

Chapitre 2 Quels sont les fondements du commerce international et de l'internationalisation de la production ?

1. Comment expliquer le commerce international ?

1.1 Comment expliquer le CI entre pays ayant des conditions de production différentes ?

a. La notion d'avantages comparatifs

Les pays échangent parce qu'ils sont **différents**. Un pays dispose d'un **avantage comparatif** lorsqu'il peut produire un bien à un **coût relativement plus faible** que ses partenaires.

Cela signifie qu'un pays a intérêt à se **spécialiser** dans les productions pour lesquelles il est relativement le plus efficace, puis à échanger avec les autres pays plutôt que de chercher à tout produire lui-même.

David Ricardo montre que même si un pays est plus productif dans toutes les activités, il a quand même intérêt à se spécialiser là où **son avantage est le plus fort**. De même si un pays est moins productif dans toutes les activités, il a intérêt à se spécialiser dans celles où il est **le moins désavantagé**. En se spécialisant puis en échangeant, tous les pays peuvent y gagner. **Ces gains à l'échange** prennent 2 formes principales : une production totale plus élevée (donc plus de croissance) et des prix plus bas.

L'origine de ces avantages comparatifs (de ces différences de coûts relatifs) s'explique par les **différences de dotations factorielles** ou de **dotations technologiques**.

b. Le rôle des dotations factorielles dans les avantages comparatifs

Les **dotations factorielles** désignent les quantités de facteurs de production dont dispose une économie, principalement le **travail** et le **capital**. Le facteur travail peut lui-même être distingué entre **travail peu qualifié** et **travail qualifié**.

Selon l'analyse d'**Heckscher, Ohlin** et Samuelson (HOS), un pays dispose d'un avantage comparatif dans les productions qui utilisent de manière intensive le facteur de production dont il est **relativement le mieux doté**. Pourquoi ?

Parce que l'abondance ou la rareté relative d'un facteur influence son **prix** :

- un facteur abondant est relativement **moins coûteux** ;
- un facteur rare est relativement **plus coûteux**.

Ces différences de prix des facteurs se répercutent sur les **coûts de production**, ce qui détermine les avantages comparatifs et la spécialisation internationale.

Par exemple, les pays en développement disposent souvent d'une abondance relative de **travail peu qualifié**. Ils ont donc un avantage comparatif dans les productions qui nécessitent beaucoup de travail et peu de capital (textile, assemblage, etc.) car le coût du travail y est relativement faible.

À l'inverse, les pays développés sont généralement mieux dotés en **capital** et en **travail qualifié**. Ils se spécialisent donc davantage dans les productions à forte intensité capitalistique ou technologique (industrie de pointe, équipements complexes, etc.).

En résumé, tout se passe comme si les pays échangeaient, à travers les biens qu'ils exportent et importent, les **facteurs de production qu'ils possèdent en abondance** contre ceux qui sont relativement rares chez eux.

C'est cette abondance relative qui fonde leur avantage comparatif.

c. Le rôle des dotations technologiques dans les avantages comparatifs

Les avantages comparatifs peuvent également être la conséquence de dotations technologiques différentes. On appelle dotations technologiques d'un pays le volume de capital technologique (que l'on peut, par exemple, mesurer par le volume de brevets) et le volume de capital humain (que l'on peut mesurer par le niveau de diplôme moyen de la population active) disponibles dans cette économie. Plus les stocks de capital technologique et de capital humain sont élevés, plus la combinaison productive est efficace ce qui se traduit par une productivité du travail plus élevée. Les différences de productivité conduisent alors à des différences de coûts de production et de prix, ce qui confère un avantage comparatif.

