

Thème d'économie

Chapitre 3 : Quels sont les fondements du commerce international et de l'internationalisation de la production ?

Indications du programme :

- Comprendre le rôle des dotations factorielles et technologiques (avantages comparatifs) dans les échanges commerciaux et la spécialisation internationale.
- Comprendre le commerce entre pays comparables (différenciation des produits, qualité des produits, et fragmentation de la chaîne de valeur).
- Comprendre que la productivité des firmes sous-tend la compétitivité d'un pays, c'est-à-dire son aptitude à exporter.
- Comprendre l'internationalisation de la chaîne de valeur et savoir l'illustrer.
- Comprendre les effets induits par le commerce international : gains moyens en termes de baisse de prix, réduction des inégalités entre pays, accroissement des inégalités de revenus au sein de chaque pays ; comprendre les termes du débat entre libre-échange et protectionnisme.

Notions au programme : exportations, importations, commerce international, internationalisation de la production, avantage comparatif, dotation factorielle, libre-échange, protectionnisme, commerce intra-firme, compétitivité (prix et hors prix), délocalisation, externalisation, internalisation, fragmentation de la chaîne de valeur, firmes multinationales, spécialisation, gains à l'échange, différenciation des produits, dumping



La Présidence de Donald Trump aux Etats-Unis a lancé une ère nouvelle dans le développement des échanges commerciaux. En effet, il s'est fait élire sur le thème de « Make America great again ! » en promettant en particulier de mettre un terme aux échanges commerciaux vus comme destructeurs des emplois aux Etats-Unis. Depuis comme Président, il a pris des mesures de fermeture aux échanges et lancé une guerre commerciale contre la Chine, mettant fin à une longue période de développement du **commerce international** entamée en 1945.

Définition :

Le commerce international correspond aux flux d'échange de biens et de services (exportations et importations) entre des agents économiques situés dans des pays différents.

Les débats actuels sur les relocalisations des entreprises, la concurrence internationale, les problèmes de compétitivité de la France face à ses partenaires commerciaux comme la Chine ou l'Allemagne nécessitent d'y voir plus clair sur les **avantages et limites que procure l'ouverture des pays aux échanges internationaux**.

Axes directeurs du chapitre :

- quels sont les facteurs qui ont favorisé le développement du commerce international ? (I),
- quel est le rôle des firmes multinationales dans l'internationalisation de la production ? (II.) : comment les FMN s'implantent-elles à l'étranger ? Et quelles stratégies suivent-elles ?
- quels sont les avantages et les limites du développement du commerce international ? (III.) : avantages et inconvénients du libre-échange et du protectionnisme.

I. Quels sont les déterminants du développement du commerce international ?

A. Une baisse des obstacles au commerce international :

1. L'ouverture croissante des pays:

Au XXe siècle, après s'être effondré pendant les deux guerres mondiales et la crise des années 1930, le commerce international connaît un **essor remarquable à partir de 1945**, avec un taux de croissance nettement plus rapide que celui de la production mondiale (PIB mondial).

Le **taux d'ouverture mondial** (exportations/PIB) a en effet été multiplié par 3 entre 1950 et 2010, traduisant une augmentation jamais vue des échanges internationaux qui ont cru plus vite que la richesse mondiale produite. Ainsi, alors que

les exportations mondiales représentaient à peine 10% du PIB mondial, elles en représentent maintenant près de 30% - soit 1/3 des biens et services produits dans le Monde sont destinés à être vendus à l'étranger.

Définitions :

Les exportations correspondent aux ventes de biens et de services à un agent économique étranger.

Les importations correspondent aux achats de biens et de services à un agent économique étranger.

Le document type bac ci-contre permet de révéler la corrélation entre la croissance du PIB et celle des exportations car les trois courbes croissent ensemble, et subissent une baisse la même année en 2009. Mais attention à la lecture et l'interprétation des données ! Ce sont des indices base 100 en 1951 donc les exportations de marchandises et de produits manufacturés ne sont pas supérieures en volume au PIB ! On ne peut en déduire que des variations : le PIB mondial a été **multiplié par 8** depuis 1951 (800/100) quand les exportations de marchandises ont été **multipliées par 33 (3300/100)**. On voit donc que les exportations, ont progressé plus vite que le PIB.



Rapport du groupe de travail international sur la mondialisation, Pascal Morvand (dir.), Mondialisation, changeons de posture, MINEFI, 2007, OMC, 2011.

2. La baisse du coût des échanges commerciaux :

• **Le développement du libre-échange :**

Le GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, 1948) est né du fait que les mesures protectionnistes mises en œuvre dans l'entre-deux guerres sont considérées comme responsables de la Grande dépression et de la 2nde Guerre mondiale. L'ONU décida alors de **favoriser le libre-échange comme moyen de la prospérité et de la paix**. Les accords du Gatt en sont la conséquence.

Définition :

Le libre-échange est une doctrine économique qui promeut la suppression de toutes les entraves aux échanges de biens et de services.



En 1994, le GATT laisse place à l'OMC (Organisation mondiale du commerce) qui a des pouvoirs d'arbitrage plus étendus que le GATT. Ces organisations ont pour but de favoriser le libre-échange au niveau international et de régler les litiges entre firmes et Etats (Organe de règlement des différends (ORD)). Les négociations (**cycles ou « rounds » de négociations**) ont permis de réduire le niveau moyen des droits de douane et donc d'accroître les échanges internationaux en les rendant moins chers.

Le développement du commerce international après 1945 a été aussi favorisé par les politiques de libre-échange menées par le GATT puis l'OMC **qui ont permis de diminuer fortement les droits de douane et donc les coûts liés aux échanges internationaux**. Les droits de douane ont ainsi été divisés par près de 3 entre 1950 et 2000, atteignant le niveau le plus bas de toute l'histoire du commerce international.

