

L'analyse de Robert Vernon du cycle de vie du produit : une analyse dynamique de l'échange international

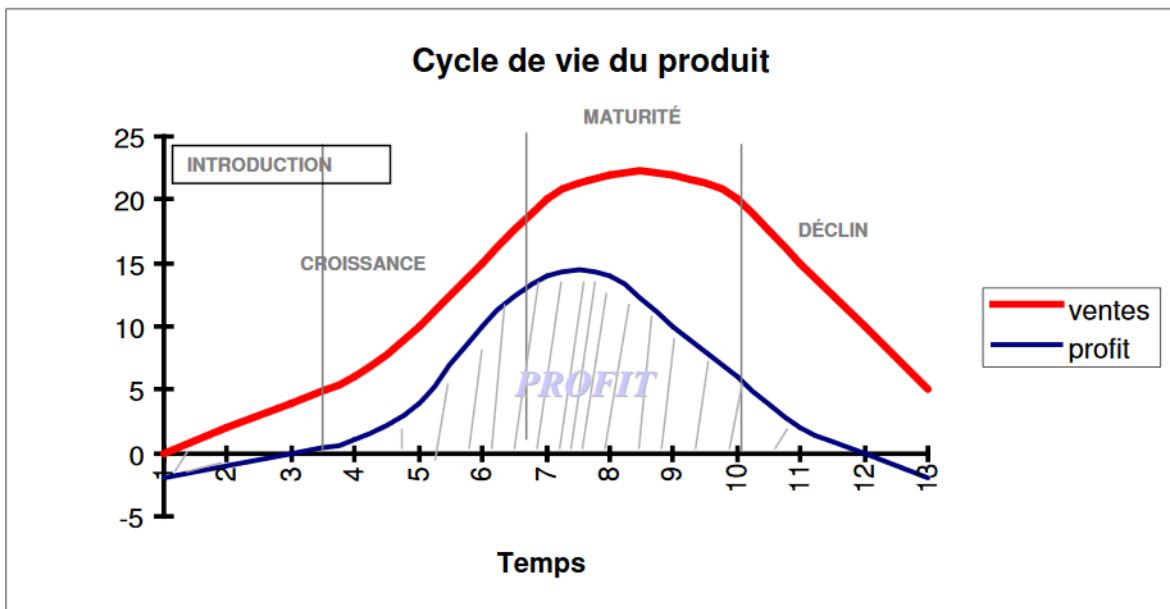
Les analyses néo-technologiques, initiées par la théorie du cycle du produit, proposée par Raymond Vernon en 1966, donnent une dimension dynamique aux avantages comparatifs. Ces analyses considèrent que les produits suivent des cycles technologiques.

- Les 4 phases du cycle de vie du produit :

✓ A partir de l'examen des firmes américaines des années 50-60, R.Vernon montre qu' « une production traverse généralement une série de phases : démarrage, croissance exponentielle, ralentissement et déclin, qui correspondent à l'introduction du produit sur le marché, à sa diffusion, à la maturation et à la sénescence » .

