

T-02 Quels sont les fondements du commerce international et de l'internationalisation de la production ?

Source : SES.WEBCLASS.fr - résumé du COURS (par IA) – Relecture humaine

Introduction

Depuis 1945, le commerce international a explosé : le taux d'ouverture mondial est passé de 10 % en 1967 à 30 % en 2007. Ce sont les **entreprises** (et non les États) qui **exportent, importent et investissent à l'étranger**.

Si l'ouverture génère des **gains**, elle suscite aussi des **débats sur ses effets inégaux**.

1. Les raisons de la spécialisation internationale

1.1 Avantages comparatifs : dotations technologiques et factorielles

Les avantages absolus : un pays produit moins cher que les autres → il exporte. Mais insuffisant pour expliquer tous les échanges.

Les avantages comparatifs de Ricardo : même un pays plus efficace partout a intérêt à se spécialiser dans ce pour quoi il est *relativement* le plus efficace, et à importer le reste. Résultat : la production mondiale augmente à quantité de facteurs inchangée. Hypothèses limitantes : libre circulation des biens, immobilité des facteurs, pas de rendements d'échelle.

Les dotations factorielles (approche néoclassique) : chaque pays se spécialise dans les productions utilisant son facteur abondant (et donc bon marché). Ex. : la France dans l'aéronautique (main-d'œuvre qualifiée), la Chine dans le textile (main-d'œuvre abondante peu qualifiée).

L'avance technologique : les pays innovants exportent d'abord leurs nouveaux produits en situation de monopole (revenus élevés), puis vers les pays moins avancés quand le marché intérieur sature.

1.2 Le commerce entre pays comparables : différenciation et chaînes de valeur

Une large part du commerce se fait **entre pays développés** similaires (ou commerce **intra-branche**)

→ il ne s'explique pas par des écarts de coûts.

La différenciation des produits : les consommateurs demandent de la variété. Les échanges portent alors sur des produits similaires mais différents en qualité (différenciation **verticale** : Ferrari vs Peugeot) ou en caractéristiques comme la marque ou le design (différenciation **horizontale**). C'est l'**échange de différences** (Lassudrie-Duchêne).

La fragmentation des chaînes de valeur : les firmes multinationales (FMN) décomposent leur production en tâches localisées selon les avantages de chaque pays. Ex. : Airbus produit ses pièces en Allemagne (fuselage), Royaume-Uni (ailes), France (cockpit), Espagne (empennage). Le **commerce intra-firme** représente jusqu'à 40-50 % des importations de certains pays.

2. Le rôle des firmes dans la mondialisation

2.1 Productivité et compétitivité

Les **exportations** reposent sur une **minorité d'entreprises** :

→ en France en 2017, 500 entreprises réalisaient 70 % des exportations.

Plus une firme est **productive**, plus son **coût unitaire baisse** → meilleure **compétitivité-prix** → **capacité à exporter**.

→ Les **FMN** ont une productivité de 129 000 €/salarié contre 74 000 € pour les PME françaises (2020)

2.2 L'internationalisation des chaînes de valeur

Les **FMN fragmentent leurs activités entre pays** selon leurs avantages comparatifs :

- **Pays développés** (États-Unis, UE, Japon) : **R&D, conception, marketing**
- **Pays émergents** (Chine, Inde, Brésil) : **production manufacturière**
- **Pays riches en ressources naturelles** (Russie, Afrique) : **matières premières**

→ **Plus de 50 % du commerce mondial** de produits manufacturés porte sur des **biens intermédiaires** (pièces, composants), signe de la **profonde intégration des chaînes de valeur mondiales**.

3. Les effets du commerce international

3.1 Effets positifs pour les consommateurs

- **Baisse des prix** (les prix des biens importés en France ont baissé de 5 % entre 2010 et 2016),
- **Diversité de produits** plus grande
- **Hausse du pouvoir d'achat** (*les importations de pays à bas salaires auraient réduit l'inflation française de 0,17 point/an entre 1994 et 2014, soit une économie de 30 milliards d'euros*).

3.2 Effets sur les inégalités : une réalité ambivalente

- **Entre pays** : la mondialisation a **réduit les inégalités mondiales depuis 1990**, grâce au développement de la Chine et de l'Inde (hausse des revenus de milliards de pauvres).
→ La ***courbe de l'éléphant*** (Lakner & Milanovic) illustre cette réduction globale.
- **Au sein des pays** : le commerce international **creuse les inégalités internes**.
→ Dans presque tous les pays, **la part des 10 % les plus riches dans le revenu national augmente**
Exemples : **Chine** (28 % → 40 % entre 1980 et 2016) ; **États-Unis** (35 % → 45 %)
Causes du creusement des inégalités internes :
 - pression sur les salaires peu qualifiés,
 - spécialisation dans les activités qualifiées,
 - essor de la finance et libéralisation de la circulation des capitaux (*qui permet aux plus riches de s'enrichir plus rapidement du fait du rendement plus important de leur épargne – épargne elle-même plus importante*).