• **Le rôle des innovations technologiques :**

De nombreuses innovations technologiques ont donc permis d'accroître le commerce internationale après 1945 (on parle de deuxième mondialisation). Ces innovations concernent essentiellement :

- **les infrastructures de transport** : porte-conteneur, grands ports internationaux...

- **les télécommunications** : téléphonie, fax, puis satellites et internet... permettent de réduire les délais de transaction et de transmission des informations et de développer le commerce en accroissant la taille des marchés (clients étrangers).

La mondialisation est donc d'abord liée à des **innovations** dans les techniques de transport qui ont permis de rendre les échanges commerciaux de plus en plus rentables. Ces innovations se sont accompagnées d'autres dans les technologies de communication qui ont aussi permis de réduire les délais d'attente et donc de rapprocher les marchés.



coûts de transports internationaux extrêmement faibles. En conséquence, les échanges peuvent s'internationaliser, **le coût des transports internationaux devenant plus faibles que celui des transports nationaux.**

Les innovations introduites dans le transport maritime expliquent cette baisse de coûts : la construction de bateaux de plus en plus grands, avec des conteneurs plus pratiques, a permis de réaliser des **économies d'échelle**. En effet, un même porte-conteneur (coûts fixes) permet d'accroître les quantités de biens et de services transportées (production en forte augmentation) donc le rapport production/coût (soit la productivité) augmente fortement : même quantité de fioul, mêmes taxes et droits de douane (les coûts fixes), mais avec 11 000 conteneurs !

L'invention des **conteneurs** a modifié les échanges internationaux, rendant les

B. Les logiques du commerce international :

1. Le commerce entre pays différents :

- La spécialisation selon les avantages comparatifs :

L'essor du commerce international s'accompagne d'une vaste **division internationale du travail**(DIT), chaque pays se spécialisant dans la réalisation de certains produits et les échangeant contre ceux qu'il ne produit pas. Quels sont les déterminants de cette DIT ?

Définition :

La spécialisation représente le fait pour un pays de ne produire que des marchandises pour lesquelles il dispose d'un **avantage sur les autres pays et d'importer les autres.**

C'est l'économiste **A. Smith**(1776) qui formule pour la première fois la théorie de la spécialisation : pour que la participation au commerce international soit avantageuse, **chaque pays doit se spécialiser dans l'activité où il détient un avantage absolu sur les autres pays** (productivité supérieure) : c'est-à-dire ne plus produire que ces biens, les autres devant être importés du reste du monde = rien ne sert de produire soi-même un bien quand les autres le font mieux. Cela coûtera moins cher de l'importer que de le produire soi-même (fondement de l'échange international).

Mais cette théorie rencontre une limite importante. Si un pays ne dispose d'aucun avantage absolu, doit-il être exclu du commerce international ?



L'économiste **D. Ricardo** (1815) formule alors la plus célèbre théorie de la science économique en retravaillant celle de Smith. C'est la théorie des **avantages comparatifs** (ou relatifs).

Définition :

Selon David Ricardo (1815), un pays se spécialise donc dans les productions où il a l'avantage relatif le plus élevé par rapport aux autres pays (le plus grand avantage ou bien le désavantage le plus faible) : on parle alors d'avantage comparatif. L'avantage ou le désavantage provient de la comparaison des niveaux de productivité.

En utilisant l'exemple de l'Angleterre et du Portugal échangeant du vin et des draps, il démontre que même si un pays ne dispose d'aucun avantage absolu, s'il se spécialise dans la production où il est relativement le meilleur, il en tirera un avantage tout comme son partenaire qui lui disposait des deux avantages absolus. Cet avantage s'appelle un **gain à l'échange**.

Définition :

Gain à l'échange : la spécialisation permet de pouvoir acheter une quantité plus importante du bien que l'on ne produit plus par l'échange. Au final, on obtient plus de biens par la spécialisation que par une production autonome.

Vidéo Dessine-moi l'éco « Qu'est-ce que l'avantage comparatif ? », <https://www.youtube.com/watch?v=ip9d1UJ4RYg>

- Le rôle des dotations factorielles et technologiques :

Au début du XXème siècle, le **théorème HOS** précise la théorie de Ricardo en définissant les facteurs déterminant la spécialisation des pays.

Les pays doivent alors se spécialiser dans les productions pour lesquelles ils détiennent les facteurs de production **les plus abondants ou de meilleure qualité** (capital, travail, qualification...). La spécialisation des pays dépend donc de leur **dotation factorielle**.

Définition :

La dotation factorielle correspond aux quantités et qualités des facteurs de production dont disposent les pays.

Cependant, on constate que les spécialisations des pays évoluent. La Chine anciennement spécialisée dans le textile exporte maintenant davantage de produits technologiques et de capital. Ceci s'explique par les **dotations technologiques**.

Définition :

La dotation technologique correspond au niveau de technologie de production dont dispose un pays.

Il s'agit de concentrer l'analyse moins sur les facteurs de production (capital, travail) et davantage sur la fonction de production (facteurs technologiques). L'étude des dotations technologiques permet d'identifier des **pays innovateurs** (ou leader) et des **pays copieurs** (ou suiveurs), qui mettent un certain temps pour réaliser les productions des économies avancées.

Les économies avancées exportent les produits innovants puis, progressivement, à mesure que les technologies deviennent plus communes, les économies en développement les imitent et deviennent exportateurs lorsque ces produits peuvent être fabriqués par une main-d'œuvre à faible coût. Pour maintenir leur part de marché à l'exportation, les économies avancées doivent donc **innover** continuellement.

