

QUELS SONT LES FONDEMENTS DU COMMERCE INTERNATIONAL ET DE L'INTERNATIONALISATION DE LA PRODUCTION ?

Sensibilisation et problématisation : La route de la soie, la Chine à la conquête de l'Europe.

Le projet des « nouvelles routes de la soie », réseau d'infrastructures routières et maritimes permettant de relier la Chine au sous-continent indien à l'Europe et à l'Afrique, fait réagir nombre de pays. En Europe, certains pays sont réticents à s'intégrer aux « nouvelles routes de la soie » car ils craignent que la Chine **étende ainsi sa zone d'influence commerciale et culturelle**. Les pays européens déplorent le **manque de réciprocité** car les entreprises européennes n'ont pas librement accès au marché chinois.

Pour la Chine, ces « routes de la soie » constituent un enjeu majeur : il s'agit de poursuivre une stratégie d'extraversion en favorisant les exportations (la réduction du temps et du coût de transport), qui ont un rôle déterminant dans la réalisation de la croissance économique du pays (même si de plus en plus la croissance de la Chine repose sur le développement du marché intérieur).

Plus largement, depuis la fin de la 2^{ème} Guerre mondiale, les échanges internationaux ont pu constituer un levier déterminant de la croissance économique. Entre 1951 et 2010, si la croissance du PIB mondial a été multipliée par plus de 6, les exportations (mesure des échanges ici) ont, elles, été multipliées par plus de 33 ! Les échanges se sont ainsi accrus très rapidement et ont tiré la croissance économique de nombreux pays en bénéficiant des marchés extérieurs.

Ces échanges concernent les biens, les services, les capitaux, les idées (valeurs, normes, technologies). Les économies sont alors de plus en plus dépendantes les unes des autres.

La mondialisation est devenue incontournable aujourd'hui : c'est un processus d'intégration des nations dans un espace économique mondial qui tend à échapper aux régulations étatiques nationales.

Cette mondialisation est une réalité pour tous mais elle inquiète aussi beaucoup :

- Les entreprises bénéficient de marchés plus vastes mais sont aussi confrontées à une concurrence plus forte,
- les ménages ont davantage de choix parmi les biens de consommation disponibles, mais la mondialisation peut aussi être violente en mettant les travailleurs en concurrence, ce qui a pour conséquence salaires à la baisse, flexibilité, fermeture d'entreprises ...
- Les citoyens craignent aussi pour leur rôle dans la prise de décision, démocratie à défendre alors que les politiques nationales ont parfois peu de poids face aux FMN (firmes multinationales).
- Les gouvernements sont alors appelés à défendre certains secteurs menacés (Montebourg : ancien *ministre de F. Hollande du redressement productif*) mais aussi décident d'accords nécessaires qui favorisent cette mondialisation...

Pour comprendre l'intérêt du libre-échange, il convient d'interroger ses déterminants et la logique des firmes multinationales (FMN) dans cet espace mondialisé. Si la mondialisation peut constituer de vraies opportunités, elle peut aussi avoir des effets ravageurs ! Le commerce international contribue à une hausse des inégalités des revenus au sein de chaque pays, au détriment des moins qualifiés dans les pays développés et au profit des catégories les plus favorisées, dans l'ensemble des pays. En effet, la mondialisation ne fait pas que des gagnants... La mise en place de mesures protectionnistes raisonnées ne serait-elle pas alors nécessaire ?

A. Quels sont les déterminants des échanges internationaux ?

1) Le rôle des avantages comparatifs et des dotations factorielles et technologiques

Dans les théories libérales, les pays ont intérêt à se **spécialiser** en fonction de leurs **avantages comparatifs, fondés sur des différences de productivité et de coût chez David Ricardo, de dotations factorielles et de dotations technologiques** (avance technologique). **Ces spécialisations expliquent des échanges entre pays spécialisés dans des productions différentes.**

Définitions :

La **spécialisation** internationale représente la **répartition des activités productives entre les différents pays** qui participent à l'échange international.

Le **libre-échange** est une **politique commerciale se traduisant par l'élimination de tout obstacle aux échanges internationaux de biens et services.**

La thèse de Ricardo :

David Ricardo (Economiste anglais (1772 – 1823), de l'Ecole classique anglaise, libéral).

Sa « **thèse des avantages comparatifs** » (ou relatifs) va chercher à **justifier le libre-échange par la spécialisation et l'échange, facteur de croissance.** Il est **plus avantageux de s'approvisionner et/ou de vendre à l'étranger que de rester en autarcie, et cela pour tous les pays.**

Dans l'exemple fourni par Ricardo d'échange de draps et de vin entre l'Angleterre et le Portugal, **l'Angleterre n'a pas d'avantage absolue** (réf. à Adam Smith - XVIII^{ème} siècle) dans le drap et dans le vin, autrement dit, le pays n'est pas le meilleur (coûts plus élevés) dans les 2 productions. Il ne peut alors participer aux échanges internationaux puisqu'il n'a aucune spécialisation performante en terme de coût. Par contre le Portugal a des coûts plus faibles à la fois dans la production de drap comme de vin. L'Angleterre doit-elle abandonner l'échange ? Non, répond Ricardo. **Les 2 pays ont intérêt à se spécialiser et à échanger.**

Quelle démonstration ?

