

Thèmes et questionnements	Quels sont les fondements du commerce international et de l'internationalisation de la production ?
Notions de terminale et acquis de première	Notions de Terminale : avantage comparatif, dotation factorielle, libre-échange et protectionnisme, commerce intra-firme, compétitivité prix et hors prix, délocalisation, externalisation, firmes multinationales, spécialisation. Acquis de première : gains à l'échange.

En partant d'une présentation stylisée des évolutions du commerce mondial et en faisant référence à la notion d'avantage comparatif, on s'interrogera sur les déterminants des échanges internationaux de biens et services et de la spécialisation.

Le commerce international s'est fortement accru depuis le 18^{ème} siècle et ce généralement à un rythme plus élevé que la production réelle. Ainsi et par exemple 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 sept. 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 était issue d'une part des **avantages comparatifs** de chaque zone mais également d'un « pacte colonial » et d'une 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 traditionnelle a disparu au milieu des années 80. Désormais, plus aucune zone n'est spécialisée dans les produits agricoles et des industries extractives.

Enfin, le commerce international est marqué par la régionalisation des échanges, à savoir le fait qu'une part importante (environ 2/3) des échanges 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.

De nombreux auteurs ont cherché à justifier et/ou à expliquer le commerce international. Certaines approches théoriques reposent sur les **DIFFERENCES** entre les nations et ce au niveau de l'**OFFRE**. D'autres approches reposent sur les **SIMILITUDES** entre les nations et ce au niveau de la **DEMANDE**.

Les théories qui cherchent à justifier le commerce international peuvent être qualifiées de théories libre-échangistes. En effet, le **libre-échange** peut se définir comme une doctrine économique qui, applique, les thèses libérales aux échanges internationaux, et préconise la **spécialisation** internationale et la suppression de toute entrave aux échanges. " Au laisser faire " du libéralisme concurrentiel correspond le " laisser passer " du libre-échange. Cette doctrine est apparue au tournant des 18^{ème} et 19^{ème} siècles et préconise donc la liberté du commerce entre les nations et la suppression de toutes les entraves au libre-échange. Les principales théories du **libre-échange** ont été développées par les économistes Adam SMITH (1776), David RICARDO (1817) et Heckscher et Ohlin (1933). L'ensemble de ces théories a donc pour objectif de montrer que l'échange international et la spécialisation sont source de croissance économique et conduisent donc à l'accroissement des revenus des différents agents. En effet, selon ces auteurs, les pays ont avantage à se **SPECIALISER** dans certaines activités. La **spécialisation** représente la répartition des activités productives entre les différents qui participent à l'échange international. C'est la Division Internationale du Travail.

Plus précisément, en ce qui concerne A. SMITH, celui-ci va chercher à montrer 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 coût de production ou de productivité. Autrement dit, 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 des facteurs de production, elle est source de croissance économique.

David RICARDO va, en 1816, compléter cette approche. Si un pays par rapport à un autre pays détient tous les avantages absolus et par conséquent si l'autre pays détient tous les désavantages absolus, l'échange est néanmoins possible. 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 (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. *Si un pays X est deux fois meilleur qu'un pays Y dans le bien A et trois fois meilleur dans le bien B ; alors le pays X se spécialise dans*

le bien B et le pays Y dans le bien A.

Par la suite d'autres auteurs vont montrer que le commerce international peut s'expliquer par les différences de **dotations factorielles** des pays. Là encore, la théorie développée (théorème HOS) s'appuie sur les DIFFERENCES 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 de ce facteur ; tandis que le prix 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 : 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 doit 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 ».*

Parmi les explications contemporaines du commerce international on peut retenir l'approche en termes d'innovation et de cycle de vie du produit de VERNON. Un pays produit initialement un produit innovant sur le territoire national puis tend à exporter ce produit vers les pays qui ont le même niveau de développement que lui. Lors de la phase de maturité du produit, pour faire face à la concurrence les firmes nationales vont implanter des unités de production à l'étranger et de moins en moins produire le produit sur le territoire national. À terme, le produit n'est plus que fabriqué par des unités situées à l'étranger.

