

**Sommaire :**

**Chapitre introductif**

**Chapitre I – Aperçus sur le commerce mondial**

**Chapitres II - La productivité du travail e les avantages comparatifs : le modèle ricardien**

**Chapitre III – Dotations factorielles et échange international**

**Chapitre IV – Les nouvelles théories de l'échange international**

**Chapitre V- Les instruments de la politique commerciale et les effets du protectionnisme**

**Chapitre VI – Les négociations commerciales, les institutions internationales et le commerce**

## Chapitre introductif - Relations économiques internationales

L'analyse des R.E.I est souvent présentée comme le point de départ de la science économique moderne.

Bien que riche d'une histoire ancienne, l'étude des mécanismes et des enjeux de l'économie internationale revêt de nos jours une importance particulière. Bien sûr de la moitié du XIX<sup>e</sup> siècle au début de la 1<sup>ère</sup> Guerre mondiale, l'industrialisation de l'occident a été marquée par une très large ouverture internationale.

Mais, l'essor du commerce, des flux monétaires et des investissements transfrontaliers lient aujourd'hui les nations, plus étroitement qu'elles ne l'ont été jamais.

- jetons un coup d'œil sur quelques statistiques du commerce international, ceci nous permettra de se rendre compte sur **l'importance grandissante des relations économiques transfrontalières.**

Voyons par exemple, les évolutions du poids des échanges commerciaux dans le PIB pour les USA, la Chine, et la Zone Euro.

### **I - Les relations économiques internationales (REI)**

REI {  
des relations économiques  
des relations internationales

❖ **Relation économique:** une relation est dite économique si elle met en rapport un vendeur et un acheteur, qui échangent, le plus souvent par l'intermédiaire de la monnaie, un bien, un service, une dette, une créance, ou encore l'argent.

**Une personne participe à la vie économique:**

- lorsqu'elle produit quelque chose pour le vendre;
- Lorsqu'elle achète quelque chose ou le service de cette chose;
- Lorsqu'elle vend qlq dont elle est propriétaire;
- Lorsqu'elle loue qlq (elle vend le service de cette chose).

Ainsi, traditionnellement, l'échange, la production, la consommation et la répartition des richesses constituent globalement de l'analyse économique.

❖ **Les relations internationales:** elles recouvrent des choses beaucoup moins simples, car le plus souvent elles ne mettent pas en relation des « nations ».

**Ex:** lorsque sont décrites les relations économiques entre la France et l'Allemagne, le commerce des marchandises entre ces deux nations. Ces relations sont dites internationales

non pas parce que la France vend (ou achète) des marchandises à l'Allemagne (la France et l'Allemagne ne vendent ni n'achètent), mais parce qu'une entreprise localisée sur le territoire Français vend (ou achète) quelque chose à une entreprise sur le territoire de la nation Allemande (c'est la nationalité de ces entreprises, notion qu'il faudra préciser).

- Lorsqu'on analyse les REI Trois séries de questions:

1<sup>ère</sup> **Pourquoi les pays échangent – ils entre eux ?**

Aucun pays ne peut vivre en autarcie.

2<sup>ème</sup> **Pourquoi un pays (A) exporte –t- il des voitures et importe –il- du pétrole?**

3<sup>ème</sup> **Quelles sont les raisons de la spécialisation ?** Avantages comparatifs.

## **II – Notions d'échanges internationaux et du commerce international:**

Echanges internationaux  $\neq$  commerce international

**Les échanges internationaux:** concernent l'ensemble des opérations commerciales et financières réalisées par des agents économiques résidents dans des pays différents.

### **Types d'opérations:**

- échange de marchandises et de services concerne les importations et les exportations;
- mouvements des capitaux;
- transferts.

L'échange international se mesure par **la Balance des Paiements.**

**Le commerce international:** est l'ensemble des activités commerciales requises pour produire, expédier et vendre des biens et services sur la scène internationale à partir de la production jusqu'à la consommation.

Le commerce international mesure les échanges de marchandises et de services entre les pays (importations et exportations). Il fait partie de l'échange international.

Il se mesure par **la balance commerciale** (solde commercial = Importations – Exportations).

## **III – Qu'est ce qu'une économie internationale?**

Dans la mesure où les motivations et les comportements des individus sont à priori les mêmes dans les transactions intérieures que sur les marchés mondiaux, l'économie internationale utilise généralement les mêmes méthodes d'analyse que les autres branches de l'économie.

**La** dimension internationale ne modifie pas les modes de décisions économiques mais, dès lors que les échanges engagent plusieurs pays, il faut prendre en considération des déterminants spécifiques, comme l'évolution des taux de change ou la politique commerciale.

Les thèmes qu'on peut dégager:

- **Les gains à l'échange;**

- **Les structures du commerce international;**
- **Protectionnisme ou libre-échange;**
- **La balance des paiements;**
- **La détermination du taux de change;**
- **La coordination des politiques économiques;**
- **Le marché international des capitaux.**

#### **IV – Economie internationale: commerce et monnaie**

En économie internationale  $\implies$  deux champs distincts:

- **l'analyse du commerce international;**
- **l'étude des relations financières internationales.**

**Le commerce international:** s'intéresse aux **transactions réelles** qui ont lieu sur les marchés internationaux, c-à-d, aux transactions qui impliquent un mouvement physique des biens, ou dans le cas d'échanges de services, un engagement concret de ressources économiques.

**L'étude des relations financières internationales:** s'intéresse à l'analyse des aspects monétaires de l'économie internationale, c-à-d, les **transactions financières**.

#### **Exemple:**

- Les conflits entre les Etats-Unis et l'Union Européenne portant sur les subventions accordées aux producteurs aéronautiques ou sur les aides à l'agriculture sont des exemples traités spécifiquement par les analyses du commerce international.
- la question de la de séparer les questions réelles et monétaires: les flux de commerce internationaux engendrent des transactions monétaires et, à l'inverse, les chocs financiers peuvent avoir d'importantes conséquences sur les spécialisations industrielles et la structure des échanges de biens et services. Il est cependant nécessaire, pour bien comprendre les mécanismes en jeu et les implications des politiques publiques, de distinguer ces deux domaines.

En économie internationale, l'étude:

- Des analyses du commerce international: présentation théories du commerce international + application de ces théories à l'analyse des politiques commerciales;

- Des différents aspects de la finance internationale;

valeur de l'Euro, ou celle de savoir si cette monnaie doit flotter librement ou être contrôlée plus strictement par les autorités monétaires, relève de la finance internationale.

Il est bien sûr difficile Des théories monétaires;

- Des problèmes de politique monétaire internationale.

## **Chapitre I – un aperçu sur le commerce mondial**

Pourquoi les pays vendent une grande partie de ce qu'ils produisent à l'étranger et consacrent aussi une large part de leurs revenus à la consommation de biens importés?

**Ex:** en 2007, le montant de la production mondiale de biens et services a atteint 50 000 milliards de dollars à prix courants. De son côté, la valeur totale du commerce mondial de biens et services a dépassé 16 000 milliards de dollars; plus de 30% de la production mondiale sont vendus hors des frontières nationales.

**- Examen des gains et des coûts du commerce international, ainsi que les motivations et les politiques publiques visant à restreindre soit à favoriser les échanges internationaux.**

- La structure du commerce mondial a radicalement changé au cours des dernières années.

Il est utile de décrire les caractéristiques essentielles des échanges internationaux des biens et services.

### **Qui commerce avec qui?**

**Modèle de gravité:** il s'agit d'une relation empirique qui permet d'évaluer la valeur du commerce entre deux pays donnés, en tenant compte des **barrières aux échanges**. Ces dernières, même dans notre économie mondialisée, limitent le développement du commerce international.

### **Comment le commerce mondial s'est – il transformé?**

Les récentes décennies ont été marquées par quelques évolutions saillantes du commerce international:

Une très nette croissance de la part de la production mondiale vendue sur les marchés internationaux, un glissement du centre de gravité de l'économie mondiale vers l'Asie et une transformation profonde de la nature des produits échangés sur les marchés mondiaux.

### **I – Qui commerce avec qui?**

**Ex:** Le commerce international de la France, mesuré par la somme de ses importations et de ses exportations, se fait essentiellement au sein de l'UE qui, dans son côté, commerce essentiellement avec d'autres économies européennes et quelques grands pays.

En 2006, les pays qui, avec la France, constituent aujourd'hui l'UE ont reçu près de 65% des exportations françaises, et produit près de 67% des biens importés par les résidents français.

La zone euro, à elle seule, représente plus de la moitié des échanges extérieurs français.

Ces chiffres semblent particulièrement élevés, mais on retrouve cependant des niveaux comparables pour les autres pays.

Par rapport à des **échanges entre voisins**, le commerce de longue distance semble relativement réduit. En 2006, les trois plus grandes puissances économiques non européennes (Etats-Unis, Japon et la Chine) représentaient près de 42% du PIB mondial: mais les échanges avec ces pays ne dépassaient à peine 11% du commerce local des pays de l'UE.

Quelles sont les raisons d'une telle concentration géographique des flux de commerce? Quels sont les principaux déterminants de la structure des échanges mondiaux?

### **1° Taille et distance: le modèle de gravité**

Prenant toujours la cas de la France, les cinq principaux partenaires de la France sont tous les pays européens (Allemagne, Belgique, Espagne, Italie et Royaume Uni).

**Pourquoi ces pays plutôt que d'autres?** En effet:

Ils sont tous géographiquement proches de la France;

Pour la majorité, il représentent des économies de grande taille.

En effet, à part la Belgique, tous ces pays réalisent des **PIB** qui comptent parmi les dix plus élevés du monde.

**Il existe donc une relation empirique forte entre la taille économique d'un pays et le volume des importations et des exportations.**

- En outre, le Japon et la Chine, en dépit de la très grande taille de leurs économies, commercent à peu près autant avec les pays de l'UE que la Suisse.

Les économistes ont montré que l'équation suivante pouvait prédire les échanges de biens entre deux pays donnés **i** et **j** :

$$T_{ij} = A \cdot Y_i \cdot Y_j / D_{ij}$$

- A: une constante;
- $T_{ij}$  : la valeur du commerce entre le pays i et le pays j;
- $Y_i$  : le PIB du pays i;
- $Y_j$  : le PIB du pays j;

- $D_{ij}$  : la distance géographique qui sépare les deux pays

L'équation précédente est connue sous le nom de **modèle de gravité** (par analogie à la loi de la gravitation de Newton: deux corps de masse  $M_1$  et  $M_2$  s'attirent mutuellement avec une force proportionnelle à chacune des masses et inversement proportionnelle au carré de la distance qui les sépare).

Les études économétriques considèrent, le plus souvent, une forme plus générale de ce modèle de gravité:  $T_{ij} = A \cdot Y_i^a \cdot Y_j^b / D_{ij}^c$

L'analyse économétrique permet d'estimer la valeur des coefficients **a**, **b** et **c**. Dans la majorité des cas, ces trois coefficients sont positifs, le plus souvent ils sont proches de **1**, si bien que l'équation ( $T_{ij} = A \cdot Y_i \cdot Y_j / D_{ij}$ ) est une bonne approximation de structure réelle du commerce entre deux pays.

