

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

1. Quel lien entre avantage comparatif, échanges et spécialisation ?

(p. 56 - 57)

Doc 1 p. 56 : Le lien entre spécialisation et productivité selon D. Ricardo

« Supposons deux ouvriers sachant l'un et l'autre faire des souliers et des chapeaux, écrit Ricardo¹ : l'un d'eux peut exceller dans les deux métiers ; mais en faisant des chapeaux il ne l'emporte sur son rival que d'un cinquième ou de 20 %, tandis qu'en travaillant à des souliers, il a sur lui un avantage d'un tiers, ou de 33 %. Ne serait-il pas de l'intérêt de tous les deux que l'ouvrier le plus habile se livrât exclusivement à l'état de cordonnier, et le moins adroit à celui de chapelier ? » C'est en effet leur intérêt, montre Ricardo. Constatant qu'il peut améliorer son pouvoir d'achat en produisant des chapeaux et en les échangeant contre des chaussures, le moins adroit des deux découvre le gain à l'échange ; un raisonnement qui peut être transposé à l'échelle de deux pays.

Par conséquent, les spécialisations sont déterminées par « l'avantage comparatif » de chaque pays, c'est-à-dire l'avantage relatif qu'il détient face aux autres dans la production d'un bien comparée à celle d'un autre bien. Dans le modèle de Ricardo, l'avantage comparatif est déterminé par la productivité du travail. Le travail est le seul facteur de production considéré, le capital ne pouvant jouer éventuellement que sur les techniques employées, qui sont différentes d'un pays à l'autre, ce qui explique les écarts de productivité entre pays, à l'origine de la spécialisation.

Arnaud Parienty, « Pourquoi les pays échangent-ils ? », Alternatives économiques, 2014.

1. David Ricardo, Principes de l'économie politique et de l'impôt, (1817), Calmann-Lévy, Paris, 1970.

Doc 2 p. 57 : Le lien entre spécialisation et dotations factorielles

Le modèle de Ricardo est très simplifié, puisque le seul facteur explicatif est la productivité du travail, alors que le travail n'est qu'un facteur parmi d'autres. Il est purement statique : une fois la spécialisation réalisée, plus rien ne se passe. Or, les spécialisations évoluent avec le temps ou en fonction des politiques économiques suivies. Enfin, la spécialisation de chaque pays est totale, ce qui est contraire à l'observation.

Pour remédier à ces faiblesses, Eli Heckscher, Bertil Ohlin et Paul Samuelson ont développé au XX^e siècle une théorie de la proportion de facteurs (ou dotation factorielle), connue sous le nom de « modèle HOS¹ ». [...] Le facteur dont la disponibilité par rapport à l'autre facteur est la plus grande est appelé « facteur abondant », l'autre facteur est appelé « facteur rare ». Comme les biens diffèrent par leur intensité factorielle², ils définissent l'avantage comparatif de chaque pays en fonction de sa dotation factorielle. Par exemple, si la chimie nécessite beaucoup de capital et peu de travail, les pays où le capital est abondant se spécialiseront dans cette industrie.

Arnaud Parienty, Précis d'économie, coll. « Grands repères », © Éditions

La Découverte, 2016

1.H pour Heckscher, O pour Ohlin, S pour Samuelson.

2.Proportion de chaque facteur de production utilisée dans la fabrication d'un produit.

2. Pourquoi des pays comparables échangent-ils ? (p. 58 – 59)

Doc 2 p. 58 : La différenciation des produits

L'hypothèse de concurrence parfaite renvoie à celle d'homogénéité des produits. Or, les produits sont le plus souvent différenciés, ce qui a des conséquences sur l'échange international. On distingue généralement la notion de « différenciation horizontale » de celle de « différenciation verticale ».

[Dans les modèles de différenciation horizontale], les consommateurs souhaitent pouvoir consommer l'ensemble des variétés disponibles d'un même bien (par exemple, toutes les variétés de yaourts disponibles sur le marché). [...] L'ouverture à l'échange permet d'augmenter la dimension du marché. Or, on sait déjà que dans des industries caractérisées par des économies d'échelle¹, le nombre de variétés qu'un pays peut produire et l'échelle de production dépendent de la dimension du marché. En effet, chaque pays va pouvoir se spécialiser dans la production d'un nombre limité de biens en les produisant à plus grande échelle, ce qui permet de diminuer les coûts unitaires de production. [...]

Dans les modèles de différenciation verticale, le pays ayant un revenu élevé aura tendance à se spécialiser dans les qualités supérieures et celui avec le revenu le plus faible se spécialisera dans les qualités inférieures. L'ouverture internationale permet aux consommateurs de chaque pays de disposer d'un nombre de qualités plus important.