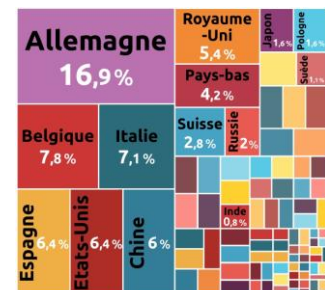
Ainsi, **les pays les plus avancés** qui disposent de capital de haute technologie et de travail qualifiés se spécialisent naturellement dans des produits manufacturés de haute valeur ajoutée (luxe, aéronautique...). **Les pays émergents** et en développement qui disposent d'un capital abondant mais rudimentaire et d'une main-d'œuvre peu qualifiée se spécialisent dans des produits manufacturés simples à faible valeur ajoutée (textile, petit électronique). Enfin, **les pays disposant de ressources naturelles** abondantes (pétrole, gaz, minerais...) se spécialisent dans leur exportation.

Les spécialisations des pays peuvent évoluer du fait que les dotations factorielles évoluent elles aussi. Les pays asiatiques par exemple ont mené des stratégies de **remontée de filière** : ils commencent par assembler des produits (travail peu qualifié) puis par des effets d'apprentissage, ils finissent par pouvoir les produire en totalité et en concevoir de nouveaux (travail qualifié).



2. Le commerce entre pays comparables :

Les théories précédentes expliquent le commerce entre pays différents (en dotations technologiques ou en dotation factorielles), pourtant on constate que des **pays comparables en termes de niveau de développement** échangent beaucoup entre eux. Si on s'intéresse aux principaux partenaires commerciaux de la France, on retrouve parmi les 5 premiers des pays développés similaires, dont l'Allemagne. Ils échangent par ailleurs des **produits similaires**, remettant en cause apparemment la théorie ricardienne de la spécialisation, et mettant en avant les notions de **différenciation des produits** et **d'échange intra-branche**.



Définition :

La différenciation des produits est une stratégie d'entreprise qui vise à proposer un produit différent de celui de ses concurrents pour en tirer un avantage. Elle peut être :

- horizontale : produit de même qualité mais de variété différente par exemple (couleur, goût...),

- verticale : produit de qualité inférieure ou supérieure.

Ce phénomène engendre des échanges intra-branches, soit les exportations et importations de produits ayant des caractéristiques proches.

Dans les années 1980, des économistes comme **Paul Krugman** montrent que cela peut être expliqué par l'existence de marchés imparfaitement concurrentiels sur deux aspects :

- présence de **coûts fixes élevés** qui réduit le nombre d'offres possibles (barrière à l'entrée)
- goûts différenciés des consommateurs (absence d'homogénéité des produits).

En effet, si les consommateurs des deux pays apprécient deux types de voitures différentes, il vaut mieux que chaque pays se spécialise dans la production d'un des deux modèles pour dégager des **économies d'échelle** (la présence de coûts fixes élevés rend plus rentable de faire produire en grandes quantités le bien par une seule entreprise = théorie du monopole naturel) et ainsi le proposer à un **prix plus bas** favorisant l'apparition de gain à l'échange pour les consommateurs de chaque pays. Alors que si chaque pays produisait les deux modèles de voiture, cela occasionnerait deux fois plus de coûts fixes soit autant d'augmentation du prix du produit.

Ainsi la répartition de la production de voitures au niveau européen permet aux consommateurs allemands d'acheter des voitures italiennes sportives et nerveuses et aux italiens de pouvoir acheter au meilleur prix des voitures allemandes et suédoises robustes et sécurisantes.

3. La fragmentation de la chaîne de valeur :

Plus largement, si le commerce international a tant progressé, entre pays comparables comme entre pays différents, c'est aussi du fait du développement d'un nouveau processus de production, qui l'a internationalisée. Les entreprises mondialisées ont su tirer profit des avantages comparatifs des différents pays pour organiser leur production au niveau international, entraînant la **fragmentation internationale de la chaîne de valeur**.

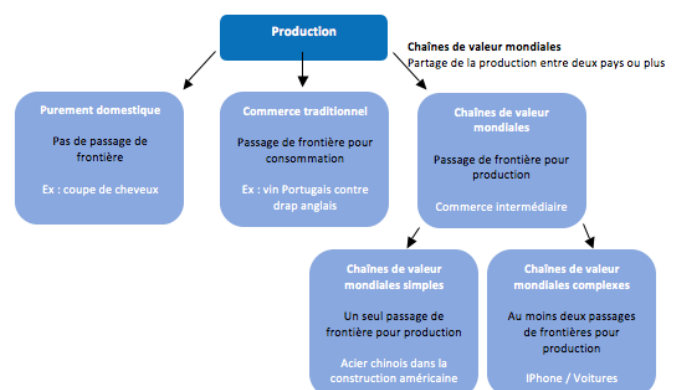
Définition :

La fragmentation de la chaîne de valeur représente les différentes étapes de la production d'un produit (conception, approvisionnement, fabrication, commercialisation) qui sont réalisées dans plusieurs pays.

La chaîne de valeur peut être simple (le produit traverse une seule frontière) ou complexe (plusieurs frontières).

Aujourd'hui, plus de la moitié des échanges mondiaux sont donc des **échanges intra-firmes**, du fait que la réalisation d'un produit a lieu dans au moins deux pays.

De nombreux produits mondialisés comme l'iPhone sont emblématiques de ce processus. Les modèles de la marque à la pomme sont conçus dans les centres de recherche et développement de la Silicon Valley, les matières premières (lithium, cuivre, cobalt, ...) sont extraites par des fournisseurs en Zambie, en Chine, Australie ou Nouvelle-Calédonie, les divers composants (écran, batterie, processeur...) achetés à des fournisseurs en Europe, au Japon, en Chine, en Corée du Sud, l'assemblage réalisé en Chine par des sous-traitants taïwanais en Chine, tandis que les produits sont distribués dans le monde entier, et particulièrement dans les pays à fort pouvoir d'achat (pays de la Triade, pays émergents).