On peut également retenir l'approche de Paul KRUGMAN. Cet auteur remarque que l'essentiel du commerce international ne s'effectue pas entre économies complémentaires et différentes (échanges commerciaux nord-sud) mais entre économies similaires (échanges nord-nord) ; de même il observe que les biens échangés sont très similaires : la suède exporte ses Volvo vers l'Allemagne qui lui vend des BMW. Face à ce constat empirique P. KRUGMAN défend la thèse selon laquelle les consommateurs préfèrent la diversité et que la production intègre des économies d'échelle externes aux entreprises. Sur le premier point la préférence des consommateurs pour la diversité explique la coexistence de différents modèles de voiture et de constructeurs, comme Volvo et BMW là où la théorie classique suppose une spécialisation des économies respectives. Cette logique explique pourquoi il peut y avoir une spécialisation par marque au lieu d'une spécialisation par produit. Sur le deuxième point, P. KRUGMAN montre qu'il existe des économies d'échelles externes à la firme (le coût unitaire de production diminue lorsque la taille du secteur s'accroît et ce indépendamment de la taille de la firme) et que l'existence de ces économies d'échelle externes peut être un facteur explicatif du commerce international. Si en présence d'économie d'échelle internes le marché tend à se structurer en monopole ou à tout le moins en oligopole; en revanche les économies d'échelle externes ne remettent pas en cause la concurrence mais conduisent les entreprises à se concentrer spatialement dans une région ou un pays. En effet, cette concentration des entreprises sur un même territoire va leur permettre de partager des intrants, de la main d'œuvre, des technologies et des infrastructures (on parle alors d'économies d'agglomération). Et dans la mesure où les relations économiques gagnent en efficacité lorsqu'elles sont concentrées localement, par exemple dans un pays donné plutôt que dans deux, alors le commerce international se justifie. Les pays produisant à grande échelle un bien donné seront favorisés car l'augmentation de la production dans l'un des biens génère des externalités positives grâce aux économies d'échelle externes, ce qui aboutit pour ces pays à l'émergence d'un avantage comparatif. Mais celui-ci ne résulte pas de différences initiales entre les deux pays puisque par hypothèse ils étaient parfaitement semblables ; en revanche **cet avantage comparatif trouve son origine dans la spécialisation elle-même, recherchée pour bénéficier d'économies d'échelle externes**. Ainsi, la taille du marché d'une nation peut, en présence d'économie d'échelle externes, être un facteur explicatif du commerce international. Et dès lors, les économies, même dotées de faibles coûts salariaux, ne pourront que difficilement concurrencer le pays qui sera entré en premier dans la production d'un bien donné, car il leur faudra atteindre un niveau de production suffisamment important pour bénéficier, eux-aussi, d'économies d'échelle externes.

De plus, de nombreuses analyses s'appuient sur la **DEMANDE** et rompent avec les approches traditionnelles du commerce international. Pour ces analyses le commerce international peut s'expliquer du côté de la demande et par les **SIMILITUDES** entre les nations. En effet, les échanges vont s'opérer entre pays qui ont des niveaux de développement comparables et ce sur un même produit (échange intra-branche). À ce niveau, B. Lassudrie-Duchène montre qu'il convient de rejeter l'hypothèse d'homogénéité d'un produit. Plus précisément, un produit peut revêtir plusieurs caractéristiques et dès lors, les pays vont échanger entre eux un même produit mais dont les caractéristiques sont différentes. Les fondements du commerce international ne reposent plus sur la compétitivité prix mais sur la compétitivité hors-prix. Toutefois, cette nouvelle explication n'échappe pas complètement au schéma des avantages comparatifs. En effet pour ces auteurs les échanges intra-branches de nature verticale témoignent d'une spécialisation qualitative des pays européens qui produisent des biens de qualités différentes, qui sont produits à partir de fonctions de production différentes (Par exemple, l'industrie allemande est spécialisée dans les voitures haut de gamme et l'industrie automobile française est davantage spécialisée dans les automobiles moyen voire de gamme). S. B LINDER part, quant à lui, du concept de demande représentative pour expliquer le commerce international. Dans

