

Chapitre 6

*Une rapide analyse économique
du commerce international*

Introduction

But du chapitre : comprendre les principaux déterminants économiques du commerce international, soit :

=> Expliquer quels avantages les pays retirent à échanger.

=> Comprendre pourquoi les pays se spécialisent dans des productions différentes.

=> Discuter des avantages du libre-échange et du protectionnisme.

Déroulement du chapitre :

=> Présenter les théories fondatrices justifiant le libre-échange et la spécialisation de chaque pays.

=> Montrer les limites de ces approches initiales pour expliquer le renouvellement des théories économiques à partir des années 1970-80

=> Ce qui nous permettra de comprendre la montée du protectionnisme après les années 2000.

1. L'approche classique du commerce international : la théorie des avantages comparatifs.

1.1. Adam Smith et la théorie des avantages absolus

Adam Smith propose en 1776 une première analyse des avantages du commerce international :

Selon Smith, un pays doit se spécialiser dans la production des biens pour lesquels il possède un **avantage absolu** sur les autres pays i.e. qu'il **produit à un coût plus faible que tous les autres pays**.

Tous les pays gagnent à cette spécialisation : mieux vaut acheter moins cher le bien à l'étranger que le produire soi-même à un coût plus élevé.

=> Smith **applique alors au commerce international son analyse des bienfaits de la division du travail** (on parlera plus tard d'une division internationale du travail).

=> Smith **critique en conséquence le protectionnisme et prône le libre-échange**.

Problème : que fait un pays qui n'a aucun avantage absolu ? Il est *a priori* exclu de l'échange international...

Illustration

	Hommes nécessaires pour produire 1 unité de vin	Hommes nécessaires pour produire 1 unité de tissu
Angleterre	30	30
Portugal	10	50

L'Angleterre a intérêt à ne produire que du tissu et le Portugal que du vin.

Avant la spécialisation :

Le Portugal comme l'Angleterre produit avec 60 hommes 1 unité de vin et 1 unité de tissu. Avec 60 hommes au Portugal et 60 hommes en Angleterre, la production totale des deux pays est donc de 2 unités de vin et 2 unités de tissu.

Après la spécialisation :

- Le Portugal produit avec 60 hommes 6 unités de vin
- L'Angleterre produit avec 60 hommes 2 unités de tissu.

On constate déjà que la production totale a augmenté pour 60 hommes dans chaque pays : 6 unités de vin (contre 2 avant) et 2 unités de tissu (idem avant spécialisation).

Supposons qu'au niveau international, 3 unités de vin s'échange contre 1 unité de tissu : on voit alors que les deux pays sont gagnants ; le Portugal aura suite à l'échange international 3 unités de vin et 1 de tissu, et l'Angleterre 1 unité de tissu et 3 unités de vin. On voit donc que chaque pays gagne à échanger et que la production globale a augmenté.

1.2. David Ricardo et la théorie des avantages comparatifs (ou relatifs)

David Ricardo (1817) va répondre aux limites de l'analyse de Smith en montrant qu'un pays avec un désavantage absolu peut tout de même échanger, et que cela est profitable à tout le monde.

=> *Voir doc. diapo suivante*

Pour Ricardo, **un pays doit se spécialiser dans la production du bien pour lequel il possède un avantage relatif i.e. la production pour laquelle il possède l'avantage le plus grand OU le désavantage le plus faible.**

Conséquence :

=> Cette spécialisation permet un gain à l'échange pour tous : tous les pays sont gagnants ; justifie le libre échange.

=> MAIS : elle ne dit rien sur la répartition de ces gains, qui peuvent être très inégalitaires.¹

Avantages comparatifs ou relatifs : une *théorie essentielle à la justification du libre-échange.*

David Beckham doit-il tondre lui-même sa pelouse ?