Le terme de chaîne de valeur signifie que la valeur ajoutée finale d'un produit se répartit tout au long du processus internationalisé de production qui à chaque étape lui ajoute de la valeur. **La valeur totale du produit est donc la**

somme de toutes ces valeurs ajoutées dans chacun des pays. Chaque pays cherche alors à se spécialiser dans la partie de la production qui apporte la plus grande partie de la valeur ajoutée, ce que font les pays développés aujourd'hui.

Ce processus entraîne des difficultés comptables. Car un produit assemblé en Chine voit sa valeur ajoutée être attribuée à la Chine (quand il est vendu en Europe par exemple) générant un excédent commercial pour la Chine et un déficit pour le pays acheteur. Or la part principale de la valeur ajoutée du produit peut provenir d'un autre pays (par exemple les Etats-Unis où se situent les centres de recherche ayant conçu le produit), mais cette part n'est pas déduite de la valeur du produit exporté de Chine.

Pour en savoir plus : <https://www.latribune.fr/opinions/tribunes/20150228trib1d64cf081/comment-etre-competitif-dans-les-chaines-de-valeur-mondiales.html>

II. Quels sont les déterminants de l'internationalisation de la production ?

A. La mondialisation de la production :

1. Le développement des FMN :

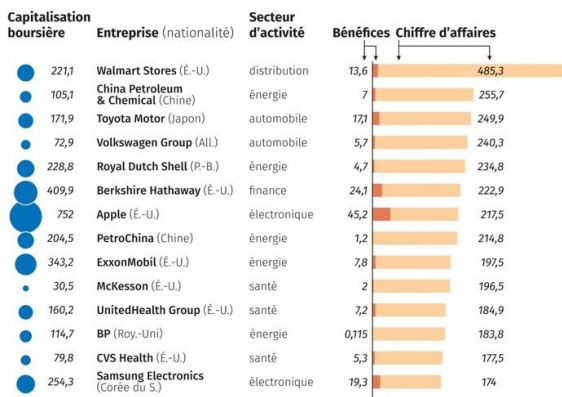
La mondialisation de la production et de la consommation des biens et services ne peut se faire que par l'intermédiaire d'acteurs de grande dimension. Ainsi à mesure que les échanges mondiaux croissent, la taille des entreprises augmentent pour devenir elles-aussi mondiales. Les **firmes multinationales (FMN)** sont donc à la fois **les moteurs** du commerce international mais **elles profitent aussi de la mondialisation** pour en tirer des avantages économiques et financiers.

Définition :

Une firme multinationale (FMN) est une entreprise qui dispose d'au moins une unité de production à l'étranger. Elle se compose alors :

- d'une maison-mère : l'entreprise propriétaire des unités de production, c'est elle qui donne la nationalité de la firme,
- de filiales : unités de production détenues à hauteur de 50% par la maison mère.

Classement selon le chiffre d'affaires des entreprises cotées en bourse, (en milliards de dollars)



Le développement mondial des FMN se mesure à l'aide des investissements qu'elles réalisent dans le monde entier pour développer leurs activités. Ce sont les **investissements directs à l'étranger (IDE)**.

Définition :

Un IDE a pour objectif d'installer de nouvelles unités de production à l'étranger ou racheter des sites étrangers existants pour en faire des filiales (filialisation).

Si ces IDE traduisent la croissance extrêmement forte et rapide des FMN, ils révèlent également un important mouvement de **concentration**, les FMN devenant de plus en plus puissantes économiquement. Les plus grandes FMN disposent d'un chiffre d'affaire comparable aux PIB de pays développés (10 des 30 plus grandes entités économiques).

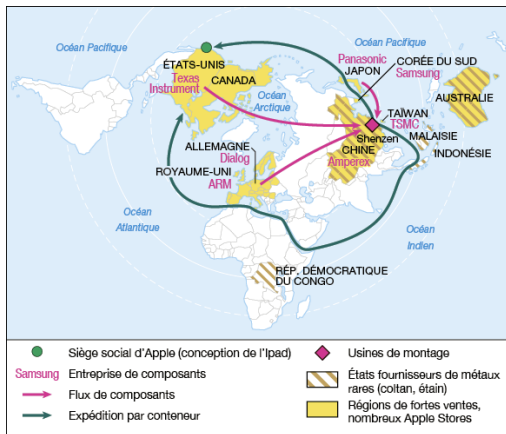
2. Les effets sur la production :

L'exemple d'Apple montre que les FMN à travers la fragmentation de la chaîne de valeur internationalisent leur production.

Définition :

L'internationalisation de la production signifie que les FMN organisent leur processus de production à l'échelle mondiale via la fragmentation de la chaîne de valeur.

Dans ce but, les FMN disposent de deux stratégies : **l'internalisation et l'externalisation** qui ont chacune leurs avantages et leurs limites.



	Internalisation	Externalisation
Définition	La FMN implante une filiale à l'étranger. Elle est donc propriétaire de l'unité de production	La FMN a recours aux services d'une autre entreprise pour réaliser une partie de sa production
Avantages	Contrôle de la qualité et du processus de production Evite la copie d'un procédé de fabrication ou d'un produit innovant	Faible coût : profite du savoir-faire de l'entreprise facilité rupture du contrat avec l'entreprise
Limites	Coût élevé de mise en place/suppression d'une filiale (investissement/embauches/licenciements)	Faible maîtrise du processus de production, Risque de copie, de mauvaise qualité
Impact	Développement du commerce intra-firme	Développement de la sous-traitance

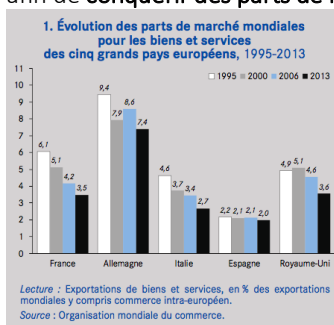
Définitions :
 L'internalisation correspond au rachat d'une unité de production ou à l'implantation d'unités de production, devenant des filiales.
 L'externalisation correspond au fait pour une entreprise de faire accomplir par une autre entreprise une partie de la production qu'elle réalisait auparavant.