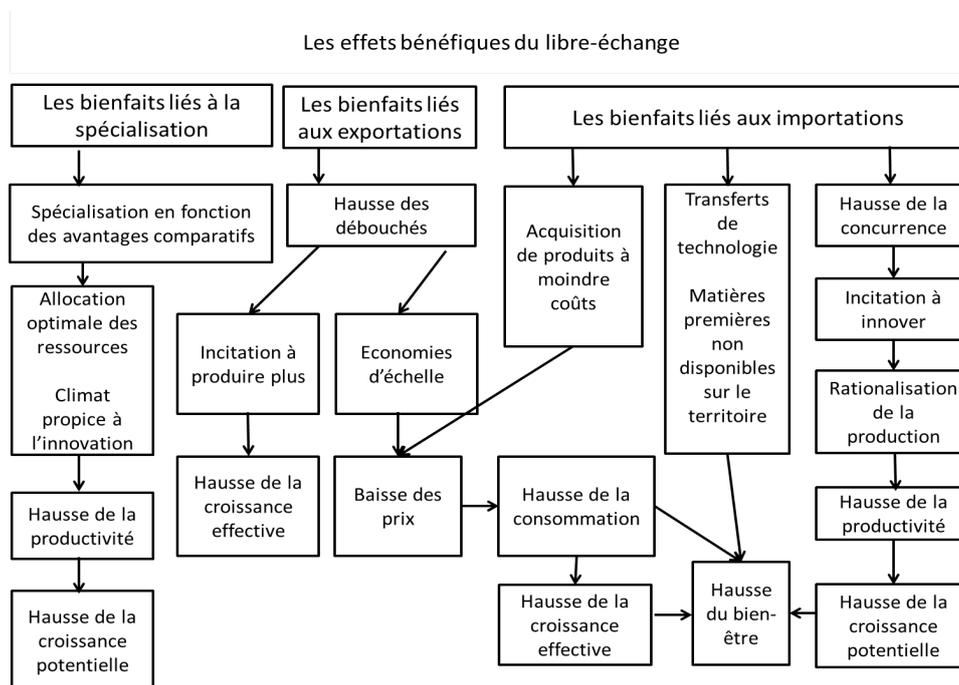
cette approche l'échange international ne conduit pas à la **spécialisation** ; mais peut s'apparenter à la recherche de nouveaux débouchés. Autrement dit, le marché extérieur est perçu comme le prolongement du marché intérieur. Plus les pays sont semblables et ont le même niveau de développement, c'est-à-dire les consommateurs le même niveau de vie et plus les échanges de produits sont importants.

On analysera les avantages et les inconvénients des échanges internationaux pour les producteurs comme pour les consommateurs.

Les avantages du commerce international sont multiples. Au niveau global 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 (textile notamment) 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 l'électronique notamment).

Sur un plan plus spécifique 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 ; 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. 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.



Toutefois, le commerce international peut présenter des inconvénients. 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. La compétitivité des entreprises nationales peut se définir comme la capacité de ces entreprises à faire face à la concurrence des entreprises étrangères. On distingue, à ce niveau, la **compétitivité prix** qui désigne la capacité à proposer des produits à un prix inférieur à celui des concurrents. Elle dépend notamment du coût du travail, des impôts à la production et sur les bénéfices, du coût des matières premières, du taux de change, de la capacité à réaliser des gains de productivité etc. La compétitivité prix peut également dépendre de l'**externalisation** des entreprises. Autrement dit, depuis quelques années, les

grandes entreprises multiplient les opérations d'**externalisation** en confiant à des entreprises plus spécialisées certaines de leurs activités (gestion des salaires, du nettoyage, de la sécurité, de la gestion informatique etc.) qu'elles ne jugent pas essentielles pour leur compétitivité globale et ce dans un souci même de compétitivité. La **compétitivité hors prix ou structurelle** désigne, quant à elle, la capacité à gagner des parts de marché sur des critères autres que celui du prix. Elle repose généralement sur la capacité d'innovation de l'entreprise et recouvre la capacité à améliorer des produits déjà existants ou à créer de nouveaux produits. Ainsi, la compétitivité hors-prix comprend la qualité du produit et le service après-vente ; de même que la différenciation des produits. Ainsi, une entreprise qui parvient à différencier ses produits est une entreprise qui, toutes choses égales par ailleurs, peut gagner des parts de marchés vis-à-vis de ses concurrents. Et ce d'autant plus qu'avec la hausse des niveaux de vie dans les pays développés, il existe de la part des consommateurs une demande de différence (théorie de Lassudrie-Duchêne). 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 celle-ci (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, pacte de responsabilité etc.). On le voit, **le commerce international peut être source de contraintes dans les choix de politiques économiques**.