## **2° Le commerce international: une question de taille:**

Le modèle de gravité est un outil d'analyse très largement utilisé dans les études du commerce international. C'est en effet une relation extrêmement performante: en dépit de sa simplicité, elle explique très bien la structure réelle des flux de commerce.

### **Comment expliquer cela?**

Que le PIB du pays importateur influe positivement sur le flux de commerce entre deux pays n'a rien d'étonnant: par définition, la demande exprimée par un grand pays est importante et, à moins de suivre une **politique protectionniste** stricte, la valeur de ses importations est forcément élevée. Par ailleurs, une grande économie produit une large variété des biens, et a donc tendance à attirer une grande part des dépenses mondiales. Il est alors bien naturel que le **PIB du pays exportateur agisse positivement sur le commerce bilatéral**.

Si la structure de la demande de tous les consommateurs du monde était partout identique, alors les flux de commerce bilatéraux seraient effectivement très exactement proportionnels aux produits des deux PIB.

## **3° Distances, frontières et barrières aux échanges:**

**La proximité géographique et la faiblesse des coûts de transport expliquent alors sans doute le fait que les pays commercent beaucoup entre eux** (ex: France, Belgique Espagne, Italie, Allemagne et Pays – Bas). De même, la **proximité culturelle et linguistique entre les pays explique aussi le commerce entre pays** (ex: France et Belgique).

L'éloignement géographique décourage le développement des échanges commerciaux avec les nations lointaines.

Pour la France, le modèle de gravité montre une très nette influence négative de la distance du commerce international. Toutes ces estimations sont différentes, mais en général, elles indiquent qu'une augmentation de 1% de la distance entre deux pays est associée à une diminution de l'ordre de 0,7 à 1% du commerce bilatéral. Pour l'essentiel, cette baisse reflète l'effet des coûts de transport, mais d'autres facteurs nettement moins tangibles.

Outre le fait d'être voisins, les pays participent à des **accords commerciaux** (les pays européens participent à un **accord de libre échange** particulièrement poussé: la participation à l'Union Européenne assure en effet qu'aucun bien échangé entre de ces pays ne puisse être l'objet de droits de douane ou d'autre barrière au commerce international).

Si l'**accord commercial** a une efficacité réelle, il devrait augmenter de manière significative les échanges entre les différents signataires, par rapport aux flux que l'on pourrait prédire entre ces pays, étant donné leurs PIB et la distance qui les sépare.

Ces **accords commerciaux** abolissent généralement toutes les barrières formelles au commerce entre les pays, mais ils effacent rarement l'ensemble des entraves aux échanges.

Des recherches ont montré que, même dans les pays largement ouverts au libre échange, les flux des biens et services entre deux régions d'un même pays sont nettement plus importants qu'entre deux régions situées à même distance mais dans deux pays différents (cas du commerce entre les provinces canadiennes et les Etats-Unis). On parle d'**effet frontière**.

### 3° L'évolution de la structure du commerce mondial

Le commerce mondial est en constante évolution. Du point de vue des principaux partenaires et de la nature des biens échangés, sa structure est très différentes aujourd'hui qu'avant deux générations.

#### ➤ Effets technologiques:

Evolution technologique      évolution du commerce mondial. En effet:

- Les techniques de transport modernes;
  - Les nouveaux moyens de communication
- } ont réduit l'impact de  
de la distance géographique  
les R.E

(essor du transport aérien + internet)

Même si les modèles de gravité confirment toujours que la distance continue d'exercer une influence forte sur le commerce international, il est vrai que le progrès technologique a facilité les échanges lointains (sur longues distances), le monde est devenu plus petit.

La mondialisation n'est pas un phénomène totalement nouveau (de la seconde moitié du 20<sup>è</sup> siècle), il y a eu deux vagues de mondialisation:



- la 1<sup>ère</sup> s'appuyait sur les chemins de fer, les bateaux à vapeur et la télégraphie;
- la 2<sup>nd</sup>e s'appuie sur l'Internet et les lignes aériennes internationales.

J.M.Keynes a décrit à propos de la croissance rapide des échanges internationaux: « *Quel épisode extraordinaire dans le progrès économique de l'homme qu'a été cette époque, qui a pris fin en août 1914!...Un habitant de Londres pouvait commander par téléphone, tout en buvant son thé matinal au lit, de nombreux produits du monde tout entier, en s'attendant à une livraison rapide au pas de sa porte* ».

➤ **Quels types de biens sont échangés sur les marchés mondiaux?**

Actuellement, l'essentiel du commerce mondial concerne les échanges des biens manufacturés, mais les transactions de minéraux et de pétrole restent importantes. Quant aux produits agricoles, même s'il est crucial pour l'approvisionnement de nombreux pays, ils ne représentent aujourd'hui qu'une part très modeste du commerce mondial.

Les exportations de services de toutes sortes jouent un rôle important et leur part dans le commerce total augmente dans année à l'autre. les moyens de télécommunication modernes ont rendu possible l'essor de nouveaux types d'échanges internationaux de services: ex. les centres d'appels téléphoniques.

La situation actuelle, où les échanges des produits manufacturés dominent le commerce mondial, est relativement nouvelle. Dans le passé, les produits primaires (produits agricoles et miniers) jouaient un rôle plus important. Aujourd'hui, les biens manufacturés occupent clairement une part dominante à la fois des exportations et des importations.

Il est difficile de mesurer avec précision l'ampleur des échanges internationaux de services, mais les données reportées dans les balances de paiements en donnent un bon aperçu.

La production des services occupe une part prépondérante dans le PIB mondial, et plus encore dans celui des pays développés.

**Conclusion:**

- Le modèle de gravité relie le commerce entre deux pays à la taille de leurs économies.
- Le commerce international, rapporté à la taille de l'économie mondiale, atteint des niveaux record, grâce aux diminutions des coûts de transport, et de communication.
- Si dans le passé, les produits primaires constituaient l'essentiel des échanges internationaux, ils ont aujourd'hui cédé la place aux biens manufacturés, qui dominent largement le commerce mondial.
- On observe même, ces dernières années, une croissance rapide du commerce mondial des services complexes.

## Chapitre II– la productivité du travail et les avantages comparatifs: le modèle Ricardien

Principe des avantages comparatifs et le fonctionnement du modèle ricardien;

La nature des gains à l'échange international;

Comment le principe des avantages comparatifs permet de montrer que certaines idées reçues sur les conséquences de la mondialisation, et notamment sur le commerce avec les pays à bas salaires, sont infondées.

Expliquer pourquoi les pays très différents ont intérêt à commercer?

La théorie ricardienne associée à **l'avantage comparatif** explique que, dans un contexte de **libre-échange**, chaque pays, s'il se spécialise dans la production pour laquelle il dispose de la productivité la plus forte ou la moins faible, comparativement à ses partenaires, accroîtra sa richesse nationale.

David Ricardo a montré que tous les pays, même les moins compétitifs, trouvent dans certaines conditions théoriques, un intérêt à rentrer dans le jeu du **commerce international** en **se spécialisant dans la production où ils détiennent l'avantage relatif le plus important ou le désavantage relatif le moins lourd de conséquences.**

**Deux arguments** essentiels permettent d'expliquer pourquoi les pays participent au commerce international:

**1° Les pays ont des capacités différentes:** les pays peuvent tirer parti de leurs spécificités en se spécialisant dans les tâches pour lesquelles ils sont relativement efficaces;

**2° Les économies d'échelle:** en s'ouvrant au commerce les pays peuvent se cantonner dans la production d'un nombre limité de biens, les produire à plus grande échelle et enfin améliorer leur productivité.

En pratique, le commerce mondial résulte de la combinaison de ces deux raisons.

### I – Le principe des avantages comparatifs

Le principe de l'avantage comparatif est dû à l'économiste anglais David Ricardo (1772-1823). Il est démontré dans « *Des principes de l'économie politique et de l'impôt* » (1817). Avant lui, Adam Smith (1723-1790) montre qu'une nation possède un avantage absolu dans le commerce international si elle produit certains biens au moindre coût. En effet, dans le cas où il existe un marché international libre de toutes entraves (pas de taxes sur les importations par exemple), un pays peut réaliser davantage de profits grâce au commerce avec d'autres pays s'il se spécialise dans la production d'un bien pour lequel les coûts de production sont les plus faibles.

Le principe de l'avantage comparatif démontré par Ricardo complète cette idée en montrant que quand bien même l'un des partenaires bénéficierait de coûts plus élevés dans toutes les productions, faisant de lui le pays le plus défavorisé au plan du commerce international, il tirerait encore avantage du marché en acceptant de se spécialiser dans les productions pour lesquelles ses coûts sont comparativement les moins élevés par rapport à ceux de son partenaire : **c'est la loi des coûts comparatifs.**

Selon D.Ricardo, 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.

## **II – Economie à un facteur**

Afin d'introduire le rôle de l'avantage comparatif comme déterminant du commerce international, imaginons qu'une économie domestique ne produise que deux biens: **le vin et le fromage**. Et qu'elle ne dispose que d'un seul facteur de production: le **travail** (unique ressource de cette économie), qu'elle possède en quantité **L**.

### **1° Les possibilités de production: (Figure n°1: la frontière des possibilités de production du pays domestique)**

Pour accroître la production d'un bien, l'économie doit restreindre celle d'un autre bien. Ces arbitrages sont représentés dans le graphique suivant par la **frontière de possibilités de production**: l'ensemble des paniers de biens que le pays peut produire en utilisant l'ensemble de ses ressources.

Lorsqu'il n'existe qu'un seul facteur de production (dans notre exemple le facteur travail L), la frontière de production est une droite.

Supposons que cette économie produise initialement une quantité  $Q_V$  de vin, et  $Q_F$  de fromage. La quantité de travail utilisée dans le secteur de vin est  $a_{LV}Q_V$ , et celle employée dans le secteur du fromage est de  $a_{LF}Q_F$ .

Quelles que soient  $Q_V$  et  $Q_F$ , l'emploi dans ces deux secteurs ne peut pas dépasser la quantité de travail disponible dans l'économie (**L**). La frontière de possibilité de production est donc définie par:  $a_{LV}Q_V + a_{LF}Q_F \leq L$

On voit que le coût d'opportunité d'un kilo de fromage en termes de vin est constant. En effet, pour produire un kilo de fromage supplémentaire, il faut employer  $a_{LF}$  unités de travail de plus dans ce secteur. Or chacune de ces unités pourrait être utilisée pour produire  $1/a_{LV}$  litres de vin. Dès lors, le coût d'opportunité du fromage en termes de vin est égal à  $a_{LF} / a_{LV}$ ,

quelles soient les quantités produites de chaque bien. Ce coût est égal en valeur absolue, à la pente de la frontière des possibilités de production.

## 2° Les prix relatifs et l'offre des biens:

L'économie peut produire n'importe quel panier de biens correspondant à un point de la droite FP (figure précédent). A l'équilibre, lequel de ces points choisira-t-elle? Pour le savoir, il faut connaître le prix relatif de ces deux biens, c-à-d, le prix de l'un exprimé en fonction de l'autre.