	Naissance du produit	Produit en croissance	Produit à maturité	Déclin du produit
Caractéristiques de production	<ul style="list-style-type: none"> -innovations élevées -techniques de production instables -production intensive en travailleurs qualifiés pour élaborer le produit - production à petite échelle, d'où coût unitaire de production important - prix de vente élevé 	<ul style="list-style-type: none"> -le produit est mis au point, la technologie se stabilise, sauf quelques innovations mineures visant à le différencier -l'intensité en capital devient forte pour répondre à l'augmentation de la demande -production standardisée à grande échelle d'où réduction des coûts de production et baisse des prix 	<ul style="list-style-type: none"> -banalisation de la technologie -proportion de travailleurs non qualifiés s'accroît -la taille des unités de production augmente afin de bénéficier d'économies d'échelle pour réduire les prix 	<ul style="list-style-type: none"> -l'obsolescence du produit se confirme -l'intensité en travail non qualifié augmente -pas d'investissements
Caractéristiques de la consommation	<ul style="list-style-type: none"> -seule une élite disposant de revenus élevés consomme le produit -l'élasticité-prix de la demande est faible car il n'y a pas de produits substituables 	<ul style="list-style-type: none"> -à mesure que le prix diminue, le bien touche une partie croissante de la population qui cherche à imiter les leaders d'opinion qui ont lancé le produit -les consommateurs deviennent plus exigeants sur la qualité, les performances du produit -l'élasticité-prix augmente par l'apparition de substituts 	<ul style="list-style-type: none"> -les leaders d'opinion se détournent du produit qui touche désormais essentiellement les populations à bas revenu -la consommation arrive à saturation -le produit se banalise, la demande est de plus en plus élastique par rapport au prix 	<ul style="list-style-type: none"> du fait de l'apparition de nouveaux produits qui commence à se généraliser, les quantités consommées diminuent
Structure du marché	<ul style="list-style-type: none"> -monopole temporaire pour la firme innovatrice -nombre de firmes restreintes -taille des entreprises dans la branche élevée 	<ul style="list-style-type: none"> -structure oligopolistique : de nombreuses firmes sont attirées par des perspectives de profit élevé et imitent l'innovateur -la concurrence s'effectue par la différenciation des produits, ce qui n'empêche pas une standardisation et une baisse des prix 	<ul style="list-style-type: none"> -l'oligopole se stabilise -le produit se banalise, la concurrence se porte de plus en plus sur les prix -la taille des entreprises s'accroît afin de rechercher les économies d'échelle -des efforts sont tentés pour prolonger le cycle de vie (innovations mineures, publicité) 	<ul style="list-style-type: none"> -la structure de la branche se modifie : sortie des grandes entreprises, apparition des petites entreprises -le marché se trouve en surcapacité, suite à la baisse de la demande, le prix et la qualité des produits diminuent

✓ Le schéma du cycle de vie du produit :



✓ **Le transfert international des activités :** A ces différentes phases de cycle de vie du produit vont correspondre des flux d'échange internationaux entre le pays innovateur et ses partenaires. Vernon est alors amené à distinguer 3 catégories de pays :

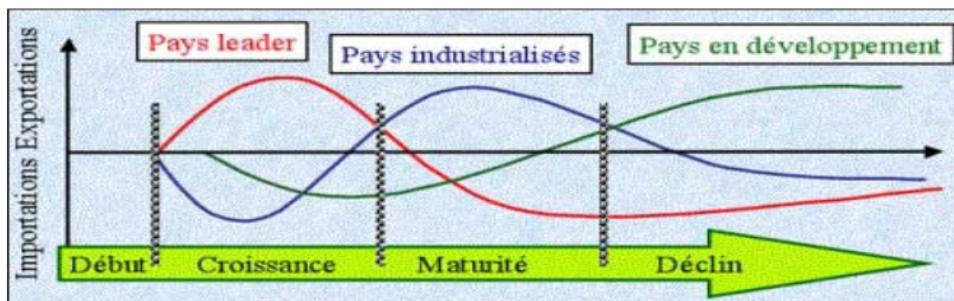
- o le pays leader : les EU (années 50) se situent au sommet de la hiérarchie technologique, les principales innovations émanent de lui ;
- o les pays suiveurs précoces : les pays européens (années 50 - 60) ;
- o les pays imitateurs tardifs : les Pays en Développement (PED).

