur ajoutée qui dominent des économies moins avancées technologiquement et enfermées dans des spécialisations peu porteuses. L'économiste marxiste Emmanuel ARGHIRI applique d'ailleurs la théorie de l'exploitation de Karl MARX aux échanges internationaux. Selon lui, le commerce international serait un processus d'exploitation des pays pauvres par les pays riches. 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. *Ainsi et par exemple s'il suffit d'une heure de travail (forte productivité) dans un pays développé pour créer un bien A dont le coût de production est de 60 euros (coût du travail élevé) alors que dans un pays en développement il faudra 5 heures de travail (faible productivité) pour créer un bien B dont le coût de production est de 10 euros (coût du travail faible) ; par conséquent, il faudra au pays en développement produire 6 biens B pour obtenir 1 bien A. Autrement dit, le pays en développement est contraint d'échanger 30 heures de travail contre 1 heure de travail.* Cet échange inégal entraîne un transfert de valeur et un surprofit pour les firmes des nations développées. Ce surprofit est en partie versé aux salariés des pays riches, qui contribuent alors à l'exploitation des salariés des pays en développement.

**Cinquièmement le commerce international nécessite de nombreux échanges entre les pays,** certaines analyses montrent qu'un même bien peut faire plusieurs fois le tour de la planète avant de parvenir au consommateur final **ce qui entraîne de nombreuses émissions de gaz à effet de serre.**

#### • Les arguments en faveur du protectionnisme

Pour certains auteurs il est donc judicieux de prendre des mesures protectionnistes. 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. Le protectionnisme ne doit pas se confondre avec l'autarcie.

Parmi les théories on retient le **protectionnisme pour favoriser le libre-échange ou le protectionnisme éducateur** de F. LIST. Selon cet économiste allemand, le libre échange généralisé pour les pays non encore industrialisés empêche l'émergence d'industries nationales. Dès lors, il convient de protéger les industries naissantes lesquelles sont moins compétitives que des entreprises déjà « matures » dans la mesure où elles connaissent, lors de leur phase de lancement, des coûts très élevés et n'ont pas encore bénéficié d'économies d'échelle internes et d'effets d'apprentissage. Ainsi, pour cet auteur, comme toutes les spécialisations ne se valent pas, et qu'il vaut mieux par exemple fabriquer des produits manufacturés à haute valeur ajoutée que des produits primaires, un pays spécialisé dans les produits primaires doit fermer ses frontières aux produits industrialisés pour permettre la naissance et le développement des jeunes industries qui seront spécialisées dans ces produits à haute valeur ajoutée. Mais List a souligné le fait que le protectionnisme devait n'être que partiel (certaines branches seulement) et temporaire, car il favorise des prix

élevés au contraire du libre-échange qui accroît la concurrence et fait donc pression à la baisse sur les prix. Et une fois que les entreprises naissantes se sont développées et ont pu connaître des économies d'échelle, des effets d'apprentissage et ont pu amortir leurs coûts fixes c'est l'ouverture et la concurrence internationales qui doivent prévaloir.

**Le protectionnisme défensif** de N. KALDOR. Pour cet économiste, il convient de protéger les entreprises dans une phase de sénescence, autrement dit les entreprises positionnées dans des activités devenues insuffisamment compétitives afin de sauvegarder à court terme les emplois et dans une optique de long terme d'avoir le temps de mettre en place des mesures de reconversion et de reclassement des salariés licenciés. On parle de protectionnisme protecteur ou défensif puisqu'il s'agit de protéger les travailleurs qui devraient perdre leur emploi du fait de la concurrence internationale.

Il s'agit aussi de protéger des industries jugées essentielles et vitales telles que des entreprises dans le secteur de l'alimentation, de l'énergie ou encore de la défense nationale ; par ailleurs en France on considère également que la culture n'est pas une marchandise comme les autres et que des mesures doivent être prises pour protéger les entreprises de ce secteur (c'est l'exception culturelle). La crise sanitaire récente a montré également que le secteur pharmaceutique peut être considéré comme un secteur essentiel et vital pour une nation.