Mathilde Lemoine, Philippe Madies, Thierry Madies, Les Grandes Questions d'économie et de finance internationales, Pearson, 2016

1. Baisse du coût unitaire lorsque les quantités produites augmentent.

3. D'où vient la compétitivité ? (p. 60 – 61)

Activité p. 60 : Compétitivité prix et hors prix

La compétitivité d'une entreprise est sa capacité à maintenir ou à accroître ses parts de marché. C'est son aptitude à faire face à la concurrence. Mais la compétitivité s'entend aussi au niveau d'une branche ou d'un pays. Pour un pays dans son ensemble, la compétitivité est plus difficile à définir et ses implications sont moins claires.

L'Union européenne définit la compétitivité comme la capacité d'un pays à améliorer durablement le niveau de vie de ses habitants, et à leur procurer un haut niveau d'emploi et de cohésion sociale, dans un environnement de qualité.

La compétitivité prix est la capacité à proposer des biens et des services à des prix inférieurs à ceux des concurrents pour une qualité équivalente. La compétitivité hors prix, ou structurelle, est la capacité à imposer ses produits ou services indépendamment de leur prix, par leur qualité, l'innovation, le service après-vente, l'image de la marque, les délais de livraison ou la capacité de s'adapter à une demande diversifiée.

« La compétitivité », Faciléco, economie.gouv.fr, 2019

4. Qu'est-ce que l'internationalisation d'une chaîne de valeur ? (p. 62 - 63)

Doc 1 p. 62 : Qu'est-ce qu'une chaîne de valeur ?

Une chaîne de valeur implique des échanges de composants, de sous-ensembles et de services (dont les tests) réalisés dans divers pays, pour aboutir à l'assemblage d'un bien complexe – une automobile, un téléviseur, un téléphone ; l'assemblage ayant lieu dans le pays situé à la fin de la chaîne.

Les premières chaînes se sont construites dans l'automobile aux États-Unis et l'industrie électronique a suivi ce modèle en éclatant la chaîne de production au niveau international dès les années 1960. Les entreprises américaines ont ainsi commencé à délocaliser l'assemblage de produits à Taïwan, Singapour, Penang¹ et en Corée, à partir de composants exportés des États-Unis. Elles ont ensuite choisi de fragmenter et de délocaliser divers segments. Ensuite, cette organisation a été adoptée par les entreprises japonaises qui ont délocalisé massivement [...], puis par les firmes coréennes et taïwanaises. Ces entreprises ont réparti entre les pays chacune des étapes – fabrication, test, assemblage de la production – en fonction des niveaux de coûts salariaux, de la qualité des infrastructures et des incitations fiscales. Une organisation reprise par la construction automobile qui a implanté des lignes de fabrication de pièces et de sous-ensemble dans les divers pays asiatiques. Jusqu'à ces dernières années, le commerce lié aux chaînes de valeur était plus important et augmentait plus vite que le commerce de produits simples.

Jean-Raphaël Chaponnière, « Kyushu secoue les chaînes globales de valeur », *Asialyst*, 2016

1. Île de la côte ouest de la Malaisie.

5. Quels sont les effets du commerce international sur le niveau de vie ? (p. 64 - 65)

Doc 2 p. 64 : Délocalisations et emploi

Imaginons que j'aie une usine employant 1 000 salariés, produisant un million de dollars de biens. Supposons maintenant que je restructure ma production en externalisant la moitié du travail en Chine ou en Inde. Je garde mes 500 salariés les plus qualifiés et les affecte aux tâches à haute valeur ajoutée. Mon usine réorganisée produit 1,5 M\$ [millions de dollars], 500 000 \$ venant de travailleurs extérieurs. La valeur ajoutée de mon usine est donc toujours de 1 M\$, mais la productivité a doublé, puisque je n'ai plus que 500 salariés.

Les chiffres pourraient pousser à conclure que les échanges internationaux ont, certes, contribué aux 500 pertes d'emplois, mais que le vrai responsable est la hausse de la productivité. Pourtant, ce sont bien les échanges qui ont favorisé cette hausse de productivité et m'ont permis de licencier et de garder seulement les plus qualifiés.

Il y a de bonnes raisons de penser que c'est ce qui se produit aujourd'hui.

Karl Smith, « Manufacturing collapse », The Washington Post, 2011

6. Protectionnisme ou libre-échange ? (p. 66 – 67)

Doc 2 p. 67 : La politique protectionniste américaine

Étant donné le fractionnement des chaînes de valeur mondiales, les produits franchissent plusieurs fois les frontières avant d'atteindre le consommateur final. Les liens ainsi créés devraient a priori réduire les incitations des pays à se protéger. Néanmoins, les récentes mesures protectionnistes prises par les États-Unis, dans le but de rapatrier une partie de la chaîne de valeur sur leur sol, vont à l'encontre de cette tendance. Les États-Unis peuvent-ils se protéger avec une telle politique commerciale ? Nous montrons que cela portera préjudice non seulement aux pays ciblés, mais aussi à la valeur ajoutée américaine.

