

Chapitre 3 : Quels sont les fondements du commerce international et de l'internationalisation de la production ? (1/2)



Introduction : En 2018, le président américain Donald Trump prenait une décision controversée, en imposant des droits de douane sur les importations d'acier en provenance de Chine et de l'Union européenne. Cette mesure protectionniste contrastait avec l'abaissement des barrières tarifaires et non tarifaires à l'œuvre depuis la fin de la seconde guerre mondiale, et le développement des échanges internationaux de biens et services.

Commerce international : ensembles des échanges de biens et services entre pays.

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

Le protectionnisme peut prendre plusieurs formes :

- Imitations (quotas) ou interdictions des importations. Exemple : Depuis 1996, la loi Toubon impose aux radios françaises, publiques ou privées, de diffuser 40% de chansons en langue française
- Droits de douane
- Mise en place de normes. Exemple : l'interdiction de l'importation d'organismes génétiquement modifiés en Europe.
- Aides ou subventions à l'exportation
- Abaisser le taux de change de sa monnaie pour favoriser la compétitivité du pays

Problématique : comment expliquer le développement du commerce international ? Quel rôle les stratégies d'internationalisation de la production des firmes multinationales jouent-elles dans ce processus ? Dans quelle mesure faut-il encourager le développement des politiques de libre-échange ou de protectionnisme ?

Objectifs d'apprentissage :

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.	

1) Comment peut-on expliquer le commerce international de biens et de services ?

Exercice 1 P 46 :

Le **gain à l'échange** dépend du coût d'opportunité de chacun. En effet, les individus ont intérêt à échanger dès lors que chacun gagne davantage après qu'avant l'échange. Dans cet exemple, si Serena Williams avait tondu sa pelouse, elle aurait renoncé au spot publicitaire qui lui aurait rapporté 30 000 \$; de son côté, Forrest Gump renonce aux 50 \$ que lui rapporterait son travail chez McDonald's pour tondre la pelouse de Serena qui lui offre 500 \$.

Gain à l'échange : avantages procurés aux deux coéchangistes, par la spécialisation et l'échange

A) Le commerce entre pays différents

A.1 Les écarts de dotation technologique expliquent les échanges :

Dotations factorielles et technologiques : Ensemble des facteurs de production dont dispose un pays : travail (qualifié ou non qualifié) et capital (physique ou technologique).

Adam Smith (1723-1790) est l'un des premiers à montrer que le commerce international n'est pas nécessairement un jeu à somme nulle et peut profiter aux deux pays co-échangistes. Sa théorie des **avantages absolus** stipule qu'il est préférable que les pays renoncent à produire l'ensemble des biens qu'ils consomment et se spécialisent dans la production pour laquelle ils sont plus efficaces.

La thèse de Ricardo :

David Ricardo (Economiste anglais (1772 – 1823) avec sa thèse des **avantages comparatifs** (1817) 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 - XVIIIème 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 ».

Ces deux théories reposent sur des différences de **dotations technologiques** c'est-à-dire de niveaux de productivité entre pays. Mais même des pays avec des technologies proches peuvent avoir intérêt à échanger s'ils ont des dotations factorielles différentes.

Avantages comparatifs : théorie de David Ricardo selon laquelle chaque pays doit se spécialiser dans les secteurs dans lesquels il dispose d'un avantage relatif, c'est-à-dire là où son avantage en terme de productivité relative est le plus élevé, où là où son désavantage est le plus faible.

Exercice 1 : avant spécialisation

	En heures de travail par unité		Production totale
	Portugal	Angleterre	Portugal + Angleterre
Vin	80	120	2
Drap	90	100	2

En 1817, l'économiste britannique David Ricardo imagine que le Portugal et l'Angleterre produisent du drap et du vin absolument identiques, mais avec des technologies plus ou moins efficaces. Le coût pour produire une unité de chaque produit est mesuré en nombre d'heures de travail.

: **Après spécialisation** :

	En heures de travail par unité		Production totale
	Portugal	Angleterre	Portugal + Angleterre
Vin	170	0	$1,125 + 1 = 2,125$
Drap	0	220	$1,2 + 1 = 2,2$

Le commerce international permet des **gains à l'échange**. En effet, chacun se concentrant sur la production pour laquelle il est relativement le plus productif, la production mondiale augmente.

Le **coût d'opportunité** est une notion importante laquelle se base Ricardo pour expliquer sa théorie de l'avantage comparatif : Le coût d'opportunité d'une unité supplémentaire d'un produit X est égal au volume de produit Y qui doit être sacrifié (ou utilisé) pour obtenir l'unité supplémentaire de produit X. Donc, un pays qui peut produire un produit X avec le coût d'opportunité le plus faible devrait se spécialiser dans sa production et l'exporter en échange du produit Y pour lequel il aurait un coût d'opportunité plus élevé.