Les inconvénients du commerce international ne s'arrêtent pas là. 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** (le prix des produits importés augmente plus vite que le prix des produits exportés) a conduit à **une impasse et à un mal développement**. Enfin, concernant ces pays, 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. 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.

On présentera à cette occasion les fondements des politiques protectionnistes et on en montrera les risques.

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 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 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. 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.

Pour N. KALDOR il convient de protéger les entreprises dans une phase de sénescence, autrement dit les 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. 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 (c'est l'exception culturelle).

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 de la **Politique commerciale stratégique**. Certains auteurs 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. Il faut rappeler que, au niveau international comme au niveau national, la concurrence est rarement parfaite, ce qui débouche sur un décalage possible entre le prix du produit sur le marché et son coût de production : avec certaines aides, des entreprises peuvent avoir des coûts nettement plus bas que le prix du marché, ce qui rend évidemment l'échange très avantageux. Quelles branches sont alors concernées ? Il s'agit notamment de 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). A 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.

Il existe plusieurs mesures protectionnistes. Parmi elles on distingue les mesures tarifaires telles que les droits de douane ; les barrières non tarifaires comme les prohibitions commerciales ou encore le contingentement (quota d'importations) ; les barrières para-tarifaires comme les subventions aux exportations ; la mise en place de normes techniques, sanitaires et environnementales ; la mise en place de règlements administratifs pointilleux et enfin la sous-évaluation du taux de change.

Toutefois, les mesures protectionnistes peuvent nuire à la croissance et avoir des effets négatifs sur les consommateurs et les producteurs. 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. 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 le prix augmente sur le long terme (manque d'innovation, droits de douane, quotas etc.) Enfin, les industriels nationaux comprenant qu'ils ont une clientèle captive obligée d'acheter leurs produits, 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.

On s'interrogera sur les effets d'une variation des taux de change sur l'économie des pays concernés

La variation du taux de change doit conduire en principe à un ré-équilibrage de la balance du commerce extérieur. Par exemple, lorsqu'un pays connaît une balance du commerce extérieur excédentaire, cela signifie que ce pays exporte plus de biens et de services vers l'étranger qu'il n'en importe de l'étranger. Dès lors, sur le marché des changes la demande de monnaie nationale est plus élevée que l'offre de monnaie nationale (les agents étrangers cherchent à vendre leur propre monnaie pour se procurer de la monnaie nationale pour acheter des biens et services nationaux dans une plus grande mesure que les agents nationaux cherchent à vendre leur monnaie nationale pour se procurer des devises étrangères pour acheter des biens et des services étrangers). La monnaie nationale s'apprécie (en principe). Or, cette appréciation entraîne une perte de compétitivité des exportations nationales et rend moins chères les importations nationales. Le solde du commerce extérieur tend à revenir vers l'équilibre. Si, en revanche le pays connaît un déficit du commerce extérieur sa monnaie nationale, en principe, se déprécie, ce qui rend ses exportations plus compétitives et ses importations plus chères, ce qui là encore permet en principe un retour vers l'équilibre. **Ce retour vers l'équilibre n'est toutefois pas si simple. Cela dépend en effet de l'élasticité prix des exportations et des importations.** En effet, si la dépréciation a un effet probable sur les exportations (hausse) et importations (baisse) en volume, il y a par ailleurs un effet prix négatif sur les importations dans la mesure où la dépréciation se traduit par une augmentation des prix des produits importés, ce qui provoque une hausse en valeur des importations. Donc, la dépréciation ne se traduit réellement par un rééquilibrage de la balance du commerce extérieur que si les effets quantité positifs l'emportent sur les effets prix négatifs. Or, si le pays dépend de certains produits importés (produits énergétiques ou alimentaires notamment) alors la hausse du prix des produits importés risque de ne pas entraîner une baisse significative du volume des importations (et le coût des importations en valeur s'accroît alors même que les importations en volume baissent !). De même, au niveau des exportations, le gain de compétitivité prix permis par la dépréciation de la monnaie peut ne pas entraîner une hausse des exportations suffisante, si celles-ci souffrent par exemple d'un manque de compétitivité structurelle, ou encore si l'élasticité-prix de la demande pour ce produit est faible (c'est souvent le cas des biens primaires ou à faible VAB : si le prix de la banane est divisé par deux, peut-on penser que les consommateurs étrangers vont en consommer deux fois plus ?). Au final, force est de constater que, par exemple, les effets réels d'une dépréciation sur le solde extérieur sont complexes.