- Quelle spécialisation ? Pour l'Angleterre, la spécialisation se fera dans le domaine où le pays est le **moins mauvais** dans ses productions : c'est la production de draps. Pour le Portugal, c'est la production de vin : le pays est le meilleur dans ce domaine.
- Les pays vont devoir abandonner une partie de ce qu'ils faisaient quand ils étaient en autarcie et concentrer leur main d'œuvre dans le domaine où ils sont le plus productif (productivité la plus forte = coûts relativement plus faibles).
- La production globale sera plus importante parce que chaque pays produit dans le domaine où il est le plus efficace (productivité). La **spécialisation conduit à produire plus efficacement.**
- Les pays vont échanger ce qu'ils produisent en excédent.

Cette spécialisation permet encore une plus **grande rationalisation au niveau global de l'utilisation des facteurs de production** (avec une spécialisation internationale, la production globale coûte moins chère en heures de travail que si les pays ne se spécialisaient pas) et par là, **l'accroissement globale des richesses créées.** Les pays **vont économiser du travail.** Ils vont pouvoir **produire plus de richesses avec la même quantité « heure de travail ».**

Donc,

La théorie de l'avantage comparatif peut être résumée de la façon suivante : elle démontre que pour un pays **l'échange est toujours préférable.** Que le pays ne possède aucun avantage absolu ou au contraire qu'il possède plusieurs produits avec un avantage absolu, l'intérêt du pays reste dans le commerce avec d'autres pays.

Il démontre, à partir de l'exemple du Portugal et de l'Angleterre, **qu'il est avantageux pour chacun de se spécialiser dans la production pour laquelle il possède l'avantage le plus fort** (vin portugais), ou le **désavantage le plus faible** (drap anglais).

Autrement dit, l'enjeu ne réside pas tant dans les coûts absolus de production (théorie de A. Smith) que dans les **coûts relatifs (thèse des avantages comparatifs de Ricardo).**

Comment la spécialisation peut-elle s'expliquer ?

Le **théorème HOS** (du nom des auteurs ayant contribué à cette réflexion Heckcher, Ohlin et Samuelson) ou **thèse des dotations factorielles** donne une réponse : *la spécialisation des pays peut s'expliquer par l'abondance relative d'un facteur de production sur le territoire.*

Par exemple, la spécialisation du Canada dans les produits forestiers s'explique par ses **dotations factorielles abondantes en capital naturel**.

En effet, une dotation abondante dans un facteur permet de disposer d'un avantage comparatif puisque ce facteur abondant est peu cher. Ainsi, le Canada dispose d'un avantage comparatif dans les productions utilisant de manière intensive le bois, **peu onéreux sur ce territoire**.

Les dotations en facteurs de productions (travail et capital) ne sont pas statiques et peuvent évoluer en fonction de :

- **La dotation en facteur travail évolue quantitativement** en fonction de la **démographie** du pays, c'est-à-dire de la taille de sa population et de sa composition par âge, et des **choix collectifs** en matière d'âge de la scolarisation obligatoire et de départ en retraite.
- Elle peut aussi **évoluer qualitativement en fonction des investissements en capital humain** (éducation et formation).
- **La dotation en facteur capital évolue en fonction de l'investissement intérieur**, qui dépend à la fois de financements internes et externes (IDE - investissements directs à l'étranger).

Mais la spécialisation des pays peut aussi résulter de technologies plus efficaces sur un territoire donné. C'est le cas par exemple du Japon ne disposant pas d'avantages comparatifs « naturels » comme c'est le cas du Canada. **La spécialisation du Japon dans l'automobile résulte du développement de techniques de production plus efficaces par les constructeurs automobiles japonais, c'est-à-dire par la constitution d'une dotation technologique.**

[On peut évoquer l'apparition et le développement de méthodes de production d'appel par l'aval et en « **juste à temps** » par l'ingénieur **Taïchi Ohno** au sein de l'entreprise **Toyota dès les années 1950**, qui finiront par **supplanter l'organisation fordiste dans les années 1970 et 1980.**]

- **Les dotations technologiques évoluent en fonction des dépenses en recherche et développement**, mais aussi en fonction des investissements directs à l'étranger ou de la sous-traitance internationale, à l'origine de transferts de technologie (TT).

L'exemple de la Corée du Sud est particulièrement parlant :

- En **1967**, les principales spécialisations de la Corée du Sud sont les **services et le textile** qui représentaient respectivement 28 % et 26 % du total des exportations de ce pays. La Corée du Sud était spécialisée, dans les années 1960, dans des activités qui nécessitaient une **main-d'œuvre bon marché grâce à son abondance relative de main-d'œuvre** (et la rareté du capital productif).