David Beckham doit-il tondre lui-même sa pelouse ? David Beckham passe beaucoup de temps sur la pelouse. Il fait partie des joueurs les plus talentueux du monde (du football). (...) Très probablement est-il aussi doué dans d'autres activités. Par exemple, imaginez que Beckham puisse tondre son gazon plus vite que n'importe qui au monde. S'il le peut effectivement, cela signifie-t-il qu'il devrait le faire ? Afin de répondre à cette question, nous pouvons utiliser les concepts de coût d'opportunité et d'avantage comparatif. Disons que David Beckham peut tondre sa pelouse en deux heures. Durant ces deux heures, il pourrait tourner une publicité pour Adidas et gagner, disons, 10 000 euros. Alternativement, Alejandro, son voisin peut tondre la pelouse de David en 4 heures. Durant ces 4 heures, il pourrait travailler dans le bar à tapas du coin et gagner 20 euros. Dans cet exemple, le coût d'opportunité de David est de 10 000 euros pour la tonte de la pelouse, il est de 20 euros pour Alejandro. David a un avantage absolu dans la tonte de la pelouse car il a besoin de moins de temps. Cependant, Alejandro a un avantage comparatif dans cette activité car il a le coût d'opportunité le plus faible. Les gains à l'échange dans cet exemple sont énormes. Plutôt que tondre sa pelouse, David devrait tourner la publicité et employer Alejandro pour tondre le gazon. Tant que David paye Alejandro plus de 20 euros et moins de 10 000 euros, les deux y gagnent.

G.N. Mankiw et M.P. Taylor, *Principes de l'économie*, 2010.

1.3. Les prolongements de la théorie des avantages comparatifs

1.3.1. L'approche néoclassique : le modèle HOS

Modèle HOS du nom de ses concepteurs : Hecksher, Ohlin et Samuelson.

C'est l'actualisation néoclassique dans les années 1920-1940 de la théorie des avantages comparatifs.

Explications du modèle :

=> Plus un facteur de production (capital ou travail) est abondant dans un pays, moins il coûte cher.

Exemple : un pays avec une population nombreuse a souvent un coût du travail plus faible (Chine, Inde).

=> Un pays se spécialise alors dans la production des biens et services demandant le facteur de production le plus abondant et donc le moins coûteux sur son territoire.

Exemple : les pays riches possèdent beaucoup de capital et se spécialisent dans les biens à forte valeur ajoutée demandant justement beaucoup de capital (chimie, aéronautique,...). Inversement, ils importent les produits à fort contenu en travail (textile par ex.).

=> On pourrait préciser le modèle en distinguant le **travail qualifié et le **travail peu qualifié** (ce qui permet de répondre au fameux Paradoxe de Leontief (1953)):**

Les pays développés possèdent plus de travail qualifié (haut niveau d'éducation) et donc produisent plus de biens et services nécessitant ce type de travail (R&D, finance...).

Modèle HOS et inégalités de rémunérations

La spécialisation du pays dans son facteur le plus abondant va **conduire à une augmentation de la rémunération du facteur abondant et inversement à la diminution de la rémunération du facteur rare.**

=> C'est le **théorème de Stolper-Samuelson** (1941)

Explications :

=> Au sein d'un pays, le facteur de production le plus abondant voit sa rémunération augmenter car il est plus demandé.

=> Inversement, le moins abondant voit sa rémunération diminuer car il est de moins en moins demandé.

On peut alors distinguer **deux cas de figures** :

=> **Si le pays est spécialisé dans des biens à forte valeur ajoutée demandant du capital fixe et du travail qualifié, les inégalités vont augmenter en son sein entre travailleurs qualifiés et non qualifiés.**

Illustration : France, États-Unis...