D'une manière générale, les FMN ont recours à l'externalisation pour des tâches de production rudimentaires (assemblage, extraction de matières premières), et à l'internalisation pour des activités sensibles, ou correspondant au cœur de métier de la firme (recherche-développement, conception des produits...).

B. Les stratégies de compétitivité :

1. Des pays en recherche de compétitivité :

Les pays ont connu une croissance inédite de leurs taux d'ouverture, les rendant dépendants de leur balance commerciale afin de nourrir leur activité, les revenus de leurs citoyens et l'emploi. Ils doivent alors développer des stratégies afin de **conquérir des parts de marché**, et ainsi favoriser leurs exportations au détriment de leurs importations.



nécessaire sursaut français pour retrouver son lustre passé. A ce titre, les médias et la littérature économique mettaient en exergue le **manque de compétitivité de l'économie française**, cédant des parts de marché à ses concurrents allemands, américain et chinois et voyant son industrie décliner inexorablement. 2012 fut une année marquante avec la publication d'un Rapport remarqué, le **Rapport Gallois** ou Pacte de compétitivité qui décida François Hollande à créer le Pacte de compétitivité, accordant 40 milliards d'euros d'aide publique chaque année aux entreprises françaises pour restaurer leur compétitivité.



Les quinquennats de Nicolas Sarkozy (2007 – 2012) et de François Hollande (2012 – 2017) ont tous les deux été placés sous l'agenda du

Définition :
 La compétitivité d'un pays est sa capacité à exporter les produits de ses entreprises nationales. Elle dépend de la productivité de ces dernières et est mesurée par sa part de marché dans les exportations mondiales.

2. Les déterminants de la compétitivité :

La compétitivité des Etats, atout majeur dans le commerce international, peut être distingué en deux grandes formes. Tout d'abord les Etats peuvent chercher à favoriser leurs entreprises via des prix plus faibles. C'est une stratégie de **compétitivité-prix**.



levier est de réduire leurs coûts de production : baisser le coût unitaire du travail par la baisse du coût du travail (voir chapitre « lutte contre le chômage ») et/ou l'augmentation de la productivité du travail, baisse des coûts intermédiaires (loyers, énergie...), baisse du coût du capital (crédit facilité et moins cher...) via la fiscalité

Egalement ils peuvent réduire les coûts de transport par des investissements dans les infrastructures (ports, routes, aéroports...).

Enfin, ils peuvent manipuler leur taux de change : en faisant baisser la valeur de la monnaie nationale, ils rendent les produits de leurs entreprises moins chers à l'exportation.

Pour permettre à ses entreprises d'avoir des prix plus faibles, le premier

Définition :

Compétitivité-prix (ou coût) : capacité à faire face à la concurrence par des prix plus faibles.

Mais la compétitivité des entreprises ne se réduit pas à des prix moins élevés, d'autant que la concurrence peut être imparfaite et se jouer sur des produits différenciés. La compétitivité des entreprises repose alors sur d'autres caractéristiques que des prix faibles, mais plutôt sur des produits innovants, de qualité, où dont les caractéristiques attirent les consommateurs étrangers comme les fromages, le vin ou les produits de luxe *Made in France*. C'est la **compétitivité hors-prix**. Les Etats peuvent alors jouer sur plusieurs facteurs :

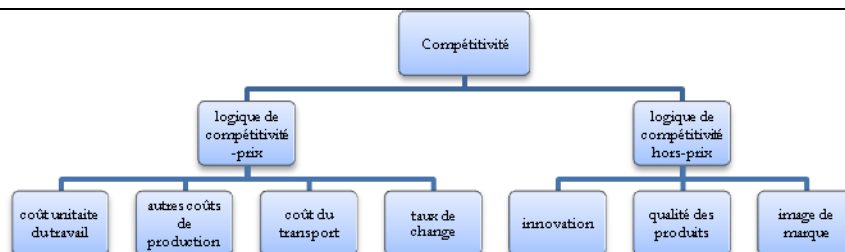
- favoriser l'innovation par le financement de la Recherche-développement (fiscalité, recherche publique)...
- mettre en avant l'image de marque des entreprises nationales par des campagnes de publicité, l'organisation de salons...

- soutenir la qualité des produits nationaux par des investissements dans la formation des salariés, les infrastructures et un climat socio-politique favorable (voir chapitre « sources et défis de la croissance»...



Définition :

Compétitivité hors-prix (ou hors-coût) : capacité à faire face à la concurrence par la modification des caractéristiques de ses produits.



Decod'Eco La France a-t-elle un problème de compétitivité ? <https://www.youtube.com/watch?v=xCElCxnzVMs>

III. Libre-échange ou protectionnisme ?

Nous allons enfin aborder le cœur des débats politiques actuels sur la nécessité ou non de mettre en place des **politiques protectionnistes** et ainsi renoncer aux **politiques de libre-échange** qui ont été mises en œuvre depuis l'après-guerre. Pour trancher ce débat (si cela est possible), il faut donc étudier les divers effets positifs et négatifs des deux politiques.

A. Les effets du commerce sur les inégalités

Un des enjeux de savoir si l'ouverture au commerce international a plutôt amélioré la situation économique de la majorité des pays et de la population mondiale.

1. Une baisse des inégalités entre les pays :

Depuis les années 1970, les pays les plus pauvres voient enfin leur retard sur les pays développés se réduire. Leur ouverture au commerce mondial, associée à des **stratégies de compétitivité adaptées**, tirant profit de leurs avantages comparatifs (main d'œuvre abondante et bon marché, ressources naturelles), leur a permis de connaître des taux de

croissance deux à trois fois supérieurs à ceux des pays riches qui connaissaient eux un fort ralentissement de leur expansion. Les pays émergents actuels (Chine, Inde...) suivent ainsi la trajectoire de leurs illustres ancêtres, les NPJA.