- En **2017**, les principales spécialisations de la Corée du Sud sont **l'électronique et la mécanique** qui représentent respectivement 25 % et 16 % du total des exportations de ce pays.

La Corée a fait **évoluer sa spécialisation grâce à l'évolution de ses dotations factorielles** : ralentissement de la croissance démographique, **dépenses d'éducation et de formation qui s'apparentent à des investissements en capital humain, investissements en capital productif** liés à des financements intérieurs (épargne) et extérieurs (investissements directs à l'étranger), dépenses de recherche et développement.

Avec des dépenses de R&D qui dépassent **4,5 % du PIB en 2018**, la Corée du Sud est vice-championne du monde dans ce domaine (**seul Israël est légèrement au-dessus**) ; à titre de comparaison, les pays de l'OCDE consacrent en moyenne seulement **2,4 % de leur PIB à la R&D (2,8 % pour les États-Unis)**.

*Les explications par la **thèse des avantages comparatifs** de Ricardo, par le **théorème HOS** et par les **dotations technologiques** sont satisfaisants dans le cas d'**échanges interbranches entre pays au niveau de développement différent**. Cependant les 2/3 des échanges sont des échanges intrabranche. Alors ? Quelles explications ?*

2) Le commerce international entre pays comparables

Après la **Seconde Guerre mondiale**, l'essentiel du commerce international se réalise entre des pays de niveau de développement semblable (Triade). Ainsi, **ces pays s'échangent des produits identiques mais différenciés, donc aussi substituables. Ces produits sont donc issus d'une même branche d'activité**. Or, les théories issues de l'analyse des avantages comparatifs par Ricardo expliquaient uniquement l'intérêt des échanges entre des pays très différents exportant des produits différents... mais standardisés.

Des nouvelles explications du commerce international sont proposées par les « **Nouvelles théories du commerce international** » formulées par **Paul Krugman**.

Les auteurs de ces théories prennent en compte le nouveau contexte du commerce international de l'après 2Gm, caractérisé par une forte **concurrence qui conduit les entreprises à différencier leurs produits** pour obtenir un **pouvoir de marché** (rappel de 1^{ère}) et bénéficier **d'économies d'échelle** grâce au fait d'être seules à vendre de grandes quantités de cette production.

Pouvoir de marché : capacité d'une entreprise à déterminer le prix de ses produits (price-maker et non price-taker).

Economies d'échelle : plus l'entreprise accroît ses quantités produites, plus son coût de production unitaire baisse. Il s'agit bien d'un facteur de rentabilité pour l'entreprise).

Ces théories mettent l'accent sur :

- le rôle des économies d'échelle

Les économistes montrent que les échanges s'expliquent par l'existence d'économies d'échelle. En effet, en produisant pour un vaste marché international, les firmes augmentent les quantités produites, ce qui leur permet de baisser le coût par unité produite. Ceci incite les entreprises à se spécialiser sur certains types de produits, et sur certains segments de marché d'un même produit, en tenant compte de la différenciation.

- le rôle d'une demande de diversification des produits.

Les échanges intra-branches entre pays de **niveau de développement comparable** s'expliquent par des stratégies de **différenciation, horizontale et verticale**, et de **qualité des entreprises** qui cherchent à échapper à la concurrence par les prix (marché imparfaitement concurrentiel)..

La différenciation permet à chaque pays de **développer un avantage comparatif** dans une variété ou qualité de produit, avec un renforcement de cet avantage comparatif grâce aux **économies d'échelle**. Ainsi, les entreprises **Apple** (États-Unis) et **Samsung** (Corée du Sud) fabriquent toutes les deux des téléphones portables de qualité comparable mais de variété différente, de même **qu'Airbus** et **Boeing** dans l'aviation.

Pour différencier son produit de ceux des concurrents, une entreprise peut **changer les caractéristiques** de son produit en améliorant sa **qualité** ou en lui donnant des **fonctionnalités nouvelles**. Elle peut aussi investir dans des dépenses de publicité pour différencier **l'image du produit**.

- La **différenciation horizontale** consiste à offrir des produits similaires et de la même gamme, mais de marque ou de design différent. Cette différenciation horizontale renvoie à une **logique de similitude des demandes nationales** : la demande domestique représentative (la demande nationale) détermine la nature des produits exportés, vers des pays dont le niveau de vie moyen de la population est comparable.
- La **différenciation verticale** consiste à offrir des **produits similaires mais de gammes différentes** (par exemple l'échange d'une Peugeot 208 contre une Ferrari) : la différenciation verticale renvoie donc à une **logique de différence**.