=> **Si un pays est spécialisé dans des biens à faible valeur ajoutée demandant du travail peu qualifié, alors les inégalités vont se réduire en son sein.**

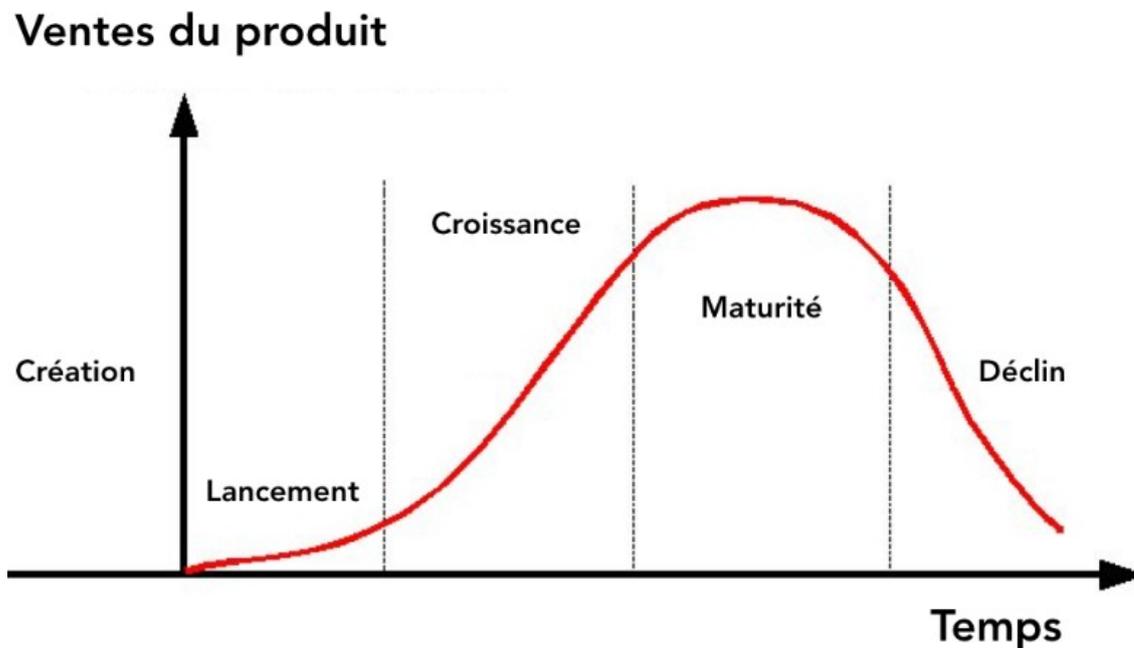
Illustration : Chine où l'on voit les bas salaires fortement progresser depuis plusieurs années.

1.3.2. L'analyse néo-technologique

On doit cette analyse à deux auteurs : **Michael Posner** (1961) et **Raymond Vernon** (1966).

L'analyse repose sur **l'introduction du progrès technique** : l'invention d'un nouveau produit donne un avantage comparatif temporaire à un pays.

Pour le montrer, on utilise le ***cycle de vie du produit*** que schématise Vernon :



On explique les phases à la page suivante :

Explication des différentes phases et lien avec le commerce international :

- **Lancement** : le produit coûte cher à produire, il est peu standardisé, peu connu => il ne se vend qu'en petite quantité, sur le marché intérieur du pays qui l'a inventé.

Illustration : VHS vs Betamax au début du magnétoscope à la fin des années 1970 qui se diffusent seulement au Japon.

- **Croissance** : la standardisation du produit permet alors sa production en grande série, les coûts diminuent (économie d'échelle¹) => les ventes décollent et les exportations commencent alors.

Illustration : le standard VHS s'impose dans les années 1980 et les exportations de magnétoscopes hors du Japon.

- **Maturité** : les ventes saturent, la plupart des ménages désirant le produit l'ont acheté ; le marché devient un marché de renouvellement.

Pour diminuer les coûts et donc le prix, on va alors délocaliser la production vers des pays à plus faibles coûts de production (Chine par ex. pour les magnétoscopes).

- **Déclin** : un nouveau produit apparaît, nouvelle innovation technologique.