Soient  $P_F$  et  $P_V$ , les prix relatifs du fromage et du vin. En concurrence parfaite, la totalité des recettes tirées de la vente des produits sert à rémunérer les facteurs de productions.

Le salaire horaire sera alors égal à la valeur de ce qu'un travailleur peut produire en une heure, c-à-d,  $P_F / a_{LF}$  dans l'industrie du fromage, et  $P_V / a_{LV}$  dans le secteur viticole.

Si les travailleurs ne subissent pas de contraintes leur interdisant de changer d'activité, ils chercheront toujours à être employés dans les secteurs qui offrent les salaires les plus élevés.

Si le secteur du fromage verse des salaires plus attractifs ( $P_F / P_V > a_{LF} / a_{LV}$ ), alors personne ne voudra travailler dans le secteur viticole. L'économie se spécialise donc dans la production du fromage.

Si  $P_F / P_V < a_{LF} / a_{LV}$ , l'économie ne produira que du vin.

Si  $P_F / P_V = a_{LF} / a_{LV}$ , c-à-d, le prix relatif du fromage est égal à son coût d'opportunité, l'économie produira simultanément les deux biens.

Il existe une relation fondamentale entre le prix des biens et les productions relatives: l'économie se spécialise dans la production du fromage si le prix relatif du fromage est supérieur à son coût d'opportunité. Inversement, elle se spécialise dans la production du vin si le prix relatif du fromage est inférieur à son coût d'opportunité.

En l'absence de commerce international, tout ce qui est consommé dans un pays doit être produit sur place. L'économie doit donc produire ces deux biens, ce qui impose que le prix relatif du fromage soit égal à son coût d'opportunité. La définition des prix est alors régie par un principe simple: **en autarcie, le prix relatif des biens est égal au ratio des quantités de travail unitaires nécessaires à leur production** ( $P_F / P_V = a_{LF} / a_{LV}$ ).

## III – Le commerce international dans un monde à un facteur

Supposons une économie mondiale composée de 2 pays:

**un pays domestique et un autre étranger.**

Chaque pays dispose d'un **seul facteur de production (le travail)**, et peut produire **deux biens (le vin et le fromage)**.

Soient:

$L$  et  $L^*$  : respectivement les quantités de travail disponibles dans le pays domestique et le pays étranger;

$a_{LV}$  et  $a_{LF}$  : les quantités unitaires de travail dans chaque secteur (vin et fromage) dans le pays domestique;

$a^*_{LV}$  et  $a^*_{LF}$  : les quantités unitaires de travail dans chaque secteur (vin et fromage) dans le pays étranger;

Ces quantités unitaires de travail peuvent a priori prendre n'importe quelle valeur.

Pour l'instant, supposons que le pays domestique soit relativement plus productif dans la production du fromage que dans celle du vin:

$$a_{LF} / a_{LV} < a^*_{LF} / a^*_{LV}$$

Ou

$$a_{LF} / a^*_{LF} < a_{LV} / a^*_{LV}$$

En d'autres termes, supposons que le coût d'opportunité du fromage est plus élevé à l'étranger: **le pays domestique possède un avantage comparatif dans la production du fromage, et à l'étranger dans celle du vin.**

Notons qu'une intuition 1<sup>ère</sup> nous permettra de penser qu'il suffit de comparer les productivités des deux pays dans chaque secteur pour déterminer leur **spécialisation**. Mais, la définition des avantages comparatifs implique simultanément les quatre quantités unitaires de travail. Si l'un des deux pays peut produire un bien en utilisant moins de travail que son voisin, les travailleurs seront alors plus productifs que ceux du pays étranger dans un secteur (ex:  $a_{LF} < a^*_{LF}$ ). Cette situation correspond à un *avantage absolu* (la confusion entre avantage comparatif et avantage absolu est l'une des sources d'erreurs des déterminants et des conséquences du commerce international: car, il est impossible de déterminer les structures des échanges à partir des seuls avantages absolus).

### **Exemple figure n° : Frontières des possibilités de production du pays étranger**

**F\*P\***: frontière des possibilités de production du de l'économie étrangère.

Comme la pente de la FPP est égale au coût d'opportunité du fromage en termes de vin, **F\*P\*** est plus pentue (plus forte) que **FP**. En d'autres termes, le besoin unitaire en travail du pays étranger, pour le fromage, est plus élevé que dans le pays domestique, la FPP est plus forte.

- En l'absence du commerce international, les prix relatifs du fromage et du vin seraient déterminés, dans chaque pays, par le rapport des besoins en travail dans chaque pays: le prix relatif (d'autarcie) du fromage dans le pays domestique =  $a_{LF} / a_{LV}$  .

le prix relatif (d'autarcie) du fromage dans le pays étranger =  $a^*LF / a^*LV$  .

- En présence du commerce international, les prix ne seront plus déterminés uniquement par des déterminants internes à chaque pays. Si le prix relatif du fromage est plus élevé dans le pays étranger que dans le pays domestique, il sera profitable d'exporter du fromage du pays domestique au pays étranger et d'exporter du vin du pays étranger au pays domestique.

Ces échanges se poursuivent, pays domestique exportera suffisamment de fromage et pays étranger suffisamment de vin, jusqu'à ce que le prix relatif devienne égal dans les deux pays. Mais à quel niveau s'établit ce prix relatif?

### **1° - Détermination du prix relatif après l'ouverture (de libre échange):**

Sur le marché mondial (en cas d'échange international), les prix des biens échangés sont déterminés par l'offre et la demande comme les autres prix.

Comme le pays étranger exporte du fromage pour importer du vin, en retour le pays étranger exportera du vin pour importer du fromage, il peut être trompeur de considérer chacun des deux marchés isolément. Il faut au contraire recourir à une analyse d'équilibre général qui prend en compte les liens entre les deux marchés.

Une manière utile de tenir compte en même temps des deux marchés est de se concentrer non pas sur les quantités de fromage et de vin offertes et demandées mais sur leur offre et leur demande relatives: sur le nombre de kilos de fromage divisé par le nombre de litres de vin offerts ou demandés. L'Offre et la demande mondiales de fromage relatives à celles de vin, en fonction du prix du fromage p/r à celui du vin. Exemple Figure n° : Offres et demandes relatives mondiales

Les demandes relatives de fromage (DR et DR') représentent les quantités relatives de fromage et de vin demandées sur le marché mondial. Elles sont une fonction décroissante du prix relatif du fromage.

A l'inverse, lorsque le prix relatif du fromage augmente, l'offre relative de fromage (OR) augmente.

- L'équilibre général dans le monde (mondial) implique que l'offre relative est égale à la demande relative: le prix relatif mondial (le prix d'équilibre) est déterminé par l'intersection entre RD et OR.

- La courbe de demande relative DR est plus simple, sa pente décroissante traduit simplement un effet de substitution: plus le prix relatif du fromage est élevé, moins les consommateurs demandent ce bien et plus ils reportent leur consommation sur le vin.

La demande DR coupe la courbe d'offre OR au point (1). Le prix relatif du fromage est alors compris entre les deux prix relatifs d'autarcie. Dans ce cas, chaque pays se spécialise dans la production du bien pour lequel il détient un avantage comparatif: le pays domestique ne produit que du fromage et le pays étranger uniquement de vin.

Supposons maintenant que la courbe de demande relative est DR'. Dans ce cas, le prix relatif d'équilibre sur le marché mondial ( $a_{LF} / a_{LV}$ ), se situe au point (2), point de rencontre entre la demande relative (DR') et l'offre relative (OR). Dans ces conditions, les travailleurs peuvent travailler dans l'un ou l'autre secteur.

Au point (2), le pays domestique produit simultanément les deux biens, alors que le pays étranger demeure spécialisé dans la production du vin. Et même si le pays domestique reste diversifié, il continue d'exporter du fromage, et le pays étranger exporte du vin, conformément au principe des avantages comparatifs.

## **2° - Les gains à l'échange:**

Grâce à l'échange et à la spécialisation, les individus peuvent consommer plus de biens et services et de manière plus diversifiée qu'en situation d'autarcie.

Cela ne veut pas dire que le gain est le même pour tous. Certains participants aux échanges gagnent plus que d'autres.

Les pays qui disposent des productivités relatives différentes sont amenés à se spécialiser et à commercer.

Une 1ère manière de mettre en évidence l'existence des gains à l'échange, et de montrer que la spécialisation et le commerce sont profitables, est de voir dans l'échange une méthode indirecte de production. En effet, le pays domestique peut:

- choisir de produire lui-même le vin qu'il désire consommer;
- ou bien produire du fromage et l'échanger contre du vin sur le marché mondial.

Dans le 1er cas, il devra sacrifier 1 heure de travail pour produire  $1/a_{LV}$  litres de vin.

Dans le 2ème cas, cette même heure de travail servira à produire  $1/a_{LF}$  kilos de fromage, qu'il pourra ensuite échanger contre  $(1/a_{LF})(P_F/P_V)$  litres de vin.

Tant que  $(P_F/P_V > a_{LF} / a_{LV})$ , le 2nd cas est avantageux, puisque:  $(1/a_{LF})(P_F/P_V) > 1/a_{LV}$

Une autre manière d'examiner les gains à l'échange est d'examiner comment le commerce affecte les possibilités de consommation de chaque pays.

En l'absence d'échange (en autarcie), les possibilités de consommations sont les mêmes que les possibilités de production.

Le commerce international permet aux deux pays de consommer n'importe quelle quantité située respectivement sous les droites (TF et F\*T\*). Cette quantité peut se situer au-delà de la FPP de chacun des deux pays.

Dans les graphiques précédents, en situation de libre échange, dans le cas général où le prix relatif des biens se situe entre les prix relatifs d'autarcie, chaque pays se spécialise dans le secteur où il bénéficie d'un avantage comparatif: l'économie domestique ne produit que du fromage et se place au point F. les possibilités de consommation de pays domestique sont indiquées sur la droite TF (graphique a) et celles du pays étranger sont indiquées par la droite F\*T\* (graphique b).

Le commerce élargie ainsi les possibilités de consommation et par conséquent, le bien être des résidents de chaque pays.

#### **IV – Les idées reçues sur l'avantage comparatif (les malentendus sur les avantages comparatifs)**

Trois idées reçues sur l'avantage comparatif:

**1ère : lien entre productivité et compétitivité:** l'ouverture au libre-échange ne peut profiter à une économie qu'à condition qu'elle soit suffisamment efficace pour affronter la concurrence étrangère.

**Comment un pays qui est incapable de produire un bien plus efficacement que les économies étrangères peut-il risquer à réduire ses barrières commerciales?**

- beaucoup de gens pensent que préférer l'autarcie au libre-échange n'est dans ce cas qu'une simple question de bon sens.