Différenciation horizontale (même qualité mais caractéristiques différentes)	Différenciation verticale (qualité différente)
<ul style="list-style-type: none"> – Design et couleur d'un produit (ex. : smartphones, vêtements de prêt-à-porter). – Taille de l'écran (petit ou grand) pour les smartphones. – Localisation d'un magasin en centre-ville ou dans un centre commercial à l'extérieur de la ville. 	<ul style="list-style-type: none"> – Haut de gamme / bas de gamme en termes de performances techniques (ex. : voitures, smartphones). – Nouveaux modèles qui attirent une demande forte les premiers mois (ex. : les produits Apple, Samsung et Xiaomi). – Service après-vente et réputation de fiabilité (ex. : les aspirateurs Dyson, censés résister à la chute d'un immeuble ; les sacs à dos Eastpak garantis 30 ans).

B. Le rôle des firmes dans la mondialisation

1) Productivité des firmes et compétitivités d'un pays

*L'objectif est de montrer que la compétitivité des pays, définie par le programme comme la capacité à exporter, dépend de la productivité des firmes sur le territoire. Elle permet de mettre en évidence les différentes formes de la **compétitivité (coût et hors coût)** et de montrer que celle-ci **dépend à la fois des performances des entreprises et du contexte institutionnel.***

La **compétitivité** représente la capacité d'une entreprise ou d'un pays à maintenir ou accroître ses parts de marché.

- **Au niveau d'une entreprise**, la **compétitivité** dépend des **gains de productivité** qui résultent des investissements réalisés. En effet ces investissements permettent à l'entreprise de **produire moins cher** quand elle conduit à mettre en place des **innovations de procédé**. Via la recherche et développement, ces investissements peuvent aussi permettre de développer des **nouveaux produits** générant **plus de valeur ajoutée**. Dans tous les cas, l'entreprise génère donc **plus de valeur ajoutée**, ce qui favorise à la fois les **profits** de l'entreprise, la pérennité des **emplois** et les **salaires**.

Une **entreprise** est alors **plus compétitive** que ses concurrents quand elle parvient à **obtenir davantage de parts de marché** qu'eux en raison, par exemple, de la **meilleure qualité de ses produits** et/ou de **prix plus attractifs**. On peut alors distinguer 2 types de compétitivité :

- **La compétitivité-prix** correspond à un gain de part de marché obtenu grâce à des prix plus faibles que ceux proposés par les concurrents. Une entreprise plus productive que ses concurrents est capable de produire davantage qu'eux avec moins de facteurs de production, ce qui lui permet d'avoir des **coûts de production et donc des prix plus faibles**. Elle peut donc gagner des parts de marché, et donc gagner en compétitivité.
- **La compétitivité hors-prix** correspond à un gain de part de marché grâce aux caractéristiques plus attractives des produits proposés face à la concurrence.

- **La compétitivité des pays** dépend de la productivité des firmes présentes sur le territoire, elle-même liée à la qualité des **institutions** et des **infrastructures**, à la capacité **d'innovation** et à la **taille du marché**.

Les différentiels de compétitivité entre pays européens s'expliquent ainsi par des **différentiels de productivité**. La compétitivité, pour un pays, concerne **l'attractivité du territoire et les performances réalisées à l'exportation**.

Une **nation** est alors plus compétitive qu'une autre quand elle est **capable d'exporter davantage**, mais aussi quand elle parvient à **augmenter l'emploi**, le **niveau de vie** et donc le bien-être de sa population (définition donnée par l'OCDE).

Parmi les facteurs favorables à la compétitivité des pays, nous pouvons retenir :

- Le **progrès technique** est déterminant dans la mesure où il permet de réaliser des **gains de productivité** du travail qui se traduisent par une **baisse des coûts unitaires**, notamment du coût salarial unitaire, qui, si elle est répercutée en une **baisse des prix**, favorise des **gains de compétitivité-prix**. Le progrès technique favorise une **meilleure capacité d'adaptation à la demande** en termes d'innovation, de qualité et de différenciation, d'où des gains de compétitivité hors-prix.
- Les **investissements publics** sont aussi déterminants dans la mesure où ils permettent d'élever le niveau du capital humain. Des investissements dans le domaine de la **santé** et **l'éducation** permettent d'élever le **capital humain** de la main-d'œuvre qui est par conséquent **plus productive**.
- La **recherche-développement** permet d'améliorer les **connaissances** relatives à la production (capital technologique et immatériel, cf. chapitre 1) qui sont une **source de gains de productivité**.
- **Les institutions** sont de la même façon (cf. chapitre 1) déterminantes pour assurer un environnement favorable aux gains de productivité, facteur de compétitivité.

Un **pays compétitif** attire les **investisseurs** en raison de la **productivité des activités sur son territoire**. Ces **investissements favorisent en retour des gains de productivité**, via la **recherche et développement**, **l'amélioration du capital humain et des infrastructures**.

2) Les stratégies de production des firmes multinationales

On cherche à mettre en évidence les **différentes stratégies des firmes multinationales qui cherchent à fragmenter leur chaîne de valeur** en différentes étapes localisées dans différents pays.

Fragmentation internationale de la chaîne de valeur : fait que les différentes étapes de la production d'un produit (conception, approvisionnement, fabrication, commercialisation) soient réalisées dans plusieurs pays.