Source : Banque Mondiale

Les dragons asiatiques, des pays développés ?

	Corée du Sud	Taiwan	Singapour	Hong-Kong	France	États-Unis
PIB/habitant (\$ PPA en 2011)	31714	37720	59711	49137	35156	48387
IDH	0,897	0,882	0,866	0,898	0,884	0,910

Les NPJA (Hong Kong, Corée du Sud, Taïwan, Singapour dans les années 1950) n'ont pas de matières premières à exporter pour

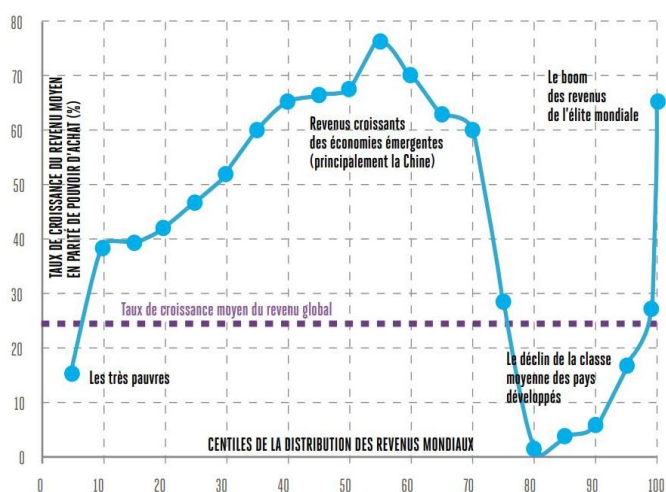
Les NPJA ont ensuite **fait évoluer leur spécialisation** : la formation de la main d'œuvre et les transferts de technologie (FMN) ont permis aux pays de **remonter les filières** et de réaliser des produits plus élaborés et donc à plus forte valeur ajoutée. Les revenus ont donc augmenté et **alimenté un processus de croissance durable**. Depuis les années 1980, la Chine, la Malaisie, la Thaïlande et l'Indonésie ont suivi la même stratégie.

compenser leurs importations, ni de marché intérieur important (petit pays pauvre) pour offrir des débouchés à leur production. Ils ont donc mis en œuvre une **stratégie de promotion des exportations** de produits manufacturés simples : ils se spécialisent dans la production de produits simples à concevoir destinés à être vendus dans les pays développés.

2. Une hausse des inégalités internes aux pays :

Cependant, l'ouverture aux échanges internationaux produit depuis les années 1980 un accroissement des inégalités internes dans les pays (voir chapitre « structure sociale »), générant des « gagnants » et « perdants » de la mondialisation, que l'économiste Branko Milanovic a représenté sous la forme d'une courbe devenue célèbre sous le nom de la « **courbe de l'éléphant** ».

Croissance globale du revenu réel entre 1988 et 2008



1988 et 2008, tandis que celui de la population médiane a lui augmenté de %.

Apparaissent alors 4 faits majeurs :

- les grands gagnants de la mondialisation sont la classe moyenne et supérieure des pays, ainsi que le 1% le plus riche de la population mondiale, soit les classes supérieures des pays
- les grands perdants de la mondialisation sont les 10% les plus pauvres de la population mondiale, soit la classe pauvre et moyenne des pays, ainsi que les classesdes pays développés.

Ce **document type-bac** représente la croissance du revenu des différentes catégories de population classées en centiles (1% de la population mondiale), sans tenir compte de leur nationalité (on fait comme si le Monde forme une seule et même Nation). On constate alors que les 5% les plus pauvres dans le Monde ont vu leur revenude% entre

Il apparaît donc que :

- dans les **pays en développement**, les plus pauvres voient leur situation stagner alors qu'émerge une classe moyenne et supérieure qui profite des emplois et de la croissance exceptionnelle des revenus apportée par l'ouverture des secteurs d'activité dans lesquels elle travaille,

- dans les **pays développés**, la classe populaire et moyenne voit sa situation se dégrader du fait de la concurrence qu'exercent les entreprises des pays développés sur leurs emplois et leurs revenus (ils occupent des emplois dans des « secteurs exposés » à la mondialisation), alors que la classe supérieure profite elle des débouchés que la mondialisation offre à leurs activités (ils occupent des emplois dans les « secteurs protégés » de la mondialisation).

Dans ces deux cas, les **inégalités de revenu s'accroissent**, avec deux précautions cependant :

- les inégalités de revenu ne sont pas seulement causées par l'ouverture au commerce international, mais aussi à d'autres facteurs comme le progrès technique (voir chapitre « sources et défis de la croissance »),
- deux pays similaires peuvent voir leurs inégalités internes évoluer différemment selon la politique de redistribution que mène l'Etat (voir chapitre « justice sociale »).

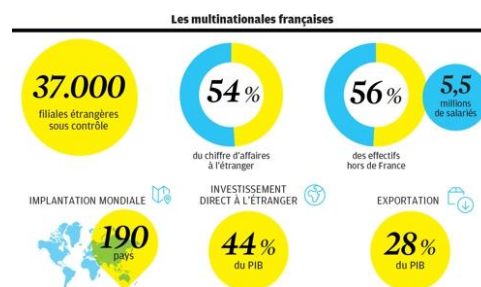
B. Un libre-échange en débat :

1. Les avantages du libre-échange :

D'un point de vue économique, la **théorie de la spécialisation de Ricardo** permet de faire apparaître les grands avantages de l'ouverture aux échanges internationaux.