1.2 Comment expliquer le commerce international entre pays comparables

Le commerce entre **pays comparables** occupe un poids important dans le commerce international contemporain. Les échanges entre l'Amérique du Nord, l'Union Européenne, les autres pays d'Europe et le Japon représentent plus de 40 % du commerce mondial aujourd'hui. On peut définir des pays comparables comme des pays qui possèdent des dotations factorielles et technologiques proches (donc des niveaux de développement économique proches). Ils possèdent donc les mêmes avantages comparatifs. Comment alors expliquer les échanges entre ces pays ?

a. La différenciation des produits

Une première manière d'expliquer les échanges entre pays comparables renvoie à l'existence d'une demande des consommateurs pour **la variété des produits**. Plus le choix entre produits différenciés de même niveau de gamme augmente, plus la satisfaction des consommateurs augmente. Le commerce international permet donc d'échanger des produits identiques mais différenciés. Les entreprises de chaque pays proposant des caractéristiques qui sont propres à leurs produits.

Il est possible de justifier la différenciation des produits par le biais de la demande, comme nous venons de le faire, mais également par celui de l'offre. Pour échapper à la concurrence, les firmes mettent en œuvre des stratégies de différenciation de leurs produits. Elles font en sorte de donner à leurs produits des caractéristiques (caractéristiques techniques, design, couleur, forme, image de marque, etc...) que les produits des autres firmes ne possèdent pas.

Cette différenciation des produits permet alors d'expliquer les échanges entre pays comparables : par exemple, la France et l'Italie échangent des fromages de types différents.

b. La qualité des produits

Les économies comparables peuvent également échanger des produits similaires mais de niveau de **gamme différents**: ces produits similaires se distinguent alors par leur niveau de qualité et donc leur prix. Par exemple, la France exporte en Allemagne des voitures de milieu de gamme et importe des voitures haut de gamme.

La capacité d'une économie à se positionner dans une branche donnée sur un niveau de gamme élevé dépend de ses dotations technologiques (capital technologique et capital humain) qui lui permettent de produire ce que ses concurrents ne savent pas faire.

c. Le rôle de l'internationalisation des chaînes de valeur

Les échanges internationaux entre pays comparables ne concernent pas que le commerce de produits finis. Il concerne également le commerce de biens intermédiaires, c'est-à-dire de **produits semi-finis** qui feront l'objet de transformation, mais aussi pièces détachées ou composants qui feront l'objet d'un assemblage. Ce type de commerce est la conséquence directe de la fragmentation des chaînes de valeur.

On parle de **chaîne de valeur** pour décrire l'ensemble des étapes nécessaires pour réaliser un produit. On distingue ainsi : la recherche et développement, la conception, la logistique amont (approvisionnement en matière premières et biens intermédiaires), la production (fabrication et/ou assemblage), la logistique aval (acheminement du produit jusqu'au consommateur final), le marketing, la vente, le service après-vente. Des

pays globalement similaires en termes de dotations factorielles vont alors se spécialiser sur des étapes différentes de la production d'un même bien (exemple de Boeing). L'exemple des constructeurs aéronautiques Boeing illustre cette fragmentation de la chaîne de valeur entre économies comparables puisque sa fabrication implique des centaines d'entreprises originaires de plus de 10 pays différents. Cette internationalisation de la chaîne de valeur d'un produit génère énormément de **commerce international de produits intermédiaires**.

2. La productivité des firmes sous-tend la compétitivité d'un pays.

Nous pouvons définir la compétitivité d'un pays comme l'aptitude à exporter de ce pays. Dans cette optique, un pays gagne en compétitivité lorsqu'il accroît ses exportations et qu'il est capable de faire davantage face à la concurrence internationale.

La compétitivité dépend de la productivité des firmes.

L'immense majorité des firmes se contente de leur marché domestique et ne s'engage pas dans des activités d'exportation. Selon l'Insee, moins de 10 % des entreprises françaises vendent à l'international. On constate aussi que les entreprises de petite **taille** éprouvent de grandes difficultés à s'engager sur le marché international contre près de 75 % des grandes entreprises (GE) et entreprises de taille intermédiaire (ETI), or, ces deux dernières catégories d'entreprise sont aussi celles qui sont les plus productives. Ce sont donc **les entreprises les plus productives** qui assurent l'essentiel des **exportations**.