A l'image du groupe Renault, les **firmes multinationales sont implantées dans différents pays du monde** (il existe une **maison-mère** et des **filiales** qui lui appartiennent ainsi que des entreprises partenaires) **et mènent des stratégies globales profitant des opportunités offertes par les différents pays.**

Si Renault produit dans différents pays, avec des usines en Europe, en Asie, en Afrique du Nord et en Amérique du Sud, c'est d'abord **parce que les automobiles sont des produits lourds et coûteux à transporter, d'où la nécessité de produire à proximité des marchés desservis.**

Ainsi, par exemple, **l'implantation en Chine** peut s'expliquer par la **présence d'une main-d'œuvre abondante** et bon marché, ce qui procure des **avantages en termes de compétitivité-coût, mais aussi et surtout par l'importance du marché chinois et de l'Asie Sud-Est**, en pleine croissance.

Par ailleurs, cette **implantation très éclatée sur différents territoires est liée à la fragmentation des chaînes de valeur**, certaines usines étant spécialisées dans la production de composants comme les châssis, moteurs et boîtes de vitesses, pour les véhicules du groupe Renault, du groupe Nissan, mais aussi pour d'autres constructeurs (Renault vend des moteurs et des boîtes de vitesse à Daimler-Benz, par exemple).

Les FMN localisent chaque étape de la fabrication du bien en fonction des avantages attendus dans chaque pays. Elles peuvent chercher une implantation dans un pays où le coût du travail est plus faible (filiale-atelier), où la fiscalité est plus avantageuse, où des ressources en matières premières sont accessibles, etc... Elles peuvent encore rechercher à s'implanter dans un pays à main d'œuvre qualifiée pour mener des activités de recherche et développement. Elles peuvent encore chercher l'accès à un vaste marché pour commercialiser le bien (filiale relais) ...

Différents types de stratégie d'implantation sont possibles :

- **Produire dans le pays domestique ou délocaliser** (transfert d'une activité vers un lieu de production à l'étranger) ? Quand une entreprise **délocalise**, elle cherche également à **baissier les coûts de production**, mais aussi à se **rapprocher de certains marchés**. C'est ce dernier motif qui explique que **Coca-Cola fasse produire son soda dans un réseau de 250 entreprises partenaires dans le monde entier** pour fournir chaque marché.
En revanche, c'est la baisse du coût de production qui explique qu'Apple fasse assembler l'iPhone par des entreprises sous-traitantes en Chine.
- **Produire dans l'entreprise ou externaliser** (transfert d'activités d'une entreprise vers un prestataire externe spécialisé qui peut être un sous-traitant) ? Quand une entreprise **externalise son activité**, elle cherche à **diminuer ses coûts et à profiter du savoir-faire d'une autre entreprise**.
C'est le cas, par exemple, de **Peugeot** qui achète des pare-chocs à un sous-traitant en France et des boîtes automatiques à un sous-traitant au Japon.

Lorsqu'une entreprise s'implante à l'étranger, elle peut faire l'acquisition d'une entreprise locale ou s'implanter sans structure préexistante (*ex nihilo*). Dans les 2 cas, elle aura besoin de capitaux (financiers) qui transiteront du pays d'origine au pays d'accueil. Ces capitaux à long terme sont appelés **IDE (investissements directs à l'étranger)** : d'un point de vue comptable, ils correspondent à au moins 10% de la valeur de l'entreprise (stratégie industrielle à long terme) pour les distinguer des investissements de portefeuille qui eux correspondent à une stratégie de placement à court terme)

La **recherche de compétitivité incite les firmes multinationales à internationaliser la chaîne de valeur mondiale**. Pour créer de la valeur, les **FMN fabriquent chaque segment de leur produit** (de la conception à la commercialisation) **séparément les uns des autres et n'hésitent pas à répartir toutes les étapes de la fabrication du bien dans différents pays afin de tirer profit de leurs avantages comparatifs et minimiser leurs coûts de production. C'est la fragmentation de la chaîne de valeur.**

La décomposition de **leurs chaînes de valeur correspond à une stratégie globale des FMN** :

- Les **productions intensives en travail sont généralement délocalisées vers les pays** qui proposent une main-d'œuvre peu coûteuse (comme en Chine ou, plus généralement, vers le continent asiatique), alors que
- les **productions intensives en capital sont davantage localisées dans les pays développés**, où la main-d'œuvre est qualifiée, et qui offrent des **technologies** avancées.

Nous assistons alors à une **décomposition internationale du processus de production (DIPP)** dont les facteurs suivants permettent l'essor des chaînes de valeur mondiales :

- La baisse des **coûts de transport**,
- les nombreux **accords de libre-échange** qui permettent de diminuer, voire de faire disparaître, **les droits de douane**,
- la baisse des **coûts de communication** suite à l'avènement d'Internet, ainsi que
- le **décollage économique** de la Chine qui permet de réduire les coûts de production notamment grâce à une main-d'œuvre bon marché.