A.2 Les écarts de dotation factoriel expliquent les échanges (doc 3 p 47) :

La théorie H.O.S estime que les pays se spécialisent dans la production de produits pour lesquels ils disposent d'un avantage en facteurs de production (capital physique, travail qualifié, travail non-qualifié, etc.) ou en technologie.

Une dotation abondante dans un facteur permet de disposer d'un avantage comparatif puisque ce facteur abondant est peu cher.

Dotations factorielles : ensemble des facteurs de production (capital et travail) dont dispose un pays.

Ainsi, les pays les mieux dotés en facteur travail auraient intérêt à se spécialiser dans la fabrication de produits intensifs en main d'œuvre, tandis que ceux qui sont mieux dotés en capital physique ont intérêt à se spécialiser dans les produits à forte intensité capitalistique. Selon cette théorie, les pays développés devraient ainsi se spécialiser dans la fabrication de biens intensifs en capital ou en travail qualifié, dans la mesure où ils disposent pour ces facteurs de production d'une dotation relative supérieure aux pays émergents, tandis que ces derniers devraient se spécialiser dans la production de biens intensifs en travail non qualifié.

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,
- 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 le 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**.

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.

En 1967, les principales spécialisations de la Corée du Sud sont les services et le textile, en 2017, ce sont l'électronique et la mécanique.

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). Elle a fait évoluer sa spécialisation grâce à l'évolution de ses dotations factorielles et technologique : 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.

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 ?

B) Le commerce entre pays comparables

B.1 La différenciation des produits

Les théories précédentes expliquent le commerce entre pays différents en terme de développement, pourtant on constate que des pays comparables en termes de niveau de développement échangent beaucoup entre eux. Exemple : l'Allemagne est ainsi le premier partenaire commercial de la France.

(Doc 1 P 48)



Les glaces sont des produits très différenciés et qui correspondent à des préférences alimentaires différentes dans chaque pays (incorporation de Fudge Brownies dans la glace au chocolat américaine ; de caramel à la fleur de sel de Camargue pour la glace française), mais aussi à une demande dans des pays étrangers pour les glaces correspondant aux préférences alimentaires américaines et françaises.

Le commerce international s'explique principalement par une demande de produit différencié dans chaque pays qui permet aux consommateurs de compléter la gamme de produit qui leur est déjà offerte par les entreprises nationales. (Les économistes prennent comme hypothèse que les consommateurs aiment la diversité). Les exportations des pays est donc aussi la conséquence de leur demande interne. Par exemple les glaces françaises ou américaines ont d'abord été produites pour les consommateurs de ces pays avant d'être exportées à l'étranger, pour compléter la gamme des glaces françaises.

Pour différencier son produit de ceux des concurrents, une entreprise peut les différencier, verticalement (différences de qualité) ou horizontalement (différences de variété) ce qui va conduire les entreprises à se spécialiser sur un segment de marché (le haut de gamme ou le bas de gamme, par exemple) ce qui favorise les échanges commerciaux entre pays comparables.

(Doc 2 P 48)

Exemples de différenciation horizontale (même qualité mais caractéristiques différentes)	Exemples de différenciation verticale (qualité différente)
<ul style="list-style-type: none">-Design et couleur d'un produit (ex. : smartphones, vêtements de prêt-à-porter).- publicité, packaging, image, réputation.	<ul style="list-style-type: none">- Haut de gamme / bas de gamme en termes de performances techniques- 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 : sacs à dos East Pak garantis 30 ans).

On peut voir l'importance des produits différenciés dans le commerce en mesurant le volume des **échanges intrabranches** entre deux pays. Plus elle est importante et plus les pays s'échangent des biens similaires c'est-à-dire issue de la même branche. Par exemple le montant des échanges entre la France et l'Allemagne sont très élevée.

Échange intrabranche : échange de produits similaires c'est à dire du même secteur (branche) d'activité. Exemple l'automobile. On parle aussi d'échanges croisés de produits similaires.

Un commerce international basé sur des échanges intrabranches se fait entre pays de niveau de développement similaire.

La différenciation des produits est une stratégie qui permet à l'entreprise de se distinguer de ses concurrents en proposant des produits ayant des caractéristiques distinctes.

B.2 La fragmentation de la chaîne de valeur

Fragmentation de la chaîne de valeur : cela signifie que les différentes étapes de la production d'un produit : conception, approvisionnement des différents composants, fabrication (assemblage), commercialisation soient réalisées dans plusieurs pays (au moins deux). La production de valeur ajoutée ne se réalise plus dans un seul endroit.