En effet, une entreprise qui décide d'exporter supporte des **coûts supplémentaires**. Ces coûts du commerce prennent la forme de dépenses de transport, de recherche de partenaires (foires ou salons internationaux par exemple), d'adaptation des produits aux normes locales, de recrutement de personnel polyglotte, de réalisation de formalités douanière, etc. Les profits réalisés à l'exportation sont donc réduits par ces coûts additionnels. Ce qui explique pourquoi seules les entreprises les plus productives s'engagent à l'exportation, tandis que les autres y renoncent.

Le niveau de productivité des firmes va jouer un rôle essentiel dans l'aptitude à exporter d'un pays. Lorsque les entreprises d'un pays réalisent des gains de productivité supérieurs à ceux des autres pays, ces entreprises sont plus performantes car ces gains de productivité permettent de **réduire leur prix**, ce qui augmente leur capacité à exporter et donc la compétitivité du pays.

Les performances des entreprises peuvent aussi être fondées, non pas sur les prix mais sur les **caractéristiques des produits** qui sont valorisées par les consommateurs (la marque, l'image de l'entreprise, la réputation, la qualité des services associés, la fiabilité du produit, le design, le contenu technologique du produit...). Là aussi, le fait d'avoir des entreprises plus performantes stimule les exportations, ce qui améliore la compétitivité de l'économie.

3. Pourquoi les FMN internationalisent-elles leur chaîne de valeur ?

Les échanges induits par les chaînes de valeur mondiales représentent aujourd'hui près de la moitié des échanges mondiaux.

La chaîne de valeur s'internationalise. La chaîne de valeur s'internationalise car les entreprises cherchent à exploiter tous les avantages que leur procure les pays dans la réalisation de telle ou telle étape du processus de production.

Il peut s'agir d'avantages comparatifs basés sur **le coût de production** ou d'avantages d'autres natures : les entreprises peuvent rechercher un territoire où la **main d'œuvre est bien formée** pour y installer un centre

de R&D, un territoire où la **fiscalité** sur les entreprises est plus faible pour y installer leur siège social, un territoire où la **demande** est dynamique pour y développer leur service après-vente, etc...

Les motivations de cette stratégie n'est donc pas uniquement lié aux différences de coûts de production.

Ce mouvement d'internationalisation de la chaîne de valeur a été rendu possible au tournant des années 1980 par plusieurs évolutions :

- La **libéralisation commerciale** (notamment la création de l'OMC et la signature de nombreux accords commerciaux régionaux) a favorisé les échanges internationaux ;
- Les progrès dans le domaine du **transport** (innovations du conteneur et du porte-conteneurs par exemple) ont fait considérablement baisser les coûts du commerce ;
- Le développement des **technologies numériques** a facilité la circulation de l'information entre les entreprises impliquées dans la chaîne de valeur mondiale ;

Les modalités de l'internationalisation de la chaîne de valeur. L'internationalisation de la chaîne de valeur peut se réaliser de deux manières : soit l'entreprise **investit** à l'étranger dans une **filiale**, soit elle fait appel à une entreprise **sous-traitante** en **externalisant** une partie de sa production. Par exemple, Intel, le leader mondial des microprocesseurs, a investi et localisé la fabrication des tranches de silicium ainsi que la recherche et développement (R&D), deux activités très intensives en travail qualifié, dans des pays disposant à la fois d'un niveau élevé de formation et de bonnes institutions pour protéger les innovations, à savoir les États-Unis, Israël et l'Islande. Tandis que l'assemblage, activité plus routinière et nécessitant moins de qualification, est confié à des sous-traitants et localisé dans des pays où le coût du travail est faible comme la Malaisie, les Philippines, le Costa Rica et la Chine.

4. Quels sont les effets du CI ?

4.1 Le CI entraîne une baisse des prix des biens et services

L'un des avantages majeurs du CI est qu'il engendre une **baisse des prix** des produits, aussi bien pour les producteurs que pour les consommateurs.

Cette baisse des prix résulte d'abord de la spécialisation. Conformément aux enseignements de Ricardo, la **spécialisation des pays** dans les activités où ils disposent d'un avantage comparatif et l'abandon des activités inefficaces entraînent mécaniquement une baisse du prix des produits pour les pays participants à l'échange. Par exemple, dans la branche textile-habillement, le commerce international permet aux consommateurs français de profiter de vêtements moins chers produits en Asie.