La répartition de la valeur ajoutée sur l'ensemble de la chaîne de valeur est très inégale, de l'amont (avant la fabrication des produits) à l'aval (après la fabrication des produits). C'est ce que nous montre la « **courbe du sourire** » qui a été utilisée pour la première fois en 1992 par le **fondateur d'Acer, Stan Shih**, pour illustrer les problèmes auxquels étaient confrontés les fabricants du secteur des technologies de l'information de Taiwan, pris à l'époque dans le creux de la courbe.

Depuis les années 1970, on observe une augmentation **de la valeur ajoutée en amont et en aval des activités matérielles de production**, alors que la **valeur ajoutée générée par ces activités matérielles de production diminue**. Le « sourire », relativement plat dans les années 1970, s'accroît pour former un « U ».

Les activités qui ont gagné en valeur ajoutée sont immatérielles, donc

- celles en **amont**, il s'agit des activités de **recherche et développement** et de **conception** et ,
- celles en **aval** des activités liées au **marketing et à la distribution**.

De façon générale, les firmes multinationales des pays développés se concentrent donc sur les activités qui génèrent le plus de valeur ajoutée, ce qui explique l'évolution de leur spécialisation vers le secteur des services.

A contrario, les activités matérielles de production sont réalisées dans des pays où le coût de la main-d'œuvre est peu élevé, puisque ces activités génèrent moins de valeur ajoutée, ce qui conduit ces pays à **s'industrialiser**.

La production de l'iPhone est une bonne illustration de cette internationalisation de la chaîne de valeur mondiale. **Apple** pratique une fragmentation de son processus de production en tirant parti des avantages comparatifs de chaque pays et se **spécialise sur les activités qui génèrent le plus de valeur ajoutée**. L'entreprise décide donc **d'externaliser les activités matérielles de production**, alors qu'elle continue à réaliser elle-même les activités à fort contenu en valeur ajoutée que sont la **recherche et développement, la conception, le marketing et les ventes** (via son réseau d'Apple Store et son site).

C. Les conséquences du commerce international

1) Les effets du commerce international sur les inégalités

Cependant, le commerce international contribue à une hausse des inégalités des revenus au sein de chaque pays, au détriment des moins qualifiés dans les pays développés et au profit des catégories les plus favorisées, dans l'ensemble des pays.

La mondialisation serait-elle créatrice d'inégalités ?

*Branko Milanovic, cité pour sa fameuse « courbe de l'éléphant », souligne que la **mondialisation n'a pas les mêmes effets pour tous : elle fait des gagnants, mais aussi des perdants.***

- Entre **1820 et 1970, les inégalités entre pays n'ont cessé d'augmenter** mais la **tendance s'inverse depuis 1970**, et surtout depuis 1988, date à laquelle la mondialisation s'accroît avec la chute du mur de Berlin.

- Depuis les années **1970**, les **inégalités mondiales** ont diminué pour la grande majorité des individus. Ainsi, les plus **pauvres** ont vu leurs **revenus progresser de 40 %**, les **classes moyennes** des pays émergents de **75 %** et les plus **riches** de **65 %**.
Seules les classes **moyennes et populaires des pays développés** n'ont vu **aucune amélioration de leurs revenus**.
Depuis les années **1970**, les **inégalités à l'intérieur des pays ont donc augmenté** car la part de la richesse captée par les plus riches a augmenté, contrairement à celle des plus pauvres dans la plupart des pays.

La mondialisation conduit à une baisse du salaire relatif des moins qualifiés par rapport aux plus qualifiés dans les pays développés.

Du fait de la mondialisation et de la spécialisation des pays en fonction de leurs avantages comparatifs, **les pays développés se spécialisent dans les produits à plus forte valeur ajoutée**, nécessitant de la **main-d'œuvre qualifiée**, et délaissant les produits à plus faible valeur ajoutée, nécessitant de la main-d'œuvre peu qualifiée. Les **salaires des plus qualifiés** (hausse de la demande sur le marché du travail) **augmentent**, tandis que les **salaires des peu qualifiés diminuent** (baisse de la demande sur le marché du travail). Donc baisse du salaire relatif des moins qualifiés par rapport aux plus qualifiés dans les pays développés.

La mondialisation a accéléré le progrès technique au profit des plus qualifiés dans les pays développés.

La mondialisation renforce la **concurrence entre les pays**, d'abord sur les produits à faible valeur ajoutée. Pour rester compétitif, il faut innover. Cette incitation à **innover**, donc au progrès technique, **renforce la demande des plus qualifiés dans les pays développés**.

Les inégalités ont augmenté dans les pays développés en dépit de la baisse des prix (en moyenne), facteur de **gains de pouvoir d'achat** en particulier pour les ménages moins riches (ceux dont la propension à consommer est la plus forte). **C'est bien la mondialisation qui a favorisé la baisse des prix**.

Cette baisse des prix est liée à **l'intensification des échanges et à la concurrence**.