3.3 Faut-il rechercher le libre-échange ?

Les avantages théoriques du libre-échange

- Pour les **producteurs** :
 - Élargissement des débouchés → hausse des ventes et des profits
 - Économies d'échelle grâce à la production en plus grande quantité
 - Accès à des biens intermédiaires moins chers à l'étranger (FMN dans leurs propres chaînes de valeur)
 - Pression de la concurrence internationale qui pousse à innover pour ne pas disparaître
- Pour les **consommateurs** :
 - Accès à des produits introuvables localement ou à des prix bien plus bas
 - Hausse du pouvoir d'achat qui peut être réinvesti dans d'autres biens → création de nouvelles activités et d'emplois

Au niveau **mondial** : la spécialisation selon les avantages comparatifs améliore l'allocation des ressources, élève la productivité globale et accroît la production et les revenus de tous les pays participants.

Les dangers du libre-échange

- **Pour les pays développés** : le libre-échange renforce la pression sur les emplois et les salaires peu qualifiés directement en compétition avec les travailleurs du monde entier. Les délocalisations induites par les stratégies des FMN suppriment des emplois non qualifiés et posent un problème de reconversion difficile à résoudre.
- **Pour les pays en développement** : le risque est de se retrouver enfermé dans une **mauvaise spécialisation** dans les produits primaires (agricoles ou miniers), dont les prix sont très volatils et qui ne génèrent pas de croissance durable. De nombreux pays africains spécialisés dans le cacao ou le café illustrent ce piège. De plus, les emplois les plus qualifiés et les mieux rémunérés tendent à rester concentrés dans les pays développés.

3.4 Le protectionnisme est-il sans risque ?

Définition et instruments

Le protectionnisme vise à **protéger l'économie nationale de la concurrence internationale** sans pour autant interdire tous les échanges (*≠ autarcie*). Il repose sur deux grands types de barrières :

Barrières tarifaires : droits de douane (forfaitaires ou en % du prix) qui renchérissent les importations, les rendant moins compétitives. Les **subventions à l'exportation** fonctionnent comme des droits de douane négatifs : elles renforcent la compétitivité des entreprises nationales à l'étranger mais sont assimilées à du dumping et interdites par l'OMC (*exemple: amendes contre Airbus et Boeing*).

Barrières non tarifaires : elles agissent sur les quantités plutôt que sur les prix. Les barrières « dures » sont les **quotas d'importation** (*en principe interdits par l'OMC depuis les accords du GATT de 1947*). Les barrières « douces » sont plus discrètes : normes techniques, sanitaires ou environnementales servant en réalité à protéger les producteurs locaux, procédures administratives ralentissant les douanes. À cela s'ajoute la **sous-évaluation volontaire de la monnaie nationale** pour rendre les exportations moins chères et les importations plus coûteuses.

Deux justifications du protectionnisme

La protection des industries vieillissantes (*objectif défensif*) : protéger temporairement des secteurs en déclin pour éviter des faillites et des licenciements massifs, et donner le temps aux salariés de se former ou de changer d'activité. (*exemple: les accords multifibres en 1974 avaient pour but de limiter les importations textiles dans les pays développés le temps que leurs industries s'adaptent*). En pratique, ces accords ont été maintenus jusqu'en 2004 (au lieu de 1981), ce qui illustre la difficulté à mettre fin à une protection une fois instaurée.

La protection des industries naissantes (*objectif offensif, préconisée par Friedrich List dès 1841*) : protéger temporairement des secteurs nouveaux déjà développés ailleurs pour leur permettre d'atteindre une taille critique, de réaliser des économies d'échelle et de devenir compétitifs (*exemples : l'UE a massivement subventionné Airbus pour lui permettre de concurrencer Boeing, dominant alors le marché mondial. La Chine fait de même aujourd'hui avec Comac*) → Ces **subventions** exposent toutefois les États à des **plaintes devant l'OMC**.

Les risques du protectionnisme

Hausse des prix pour les consommateurs : les droits de douane renchérissent les importations, ce qui réduit le pouvoir d'achat. Les bénéfices sont concentrés sur quelques producteurs et salariés identifiables (donc politiquement visibles), tandis que les coûts sont dilués sur des millions de consommateurs qui ne les perçoivent pas directement (*exemple: les taxes Trump de 2018 sur l'acier et les produits chinois ont généré une hausse de 0,5 point d'inflation aux États-Unis, et taxer l'aluminium a conduit Coca-Cola à augmenter ses prix*).

Désincitation à l'effort de compétitivité : une entreprise protégée durablement n'est plus poussée à innover ou à améliorer sa productivité. Elle peut devenir captive de la protection et réclamer indéfiniment un soutien public, ce qui nuit à la croissance à long terme.

Le risque de guerre commerciale : toute mesure protectionniste peut entraîner des **représailles** de la part des partenaires commerciaux, débouchant sur un conflit commercial généralisé (*exemple: les tensions États-Unis/Chine ont conduit à une multiplication par 7 des droits de douane américains sur les produits chinois en deux ans, et par 3 des droits chinois sur les produits américains. Résultat : hausse des prix pour les consommateurs des deux pays et pénalisation des entreprises qui utilisent des biens intermédiaires importés dans leur production*)

En résumé : le **commerce international** repose sur des **avantages comparatifs** (*technologiques, factoriels*) et sur la différenciation des produits, avec un rôle central des **FMN** via la **fragmentation des chaînes de valeur**. Si ce commerce profite globalement aux consommateurs et réduit les inégalités entre pays, il creuse les inégalités au sein des pays. Le **libre-échange** génère des gains collectifs mais des coûts concentrés sur certains groupes, tandis que le **protectionnisme**, justifié dans certains cas, comporte des risques sérieux d'inefficacité et de conflits commerciaux.