Vernon va alors distinguer 3 phases :

	Phase 1	Phase 2	Phase 3
Pays leader	<p>Vernon utilise le principe de la demande représentative de Linder :</p> <ul style="list-style-type: none"> -l'apparition du nouveau produit répond à une attente exprimée par les consommateurs du pays d'origine -le marché intérieur sert de marché test afin d'améliorer le produit -seul le pays innovateur connaît une population assez riche pour acheter le nouveau produit -durant cette phase, pas d'échange international, le bien est fabriqué et consommé dans le pays d'origine de l'innovation 	<p>l- e produit étant stabilisé et le prix diminuant, le producteur va chercher à étendre son marché en exportant vers les marchés des pays développés dont les niveaux de revenu sont les plus proches (cf. Linder)</p> <ul style="list-style-type: none"> -la firme innovatrice qui est concurrencée sur son marché intérieur va essayer de profiter de son avance technologique pour prolonger son monopole temporaire sur les marchés étrangers -le pays innovateur connaît donc un excédent de sa balance commerciale sur ce produit 	<ul style="list-style-type: none"> -le pays leader qui supporte des coûts de production élevés va alors délocaliser la production en implantant des filiales dans les pays imitateurs précoces afin de bénéficier de coûts de production plus réduits et de mieux satisfaire la demande des pays suiveurs - le déterminant essentiel de la localisation est le niveau de revenu du pays - la balance commerciale voit son excédent diminuer, puis se transformer en déficit sur ce produit
Pays suiveur précoce		<p>-les consommateurs des PED commencent à demander le produit, tout d'abord les leaders bénéficiant d'un</p>	<ul style="list-style-type: none"> - les filiales du pays leader qui se sont implantées permettent de mieux répondre aux goûts des consommateurs à des prix plus bas, développent la demande

		<p>revenu élevé, puis une partie croissante de la population</p> <ul style="list-style-type: none"> - la balance commerciale des pays est donc de plus en plus déficitaire sur ce produit 	<p>- le pays devient peu à peu exportateur, non seulement vers le pays leader mais aussi vers les PVD, dont les classes les plus aisées commencent à consommer le produit</p>
Pays imitateur tardif			<p>la balance commerciale du pays devient de plus en plus déficitaire à mesure que les classes aisées se convertissent au produit</p>

Dans un dernier temps, les pays imitateurs rapides vont eux aussi éprouver des difficultés à écouler leur production, car le produit étant devenu banal, les consommateurs se tournent vers de nouveaux biens, plus innovants. Les pays vont alors délocaliser leur production vers des PVD qui bénéficient de coûts de main-d'œuvre plus réduits et qui vont donc pouvoir rentabiliser la production, tout en baissant le prix de vente. Dès lors, le pays innovateur et le pays imitateur précoce vont tous deux connaître un déficit de leur balance commerciale sur ce bien, les PVD connaissant un excédent.



• Les rendements croissants : une explication « endogène » de la spécialisation internationale : les économies d'échelle peuvent justifier la spécialisation internationale :

- On prend deux pays semblables en tous points : même niveau technique, même dotation en facteurs, même taille et les consommateurs y ont les mêmes goûts variés...
- On prend deux biens fabriqués dans les mêmes conditions mais avec des rendements croissants dans les deux pays.
- On peut alors montrer que malgré la similitude des coûts comparatifs qui ne justifierait aucun échange entre les deux pays, chaque pays peut trouver avantage à la spécialisation et au commerce international pour obtenir plus de biens qu'en autarcie.
- Le commerce international permet en effet à chaque pays de produire plus efficacement un registre limité de biens sans sacrifier la variété des biens consommés.
 - ✓ En effet, l'augmentation de la production dans l'un des biens génère des gains de productivité, grâce aux économies d'échelle, et donc 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 de rendements croissants.
 - ✓ C'est pourquoi on qualifie cette explication de « théorie endogène » de l'échange international car c'est la spécialisation et l'échange international qui créent l'avantage comparatif issu du phénomène d'économies d'échelle.

- En conclusion :

- ✓ Dans les analyses traditionnelles de l'échange (Smith Ricardo, HOS) :

Avantage comparatif → Spécialisation → Echange international

- ✓ Dans l'analyse des rendements croissants :

Echange international → Spécialisation → économies d'échelle → Avantage comparatif