Il est toujours tentant de supposer que la capacité à exporter un bien est déterminée par la présence d'un avantage absolu en termes de productivité. Cette idée est en contradiction avec le principe essentiel du modèle ricardien: **les gains au commerce dépend de l'avantage comparatif est non de l'avantage absolu.**

Disposer d'un avantage absolu n'est une condition ni nécessaire ni suffisante pour bénéficier d'un avantage comparatif dans un secteur. En effet, la capacité d'exporter un bien dépend non pas des différences internationales de productivité dans ce secteur d'activité, mais des différences internationales de coût d'opportunité de ce bien.

Or, la différence de coût d'opportunité d'un bien, qui définit l'avantage comparatif dans ce secteur, dépend des productivités dans tous les secteurs de l'économie.

**2<sup>ème</sup> : L'argument du dumping social:**

La concurrence des pays à bas salaires est injuste et pénalise les pays développés.



Dans la plupart des pays développés, les hommes politiques dénoncent régulièrement le dumping social. **Ils dénoncent que les pratiques des pays en développement qui s'appuient sur un faible coût de travail pour pouvoir exporter.**

Certains utilisent cet argument pour réclamer des baisses de salaires ou un démantèlement de la protection sociale, et d'autres le mettent en avant pour justifier une politique protectionniste ou demander une harmonisation internationale des normes sociales.

**3<sup>ème</sup> : L'exploitation du pays en développement:** l'échange international permet aux entreprises et aux consommateurs des pays développés d'exploiter les travailleurs du Tiers-Monde en y maintenant de faibles salaires.

#### **V – L'avantage comparatif avec plusieurs biens**

Le modèle ricardien de commerce international, où seuls deux biens sont produits et consommés, est très simple.

Le modèle est valide et plus proche de la réalité où les économies peuvent échanger un plus grand nombre de biens.

#### **VI – Introduction des coûts de transport et des biens non échangeables**

L'économie mondiale décrite par le modèle ricardien se caractérise par une spécialisation internationale extrême. En réalité, cette spécialisation n'est pas aussi marquée pour trois raisons principales:

- L'existence de plusieurs facteurs de production limite les possibilités de spécialisation extrême des économies nationales;
- Les pays élèvent parfois les barrières commerciales afin de protéger leur économie de la concurrence étrangère;
- Les coûts de transport des biens et des services constituent des entraves sérieuses aux échanges et à la spécialisation:
- Il serait alors plus avantageux pour les consommateurs de tous les pays de consommer un bien produit sur place, plutôt que de l'importer;
- De même, avec un tel coût de transport, il revient moins cher au pays étranger de produire son propre bien plutôt que de l'importer.
- Le commerce international des biens rapidement périssables ou pondéreux (lourds) (ex: ciment) est aussi limité. Pour ces produits les coûts de transport dépassent souvent les différences internationales de coûts de production. Ces biens non échangeables représentent au final une large part des dépenses de consommation.

### **Chapitre III- Dotations factorielles et échange international**

Dans le modèle ricardien, un seul facteur de production (le travail) est retenu. Dans le modèle que nous venons de présenter, ce sont les ressources économiques totales du pays qui expliquent la spécialisation.

La base explicative de la spécialisation est le coût d'opportunité. C'est –à- dire l'opportunité de consacrer les ressources à une production donnée en abandonnant une autre moins profitable.

Avec le développement de la pensée néoclassique, le commerce international sera expliqué par une ressource particulière: **les dotations factorielles**.

- une explication plus réaliste du commerce international doit donc prendre non seulement la productivité du travail, mais aussi les différences de disponibilité des autres facteurs de production, comme la **terre**, le **capital** et les **ressources naturelles**.

**Un autre modèle** dans lequel **les différences de dotations en facteurs de production sont la source unique des échanges**. Ce modèle permet de montrer que les avantages comparatifs sont déterminés par:

- l'interaction des dotations factorielles: l'abondance relative des facteurs de production;
- et de la technologie de production: l'intensité relative en facteurs de production des différents biens.

Ce modèle qui constitue l'une des théories les plus importantes de l'économie internationale porte le nom des deux économistes suédois: **Eli Hecksher** et **Berti Ohlin**. **Paul Samuelson** a aussi largement contribué à formaliser les intuitions développées par Hecksher et Ohlin. D'où le nom du **modèle HOS**, appelé aussi **théorie des proportions des facteurs**, ou encore **modèle factoriel**.

#### **I – La loi des proportions de facteurs**

##### **1° Les hypothèses de base du modèle HOS:**

Le modèle HOS repose sur les hypothèses suivantes:

- deux pays qui produisent deux biens avec des fonctions de productions à facteurs substituables, le capital et le travail;
- les fonctions de production sont à rendements d'échelle constants et à productivités marginales factorielles décroissantes;
- il n'existe aucun renversement d'intensité factorielle;
- la concurrence pure et parfaite existe sur tous les marchés;

- les deux facteurs sont au plein emploi et leur allocation entre les deux branches répond au critère d'optimalité, au sens où elle permet d'obtenir des productions maximales;
- les préférences des consommateurs sont identiques et homothétiques: si les prix relatifs sont invariables, toute modification du revenu de  $x\%$  engendre des modifications des consommations de tous les biens de  $x\%$ .
- les technologies de production sont identiques et connues de tous ;
- les biens sont parfaitement mobiles ;
- les F.P. sont parfaitement immobiles (si les F.P. étaient mobiles, les travailleurs quitteraient aller dans le pays où les salaires horaires sont plus élevés).

## **2° L'abondance relative en facteurs:**

La loi des proportions de facteurs: « *chaque pays se spécialise dans son facteur relativement le plus abondant* ».

L'abondance ne concerne pas le volume absolu ou la valeur absolue des facteurs dont dispose le pays.

**Ex:** soit 3 économies (A, B et C), et les facteurs travail ( $w$ ) et capital ( $k$ ) et  $k/L$ .

Les 3 économies sont hiérarchisées:

- **l'une est fortement dotée en capital (A);**
- **une économie intermédiaire (C);**
- **une 3<sup>ème</sup> économie moins dotée en capital (B).**

En terme absolu, l'économie (C) dispose de la plus grande quantité de travail et de capital  
**L'abondance factorielle relative entre deux pays est définie comme le rapport entre les stocks de capital et de travail des deux pays à un moment donné.** Si le pays (A) dispose de plus de capital par travailleur que le pays (B), on dit que le pays (A) est plus abondamment en capital:  $(k/L)_A > (k/L)_B$ .

C'est la dotation relative qui va être importante dans ce modèle car la dotation relative des facteurs à l'autarcie va déterminer l'offre relative des facteurs et donc leur prix relatif à l'équilibre, dans ce modèle où les demandes sont identiques.

A l'autarcie, le pays (A) sera relativement abondant en capital, ce qui impliquera une rémunération relative plus faible de ce facteur.

## **3° L'optique du théorème HOS:**

Dans l'optique HOS, la nation se définit par ses dotations factorielles: c'est l'abondance ou la rareté relative en facteur qui caractérise la nation.

## **4° Dotations, intensités factorielles et spécialisation:**

Dans le modèle HOS, il y a deux types de différences:

- Une différence de dotations factorielles entre les pays;
- Une différence d'intensités factorielles entre les secteurs: qui permet aux pays de tirer avantage de leur différence d'abondance factorielle.

Les biens utilisent les facteurs dans des proportions différentes, ce qui donne une incitation aux pays d'utiliser les ressources qu'ils ont en abondance pour produire le bien qui en demande beaucoup (se spécialiser dans la production du bien intensif dans le facteur relativement abondant, donc relativement bon marché).

On appelle intensités factorielles les rapports entre le capital et le travail dans chaque branche: **k/L**.

La production d'un bien X est relativement intensive en capital si le rapport capital sur travail utilisé dans la production de bien est supérieur au même ratio dans l'autre secteur:  $(k/L)_x > (k/L)_y$ .

En théorie, il est possible que l'ordre des intensités factorielles soit inversé pour différents rapports de prix de facteurs. On aurait alors:  $(k/L)_y > (k/L)_x$  pour un certain rapport w/r (rapport des coûts de travail et de capital) et  $(k/L)_y < (k/L)_x$  pour un autre rapport des rémunérations.

Cette possibilité pose des problèmes pour le théorème HOS et suppose **l'irréversibilité des intensités factorielles**. Cela signifie que la production de chaque bien utilise dans des proportions différentes les deux facteurs de production et qu'un bien est toujours plus intensif que l'autre bien dans un même facteur et cela quel que soit les coûts relatifs de ces facteurs. Il y a donc de différence des deux biens due aux différences des intensités factorielles.

- Un produit intensif en capital peut être produit à moindre coût dans le pays où le capital est relativement plus abondant que le travail.

**Ex:** - soit deux facteurs de production: travail et capital;

- Deux pays: France (machines) et Espagne (agrumes).

**k, w, k/L.**

- En France, l'industrie des machines est plus capitaliste que celle des agrumes, c-à-d, que les agrumes sont moins intensifs en capital que les machines.
- En Espagne, les agrumes sont plus intensifs en travail.

L'identité de la fonction de production « *par tout le monde, les agrumes sont riches en travail et les machines sont relativement intensives en capital* ».

Ceci n'empêche pas les économies d'utiliser les techniques de production différentes en fonction de leur propre abondance factorielle et des prix relatifs des facteurs.

Le travail est relativement plus abondant en Espagne et moins cher qu'en France. Les productions espagnoles d'agrumes comme des machines incorporent relativement plus de travail que les fabrications françaises.

Des différences d'abondance des facteurs entre pays et d'intensités factorielles entre secteurs, forment la base des incitations à l'échange entre les deux nations. Elles déterminent les processus de spécialisation et expliquent aussi les modifications liées à ces phénomènes.

**Spécialisation:** « *Un pays a intérêt à se spécialiser dans des productions et des exportations qui incorporent de manière intensive les facteurs de production pour lesquels il est relativement mieux doté. Au contraire, il a tout intérêt à importer des productions incorporant des facteurs pour lesquels il est moins bien doté* ».

Chaque pays possède une dotation plus ou moins avantageuse en facteur capital, travail ou en ressources naturelles. Il s'ensuit au niveau mondial une égalisation des prix des facteurs de production.

## **II – L'effet de l'ouverture (de l'échange) sur la distribution des revenus**

### **A – Le théorème d'égalisation des prix des facteurs:**

- En autarcie, soit un pays I (Vêtements) et un pays II (Automobiles): spécialisation dans les secteurs pour lesquels les facteurs de production sont les plus abondants. Les prix relatifs sont différents et le prix des Automobiles est plus bas dans le pays II.
- Avec l'ouverture à l'échange international, les prix des biens tendent à s'uniformiser et chaque pays va tendre à se spécialiser : I en Vêtements et II en Automobiles. L'ouverture au commerce tend à faire converger les prix relatifs : le prix de V va donc augmenter dans le pays I et diminuer dans le pays II et inversement dans le pays II. La hausse des prix de V dans le pays I fait diminuer la demande et augmenter l'offre qui est écoulée via l'échange international.
- Lorsqu'un pays passe de l'autarcie au libre échange, le facteur relativement plus utilisé par la branche dont le prix relatif augmente bénéficie d'une augmentation de sa rémunération et l'autre facteur voit sa rémunération diminuer.