Illustration : le DVD qui remplace la cassette VHS et le magnétoscope au début des années 2000.

2. Les nouvelles théories du commerce international

2.1. Les limites de la théorie des avantages comparatifs

Cette théorie et son prolongement HOS se heurtent à **plusieurs limites** :

- Ces modèles reposent sur des **hypothèses lourdes et peu réalistes**, notamment :

=> Des rendements d'échelle constants (alors qu'ils peuvent être parfois croissants)

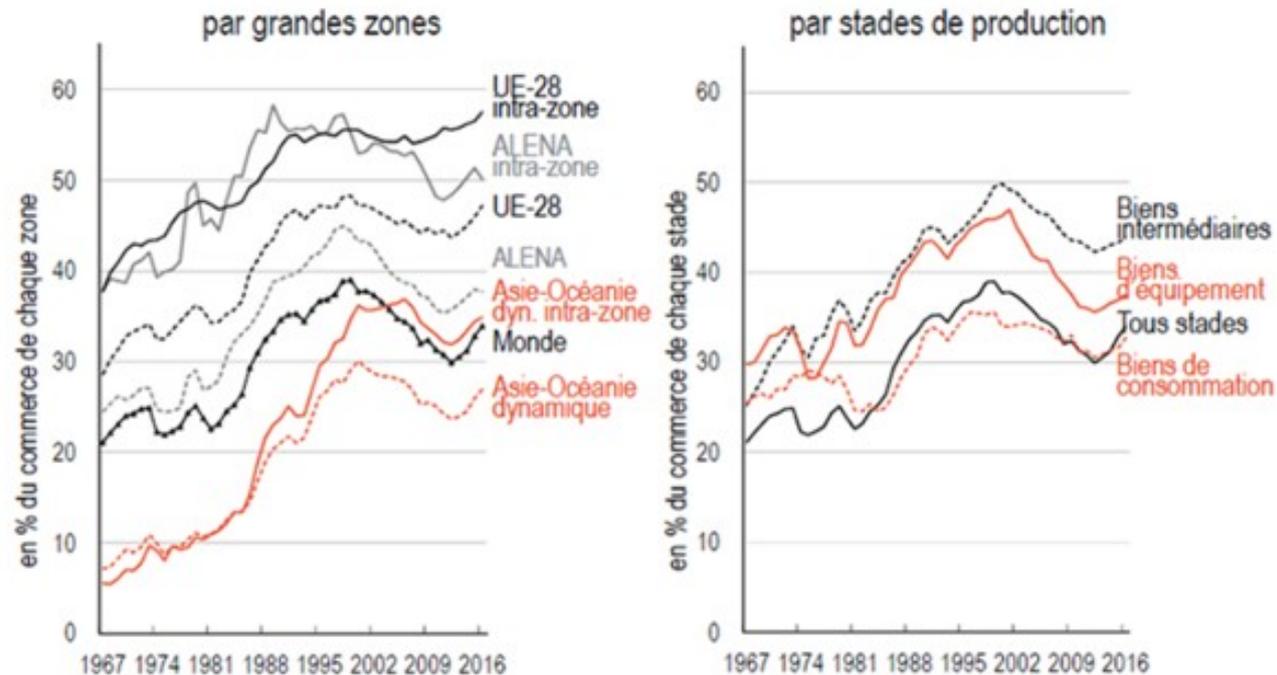
=> Une immobilité des facteurs de production et notamment du capital : cela ne permet pas d'étudier le rôle très important des firmes multinationales (FMN) ; On étudie ce rôle au chapitre suivant.

- Il faut beaucoup plus **s'interroger sur les origines de l'avantage comparatif, sa construction.**

- Le **ralentissement de la mondialisation** après 2008, l'apparition de nouveaux acteurs majeurs (Chine notamment) semblent **redonner du poids aux arguments protectionnistes.**

- Enfin, le fort développement du **commerce intrabranche¹** n'est pas compatible avec cette théorie (voir graph. page suivante) : les pays sont en effet avec HOS sensés échanger des biens différents dans leur contenu en travail et capital.