La baisse des prix provient aussi de l'**extension des marchés**. Le commerce international permet aux entreprises de proposer leur production à un marché plus large et de bénéficier ainsi d'économies d'échelle : les coûts unitaires de production diminuant, les firmes peuvent alors proposer leurs produits à des prix plus faibles.

Enfin, la baisse des prix est la conséquence d'une **augmentation de la concurrence**. Avec l'ouverture des frontières, les entreprises nationales se trouvent en concurrence avec des entreprises du monde entier. Toutes les entreprises sont donc contraintes de réaliser d'importants efforts pour accroître leur productivité et réduire leurs coûts afin d'améliorer leur **compétitivité prix**.

Ces baisses de prix se traduisent par d'importants **gains de pouvoir d'achat** pour les consommateurs. Par exemple, on estime qu'un consommateur français réalise un gain de pouvoir d'achat de 30 à 40% dans la branche textile habillement grâce aux importations.

4.2 Le CI entraîne une réduction des inégalités entre pays

L'essor du commerce international à partir des années 1980 a contribué à une réduction des inégalités entre pays, mesurable par un rapprochement des **niveaux de vie (PIB par habitant)**. Ce phénomène constitue une rupture avec la tendance historique d'augmentation continue des inégalités internationales depuis la première révolution industrielle. La croissance des revenus dans les pays émergents a été nettement plus dynamique que dans les économies les plus développées, entraînant un processus de rattrapage qui s'est également traduit par une diminution de l'extrême pauvreté dans le monde : alors qu'en 1929, 1,4 milliard de personnes vivaient sous le seuil d'extrême pauvreté, ce chiffre est passé à deux milliards en 1989, puis à 736 millions en 2015.

Des pays en développement comme la Chine, l'Inde, le Vietnam et le Bangladesh ont tiré parti de leurs **avantages comparatifs**, notamment dus au **faible coût de la main-d'œuvre**, pour s'insérer dans les échanges internationaux. Ils se sont spécialisés dans des industries à forte intensité de travail peu qualifié, telles que le textile ou la production de jouets.

Ces économies ont su **s'insérer dans les chaînes de valeur internationales** des grandes entreprises des pays développés. Le Bangladesh est ainsi devenu l'un des principaux exportateurs mondiaux de textiles, fournissant des marques comme H&M. De son côté, le Vietnam a attiré d'importants investissements directs étrangers, notamment de Samsung (Corée du Sud), qui y a implanté plusieurs sites d'assemblage de téléphones et d'écrans de télévision. L'impact économique a été considérable : Samsung représente environ 20 % des exportations du Vietnam et emploie directement plus de 160 000 travailleurs vietnamiens.

Ces pays ont ainsi adopté des stratégies de **croissance tirées par les exportations**. Cette approche repose, au moins dans un premier temps, sur la demande extérieure – via les exportations vers les pays riches – plutôt que sur la demande intérieure. Elle s'est traduite par un cercle vertueux :

hausse des exportations → augmentation de la production → croissance des revenus → convergence économique avec les pays développés.

Ce processus de rattrapage s'est poursuivi avec une **accumulation croissante de capital technologique et humain**, modifiant progressivement les avantages comparatifs de ces pays. La Chine est ainsi devenue le pays leader dans la production et l'exportation de voitures électriques.

En définitive, le commerce international et l'intégration dans les chaînes de valeur mondiales ont joué un rôle central dans le développement économique des pays émergents d'Asie, contribuant ainsi à la réduction des inégalités de niveau de vie entre ces nations et les pays développés.

4.3 Le CI augmente les inégalités au sein de chaque pays

L'accélération de la mondialisation commerciale à partir des années 1980 est l'un des facteurs à l'origine de l'augmentation généralisée des inégalités au sein de chaque pays.