**Théorème HOS:** « *Avec l'instauration de libre échange entre deux pays, les prix réels des facteurs ont tendance à s'égaliser si les deux économies continuent à produire les deux biens et à les échanger. Cette tendance se prolongera jusqu'à l'égalisation des prix des facteurs entre les partenaires* ».

L'accroissement du prix relatif du bien pour lequel le pays a un avantage comparatif augmente la rémunération du facteur de production qui est utilisé intensivement dans la

production. La convergence dans les prix relatifs conduit aussi à une convergence dans les rémunérations des facteurs de production (salaire horaire et coût du capital).

Reprenons l'exemple précédent [pays I (vêtements) et pays II (automobiles)]. En l'absence de commerce, le facteur travail est moins bien rémunéré dans le pays I que dans le pays II. Sans commerce, le prix des vêtements dans le pays I est relativement plus faible que dans le pays II. Lorsque I et II ont des échanges commerciaux, les prix relatifs des biens (V et A) convergent. Cette convergence a son tour entraîne une convergence des prix relatifs des facteurs de production. Il existe donc une tendance à l'égalisation des prix des facteurs de production.

Pour comprendre comment cette égalisation s'opère, il faut réaliser que lorsque I et II ont des échanges commerciaux, ceux-ci ne se limitent pas uniquement aux échanges de biens mais également de façon indirecte aux échanges de facteurs de production.

En effet, I permet à II d'utiliser une partie de son facteur de production abondant (L: travail). Cette utilisation ne s'effectue pas par une vente directe de I à II de son facteur de production L mais par des exportations de biens plus intensifs en facteur L avec II en échange de biens moins intensifs en L. Les biens que I échange requièrent davantage de facteur L que les biens qu'il importe en provenance de II, c'est-à-dire que les exportations de I sont plus intensives en L que ses importations. Ainsi indirectement, I exporte son facteur de production L qui est incorporé dans ses exportations intensives en facteur L. De manière symétrique, les exportations de II sont plus intensives en facteur capital que ses importations en provenance de I. Vu de cette manière, il n'est pas étonnant que le l'ouverture aux échanges commerciaux conduit à une égalisation des prix des facteurs de production.

### **B – Effet de la croissance sur la spécialisation: Le théorème de Rybczynski:**

Le théorème de Rybczynski décrit une relation d'équilibre fondamentale concernant une économie ouverte au commerce, qui connaît un accroissement de l'un de ses facteurs de production.

#### **Que deviennent les avantages comparatifs et les spécialisations d'un pays lorsque celui-ci voit son stock de capital ou de main d'œuvre (de travail) augmenter?**

*«Une hausse de dotation d'un facteur de production provoque une hausse de production du bien intensif en ce facteur et une diminution de la production du bien intensif en l'autre facteur sous l'hypothèse du plein-emploi».*

L'effet de l'accroissement factoriel, pour des prix donnés, est donc dissymétrique: seule la branche qui utilise relativement plus de le facteur de production en question connaît une expansion.

**EX:** supposant que la canne à sucre soit le bien intensif en travail dans le pays (A) et qu'à l'inverse la bauxite soit le bien intensif en capital en R - D, le théorème de Rybczynski implique que si le nombre de coupeurs de canne augmente, alors il en coûtera moins cher de produire de la canne à sucre pour le pays (A). Par conséquent, le pays (A) produira plus de canne à sucre, et moins de bauxite.

### **C – Le théorème de Stolper Samuelson:**

Le théorème de **Stolper Samuelson** s'intéresse à l'effet d'une variation des prix des biens en tenant les dotations factorielles fixées.

Le passage de l'autarcie au libre-échange se traduit par la modification du prix relatif des biens, donc du rapport  $w/r$ .

*« Une augmentation du prix relatif d'un bien entraîne un accroissement du revenu réel du facteur de production utilisé relativement le plus intensément dans la fabrication de ce bien et une baisse de revenu réel du facteur utilisé relativement le plus intensément dans la production de l'autre bien ».*

**Théorème:** *« Lorsqu'un pays passe de l'autarcie au libre-échange, le facteur relativement plus utilisé par la branche dont le prix relatif augmente bénéficie d'une augmentation de rémunération et l'autre facteur voit sa rémunération diminuer ».*

### **III – Vérifications empiriques du modèle HOS**

Le théorème HOS, qui propose une relation entre les dotations factorielles des pays et leurs spécialisations, constitue l'élément essentiel du modèle HOS. Il a occupé une place centrale dans la théorie du commerce international. Il a fait donc l'objet d'extensions par de nombreux travaux empiriques.

#### **A – Le paradoxe de Leontief:**

Le travail empirique de Wassily Leontief aboutit à un résultat a priori inattendu, connu sous le nom de paradoxe de Leontief.

Comment expliquer ce paradoxe?

Leontief s'intéresse au contenu factoriel des échanges des Etats-Unis avec le reste du monde en 1947. Il se place dans la cas de deux facteurs, la capital et le travail, et suppose que les Etats-Unis sont mieux dotés en capital que le reste du monde. A partir d'un tableau d'échanges inter-industriels de l'économie américaine, il évalue le contenu en travail et en

capital d'un million de dollars d'exportations et d'un million de dollars de substituts aux importations.

Leontief constate que les exportations américaines sont caractérisées par un contenu en travail par unité de capital supérieur à celui des substituts aux importations (exportations intensives en facteur travail), ce qui contredit l'idée que les Etats-Unis seraient relativement moins dotés (riches) en travail que le reste du monde.

Pour Leontief, la loi de HOS est vérifiée, mais l'hypothèse de départ selon laquelle les Etats-Unis sont relativement bien dotés en capital est fautive: le test a montré qu'ils disposent, en fait, d'une dotation relative élevée en travail par rapport au reste du monde.

### **B – L'approche néo-factorielle:**

Le capital humain et les fondements de la qualification du travail sont devenus une des bases majeures des avantages comparatifs.

Si on admet que les contenus factoriels des échanges américains sont dotés en facteur travail, on est conduit à s'interroger sur la nature de ce travail. Plusieurs niveaux de qualifications à distinguer (de plus qualifiés jusqu'à la main d'œuvre non spécialisée: **Keesing**). **C'est l'approche néo-factorielle.**

La part du travail qualifié dans le travail total dans les exportations des Etats-Unis est supérieure à celle de tous les autres pays développés et la part du travail qualifié dans le travail total dans les importations des Etats-Unis est inférieure à celle de tous les autres pays développés. Ce pays est considéré comme exportateur net de travail qualifié (si ses échanges étaient équilibrés).

### **Conclusion:**

Le modèle des dotations factorielles fournit des éléments permettant de mettre en lumière le lien entre avantage de l'échange stocks de facteurs primaires et d'analyser les effets de l'ouverture sur les rémunérations.

Les tests empiriques de la loi de HOS permettent d'approfondir la connaissance des contenus factoriels et des flux commerciaux. Ces tests ne permettent pas de conclure que les différences des dotations peuvent expliquer à elles seules la structure du commerce mondial. Il faut également tenir compte des différences technologiques sur le plan international pour que cette théorie des proportions des facteurs ait un pouvoir explicatif substantiel.



## **Chapitre IV – Les nouvelles théories de l'échange international**

Les explications fournies par les théories traditionnelles (théorie ricardienne et le modèle HOS) ne parviennent pas à expliquer certaines caractéristiques essentielles de la spécialisation internationale observée après la seconde guerre mondiale. La division internationale du travail, la spécialisation et l'avantage comparatif ne s'expliquent pas seulement par les dotations factorielles.

En d'autres termes, la théorie ricardienne et celle des dotations factorielles n'introduisent pas, explicitement, dans leurs hypothèses certains facteurs (ou phénomènes) qui jouent un rôle important dans l'orientation des spécialisations, comme le progrès technique, les économies d'échelles et la différenciation des produits.

Les nouvelles théories de l'échange international introduisent certains de ces facteurs.

- **Quels sont leurs fondements?**
- **Quelles sont leurs principales conclusions?**

### **I – L'approche néo-technologique: la technologie facteur de l'échange international**

Dans le modèle HOS, les pays utilisent la même technologie, puisque leurs fonctions de production sont identiques (modèle HOS où la technologie est identique dans toutes les nations, qui ne diffèrent que par leurs dotations factorielles). Or, en fait, il existe des écarts de technologie, créateurs d'avantages à l'exportation pour les pays innovateurs.

L'approche néo-technologique tente d'expliquer les échanges internationaux en termes d'écarts technologiques : les pays en avance technologiquement possèdent un avantage comparatif dans la production de biens technologiques.

#### **1°- L'écart technologique:**

M.V. Posner, en 1961, étudie les composants de l'écart technologique entre les pays comme déterminant des échanges internationaux. L'avantage technologique d'un pays et d'une industrie va permettre de découvrir de nouveaux processus de production, et de conférer alors un nouvel avantage comparatif au pays innovateur. Ce dernier bénéficie d'un monopole jusqu'à ce que les autres pays apprennent à fabriquer ces biens : entre temps, ils doivent importer ces nouveaux produits.

Posner remarque que des pays à dotations factorielles proches, voire identiques, commerce néanmoins ensemble qui s'explique par l'innovation.

Pour l'auteur, une innovation génère un cycle de développement de l'échange international dont les initiateurs sont précisément les pays qui connaissent une avance technologique. Les pays qui réalisent plus d'innovation vont acquérir un avantage dans l'échange. Le pays en

avance dispose de nouveaux produits que n'ont pas d'autres pays (même si ceux-ci sont de même développement). De cette avance va naître un échange international.

Avec POSNER « *il y a une hiérarchie dans les spécialisations. Le pays innovant va tirer bénéfice de cette situation et va imiter un commerce lié essentiellement à l'écart technologique dont il bénéficie* ». C'est un avantage lié à la capacité d'innover qui se matérialise dans un échange que POSNER qualifie d'échange lié à l'écart technologique.

En outre, selon POSNER, « *en créant des procédés et/ou des produits nouveaux, certains pays peuvent devenir exportateurs, indépendamment de leurs avantages de dotations* ». L'avance technologique acquise dans un secteur confère un monopole d'exportation pour les produits du secteur.

Un commerce d'écart technologique naît si les consommateurs des pays étrangers demandent les biens nouveaux, ce qui nécessite un certain délai (Demand lag). Il disparaît progressivement lorsque les producteurs des pays étrangers s'engagent dans la fabrication des mêmes biens, ce qui demande aussi un certain temps (Imitation lag).

Dès que la nouvelle technologie est connue à l'étranger, une concurrence potentielle existe.

Dans le cas où l'imitation a lieu, les firmes étrangères commencent par servir leurs marchés domestiques, ce qui diminue, voire supprime, les flux d'exportations en provenance des pays innovateurs. Les entreprises étrangères peuvent devenir elles-mêmes exportatrices des biens nouveaux. Dans cette situation, la concurrence se faisant par les coûts, donc par la rareté relative des facteurs (modèle HOS).