Du côté **des producteurs**, l'ouverture au commerce international est avantageuse par quatre facteurs :

- l'ouverture des autres pays aux produits nationaux permet aux entreprises de bénéficier d'un **élargissement de leurs marchés**, boostant leurs exportations et leurs ventes,
- l'importation de produits étrangers moins chers ou de meilleure qualité leur permet **d'améliorer leur compétitivité** en ayant accès des biens intermédiaires et du capital moins chers,
- **la concurrence** à laquelle ils sont soumis les force à rationaliser leur production et **réaliser des gains de productivité** pour rester productifs.
- la **spécialisation** de la production nationale fait émerger des entreprises de taille mondiale qui réalisent ainsi des **économies d'échelle**, produisant davantage pour un marché plus important.



Dix produits passés au crible

Prix moyens relevés du 1^{er} au 7 juin 2020 sur un échantillon de 148 drives (hors hard discount).

● Production française ● Production étrangère

Produit	Unité	Production française	Production étrangère
Abricot	le kilo	4,39 €	3,89 €
Framboise	le kilo	18,04 €	15,76 €
Melon charentais	la pièce	5,20 €	2,82 €
Nectarine jaune	le kilo	3,64 €	3,74 €
Pêche blanche	le kilo	3,48 €	3,48 €
Aubergine	le kilo	3,32 €	2,65 €
Concombre	la pièce	1,14 €	1,27 €
Courgette	le kilo	1,69 €	1,71 €
Tomate cerise	le kilo	6,50 €	4,30 €
Oignon jaune	le kilo	1,95 €	2,96 €

SOURCE : FRANCE AGRIMER. L'INFIGRAPHIE

Du côté **des consommateurs**, l'ouverture est tout aussi bénéfique :

- ils bénéficient tout d'abord d'un **élargissement de la gamme des produits** qui leurs sont proposés ce qui accroît leur bien-être : produits exotiques, énergie alternative (pétrole, gaz naturel...),
- le développement des importations de produits étrangers leur permet de bénéficier de **baisses de prix ce qui accroît leur pouvoir d'achat**. Les économistes considèrent à 1 000 € en moyenne par an le gain de pouvoir d'achat réalisé par les ménages du fait des importations moins chères que les produits nationaux.
- **la concurrence** à laquelle sont soumises les entreprises nationales pousse ces dernières à baisser leurs prix pour s'aligner sur ceux des entreprises étrangères, renforçant le gain de pouvoir d'achat des consommateurs nationaux qui ont la possibilité de faire jouer cette concurrence.

C'est au nom de ces avantages que **l'Union européenne** a été créée en 1957 pour mettre en place un marché unique associé à une zone de libre-échange, et qu'elle signe des **accords de libre-échange** avec les autres puissances commerciales comme le **CETA** avec le Canada et le **TAFTA** avec les Etats-Unis.



2. Les inconvénients du libre-échange :

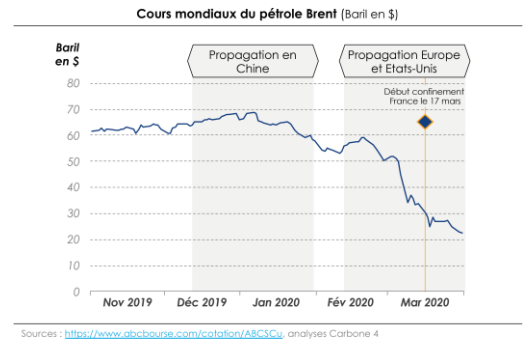
Au-delà de l'effet négatif sur les inégalités internes, le libre-échange produit également de nombreux effets pervers, à la fois pour les pays en développement et les pays développés.

- Pour les pays en développement :

Les pays en développement font face **au risque de fluctuation des cours des produits qu'ils exportent.**

Leurs exportations peuvent en effet souffrir d'une surproduction du fait de la concurrence des autres pays accroissant l'offre mondiale, ou d'une crise économique réduisant la demande mondiale. C'est une situation dangereuse en particulier pour les pays spécialisés dans une seule production (**pays mono-exportateurs**) comme le Venezuela dans le pétrole qui voient le prix du seul produit qu'ils exportent s'effondrer.

Ils voient **les produits des pays riches venir concurrencer leur production locale** du fait que ces derniers à travers leurs grandes FMN ont un niveau de compétitivité trop élevé. Ils ne peuvent pas faire face à cette concurrence inégale. Par exemple, de nombreux pays asiatiques sont importateurs de riz américain alors que c'était le produit qu'ils produisaient traditionnellement ! C'est pour cela que de nombreuses ONG comme ATTAC demandent à revoir les règles du commerce international pour protéger les pays les plus pauvres.



- Pour les pays développés :



Les inconvénients du commerce international (ou libre-échange) pour les pays développés ne sont pas négligeables. C'est ainsi que **certaines productions locales, confrontées à la concurrence internationale, peuvent disparaître**, entraînant des coûts de reconversion souvent importants. Le commerce international peut ainsi ruiner certains producteurs dont les activités déclinent et mettre leur main-d'œuvre au chômage. La concurrence étrangère à bas coût est ainsi accusée de provoquer du chômage, du fait des délocalisations qu'elle incite les FMN à réaliser. Cela menace en particulier les industries vieillissantes, utilisant beaucoup de main-d'œuvre peu qualifiée que celle des pays du Sud peut aisément remplacer.

La concurrence des produits des pays à bas salaires est également souvent accusée dans les pays riches de **faire pression à la baisse sur les salaires**, spécialement pour la main d'œuvre peu qualifiée.

Définition :
Une délocalisation est la fermeture d'un site de production dans une région pour la réinstaller dans une autre région.

Enfin, la mondialisation financière a provoqué la **mise en concurrence des espaces économiques et donc fiscaux** : les investissements se déplacent dans les zones où le capital est le plus faiblement taxé. **Les pays sont donc incités à diminuer leurs taux d'imposition sur les entreprises et le capital.**

Le développement du commerce international a aussi favorisé les phénomènes de **dumping**.