Avec la fragmentation internationale de leur chaîne de valeur, les tâches intensives en travail qualifié ont été plutôt localisées dans les pays développés tandis que les tâches nécessitant du travail faiblement qualifié ont été plutôt localisées dans les pays en développement. Il en découle une augmentation des inégalités à la fois au sein des pays développés et au sein des pays en développement. Les pays développés connaissent une hausse de la demande de **travail qualifié** et une baisse de la demande de **travail non qualifié**. En conséquence, la rémunération des plus diplômés augmente tandis que celle des moins diplômés diminue si bien que les inégalités internes sont renforcées. Dans les pays en développement, les inégalités se creusent également parce que les travailleurs qui trouvent un emploi dans les entreprises qui se sont insérées dans le commerce mondial bénéficient d'une rémunération plus élevée. Les inégalités de revenus augmentent donc entre **les salariés des secteurs exportateurs et les autres**.

Par ailleurs, la mondialisation commerciale élargit la taille de certains marchés. La demande mondiale fait augmenter la rémunération des « meilleurs » offreurs de travail (**effet superstar**). On peut citer le cas des écrivains à succès comme J.-K. Rowling, auteure de la série Harry Potter, ou de certains footballeurs. C'est le cas également chez les dirigeants d'entreprise ou des sportifs.

Enfin, avec la mondialisation commerciale et la possibilité pour les entreprises d'investir à l'étranger, on constate que les **grandes métropoles** attirent et concentrent l'activité économique, ce qui creuse les inégalités avec les autres territoires de l'économie nationale.

5. Les termes du débat entre libre-échange et protectionnisme

Le **libre-échange** est une doctrine économique prônant la libre circulation des biens et des services entre les nations. Il en résulte une politique commerciale reposant sur le principe du "laisser-passer", c'est-à-dire la suppression de tous les obstacles aux échanges internationaux. Entre 1945 et 2016, date de l'élection de Donald Trump, on a assisté à un vaste mouvement de libéralisation des échanges internationaux, d'abord dans le cadre des accords du GATT signés en 1947 qui se sont traduits par une forte diminution des droits de douane, puis avec la création de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) dans les années 1990 (adhésion de la Chine en 2001).

Les économistes sont généralement favorables au libre-échange pour les raisons que nous avons déjà évoquées (baisse des prix, baisse des inégalités entre pays, accélération de la croissance économique liée à la spécialisation des pays, plus grande variété de produits liée aux stratégies de différenciations, etc.). Mais, depuis quelques années, avec la hausse des inégalités au sein des pays, les destructions d'emploi ou la dégradation de l'environnement, le libre-échange suscite de plus en plus de critiques qui ont remis sur le devant de la scène le vieux débat libre-échange/ protectionnisme.

Le **protectionnisme** est une politique commerciale visant à restreindre les importations et à favoriser la production nationale en instaurant diverses barrières aux échanges. On distingue :

- Les **barrières tarifaires**, qui affectent directement le **prix** des produits importés ou exportés. Les droits de douane renchérissent les importations, réduisant leur compétitivité face aux produits nationaux, tandis que les **subventions** accordées aux entreprises nationales leur permettent d'exporter à des prix plus bas, favorisant ainsi une forme de **dumping**.
- Les **barrières non tarifaires**, telles que les quotas d'importation, qui limitent la quantité de biens étrangers pouvant entrer sur le marché national.

Ces restrictions réduisent la concurrence pour les producteurs nationaux et protègent certains secteurs de la pression internationale.

5.1. Le protectionnisme a plusieurs effets négatifs.

a. des prix plus élevés. D'une part les droits de douane augmentent directement le prix des produits importés ; d'autre part, les producteurs nationaux à l'abri des barrières protectionnistes sont moins incités à réduire les coûts et les prix car ils sont à l'abri de la concurrence internationale. Par ailleurs, avec l'essor des chaînes de valeur mondiales, les entreprises sont de plus en plus dépendantes des autres pays pour s'approvisionner en produits intermédiaires. Des mesures protectionnistes font donc augmenter le coût des importations de biens intermédiaires, ce qui renchérit les coûts de production et réduit la compétitivité de l'économie. Dans un monde interconnecté à travers les chaînes de valeur globales, les mesures protectionnistes sont donc coûteuses aussi bien pour le pays ciblé par les mesures protectionnistes que pour le pays qui en est à l'origine.

b. le risque d'une guerre commerciale : Enfin, le protectionnisme handicape les exportations des pays partenaires commerciaux. Il y a donc de fortes chances que ces derniers réagissent en imposant des représailles commerciales au pays protectionniste. Adopter des mesures protectionnistes peut donc provoquer une escalade dans les mesures de rétorsion qui peuvent déboucher sur une guerre commerciale comme durant les années 1930.