Le commerce intrabranche



Source : **Alix de Saint Vaulry et Deniz Ünal**, « Commerce intra- versus interbranches – Regain de similitudes ? », Cepii (2018)

Notes : - Le commerce intrabranche correspond aux flux simultanés d'exportations et d'importations au sein d'une branche.

- L'« Asie-Océanie dynamique » désigne l'ASEAN, plus l'Australie, la Chine, la Corée du Sud, Hong-kong, l'Inde, le Japon, Taïwan et la Nouvelle-Zélande.

- Un bien intermédiaire (consommation intermédiaire) est un bien qui va être détruit ou transformé par une entreprise pour produire un autre bien ; il peut s'agir de matières premières ou d'énergie, mais aussi de produits semi-finis (i.e. des biens produits par une entreprise et utilisés / transformés pour produire d'autres biens ; ex. : un condensateur ou une puce informatique qui servent à fabriquer un ordinateur complet).

2.2. Avantages construits et facteur technologique

On étudie ici les **dépenses de Recherche et développement (R &D)** engagées par les institutions publiques et les entreprises

=> La **R &D permet d'innover et de disposer d'un monopole temporaire** sur un bien ou service.

Conséquences :

=> Les **pays / firmes innovants disposent d'un avantage comparatif temporaire**

Avantage n'est que temporaire car les autres pays / entreprises finissent par imiter l'innovation.

Exemple : Apple et le premier Smartphone (iPhone en 2007) ; monopole, puis ensuite imitation par des concurrents (Samsung notamment).

=> **Cet avantage est un avantage construit**, dépendant des dépenses de R&D et aussi du hasard (échec R & D, localisation de l'innovation,...).

=> **Rôle important des pouvoirs publics dans l'innovation** pour ces analyses : politiques publiques peuvent favoriser l'innovation et donc stimuler les flux commerciaux.

Illustration : Le gouvernement chinois qui a massivement subventionné Huawei pour en faire un leader mondial de la téléphonie (aide estimée à 75 milliards de \$ entre 2008 et 2018).

2.3. Rendements d'échelle croissants et avantages comparatifs

- Il existe des **économies d'échelle** (ou rendements d'échelle croissants) sur certains marchés.

Conséquences : le pays qui produit le plus de biens ou services aura des coûts de production plus faibles, lui permettant de dominer le marché.

On en déduit alors que :

=> Il y a un **avantage important à être le premier entrant sur le marché** : on aura des coûts plus faibles que les futurs concurrents car production plus forte.

=> Avoir **un grand marché intérieur** constitue un atout initial (ex. de la Chine, ou dans une moindre mesure des Etats-Unis) permettant la constitution d'un avantage comparatif.

Donc **une certaine permanence de l'avantage acquis aussi** : si on est leader, très difficile d'être rejoint...

- Ces rendements d'échelle croissants sont favorisés par l'existence d'**externalités positives**¹ **quand les activités d'un secteur se concentrent sur un territoire (pays voire région au sein d'un pays)**

Illustration : la *Silicon Valley* et les semi-conducteurs et plus généralement l'informatique².

Paul Krugman (Prix Nobel d'économie 1998) a beaucoup analysé ces « effets d'agglomérations » qui ont 3 sources :

=> Proximité de fournisseurs spécialisés

=> Présence d'une main d'œuvre spécialisée et stable

=> Diffusion des connaissances dans la zone (externalités technologiques)

Tout ceci conduit à une concentration de la production dans quelques pays, et même sur des territoires précis de ces pays (cf. *Cosmetic Valley* dans la région d'Orléans).

On en déduit aussi que les **entreprises doivent arbitrer entre économies d'échelle et externalités positives** (favorisant la concentration) **et les coûts de transport** (favorisant la délocalisation et la proximité avec le marché).