Au-delà, des effets des taux de change sur la balance du commerce extérieur, la variation des taux de change a également un

impact sur les flux internationaux de capitaux. Plus précisément, si les taux d'intérêt monétaire ou financier ont une influence sur les taux de change, la variation anticipée des taux de change a une influence sur les taux d'intérêt. Plus précisément, lorsque pour un pays donné les opérateurs étrangers anticipent une dépréciation future de la monnaie les taux d'intérêt nationaux doivent s'accroître afin d'éviter une fuite éventuelle des capitaux (on dit que le pays paie une prime de risque. Ce fut pendant longtemps le cas de la France vis-à-vis de l'Allemagne. Autrement dit les taux d'intérêt français étaient fortement corrélés avec les taux d'intérêt allemands et ils devaient être supérieurs à ces derniers). Le différentiel des taux d'intérêt en faveur de la monnaie nationale a pour objet de compenser le différentiel anticipé du change en défaveur de la monnaie nationale (c'est la parité des taux d'intérêt). Ainsi, si les agents étrangers anticipent que la monnaie nationale va s'apprécier, cette anticipation peut permettre une baisse des taux d'intérêt nationaux et ainsi être propice à la croissance. De même, les agents étrangers peuvent être incités à réaliser des placements (IDE/portefeuille) dans l'économie nationale afin de placer leur épargne dans une monnaie qui s'apprécie. En revanche, la dépréciation anticipée d'une monnaie va contraindre les autorités à accroître les taux d'intérêt ce qui a pour conséquence de contribuer à freiner la croissance économique.

En s'appuyant sur des données concernant le commerce intra-firme et sur des exemples d'entreprises multinationales, on abordera la mondialisation de la production.

Force est de constater que **la production s'est mondialisée**. Autrement dit, il existe désormais des entreprises qui possèdent au moins une unité de production à l'étranger. Ce sont les **firmes multinationales ou transnationales**. Ces entreprises sont au nombre de 82 000 en 2010, leur production en 2013 est de 34 000 milliards de \$ et leur VAB est de 7 500 000 milliards. Elles embauchent à travers le monde 71 millions de personnes en 2013. Ces FMN sont tout particulièrement concentrées dans le secteur de l'énergie, de l'automobile ou encore de la banque et de la grande distribution. La production des entreprises multinationales se fait de plus en plus sur le mode de la fragmentation ou de l'intégration verticale. On parle de **Division Internationale du Processus Productif (DIPP)**. Autrement dit, les activités productives sont réparties sur un réseau international de sites, chaque site étant spécialisé dans la production d'un ou plusieurs biens intermédiaires, lesquels constituent des inputs pour d'autres sites ce qui génère des **échanges intra-firmes** (échanges entre les filiales, les sites de production et de commercialisation d'un même groupe). Logiquement l'on constate que ce sont dans les secteurs les plus concentrés et les plus intenses en capital (automobile, pharmacie, Equipement électrique) que les **échanges intra-firmes** sont les plus élevés alors que dans les secteurs peu concentrés (les petites structures demeurent la règle) et à forte intensité en main d'œuvre que les **échanges intra-firmes** sont les moins importants.