## **2° - La recherche – développement (concurrence internationale par l'innovation):**

« *la R-D désigne l'ensemble des activités de recherche fondamentale et de recherche appliquée permettant de découvrir et de mettre au point des procédés et des produits nouveaux* ».

La thèse de l'écart technologique met en lumière la R-D en tant qu'un phénomène essentiel dans la concurrence entre nations dans les branches de haute et de moyenne technologie.

En effet, la compétition entre pays ne passe pas seulement par l'exploitation d'avantages naturels ni par l'utilisation de facteurs abondants, mais par l'innovation dont l'intensité dépend des contributions que la collectivité met en œuvre par le biais de la R-D.

Dans les pays les plus développés, les efforts de R-D constituent un facteur essentiel de croissance et de compétitivité. La théorie de l'écart technologique incite à penser que les dépenses de R-D et le nombre de chercheurs jouent un rôle essentiel, voire déterminant, dans

les performances à l'exportation d'un pays pour les produits nécessitant un gros investissement en technologie.

### **3° - La théorie du cycle du produit de R.VERNON (1966):**

La thèse du cycle du produit de VERNON prolonge la théorie de l'écart technologique en analysant les causes de l'innovation et les modalités de sa diffusion.

Dans sa théorie du cycle de vie du produit Vernon montre que le commerce international s'explique par la dynamique du monopole d'innovation. Il met l'accent sur le nouveau produit lui-même et sur son cycle de vie.

D'après l'auteur, tous les pays avancés ont accès aux connaissances scientifiques, mais la transformation de celles-ci en innovations nécessite la présence d'un marché vaste et riche, sur lequel il soit possible de lancer le produit nouveau.

Dans les années 60, si le marché des Etats-Unis qui répond à ces caractéristiques, ce qui signifie que la grande partie des innovations apparaissent aux Etats-Unis (sur le marché américain).

Dans le cycle de vie du produit, Vernon identifie quatre phases:

- La phase d'émergence (l'innovation): le produit est intensif en technologie et en recherche-développement et la firme innovatrice, qui est la seule à le produire (monopole), l'introduit sur le marché. Les séries de fabrications sont limitées. Le prix est élevé. Le bien est essentiellement consommé par de riches consommateurs du pays innovateur (les Etats-Unis).
- La phase de croissance: dans cette phase, la croissance du produit et sa production de masse nécessite une forte intensité en capital (investissement).

La production intensive en capital se fait en grande série. Le prix de vente diminue. De nouveaux consommateurs achètent le produit, notamment dans les pays suiveurs (l'Europe et le Japon) et les ventes progressent. Des firmes imitatrices apparaissent dans le pays d'origine du monopole. Les Etats-Unis exportent le produit vers les autres pays industrialisés (le produit pénètre le marché européen).

- La phase de maturité: cette phase caractérise un produit banalisé et intensif en main-d'œuvre (production intensive en travail faiblement qualifié). La consommation du bien devient courante. Les firmes se livrent à une concurrence par les prix. Le pays innovateur (les Etats-Unis) importe le produit en provenance des pays industrialisés suiveurs.
- La phase de déclin (le produit devenu complètement banalisé): De nouveaux produits substitués apparaissent sur le marché. L'intensité en travail non qualifié s'accroît. Le marché

se trouve en surcapacité. La production se déroule maintenant dans les pays en développement (PED) qui exportent ces produits vers les pays industrialisés.

Au cycle de vie du produit correspond ainsi un cycle du commerce international: les produits en début de cycle seront exportés par les pays en avance technologique (pays industrialisés), et en fin de cycle les produits seront exportés par les abondants en travail peu qualifié (pays moins développés).

Dans le cycle du produit, trois groupes de pays peuvent être considérés: le pays innovateur, les pays développés suiveurs et les pays en voie de développement.

Ce modèle met en évidence des avantages comparatifs dynamiques. Le pays qui a un avantage comparatif dans la fabrication d'un produit change : du pays industrialisé innovateur aux PED. La localisation de la production dépend de l'étape du cycle de vie dans laquelle se situe le produit.

## **II – Echange international et économies d'échelle**

On parle d'économies d'échelle, lorsqu'une augmentation de l'ensemble des facteurs de production (capital et travail) entraîne une hausse plus que proportionnelle de la production. Une croissance de 10 % (du travail et du capital) entraîne une augmentation de plus de 10 % de la production. Ce phénomène a été exclu des approches traditionnelles qui raisonnent en concurrence pure et parfaite.

*« Il y a économies d'échelles dans une branche ou une firme si l'accroissement du volume des facteurs utilisés engendre une augmentation plus élevée, en pourcentage, de la production ».*

Les économies d'échelle (ou rendements croissants) exprime une réduction du coût moyen du produit lorsque la quantité fabriquée augmente.

Les firmes les plus efficaces dans un type de production ont donc intérêt à accroître leur volume de production pour réduire leur coût. Elles se trouvent alors plus compétitives et peuvent exporter leur production.

La présence d'économies d'échelle dans le processus productif des branches et/ou des firmes influence les conditions de la spécialisation et peuvent être source d'existence du commerce international (de gain à l'échange).

Il existe deux formes d'économies d'échelle:

- Les économies d'échelle internes: dépendent des quantités de facteurs utilisés par les firmes. Plus une entreprise produit plus le coût moyen diminue.
- Les économies d'échelles externes des firmes: ne dépendent pas des quantités des facteurs utilisées par les firmes.

### **1° - Echange avec économies d'échelle externes:**

Il existe des économies d'échelle externes lorsque l'efficacité d'une firme quelconque est influencée positivement par la taille du secteur ou du pays. Lorsque de telles économies existent, toutes les entreprises du secteur, alors qu'elles gardent la même taille, voient leurs coûts de production diminuer suite à une augmentation de la production globale. Le coût unitaire de production dépend alors de la taille du secteur d'activité, mais pas nécessairement de celle de chaque entreprise

### **2° - L'échange avec économies d'échelle interne:**

On a des économies d'échelle internes lorsque le coût unitaire de production dépend de la taille de chaque entreprise, mais pas nécessairement de celle du secteur.

C'est l'augmentation de la taille de l'entreprise, et elle seule qui conduit à ces économies d'échelle, qui peuvent provenir d'économies réalisées sur l'organisation interne de la firme ou encore de l'existence de coûts fixes (dans ce cas la production d'une grande firme est supérieure à la somme des productions d'entreprises plus petites).

Les économies d'échelle externes et internes ont des implications différentes sur les structures de marché. Un secteur dans lequel les économies d'échelle sont uniquement externes comprendra une multitude de petites firmes et sera parfaitement concurrentiel. En revanche, les économies d'échelle internes confèrent un avantage aux grandes firmes. Celles – ci ont des coûts plus faibles et gagnent des parts de marché sur les petites entreprises, ce qui conduit forcément au développement d'une concurrence imparfaite.

Les rendements croissants est une explication endogène de la spécialisation internationale, c-à-d, Les économies d'échelle peuvent justifier la spécialisation internationale. C'est la spécialisation et l'échange international qui créent l'avantage comparatif issu du phénomène d'économies d'échelle.

Echange international  $\implies$  spécialisation  $\implies$  avantage comparatif (économies d'échelle).

**3° - La concurrence imparfaite:** Lorsqu'il existe des économies d'échelle internes aux firmes, les marchés deviennent **oligopolistiques**, voire **monopolistiques**.

La concurrence imparfaite: fonctionnement des marchés lorsqu'il y a un petit nombre de vendeurs face à un grand nombre d'acheteurs : **monopole** et **oligopole**.

- **En concurrence parfaite**, les agents qui interviennent sur les marchés de concurrence sont **preneurs de prix** (price takers). Les vendeurs estiment que quelles que soient les quantités

qu'ils proposent sur le marché, il ne seront jamais en mesure d'agir sur le prix qu'ils reçoivent pour leurs produits.

- **En concurrence imparfaite**, les choses sont forcément différentes lorsque quelques firmes seulement partagent le marché (monopole). L'entreprise détermine le prix auquel elle vend sa production. Donc, les producteurs possèdent le pouvoir de modifier sensiblement l'équilibre de marché: ils sont **faiseurs de prix** (price setters).

Sur un marché contestable (il n'y a pas de barrières à l'entrée et à la sortie des marchés, c'est-à-dire qu'il n'existe pas de coûts irrécupérables, les capitaux investis doivent pouvoir être redéployés dans une autre activité sans que cela implique des pertes) les firmes installées fixent leur prix à un niveau égal à leur coût moyen. En effet, si le prix est établi à un niveau supérieur, l'entrée de concurrents potentiels aura lieu, parce qu'elle est profitable, et le prix sera ramené au coût moyen.

Quelles sont les conséquences des échanges internationaux lorsque cette forme de marché prévaut ?

Les consommateurs gagnent à l'ouverture des nations aux échanges : le prix est plus faible, les quantités consommées sont plus importantes.

Ainsi, l'existence d'économies d'échelle interne, dans le cas de marchés contestables, se traduit finalement par l'émergence de monopoles mondiaux. Le monopole qui se maintient sur chaque marché est celui qui a la courbe de coût moyen la plus faible. L'ouverture de l'économie à la concurrence profite donc aux consommateurs sous forme d'une augmentation des quantités consommées et d'une baisse des prix.

- Les modèles du commerce international fondés sur la concurrence monopolistique et oligopolistique expliquent l'importance des volumes d'échanges **intra**branches entre économies similaires. Mais ils se révèlent incapables d'expliquer les échanges interbranches, c'est-à-dire la spécialisation des économies.

- Les modèles fondés sur la concurrence pure et parfaite justifient l'existence des spécialisations par l'avantage comparatif mais ne peuvent pas expliquer les échanges intrabranches.

### **III – Echanges de différenciation et commerce intrabranche**

La différenciation des produits peut donner lieu à deux types de commerce international.

- Le premier résulte d'une différenciation horizontale, c'est-à-dire lorsque les produits présentent la même qualité mais sont distingués par les consommateurs en raison de leurs

différences réelles ou perçues. Selon le type particulier de modèle développé, les consommateurs d'un pays vont demander des produits étrangers parce qu'ils ont un goût pour la variété (le commerce international leur permet d'accroître l'éventail des biens) ou bien parce que les producteurs étrangers offrent des produits qui correspondent plus précisément aux spécifications qu'ils demandent.

- Le second relève de la différenciation verticale, lorsque les consommateurs sont confrontés à des produits qui ont des qualités différentes, comme par exemple les modèles d'automobiles d'un producteur. Les consommateurs ayant des revenus élevés demandent la qualité supérieure, alors que ceux à revenus faibles sont intéressés par la qualité inférieure. La spécialisation internationale s'explique alors par le niveau moyen de revenu des habitants. Le pays avec le revenu moyen le plus élevé se spécialise dans la production de la qualité supérieure, celui avec le revenu moyen le plus faible dans la production de la qualité inférieure, et il existe des échanges internationaux de produits de qualité différente.

Ces deux approches des échanges internationaux offrent des explications relativement robustes du commerce intrabranche.