2.4. Comprendre le commerce intrabranche : concurrence monopolistique et différenciation des produits

Si les biens échangés paraissent semblables (ex. : des voitures échangées entre la France et l'Allemagne), ils ne sont en réalité pas homogènes.

En effet, il y a **une différenciation des produits qui peut être** :

=> **Verticale** : qualité différente (Mercedes vs Renault)

=> **Horizontale** : caractéristiques différentes à qualité identique (téléviseurs Sony vs Samsung) ; consommateurs apprécient la diversité.

On parle en économie d'une **concurrence monopolistique** : les entreprises cherchent à se différencier pour obtenir un monopole (ou plus souvent un oligopole) sur un segment de marché.

Illustration : pour Apple, se spécialiser dans la production de smartphone haut de gamme.

Cela **présente plusieurs avantages** :

=> Répond à une demande de diversité du consommateur et augmente les débouchés (plus de demande).

=> Permet de produire le même type de produits en plus grande quantité : économies d'échelle.

2.5. Un nouvel attrait du protectionnisme ?

Les nouvelles analyses du commerce international conduisent à remettre en cause, au moins partiellement, les avantages du libre-échange.

Donc, elles **permettent de réhabiliter dans une certaine mesure le protectionnisme.**

Voyons **différentes justifications** :

- Il est très difficile pour une entreprise nationale nouvelle de résister à la concurrence des grandes entreprises étrangères

Les **raisons sont multiples** : faibles économies d'échelle, faibles effets d'apprentissage et manque d'externalités positives.

Solution : le protectionnisme temporaire pour lui laisser le temps de se développer ; **idée que l'avantage comparatif peut et doit se construire.**

=> On retrouve la thèse ancienne des « **industries dans l'enfance** » de **Friedrich List** (19^{ème} s.) : il faut une phase **temporaire** de « **protectionnisme éducatif** » avant de laisser les industries nationales affronter la concurrence étrangère.

Illustration : toutes les grandes puissances commerciales actuelles (États-Unis, Japon, Chine...) sont passées par une phase initiale de fort protectionnisme au moment de leur décollage économique

=> Des économistes ultérieurs (**Kaldor**, 1966) ont pu justifier le protectionnisme également pour défendre des industries menacées, le temps de permettre une reconversion du secteur.

Illustration : les accords multifibres des années 1970 pour protéger l'industrie textile des pays développés (États-Unis, Europe).

- Les politiques commerciales stratégiques sur des marchés jugés essentiels

Ce sont les économistes **Brander et Spencer** qui développent cette thèse dans les années 1980.

=> Leur **idée initiale** : la concurrence est imparfaite sur certains marchés, et des entreprises peuvent alors en retirer une rente.

illustration : le marché aéronautique, oligopolistique car les coûts d'entrée sont énormes. Le coût de développement d'un nouvel avion est estimé entre 10 et 12 milliards de \$.

Conséquence : le 1^{er} entré sur le marché a un avantage décisif. Cf. Boeing avant la création d'Airbus en 1970

Solution pour entrer sur le marché : des subventions de l'État. L'avionneur subventionné est sûr de pouvoir rentabiliser son projet.

C'est ce qu'ont fait la France et l'Allemagne pour permettre le lancement de l'A300 en 1972, 1^{er} avion d'Airbus.

=> C'est un **protectionnisme déguisé**.

=> Par extension, les **politiques commerciales stratégiques en viennent à désigner des politiques publiques venant soutenir des entreprises jugées stratégiques** par la puissance publique.

Illustration possible : Chine (Huawei notamment ; voiture électrique et BYD notamment) ; Europe (Airbus) ou États-Unis (Boeing) : ces deux derniers pays s'accusent réciproquement de ne pas respecter le jeu du libre-échange.

Mais le protectionnisme présente de nombreux inconvénients :

- **Le danger d'une « guerre commerciale »** : les autres pays vont réagir, car ces politiques commerciales stratégiques reviennent à tenter de s'approprier leur avantage comparatif.