Définition :
Le dumping est le fait de pratiquer une concurrence déloyale via trois canaux :

- des niveaux de fiscalité plus faible – dumping fiscal,
- des niveaux de protection et législation sociale plus faibles- dumping social.
- des niveaux de législation écologique plus faibles (émissions de CO2, utilisation de composants polluants) – dumping environnemental.



C. Les justifications d'un protectionnisme modéré :

1. Le protectionnisme, pourquoi et comment :

Définition :

Le protectionnisme correspond aux différentes barrières mises en œuvre pour réduire l'ouverture d'un pays aux échanges commerciaux. Il vise à réduire les importations d'un pays et/ou à favoriser la production intérieure au détriment des importations.

- Les justifications du protectionnisme :

Deux grandes justifications du protectionnisme ont été théorisées :

Tout d'abord le **protectionnisme éducateur (F. List)** : idée qu'une **industrie naissante** nécessite l'adoption initiale de politiques protectionnistes pour lui laisser le temps de devenir compétitive par des gains de productivité et l'assurance de débouchés. Une fois cela réalisé, il est alors possible d'ouvrir le secteur à la concurrence. Dans un premier temps, la fermeture du marché aux importations étrangères permet à l'entreprise naissante de produire à perte, de financer de la recherche-développement pour améliorer sa compétitivité. Puis une fois compétitive, dans un second temps le pays lève les barrières et soumet l'entreprise à la concurrence étrangère.

Ce protectionnisme **doit être temporaire**, le temps que l'industrie soit compétitive pour faire face à la concurrence étrangère.

Dans cette perspective, le **protectionnisme est le moyen de favoriser le libre-échange en se construisant un avantage comparatif**. Cette politique est menée par des pays en développement qui s'ils s'ouvraient à la concurrence des pays riches ne pourraient jamais voir leurs entreprises nationales rivaliser.

Ensuite les **politiques commerciales stratégiques**. Le protectionnisme peut être justifié lorsque le marché mondial est en concurrence imparfaite, en particulier du fait de coûts fixes élevés entraînant des économies d'échelle importantes et ne permettant pas la coexistence de nombreuses entreprises.

Une intervention publique par le biais de politiques industrielle ou commerciale est alors fortement recommandée pour faire émerger un champion national et lui assurer des parts de marché suffisantes en lui réservant le marché national comme le font l'UE et les USA avec Airbus et Boeing. Ces entreprises peuvent alors rentabiliser leurs coûts fixes élevés, et devenir compétitifs sur le marché mondial, et rivaliser avec leurs concurrents peu nombreux en situation d'oligopole. C'est le cas également des producteurs d'énergie (électricité, pétrole...) ou des secteurs sensibles (armement...) qui sont souvent des **entreprises publiques**, appartenant aux Etats.

Cette politique est menée par de **grandes Nations**, disposant d'un marché intérieur vaste et prospère et d'un budget public important pour financer des subventions soutenant les entreprises nationales.

- Les mesures protectionnistes :

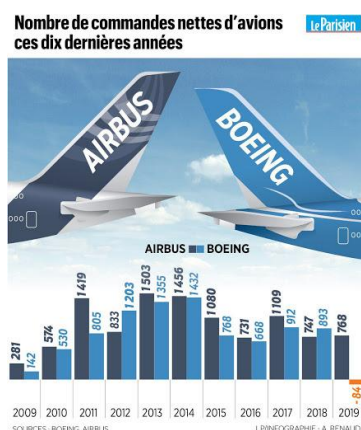
Le protectionnisme peut être mis en œuvre de deux manières :

- **instauration de barrières tarifaires** qui visent à faire augmenter le prix des importations : taxes, droits de douanes. Elles sont de moins en moins nombreuses du fait de la politique d'ouverture des frontières de l'OMC,

- **instauration de barrières non tarifaires :**

- restrictions quantitatives (quotas) = limitation des quantités importées, négociées ou non : pour la plupart illégales donc peu nombreuses. Les décrets signés par D. Trump visant à interdire l'entrée sur le sol américain de citoyens venant de certains pays musulmans (le « Muslims Ban ») peuvent être considérés comme une restriction quantitative.

- normes : sociales, environnementales, de qualité (cf jouets à Noël saisis à la douane...) : elles sont en forte augmentation. Il s'agit de protectionnisme déguisé car ces normes visent surtout à imposer des conditions de qualité, de



sécurité, ou de respect des droits fondamentaux des citoyens aux produits étrangers (travail des enfants...). Elles permettent donc d'imposer aux produits importés les mêmes règles de fabrication que celles imposées aux produits nationaux.

- les **subventions aux exportations** : l'Etat finance les exportations de ses producteurs nationaux en leur versant des subventions, rendant leurs produits plus chers que ceux de leurs concurrents.

2. Les dangers du protectionnisme intégral :

Le protectionnisme **est donc une politique inefficace** si :

- elle est utilisée durablement par un pays = il se ferme aux innovations mondiales (transferts de technologie), aux prix faibles permis par la concurrence internationale, pénalisant ses consommateurs ainsi que ses producteurs nationaux dépendants des produits étrangers devenus plus chers,

- elle est mise en œuvre par tous les pays en même temps : l'adoption de mesures protectionnistes par un pays entraîne souvent l'adoption de mesures de rétorsion par ses partenaires commerciaux ce qui génère une escalade source de hausse des prix et de blocage des échanges commerciaux. C'est la « guerre commerciale » à laquelle se livrent les Etats-Unis et la Chine depuis l'élection de Donald Trump et qui déstabilise les échanges internationaux.



Le protectionnisme ne peut donc qu'être une politique limitée dans le temps et à certains échanges.