Les **avantages comparatifs** offerts par chaque territoire expliquent l'origine de la fragmentation de la chaîne de valeur. Les étapes intensives en travail peu qualifié sont implantées dans des économies fortement dotées en travail peu qualifié et les segments intensifs en technologie dans des économies fortement dotées en travail qualifié.

Exemple de l'iPhone (*exercice 4 P 49*) :

L'assemblage de l'iPhone est réalisé en Chine pour profiter du faible coût de la main d'œuvre, ensuite les pièces de l'iPhone nécessite des importations de composants en provenance des États-Unis et du Japon, mais aussi de Taïwan et de Corée du Sud. Apple profite des avantages technologiques de ces pays. La fragmentation de la production des produits incite les pays à se spécialiser dans des étapes différentes de la production : États-Unis dans la conception, le design des produits, la Chine dans l'assemblage, Taïwan dans la fabrication de semi-conducteur électronique ...

Aujourd'hui, plus de la moitié des échanges mondiaux sont la conséquence des chaînes de valeur mondiales.

2) Quelles stratégies de production pour les firmes multinationales ?

A) Les différentes stratégies des FMN

Internalisation de la production : stratégie de développement d'une entreprise au-delà de son marché national d'origine

Firme multinationale ou transnationale (FMN, FTN) : entreprise qui possède ou contrôle au moins une entreprise à l'étranger.

L'essor des firmes multinationales s'appuie des investissements directs étrangers (**IDE**) c'est-à-dire des investissements réalisés en vue de créer, développer ou maintenir une filiale à l'étranger et/ou d'exercer le contrôle une entreprise étrangère (au moins 10 %).

Les différentes stratégies de production que les firmes multinationales peuvent utiliser sont multiples :
(exercice 2 P 52) :

Les FMN peuvent produire dans le pays domestique ou délocaliser ; afin de profiter de cout de production plus avantageux (cout de la main d'œuvre, impôt moins enlevé), pour profiter d'une main d'œuvre plus productive ou plus qualifié. Par exemple, beaucoup d'entreprise dans les nouvelles technologies vont s'implanter aux Etats-Unis dans la Silicon Valley. Eviter des couts de transport et être plus réactif en cas de changement de la demande. Enfin cela peut leur permettre d'éviter certaines barrières douanières.

Pour se déployer à l'international, les firmes réalisent des investissements directs à l'étranger (IDE). Les IDE sont qualifiés de **verticaux** quand ils consistent à localiser dans différents pays les différentes étapes de la production (en fonction des avantages de chaque pays (recherche des meilleurs coûts).

IDE horizontale : créer des filiales produisant des biens identiques. Cela permet de pour se rapprocher des spécificités de la demande, réduire les coûts de transport et contourner les barrières tarifaires. Exemple : Coca-Cola fasse produire son soda dans un réseau de 250 entreprises partenaires dans le monde entier pour fournir chaque marché.

Les FMN peuvent aussi externaliser une partie de leur production c'est-à-dire de sous-traiter, elle transférer à d'autres entreprises certaines activités, cela afin de se concentrer sur leur activité principale qui génère le plus de valeur ajoutée, et de profiter du savoir-faire d'une autre entreprise. Exemple : Coca-Cola fasse produire son soda dans un réseau de 250 entreprises partenaires dans le monde entier pour fournir chaque marché ou Peugeot qui achète des pare-chocs à un sous-traitant en France et des boîtes automatiques à un sous-traitant au Japon.

Certaines entreprises décident de ne pas délocaliser ou de relocaliser leur production afin de garder un contrôle sur la production (qualité notamment) ou pour des questions d'image de marque. C'est le cas notamment des entreprises de luxe comme Hermès.

Quand une entreprise délocalise, c'est-à-dire qu'elle choisit de faire réaliser une production sur un autre territoire, elle cherche également à baisser 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.

Délocaliser : la délocalisation désigne le transfert d'activités, de capitaux et d'emplois d'une entreprise dans un autre lieu afin de bénéficier de conditions économiques plus favorables.

Externaliser : l'externalisation est le fait de transférer à l'extérieur certaines activités.

En France, les firmes multinationales représentent près de 1% des entreprises des secteurs marchands non agricoles et non financiers mais emploient près de la moitié des salariés de ces secteurs et génèrent près de 60% de la valeur ajoutée brute produite sur le territoire français.

B) Les principaux facteurs qui ont permis l'essor des chaînes de valeur mondiales (doc 3 P 53) :

La baisse des coûts de transport avec notamment l'utilisation des conteneurs, les accords de libre-échange grâce à l'OMC 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, sont autant de facteurs qui favorisent l'essor des chaînes de valeur mondiales.