- Si **tous les ménages** ont pu profiter de la **baisse des prix due à la mondialisation**, ce sont les ménages aux **revenus les plus faibles qui en ont davantage bénéficié**. En effet, lorsque ces ménages achètent un bien ménager, **compte tenu du fait que leur revenu est faible, cet achat représente une part plus importante de leur revenu que pour un ménage riche**. Dès lors, la baisse des prix de ces biens permet aux ménages les moins favorisés d'avoir **davantage de pouvoir d'achat** à consacrer à d'autres dépenses.
- La spécialisation favorise une « **meilleure utilisation des ressources** », comme l'a démontré David Ricardo dans la **théorie des avantages comparatifs**. En effet, si chaque pays se spécialise dans la production pour laquelle il est relativement le plus productif, alors il va pouvoir produire **avec un coût de production plus faible, et obtenir davantage de produits en exportant le produit sur lequel il s'est spécialisé qu'en produisant tout lui-même**. L'intensification des échanges commerciaux permet donc à chaque pays d'obtenir **plus de produits** en utilisant plus efficacement les facteurs de production présents sur son sol.

Mais attention, les effets du commerce international sur les **inégalités sont très différents selon l'ampleur de la politique de redistribution des revenus par l'État (prestations sociales, politiques fiscales)**. C'est ce qui explique la **moindre progression des inégalités en Europe par rapport aux États-Unis**, et aussi la **forte progression des inégalités en Chine, Inde et Russie**, dans un contexte **d'affaiblissement de la redistribution**.

2) Libre échange ou protectionnisme ?

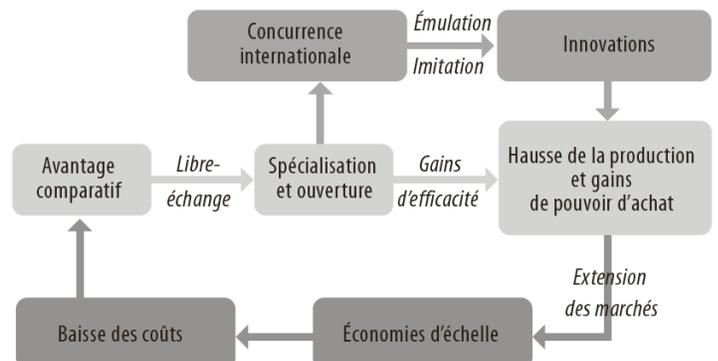
Nous avons vu que le libre-échange profite aux **producteurs et aux consommateurs** et, en facilitant **l'internationalisation de la chaîne de valeur mondiale, contribue au développement des pays émergents**. Le **libre-échange** peut aussi avoir des effets néfastes et susciter des **inquiétudes en termes d'emploi, de santé et d'environnement**...

Le **protectionnisme**, tarifaire et non tarifaire, offensif (protectionnisme éducateur), défensif ou à visée stratégique peut présenter alors **certains avantages**.

- Le libre-échange trouve sa justification dans la théorie des **avantages comparatifs**, dans le théorème **HOS**, dans les **nouvelles théories du commerce international**. Le libre-échange a permis à de nombreux pays de se développer. Autant d'arguments que cette politique commerciale qui vise à lever les obstacles aux échanges peut présenter. Après la 2Gm, les Etats ont cherché à la promouvoir :
- En mettant en place des institutions supranationales : le **Gatt** (General Agreement on Tariffs and Trade, 1947) qui a réussi à abaisser les droits de douane de façon spectaculaire. Le Gatt s'est transformé en **OMC** (Organisation Mondiale du Commerce) en 1995 avec l'intégration d'un Organe des Règlements des Différents (**ORD**) capable de recevoir des plaintes de pays et entreprises et de sanctionner les comportements à l'encontre des accords signés. Les clauses du Gatt et de OMC ont favorisés le libre-échange (« La clause de la nation la plus favorisée » étendant un avantage accordé à un état par un autre à l'ensemble des pays de l'OMC, « la clause de l'égalité de traitement » entre un produit importé et un produit national ...). On peut évoquer aussi le FMI (fonds monétaire international) a permis de stabiliser le cadre monétaire des échanges en créant un système de changes fixes entre les monnaies (jusqu'en 1973-76) ou encore la **Banque mondiale** qui a cherché à favoriser le développement des pays).
- En facilitant le transport et en **réduisant son coût** grâce à des innovations (porte-conteneur, port à haut fond...).
- En profitant du développement de la communication avec en particulier internet.
- En favorisant la régionalisation, intégration économique plus ou moins avancée, avec la création de **l'ALENA** (accord entre Mexique, Etats-Unis, Canada), **l'ASEAN**, la **CEE** puis **l'Union Européenne**, le **Mercosur** ... et la **CETA** (Comprehensive Economic and Trad Agreement) plus récemment dont les principales mesures sont la **baisse des droits de douane** et **l'uniformisation des normes** entre les pays de l'UE et le Canada.