5.2. Mais le protectionnisme peut se justifier dans certains contextes

S'il existe un consensus entre économistes sur les effets négatifs du protectionnisme, ces derniers soulignent néanmoins que, dans certains cas, le protectionnisme peut être utile.

a. Le protectionnisme éducateur. Lorsqu'une économie en développement cherche à s'intégrer davantage au commerce international, ses entreprises doivent affronter des concurrents étrangers mieux établis, bénéficiant d'une expérience plus longue et d'économies d'échelle plus importantes. Ce désavantage initial peut mettre en péril les industries nationales encore fragiles. La doctrine du protectionnisme éducateur, formulée par Friedrich List, défend l'idée d'une protection temporaire visant à permettre aux entreprises locales d'atteindre une taille critique et une compétitivité suffisante avant d'affronter la concurrence mondiale.

Dans cette logique, les gouvernements peuvent identifier des secteurs stratégiques nécessitant une protection temporaire pour favoriser leur développement. Par exemple, sans soutien des pouvoirs publics dans les années 1970 et 1980 sous la forme de subventions ou de commandes publiques, la firme européenne Airbus n'aurait pas pu concurrencer l'entreprise américaine déjà installée sur le marché des transporteurs aériens, Boeing.

b. La protection de la souveraineté nationale. Certains secteurs sont jugés essentiels à l'indépendance nationale et nécessitent une protection contre la concurrence internationale. C'est notamment le cas de l'industrie de la défense, où les États cherchent à préserver une capacité de production autonome afin de ne pas dépendre d'acteurs étrangers pour leur sécurité. Plus récemment, la crise sanitaire liée à la Covid-19 a révélé la forte dépendance de certains pays, comme la France, en matière de production de vaccins et de médicaments, relançant le débat sur la nécessité d'un protectionnisme sanitaire pour sécuriser l'approvisionnement national.

Dans cette même logique, la culture est considérée comme un secteur stratégique, justifiant des mesures protectionnistes pour préserver l'identité nationale et la diversité culturelle. La France a ainsi défendu l'exception culturelle, un principe visant à soustraire les productions culturelles (cinéma, musique, audiovisuel, livre) aux règles du libre-échange. Cette protection passe par des quotas de diffusion imposant un pourcentage minimal de contenus nationaux dans les médias, ainsi que par des subventions à la création artistique, permettant aux industries culturelles locales de résister face à la domination des productions américaines. Ce type de protectionnisme vise à garantir une souveraineté culturelle, tout comme le protectionnisme industriel vise à préserver l'autonomie économique d'un pays.

c. Un outil contre le dumping environnemental. Le protectionnisme environnemental peut également être un levier pour lutter contre les stratégies de passager clandestin adoptées par certains pays en matière écologique. En appliquant des normes environnementales moins strictes que celles en vigueur à l'échelle internationale, ces États réduisent leurs coûts de production et bénéficient ainsi d'un avantage compétitif déloyal. Pour contrer cette distorsion, des mesures comme une taxe carbone aux frontières peuvent être mises en place. L'Union européenne, par exemple, a instauré le Mécanisme d'ajustement carbone aux frontières, qui vise à imposer un coût carbone aux importations de certains produits fortement émetteurs de CO₂ (acier, ciment, engrais, aluminium, etc.) en fonction des émissions générées lors de leur fabrication. En

renchérissant le prix des biens importés en provenance de pays aux normes environnementales moins strictes, ce mécanisme prévient la concurrence déloyale et incite les entreprises étrangères à adopter des pratiques plus durables pour conserver leur accès au marché européen.