Ces **échanges intra-firmes** ont été rendus possibles notamment par une réduction des coûts de transport et de communication. Les échanges intra-firmes représentent environ 1/3 du commerce mondial aujourd'hui.

On analysera les choix de localisation des entreprises et leurs stratégies d'internationalisation. On étudiera à cette occasion les principaux déterminants de la division internationale du travail en insistant sur le rôle des coûts et la recherche de la compétitivité hors prix.

Les entreprises peuvent s'internationaliser pour plusieurs raisons : Prendre le contrôle de certaines matières premières et se rapprocher de certaines sources d'approvisionnement (FMN dites primaires) ; **Rechercher des débouchés extérieurs** (FMN à stratégies commerciales). L'implantation de filiales de production et de commercialisation à l'étranger permet une réduction des coûts de transports et la résolution de certains problèmes logistiques et le contournement d'éventuelles mesures protectionnistes. Mais les raisons peuvent également être liées à la recherche d'une **compétitivité hors-prix ou structurelle**. À savoir que l'implantation d'un site de production à l'étranger peut permettre aux entreprises concernées une meilleure connaissance du marché et des attentes des consommateurs ainsi que l'amélioration de l'image de marque. ; **La recherche d'avantages comparatifs en termes de coûts du travail** ; mais également dans des pays où la fiscalité sur les profits est par exemple moins élevée. De même, les entreprises peuvent chercher à se rapprocher de certains pôles de compétitivité (Silicon-Valley) ou encore à bénéficier de certains **avantages comparatifs** en termes de qualification de la main d'œuvre ou d'infrastructures de qualité (ce sont les FMN à stratégies productives). Il convient de souligner le fait, à ce niveau, que l'avantage comparatif en termes de coût de production sera d'autant plus élevé que les coûts de transport seront faibles. Il s'agit dans ce cadre de rechercher **une compétitivité-prix**.

Si historiquement, la prise de contrôle de certaines matières premières et plus récemment la recherche des avantages comparatifs en termes de coûts de production expliquent les flux d'IDE du Nord vers le Sud. Force est de constater que la recherche de débouchés extérieurs notamment expliquent les flux d'IDE Nord-Nord (lesquels sont devenus largement dominants). Enfin, certaines stratégies d'internationalisation autrement dit certains IDE peuvent s'accompagner d'une **délocalisation** à savoir la fermeture d'un site de production dans un pays au profit de l'ouverture d'un site de production dans un autre pays. Les raisons des délocalisations sont nombreuses on peut citer : la recherche d'une meilleure compétitivité-prix, la recherche d'une allocation optimale des ressources, ou encore la volonté de se rapprocher des fournisseurs ou des clients, etc.

Les conséquences de l'internationalisation de la production sont nombreuses. Certaines sont positives, pour les pays d'accueil par exemple, les IDE peuvent être source de transferts de technologie, de créations d'emplois, d'une hausse des revenus distribués et des recettes fiscales et *in fine*, ils sont source de croissance économique. Pour les pays d'origine des IDE, l'internationalisation de la production peut permettre une meilleure allocation des facteurs de production, une diminution des coûts de production et donc une baisse des prix pour le consommateur final. Toutefois, l'internationalisation de la production ne

présente pas que des avantages. Ainsi, dans les pays d'origine, les délocalisations ou la non production nationale entraînent des destructions ou des non création d'emplois (notamment peu qualifiés) ; un risque de désindustrialisation ; et une pression à la baisse des salaires ou des avantages sociaux de manière à rendre l'économie nationale plus attractive. Pour le pays d'accueil on peut craindre une atténuation des spécificités nationales, une dépendance voire une soumission vis—à-vis de l'étranger (le pays est à la merci d'un rapatriement subi des capitaux), une industrialisation forcée et tournée vers l'extérieur (au détriment d'un développement centré sur les besoins de l'économie nationale), un pillage des ressources naturelles par des entreprises étrangères et enfin, une appréciation de la monnaie nationale rendant les exportations de produits nationaux moins compétitives en termes de prix, ce qui fragilise les entreprises locales.