Au-delà de l'effet habituel des représailles (ici sur l'agriculture américaine), les hausses de prix des consommations intermédiaires réduisent la compétitivité des industries en aval. [...] Dans une bataille tarifaire, les effets indirects pèsent lourdement sur les pays qui se protègent et ceci d'autant plus que les chaînes de valeur sont complexes.

Cecilia Bellora, Lionel Fontagné, « L'arroseur arrosé : guerre commerciale et chaînes de valeur mondiales », La lettre du CEPPII, 2019.

Doc 3 p. 67 : Les conséquences d'une mesure non tarifaire

La garantie de prix pour le sucre accordée par le gouvernement fédéral a porté les prix [du sucre] aux États-Unis au-dessus du niveau mondial. Les prix ont pu être maintenus au niveau voulu par un simple quota d'importation¹ sur le sucre. Le quota diminue les importations d'environ 2,8 millions de tonnes. La conséquence est un prix du sucre aux États-Unis supérieur au prix mondial d'un peu plus de 45 %.

Le quota de sucre illustre d'une façon extrême le fait que la protection a tendance à bénéficier à un petit groupe de producteurs [...] au détriment d'un grand nombre de consommateurs, chacun de ces consommateurs ne devant supporter qu'un léger coût. La perte annuelle se monte à environ 11 \$ par habitant, voire 45 \$ pour une famille moyenne. Il n'est donc pas surprenant que l'électeur américain moyen ne se rende pas compte des conséquences de ce quota et qu'il n'y ait guère d'opposition réelle.

Pour les producteurs de sucre, le quota constitue une question de vie ou de mort. L'industrie sucrière américaine n'emploie environ que 20 000 travailleurs, les gains du producteur tiré du quota représentent donc une subvention implicite d'environ 200 000 \$ par travailleur.

D'après Paul Krugman et Maurice Obstfeld, *Économie internationale*,
Éditions Pearson, 2003, données actualisées à 2014

1. Les autorités fixent la quantité maximale d'un bien autorisée à entrer dans le pays.

Mobiliser les SES - GRAND ORAL p. 68 – 69 : Vers une démondialisation ?

Doc 2 p. 68 : Recul du commerce international ou démondialisation ?

Le recul du commerce international est moins le signe d'une démondialisation que celui d'une recomposition géographique des chaînes de valeur, qui cache des réalités très différentes selon les secteurs d'activité. Si les tâches de fabrication et de montage des produits à matières solides sont parfaitement robotisables, et donc relocalisables, ce n'est pas le cas des matières souples, dont l'assemblage demeure manuel. C'est pourquoi la délocalisation de la couture des vêtements se poursuit, passant des pays où les salaires augmentent (Chine) vers ceux où ils demeurent faibles (Vietnam, Éthiopie...).

De même, un vent de délocalisation souffle sur le secteur des services, qui concentre 75 % des emplois en France et en Europe. La caractéristique des activités de services est la simultanéité entre la consommation et la production du service, qu'il soit destiné aux entreprises ou aux consommateurs finaux. Or, les technologies numériques permettent de respecter cette concomitance tout en délivrant la prestation à distance, dès lors que cette dernière a pour nature la production et l'échange d'informations. Dans les banques et les assurances, des centaines d'emplois de relation client, de comptabilité, d'informatique, de service juridique, voire de recherche et développement (R&D) partent chaque année dans des pays à plus faibles coûts.

El Mouhoub Mouhoud, « Le recul du commerce international n'est pas le signe d'une démondialisation », Le Monde, 2020

Doc 4 p. 69 : Limites de l'internationalisation des chaînes de valeur

S'inspirant des stratégies de l'industrie automobile, qui confie plus de 60 % de la valeur ajoutée et du développement d'un véhicule à ses sous-traitants, l'avionneur Boeing avait externalisé près de 80 % de son B787 « Dreamliner » pour se recentrer sur son cœur de métier : le design, l'assemblage et la commercialisation. Cette stratégie s'est avérée coûteuse, du fait des retards pris par certains fournisseurs et de la complexité du processus d'assemblage, ce qui a conduit Boeing à reprendre en main une grande partie de ses sous-traitants.

En se spécialisant ainsi à outrance, on crée des petites entreprises avec un savoir-faire considérable, mais des délais de livraison très variables lors de l'accélération des cadences de commandes. À l'inverse, en cas de réduction brutale de l'offre, la conversion est impossible et peut conduire à la disparition du sous-traitant.