- Les théories traditionnelles du commerce international n'expliquent pas pourquoi l'essentiel des échanges commerciaux se fait entre pays développés dont les dotations factorielles sont peu différentes et qu'une part importante du commerce soit du commerce intrabranche.
- Des travaux développés depuis les années 1980 (dont ceux de Paul Krugman) montrent que les échanges internationaux s'expliquent, entre autres, par la différenciation des produits.

Lorsque la spécialisation se fait selon le principe de l'avantage comparatif, les produits sont homogènes et présentent les mêmes caractéristiques, quel que soit son lieu de production. Le fait qu'un pays d'exporter un produit repose uniquement sur l'avantage de prix d'autarcie, qui lui même trouve son origine dans la productivité du travail ou dans les dotations en facteurs primaires.

Cette hypothèse sera abandonnée par d'autres approches théoriques qui supposent que les produits sont différents. L'existence des produits différenciés engendre des courants d'échanges internationaux même que les pays peuvent être proches en termes d'avantages comparatifs.

#### **A- Les divers types de différenciation:**

Chaque bien est constitué d'un ensemble des caractéristiques:

- Certains sont mesurables, comme la puissance ou la vitesse maximum d'une voiture. Lorsque les caractéristiques font l'objet d'une évaluation semblable de la part de tous les consommateurs, les biens peuvent être hiérarchisés: on parle d'une différenciation verticale. Ainsi, une voiture rapide, puissante, confortable et robuste sera préférée par tous les consommateurs, à une voiture de bas de gamme. Entre les deux, il existe une différenciation verticale.

- D'autres caractéristiques non hiérarchisés et ne faisant pas d'une appréciation semblable de la part de tous les consommateurs (ex: couleur d'une voiture, d'une chemise, ...). La diversité des goûts conduit les producteurs à multiplier les modèles, au sein d'une gamme donnée: on parle d'une différenciation horizontale.

Les entreprises se concurrencent en produisant des biens différenciés horizontalement et verticalement, aussi bien au niveau national qu'international. La recherche de différenciation par les consommateurs les conduit à acheter des biens étrangers dès lors que ceux-ci présentent des caractéristiques jugées différentes de celles offertes par le marché domestique. Ceci donne lieu à des échanges croisés de produits similaires entre pays, repérables par les flux de commerce intrabranche.

B.Lassudrie-Duchêne « *les échanges des produits similaires correspondent à une demande de différence de la part des consommateurs* ».

### **B – Le commerce intrabranche:**

L'expression « échanges intra-branches » désigne les importations et exportations de produits similaires entre pays, c'est-à-dire produits relevant de la même branche d'activité.

Ce type d'échanges ne cadre pas avec la théorie traditionnelle du commerce international ; en effet, selon elle, les pays devraient se spécialiser dans des productions différentes, et donc s'échanger des produits différents. Or, là, on s'aperçoit que les produits échangés sont, si ce n'est identiques, du moins proches, car compris dans la même branche d'activité.

### **Comment expliquer ces échanges ?**

#### **1° - L'approche par la demande: la thèse de B.Linder:**

Pour **B.Linder**, l'échange croisé de produits manufacturés entre pays ne s'explique pas par les dotations factorielles mais par les comportements de demande. Un pays devient exportateur s'il dispose d'abord d'une demande nationale pour les produits, ce qui lui permet de lancer la production. Les ventes à l'étranger sont ensuite possibles et intenses, dès que les pays importateurs ont des comportements de demande proches de ceux du pays producteur.



En d'autres termes, selon Linder, les conditions de la production au sein d'un pays dépendent des conditions de la demande. En effet, dans un premier temps, les perspectives de vente sont avant tout nationales ; les producteurs vont donc produire des biens correspondants à ceux recherchés par la population locale. Le marché extérieur n'est alors que le prolongement du marché intérieur. Plus les pays sont semblables, et plus la gamme des produits exportables est identique à la gamme des produits importables. Les échanges s'effectuent donc entre pays semblables et concernent des produits proches, qui recherchent de nouveaux débouchés sur des marchés extérieurs où la demande pour ce type de produit existe déjà. La concurrence entre les entreprises va donc les pousser à chercher à s'implanter simultanément sur le territoire des concurrents, ce qui va entraîner l'apparition d'un commerce intrabranche.

## **2° - La thèse de préférence pour la variété et l'échange international ou l'approche par la différenciation des produits :**

Les produits d'une même branche ne sont pas identiques. Ils sont hétérogènes dans leurs caractéristiques, même si leur utilité est la même. Ils vont différer par leur couleur, leur packaging, leur publicité, leur marketing, leur image, le service après-vente proposé...

Selon Lassudrie-Duchêne, la demande des consommateurs est une demande de différence dans la similarité : les agents économiques demandent en fait un ensemble de caractéristiques. Or, les produits d'une même branche diffèrent par les caractéristiques offertes. Par conséquent, un consommateur français qui désire acheter une voiture pourra très bien être attiré par une voiture allemande, car les caractéristiques de cette voiture correspondront mieux à ses besoins que celles des voitures françaises. Dans le sens inverse, des consommateurs allemands seront attirés par des voitures françaises.

Le développement d'échanges intra-branche proviendrait alors de l'hétérogénéité des produits au sein d'une même branche d'activité. L'existence d'un commerce international ne s'explique alors pas tant par des différences de prix, et donc de coûts de production, mais par la différenciation des produits, et donc par des politiques stratégiques de recherche, de qualité, de marketing et de publicité.

### **Conclusion:**

Les théories exposées dans ce chapitre apporte des nouvelles explications et des éclairages nouveaux à la théorie traditionnelle du commerce international, c-à-d, au principe des avantages comparatifs et/ou à la théorie des dotations factorielles. Elles intègrent des éléments issus de l'observation du système productif ou des comportements de consommation: progrès technique, économies d'échelle, différenciation des produits,...Elles apparaissent plus

comme des compléments par rapport aux thèses de référence que comme des théories alternatives.

Elles restent fondées implicitement ou explicitement sur l'hypothèse de libre-échange entre partenaires, hypothèse non vérifiée pour un certain nombre de marchés.

## **Chapitre V - Les instruments de la politique commerciale et les effets du protectionnisme**

Pourquoi les pays ont-ils intérêt à s'engager dans les relations commerciales internationales?

Cette question est intéressante car elle nous permet de comprendre et d'interpréter les choix des politiques commerciales.

Si par exemple un pays souhaite protéger son industrie de la concurrence étrangère, doit-elle préférer la mise en place d'une **politique protectionniste** (ex: droits de douanes ou de quotas d'importations).

### **Section I – Le protectionnisme**

Qui seront les gagnants et les perdants de ces mesures protectionnistes? Les bénéfices retirés de cette politique seront – ils suffisants pour compenser les coûts?

Quelles sont les conséquences des politiques commerciales mises en place par les gouvernements, sur leur économie nationale, ainsi que sur les économies étrangères?

Dans ce domaine, les pouvoirs publics disposent d'une variété d'instruments d'intervention: taxes sur les produits échangés, subventions, ou limites légales aux volumes d'importation.

Le protectionnisme est une politique économique qui vise à favoriser la production nationale et à décourager la concurrence étrangère. Malgré les avantages reconnus au libre-échange, le protectionnisme reste une pratique courante.

Le protectionnisme désigne toutes les interventions de l'Etat portant sur le commerce extérieur du pays. Il vise à défavoriser (limiter) les importations des produits étrangers et à encourager les exportations des entreprises nationales.

#### **I – Les instruments de protectionnisme:**

**1° - Les droits de douane:** un droit de douane est un impôt sur les importations. On distingue: **un droit de douane spécifique et un droit de douane ad valorem.**

- **droit de douane spécifique:** prélèvement d'un montant fixe par unité de bien importé (ex: 3 Euro par baril de pétrole);
- **un droit de douane ad valorem:** une taxe appliquée à la valeur du bien importé (Ex: taxe de 25% appliquée à la valeur de chaque camion de pétrole importé).

Cette mesure de protection tarifaire a pour conséquence d'augmenter le coût d'importation des biens.

L'imposition de droit de douane est la forme la plus ancienne de politique commerciale. Elle a été, pour certains Etats européens, la principale ressource budgétaire.

Au-delà de leurs aspects financiers, les droits de douanes avaient pour objet de protéger certains secteurs de l'économie nationale.

Au cours du 20<sup>è</sup> siècle, le rôle de droit a fortement diminué. De nos jours, les gouvernements ont recouru à d'autres types d'instruments de protectionnisme, c-à-d, **d'autres types de barrières non tarifaires:**

- **Les quotas d'importation:** limitation légale des quantités importées;
- **Les restrictions volontaires aux exportations:** limitation des quantités exportées, souvent imposée à la demande du pays importateur.

**a -Les effet des droits de douane:**

Quels sont les effets des droits de douane?

Un droit de douane peut s'apparenter à un coût de transport. Si le pays domestique décide de prélever une taxe de 2 Euro sur chaque tonne de blé importé, par exemple l'exportation de ce bien ne devient intéressante que si la différence de prix entre les deux marchés est d'au moins 2 Euro, tout comme cela aurait été le cas pour un coût de transport équivalent.

En situation de libre échange, le prix du blé est nécessairement égal au prix mondial sur chaque marché.

Avec le droit de douane de **t Euro**, le pays étranger ne pourra exporter son blé que si la différence entre le prix domestique et celui proposé par les exportateurs étrangers est supérieur à **t Euro**. Dans le cas inverse, on trouve simultanément une demande excédentaire de blé sur le marché domestique et étranger. Ces déséquilibres engendrent une réduction du prix étranger et une hausse du prix domestique, jusqu'à ce que la différence entre les deux prix atteigne **t Euros**.

La mise en place d'un droit de douane augmente le prix sur le marché domestique, diminue le prix sur le marché étranger et réduit le volume du commerce international.

On peut noter que la hausse du prix domestique est inférieure au montant de droit de douane. Mais comme une partie de son effet passe par une baisse du prix des exportations, il n'est pas entièrement supporté par les consommateurs domestiques. Mais en réalité, l'impact d'un droit de douane sur les prix fixé par les exportateurs est souvent très faible. En effet, pour un petit pays dont la demande ne représente qu'une part minime de la demande mondiale, la réduction des quantités importées n'a qu'un effet négligeable sur les prix mondiaux.

Lorsqu'un pays est petit, le droit de douane qu'il impose ne peut pas réduire le prix mondial du bien qu'il importe. Le prix de ce bien sur le marché domestique augmente et le volume d'importation de réduit.

### **b -La mesure du niveau de protection:**

Un droit de douane sur les importations d'un produit augmente son prix domestique. Autrement dit, il protège les producteurs nationaux contre la concurrence étrangère et permet de maintenir un prix élevé sur le marché domestique. Cette protection est généralement le principal objectif visé par la barrière commerciale. Pourtant, l'évaluation du niveau de protection qu'elle procure est moins simple qu'il n'y paraît.

Ce niveau de protection est souvent mesuré par la hausse du prix par rapport à celui prévaudrait au libre-échange.