Illustration : la guerre commerciale États-Unis / Chine autour des TIC et notamment Huawei.

- **Une difficulté pour l'État à identifier (mieux que le marché) les secteurs porteurs**

Illustration : Le Brésil qui dans les années 1970-80 tente de développer une industrie informatique nationale via le protectionnisme. Mais échec : a pénalisé la production nationale, incapacité à concurrencer des géants comme IBM => on rétablit le libre-échange dans les années 1990.

- La **dispersion mondiale des chaînes de valeur rend les pays très interdépendants** : le protectionnisme pénalise à la fois le pays importateur et exportateur.

Illustration : Donald Trump, en augmentant les taxes sur les produits chinois importés en 2018 et 2019, pénalise les entreprises américaines (qui importent des produits de Chine ; cf. Apple) mais aussi les consommateurs américains (hausse des prix).

Idem avec les sanctions contre Huawei : Qualcomm, un fabricant américain de puces électronique, est un très gros fournisseur de Huawei...

Bilan sur le protectionnisme

Globalement, les économistes jugent le libre-échange plus favorable économiquement que le protectionnisme.

MAIS : pour reprendre la formule de Bernard Lassudrie-Duchêne : « Le protectionnisme est aussi inévitable qu'inévitablement limité » (1985).

- Limité en raison de ses effets économiques négatifs que nous avons soulignés avant.

- Mais inévitable en raison de l'évolution du contexte économique mondial :

=> Tout ralentissement de la croissance mondiale le favorise (cf. période actuelle)

=> Déséquilibre important et croissant des balances commerciales

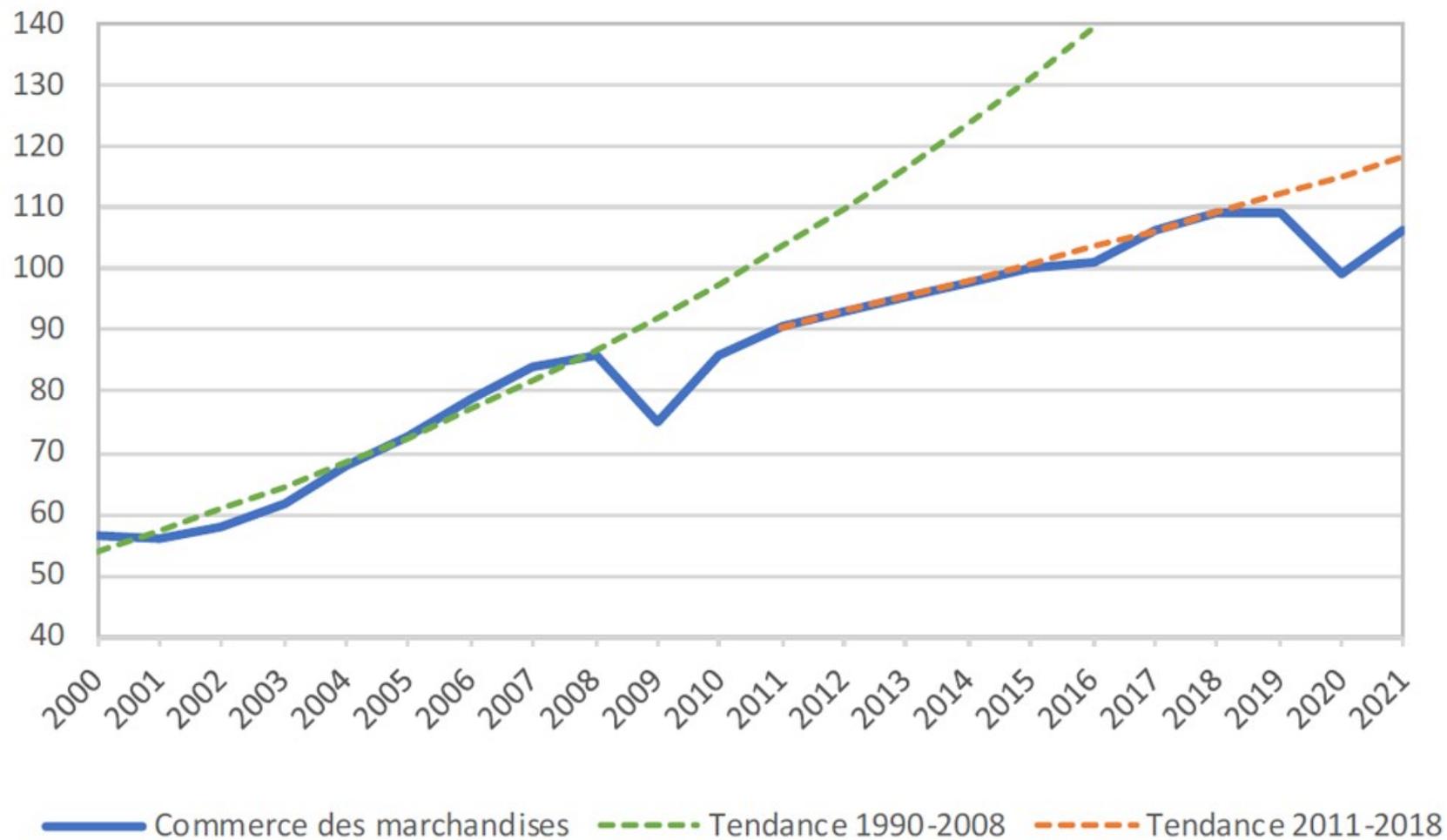
=> Effacement relatif du pays leader : c'est toujours dans les phases de recomposition de l'ordre économique mondial qu'apparaissent les tensions protectionnistes. *Illustration* : les années 1930 et les États-Unis qui prennent la place du Royaume-Uni ; aujourd'hui Chine vs États-Unis