Younes Bahi, « Les chaînes de valeur mondiales : raisons et ampleur de la fragmentation », Friedland papers n° 36, CCI Paris, 2012

L'ESSENTIEL p. 70 - 71 : Quels sont les fondements du commerce international et de l'internationalisation de la production ?

Depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, les échanges internationaux se sont considérablement développés. Cette expansion, qui a accompagné la croissance mondiale, a d'abord concerné les économies dites « avancées », puis, de plus en plus, les pays émergents.

Les explications de l'échange international

La spécialisation des entreprises d'un pays dans les activités pour lesquelles ce pays possède un avantage comparatif permet d'améliorer l'allocation des facteurs de production, et donc la production et le niveau de vie. Par conséquent, tous les pays ont intérêt à se spécialiser et à s'ouvrir aux échanges internationaux.

Pour David Ricardo, l'avantage comparatif est lié à la productivité du travail. Un siècle plus tard, Heckscher, Ohlin et Samuelson proposent une théorie plus complète, dans laquelle l'avantage comparatif dépend de la dotation factorielle : chacun se spécialise dans les activités utilisant des facteurs de production qui sont abondants dans le pays.

Les théories de l'avantage comparatif rendent assez bien compte des échanges de produits différents entre pays dont les caractéristiques diffèrent, les pays développés exportant des biens utilisant du travail qualifié et du capital et important des biens réalisés avec du travail peu qualifié. Mais elles ne permettent pas de comprendre les échanges entre pays ayant des dotations factorielles proches. Les nouvelles théories du commerce international mettent l'accent sur la capacité des entreprises à réaliser des économies d'échelle et sur la demande de variété de la part des clients. En se spécialisant et en échangeant sur de vastes marchés,

les firmes peuvent proposer des produits diversifiés (la diversification pouvant correspondre à des niveaux de qualité différents, liés au niveau de vie de la population) à un prix compétitif.

Mondialisation et compétitivité des entreprises

La compétitivité des entreprises repose sur leur capacité à vendre moins cher que leurs concurrentes ou à faire en sorte que les acheteurs, à prix égal, préfèrent leurs produits à ceux de leurs concurrentes. L'internationalisation des échanges confronte les entreprises à une concurrence accrue, mais leur donne des possibilités nouvelles d'y faire face, car elles peuvent choisir où réaliser chaque élément de la production en fonction des coûts et des compétences disponibles. Les chaînes de valeur des firmes, devenues multinationales via la création de filiales, sont ainsi de plus en plus fragmentées et mondialisées. Cette internationalisation est accentuée par la modularisation de la production.

Toutefois, la fragmentation des chaînes de valeur rend la production beaucoup plus complexe à organiser. D'autre part, la compétitivité suppose que l'entreprise soit présente sur les marchés qu'elle veut conquérir, ce qui la pousse à produire près du consommateur.

Les effets de l'ouverture internationale

La mondialisation permet d'optimiser l'allocation des ressources de chaque pays. Elle est donc un facteur de croissance et de hausse globale du niveau de vie. L'amélioration des processus productifs se traduit par des baisses de prix dont bénéficient les consommateurs.

Mais la modification de la répartition géographique de la production a des effets très différenciés selon les pays. La délocalisation d'une partie des activités vers les grands pays émergents tels que l'Inde et la Chine a entraîné une forte hausse des revenus dans ces pays et une diminution de la pauvreté. Compte tenu du poids démographique considérable de ces pays, les inégalités mesurées à l'échelle de la planète ont diminué.

Mais la mondialisation a aussi rendu le travail peu qualifié plus abondant par rapport au travail très qualifié et au capital, puisqu'elle intègre des centaines de millions d'actifs peu qualifiés des pays émergents au marché du travail mondial, sans entraîner de hausse équivalente du travail qualifié et du capital. La conséquence est un creusement des inégalités internes, en particulier dans les pays développés, certains travailleurs subissant la concurrence de celle, moins chère, des pays émergents.

Malgré les arguments avancés par les économistes en faveur du libre-échange, cette évolution et la délocalisation de nombreux emplois des pays développés vers les pays émergents expliquent la montée de la tentation protectionniste. Celle-ci s'appuie aussi sur des arguments théoriques. Les effets d'apprentissage peuvent entraîner des gains de productivité importants pour les industries naissantes, qu'il serait alors justifié de protéger pour leur laisser le temps d'en bénéficier. Outre ce protectionnisme éducatif, certains secteurs sont considérés comme stratégiques par les pouvoirs publics.

Cependant, la fragmentation des chaînes de valeur accroît les effets négatifs du protectionnisme sur les entreprises nationales, en augmentant leurs coûts. D'autre part, le recours au protectionnisme est parfois orienté par des intérêts particuliers, au détriment de l'intérêt général : au-quel cas le protectionnisme se révèle contre-productif.