Les avantages du libre-échange :

Le libre-échange conduit chaque pays à se **spécialiser dans la production où il a un avantage comparatif**, ce qui lui permet **d'augmenter à la fois la production et la quantité de produits auxquels les habitants ont accès pour consommer** (gains de pouvoir d'achat). Par ailleurs, **l'extension des marchés** liée au libre-échange contribue aussi à augmenter la production dans le domaine où le pays se spécialise, ce qui génère des **économies d'échelle**. En produisant en plus grande quantité, les firmes voient leurs **coûts moyens de production diminuer**, ce qui **renforce encore l'avantage comparatif de départ**.



Mais :

- le **libre-échange** peut aussi avoir des effets néfastes et susciter des **inquiétudes en termes d'emploi, de santé et d'environnement**...
- **toutes les spécialisations ne se valent pas !!** Les **avantages tirés de l'échange international dépendent en fait de la spécialisation des pays**. Les **pays mono-spécialisés ou spécialisés dans des productions primaires**, dont les prix sont très volatiles (en raison, en particulier, de la spéculation), **ne tirent pas profit de la mondialisation**.

D'où la tentation du protectionnisme ...

Au-delà des proclamations en faveur de la libéralisation du commerce international, les nations sont toujours tentées d'utiliser le protectionnisme en présence de crises sectorielles ou générales :
 Ces mesures prennent des formes différentes, les pays en développement utilisant des barrières aux échanges, principalement des augmentations de droits de douane, alors que les nations les plus développées ont à des formes de barrières non-tarifaires. *Quels sont les formes du protectionnisme ?*

Qu'est-ce que le protectionnisme ?

C'est une pratique destinée à réduire l'ampleur de la concurrence étrangère.

Le protectionnisme, qui consiste à dresser des barrières tarifaires et/ou non tarifaires pour diminuer ou empêcher les biens étrangers d'entrer sur le territoire, se justifie dans plusieurs situations.

	Types de mesure	Effets attendus
Barrières tarifaires	Droits de douane.	Renchérissement des produits importés qui découragera les consommateurs d'acheter des produits importés.
Barrières non tarifaires	Normes, pratiques bureaucratiques (formalités à respecter, documents à fournir, etc.), contingentement ou quota.	Limiter les entrées possibles de produits étrangers et donc limiter la concurrence sur le marché national.

Ainsi, certaines mesures protectionnistes visent à assurer une plus grande sécurité nationale et en particulier à protéger les consommateurs, comme c'est le cas des normes qui, si elles ne sont pas respectées, font obstacle à l'entrée de produits étrangers sur le territoire national. Il peut s'agir de normes liées à la sécurité mais aussi aux droits sociaux, ou encore des normes en matière d'environnement. Il en va ainsi des normes relatives au travail des enfants, ou celles qui s'intéressent à la pollution émise dans le processus de production. Toutefois, les normes sont aussi parfois l'occasion pour un pays d'éviter la concurrence étrangère.

De la même façon, certaines mesures protectionnistes visent à éviter des licenciements dans des secteurs peu compétitifs. C'est la stratégie adoptée par Donald Trump lorsque son administration a imposé des tarifs douaniers sur l'acier et l'aluminium en provenance de Chine. Enfin, certaines mesures ont pour objectif de protéger les entreprises dans l'enfance souvent trop peu expérimentées pour affronter la concurrence internationale, comme l'a d'ailleurs démontré l'économiste prussien F. List. C'est une des raisons pour lesquelles les droits de douane sont plus élevés dans les pays pauvres que dans les pays riches, selon les données de l'OMC.

Plusieurs formes donc :

Les différentes formes du protectionnisme, les raisons, objectifs et limites :

	Protectionnisme éducateur	Protection des industries vieillissantes	Politique commerciale stratégique
Explication	Protéger une entreprise (ou un secteur) le temps qu'elle devienne compétitive. Puis supprimer la protection pour que l'entreprise puisse participer à la concurrence internationale.	Protéger une entreprise en difficulté, le temps qu'elle redevienne compétitive ou le temps que ses salariés puissent retrouver un autre emploi.	Subventionner une entreprise pour que son activité devienne rentable au niveau international.
Exemple	Développement de l'industrie américaine au ^{XX} ^e siècle	En 2009, les États-Unis ont appliqué un droit de douane de 35 % sur les pneus importés de Chine.	La mise en place d'Airbus a été financée par les États européens.
Limite(s)	Protectionnisme qui doit être temporaire (et non permanent). Surtout efficace si le marché national est de grande taille (pour que l'entreprise protégée puisse réaliser les économies d'échelle et les gains de productivité suffisants pour devenir compétitive au niveau international).	Augmentation des prix pour les consommateurs. L'entreprise protégée peut ne pas parvenir à se redresser. La conversion de tous les salariés peut être longue. Les entreprises protégées ont moins intérêt à innover ou à baisser les prix.	Possible réplique des autres États : politique commerciale de rétorsion