La répartition de la valeur ajoutée sur l'ensemble de la chaîne de valeur est cependant très inégale (doc 4 P 53) :

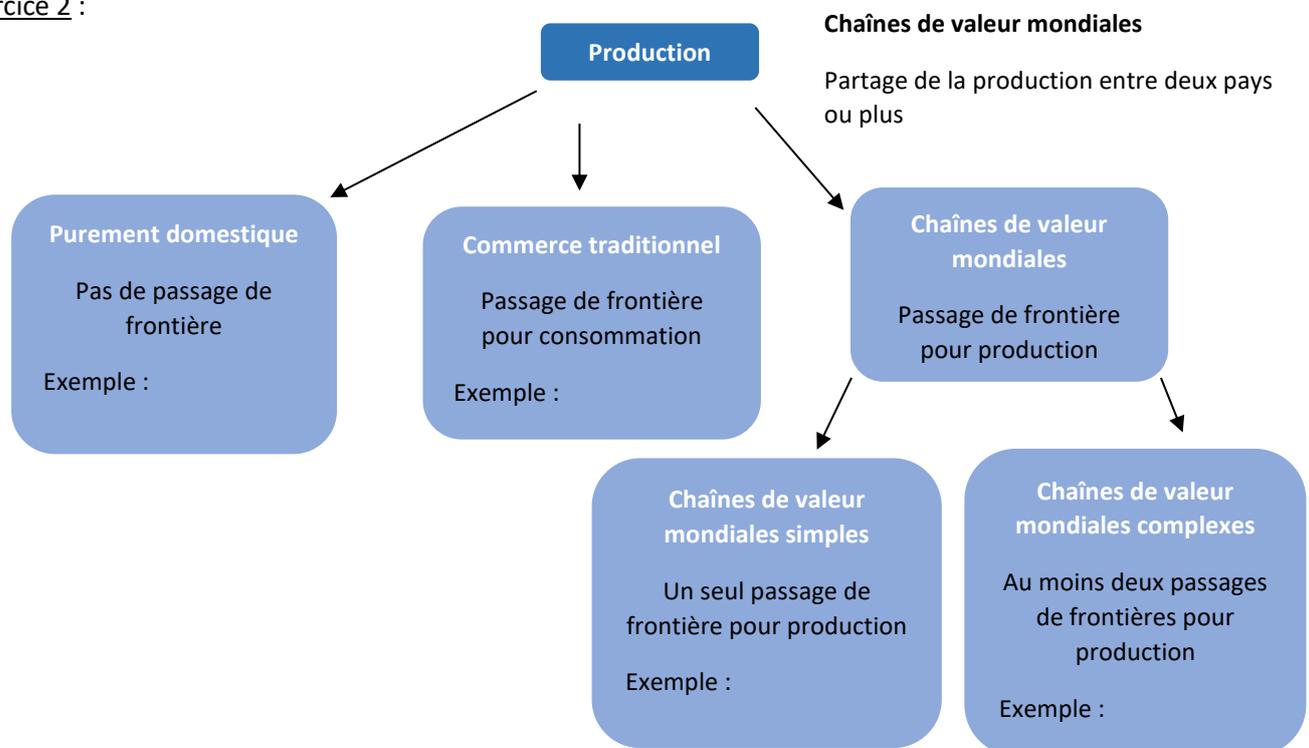
Depuis les années 1970, on observe une augmentation de la valeur ajoutée en amont (recherche et développement et conception) et en aval (marketing, ventes) des activités matérielles de production, alors que la valeur ajoutée générée par ces activités matérielles de production diminue. Le « sourire »,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

Les firmes multinationales des pays développés se concentrent donc les activités qui génèrent plus de valeur ajoutée. 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.

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).

L'épidémie du coronavirus a souligné une des fragilités de la décomposition des processus de production. L'épidémie a conduit à des ruptures d'approvisionnement et a incité certaines firmes multinationales à limiter la fragmentation de leur production, à raccourcir les chaînes de fabrication et à limiter leur dépendance envers un seul pays.

Exercice 2 :





Un seul avion A380 nécessite presque 100 lieux de production, répartis dans 77 pays. Les pays ne se spécialisent pas dans la fabrication d'un produit, mais dans la fabrication d'un élément précis du produit. Même si Airbus est français (maison-mère en France) et qu'il est assemblé à Toulouse, il s'agit d'un avion produit dans de multiples filiales et sous-traitants.

À l'aide des 2 documents et du cours répondre aux questions suivantes :

- Dans combien de pays sont situés les lieux de production de l'A380 ?
- Quelle(s) théorie(s) du commerce international peut-on mobiliser pour expliquer ces flux d'échanges ?
- Qu'est-ce qu'une chaîne de valeur mondiale ? Quel est son effet sur le processus de production ?
- Donner des exemples de chaîne de valeur en dehors de l'industrie manufacturière.