Le protectionnisme peut également se justifier vis-à-vis de pays qui ne respectent pas certaines normes environnementales, les droits fondamentaux des travailleurs ou encore qui pratiquent un dumping social.

Enfin, un protectionnisme limité à certains secteurs peut être favorable à la croissance économique nationale : c'est le principe du **protectionnisme stratégique**. Certains auteurs, comme P. KRUGMAN, soutiennent l'idée que le protectionnisme peut avoir une certaine efficacité sur le plan de la croissance économique. Ainsi, ceux qui défendent les politiques commerciales stratégiques recommandent l'intervention de l'État dans le but d'assurer une meilleure croissance économique. La politique commerciale stratégique est un ensemble de mesures prises par un État pour développer certaines activités jugées stratégiques, c'est à dire permettant de gagner davantage à l'échange international. Ces mesures sont évidemment protectionnistes car elles visent à défendre des entreprises nationales, à leur donner un avantage dans l'échange international face aux concurrents étrangers. Il peut s'agir de subventions, de financement de la recherche-développement, de commandes publiques préférentielles, de restrictions quantitatives sur les importations, etc. Les branches concernées sont celles où les économies d'échelle sont importantes (plus les quantités produites augmentent, plus le coût unitaire de production diminue) du fait de l'importance des coûts fixes, où le coût d'entrée dans la branche est très élevé (ce qui décourage la concurrence) toujours du fait des coûts fixes, et où les effets d'apprentissage sont importants (plus on produit, plus on apprend et mieux on sait faire, ce qui fait diminuer les coûts de production par rapport aux concurrents moins expérimentés). À ces économies d'échelle s'ajoute une justification par les externalités positives: les industries protégées sont souvent situées dans des secteurs de haute technologie, avec des effets d'entraînement non négligeables, des effets d'apprentissage, voire des constitutions de grappes technologiques. Ainsi, par exemple, sans Airbus n'aura jamais pu se développer face à Boeing sans subventions, en particulier sur le plan de la R&D.

#### • Les inconvénients du protectionnisme

**Les mesures protectionnistes peuvent nuire à la croissance.** Selon plusieurs analyses les effets des mesures protectionnistes sur la croissance sont ambigus. D'un côté elles peuvent être considérées comme une étape nécessaire pour protéger les industries naissantes d'un pays. Mais de l'autre, elles ont des effets négatifs sur la croissance si elles consistent à protéger des secteurs déclinants. Cela réduit en effet d'autant les ressources disponibles pour favoriser l'essor d'activités générant de la croissance à plus long terme.

**Les mesures protectionnistes peuvent nuire aux consommateurs.** De même, en protégeant les entreprises nationales de la concurrence des entreprises étrangères cela peut les désinciter à l'innovation. Un tel manque d'innovation peut nuire aux consommateurs nationaux car sans l'aiguillon de la concurrence internationale, la qualité des produits se détériore et les prix augmentent sur le long terme (manque d'innovation, droits de douane, quotas etc.)

**Les mesures protectionnistes peuvent nuire aux producteurs.** En effet, les entreprises nationales comprenant qu'elles ont, face à elles, une clientèle captive (obligée d'acheter leurs produits) ces dernières ne font donc plus d'efforts pour améliorer leur production par des investissements. Il y a donc un gaspillage des ressources, une allocation non optimale des facteurs de production, un manque d'innovations etc. De même en cas de rétorsions des pays victimes des mesures de protectionnisme nationales certaines entreprises nationales peuvent ne plus pouvoir disposer de certaines matières premières ou de transferts de technologie ou bénéficier d'un accroissement de leurs débouchés (absence d'économies d'échelle) etc.

**Les mesures protectionnistes peuvent nuire à la dynamique mondiale.** Des mesures protectionnistes prises par un pays à l'encontre d'un autre pays, peuvent amener de la part du pays qui en est l'objet la mise en œuvre de mesures de rétorsion. En un mot, le protectionnisme entraîne le protectionnisme comme l'illustre parfaitement la guerre commerciale que se sont livrés les Etats-Unis et la Chine de 2016 à 2020 suite à la mise en place par le Président Donald TRUMP de *l'America First*.