Dès lors, le protectionnisme subsiste et même augmente : on estime **qu'aujourd'hui 1/3 du commerce mondial de marchandises est touché par des mesures protectionnistes.**

=> **L'affaiblissement voire la quasi « mort » de l'OMC** illustre bien ce déclin des volontés de libre-échange.

Quelles formes prend alors aujourd'hui le protectionnisme ?

L'évolution du commerce mondial



Les formes actuelles du protectionnisme

- **Les barrières tarifaires (droits de douane) sont faibles** : au niveau mondial, les droits de douane sont en moyenne d'un peu **moins de 3 %**.

On retrouve ici notre analyse précédente montrant les **inconvénient du protectionnisme dans une économie mondialisé**.

Ces droits de douane sont cependant en général plus élevés dans les pays les plus pauvres, peu insérés dans le commerce mondial (un peu moins de 10 % en moyenne dans les PMA).

- Mais un **protectionnisme non tarifaire subsiste à un niveau plus élevé, tout particulièrement pour les pays développés** :

Avantage : protectionnisme plus « insidieux » et difficile à attaquer / déceler.

=> Les **quotas**¹. Ex. : quota d'importation d'acier dans l'UE.

=> Les **normes** (technique, sanitaire, administrative...). Ex. : les États-Unis qui ont envisagé d'interdire les fromages affinés « sur planche de bois » (hygiène) ; la « bataille de Poitiers » de 1982 sur les magnétoscopes².

=> Les **subventions et marchés publics**. Ex. : Boeing (États-Unis) et Airbus (Europe).

=> La **manipulation du change**. Ex. : sous-évaluation du Yuan.

- **Les accords commerciaux régionaux** (UE, ACEUM) : ils peuvent être vus comme un moyen de dynamiser les échanges au sein d'une zone au détriment des autres pays

=> Très souvent, ces accords comportent des barrières non tarifaires sous forme de normes.