La mesure d'une protection associée à un droit de douane peut sembler évidente. S'il s'agit d'une taxe ad valorem, proportionnelle à la valeur des importations, son taux doit directement mesurer le degré de protection. Dans le cas d'un droit de douane spécifique, il suffit de diviser son montant par le prix du bien taxé, net du droit de douane, pour obtenir son équivalent ad valorem.

Cette approche pose deux problèmes:

- D'abord, dans le cas d'un grand pays, le droit de douane se traduira en partie par une diminution du prix des exportations étrangères, plutôt que par une hausse des prix domestiques. Cet effet sur les prix mondiaux peut parfois se révéler non négligeable.
- Ensuite, un droit de douane peut avoir un impact différent selon que le produit visé est un bien final ou intermédiaire. Ce dernier n'est pas directement consommé, mais destiné à être utilisé dans le processus de production d'un produit final plus complexe.

Les économistes ont développé des méthodes de calcul élaborées, afin de mesurer le degré effectif de protection dont bénéficient véritablement certains secteurs industriels.

### **c – Coûts et bénéfices d'un droit de douane:**

Un droit de douane augmente le prix d'un bien dans le pays importateur, et le réduit dans le pays exportateur. Par conséquent, la situation du consommateur du pays importateur se dégrade, alors que les consommateurs du pays exportateur voient leur pouvoir d'achat s'élever.

A l'inverse, les producteurs du pays importateur y gagnent tandis que ceux du pays exportateur y perdent.

Quant au gouvernement qui instaure ce droit de douane, il bénéficie des rentrées fiscales supplémentaires.

**Quel est l'effet total sur le bien être de l'économie?**

Une évaluation des gains et des pertes permet de faire apparaître le résultat de l'instauration du droit de douane pour le pays.

La méthode la plus utilisée pour procéder à cette évaluation, est celle de la mesure des surplus du consommateur et du producteur.

- **Le surplus du consommateur:** mesure le montant du gain qu'il retire d'un achat. Il s'agit de la différence entre le prix qu'il paye effectivement et celui qu'il consentirait à payer pour ce bien.

**Ex:** un consommateur qui ne paye que 3 DH un produit qu'il aurait accepté de payer 8 DH, réalise un surplus de 5 DH.

Ce surplus se calcul à partir de la courbe de demande.

En d'autres termes, un surplus du consommateur sur chaque unité vendue est la différence entre le prix de vente effectif et le prix que le consommateur aurait été prêt à payer.

- **Le surplus du producteur:** s'obtient de façon symétrique:

Un producteur qui reçoit 5 DH pour un bien qu'il serait prêt à vendre à 2 DH, réalise un surplus de 3 DH. Ce surplus se calcule de la même façon que celui du consommateur, mais à partir de la courbe d'offre.

L'analyse des surplus du consommateur et du producteur permet de mesurer les coûts et les bénéfices des politiques commerciales.

## **2° - Les autres instruments de la politique commerciale:**

Les droits de douanes sont les outils de protection commerciale les plus simples dont disposent les pouvoirs publics. Mais, il existe d'autres instruments complexes, couramment utilisés aujourd'hui et leur impact est relativement simple: subventions à l'exportation, quotas d'importation, restrictions volontaires aux exportations, ...

**a – Les subventions à l'exportation:** est une aide publique versée à une entreprise qui vend une part de sa production à l'étranger. Elle peut être:

- spécifique: une somme allouée à chaque unité;
- Ad valorem: proportion de la valeur exportée.

Avec ce type de politique, les entreprises du secteur visé, préféreront exporter leurs produits, plutôt que de les revendre sur le marché domestique, du moins jusqu'à ce que le prix domestique dépasse le prix mondial d'un montant égal à la subvention.

Les effets des subventions à l'exportation sont opposés à ceux des droits de douane. Dans les pays exportateurs:

- les consommateurs voient leur situation se dégrader.

- Les producteurs y gagnent.
- Et le gouvernement y perde car il doit consacrer une part de son budget au financement de la subvention.

« *Une subvention à l'exportation augmente les prix dans le pays exportateur, tandis qu'elle les réduit dans le pays importateur* ».

**b – Les quotas d'importation:** est une barrière non tarifaire.

Un quota d'importation est une limite légale des quantités importées. Il s'accompagne le plus souvent de l'octroi de licences à certains groupes d'individus ou d'entreprises.

**Ex:** les Etats-Unis ont mis en place un quota sur les importations de fromage étranger. Seules quelques sociétés ont le droit d'importer chaque année un poids maximal de fromage.

**Quels sont les effets des quotas d'importation?**

Un quota d'importation augmente systématiquement le prix domestique dans le secteur protégé. Lorsque les volumes d'importation sont restreints, la demande du bien initial excède l'offre disponible sur le marché domestique. Il s'en suit une hausse du prix jusqu'à ce que le marché s'équilibre à nouveau.

**Quelle est la différence entre le droit de douane et le quota d'importation?**

La principale différence est que, avec le quota d'importation les pouvoirs publics ne perçoivent aucun revenu. Le montant correspondant aux recettes fiscales est récupérée par les entreprises qui ont obtenu une licence d'importation. Ces entreprises ont le droit d'acheter des produits étrangers, puis de les revendre à un prix élevé sur le marché domestique. Les profits qu'elles perçoivent s'appellent: **les rentes de quota**.

**c – Les restrictions volontaires aux exportations:**

Il s'agit d'un quota sur le commerce imposé non pas par le pays importateur, mais par l'exportateur lui-même. Est un quota à l'exportation que se fixe un pays exportateur sous la pression d'un pays importateur (à la demande d'un pays importateur) afin d'éviter des représailles économiques de la part du pays importateur.

D'un point de vue économique, une RVE est identique à un quota d'importation, où les licences d'exportation sont distribuées aux autorités étrangères. Son coût est très important pour le pays importateur, et toujours plus élevé que celui d'un droit de douane.

**d – Les règles de contenu local:**

Selon la règle de contenu local, une fraction d'un bien final vendu dans un pays doit être produite sur le territoire national. Cette règle requiert que la valeur ajoutée locale constitue

une part minimale du prix d'un bien. Elle offre pour les pays domestique une protection comparable à celle d'un quota.

## **II – Les autres instruments de politique commerciale**

En plus des instruments d'intervention cités, les pouvoirs publics disposent d'autres moyens d'intervention qui peuvent influencer les échanges commerciaux:

- Les crédits subventionnés aux exportations.
- Les achats publics.
- Les barrières administratives.

## **III – Avantages et inconvénients du protectionnisme**

### **A – Avantages:**

- A court terme, le protectionnisme : protège l'emploi, limite le déficit commercial, soutient le pouvoir d'achat grâce au maintien de l'emploi, grâce à la mise de politique de relance permise par le desserrement de la contrainte extérieure.
- A long terme le protectionnisme : est un facteur d'indépendance nationale : protège les industries naissantes, les choix sociaux.
- Il peut aller de pair avec l'essor du commerce extérieur et de la croissance (P. Bairoch).

### **B – Les limites du protectionnisme:**

Les partisans du libre-échange adressent de nombreuses critiques aux défenseurs du protectionnisme :

- Toute mesure protectionniste entraîne de la part des autres pays des mesures de rétorsions. La réduction des importations risque d'entraîner une chute des exportations.
- Le protectionnisme entraîne une baisse de la qualité des produits en empêchant une confrontation stimulante avec les entreprises étrangères.
- Le protectionnisme, en évitant aux producteurs nationaux d'aligner leurs prix sur le niveau européen, est facteur de hausse des prix.
- Des mesures protectionnistes qui favorisent un repli des pays sur eux mêmes, risque d'accentuer les rivalités nationales.

## **Section II – Le libre – échange**

Le libre – échange est une doctrine économique qui préconise la liberté des échanges internationaux de biens, de services et de capitaux. Elle s'oppose à toutes les formes d'entraves qui limiteraient le commerce international. Selon cette théorie, la spécialisation qui



en résulte permet aux différents pays d'être plus efficaces et contribuent à la richesse des nations.

Ainsi, les libre-échangistes préconisent la suppression de toutes les entraves aux échanges, c-à-d, le libre-échange est un système de commerce international reposant sur l'absence de barrières douanières et non douanières à la circulation des biens et des services.

### **I - Les avantages du libre-échange**

- **Baisse des prix des biens et services:** en ouvrant la porte aux produits étrangers, le consommateur a plus de choix. Donc, les producteurs locaux font face à une concurrence venue d'ailleurs ce qui les encourage à baisser leurs prix.
- **Satisfaction des besoins de consommation :** offre diversifiée.
- **Plus grande efficacité économique:** le libre-échange encourage les pays à se spécialiser dans des productions où ils sont les plus efficaces. Les industries locales qui ne pourront pas faire face à la concurrence internationale seront appelées à disparaître ; seules les industries les plus compétitives subsisteront.
- **Augmentation de la croissance économique:** la baisse des prix augmentera la demande. De plus, l'ouverture des marchés va encourager les entreprises à produire plus. Donc, le commerce international devient un moteur de la croissance.
- **Amélioration de la balance commerciale et de l'emploi à long terme.**

### **II - Les inconvénients du libre-échange**

- **Pertes d'emplois dans les pays riches:** la rude concurrence va forcer certaines compagnies à mettre la clé sous la porte. Il y aura des pertes d'emplois (énormes dans certains cas).
- **Risques de ralentissement de la croissance:** si les pertes d'emplois sont significatives, la demande des produits et services baissera. Donc, la croissance économique, qui en dépend, va baisser aussi.
- **Remise en cause des acquis sociaux des travailleurs:** si les acquis sociaux comme salaire minimal ou les plans de santé augmentent le coût de la main d'œuvre (diminuant ainsi la compétitivité du pays), les entreprises vont les réduire ou délocaliser leurs productions dans d'autres pays moins chers.
- **La concurrence peut entraîner la fermeture des entreprises les moins rentables :** ces entreprises ne peuvent pas s'adapter à l'évolution de la demande mondiale.

**Conclusion:**

La libéralisation des échanges entre nations semble devoir être encouragée. Elle favorise la croissance économique pour le plus grand profit des consommateurs. Mais, pour éviter de graves difficultés sociales susceptibles de naître de libre – échange, les États doivent recourir à des mesures protectionnistes adaptées aux circonstances.

Mais le recours au protectionnisme par les pays développés doit rester modéré. En effet, seul le libre échange peut permettre, grâce aux échanges internationaux, aux pays en développement de faire croître avec succès les industries susceptibles de permettre à leurs populations de sortir de leur état de pauvreté actuel et inadmissible face à la richesse accumulée par les pays développés.

## **Chapitre VI – Les négociations commerciales, les institutions internationales et le commerce**

La négociation commerciale est avant tout une démarche de communication où les parties en présence recherchent l'entente par des concessions mutuelles pour atteindre un but commun : acheter pour l'une des parties et vendre pour l'autre partie.

Dans le cadre des accords du GATT et de l'OMC, des accords de négociation multilatérale ont été signés.

**Section I – Le GATT: General Agreement on Tariffs and Trade** (Accord Général sur les Droits de Douane et le Commerce).

Fut signé le 30 Octobre en 1947 par 23 pays, pour harmoniser les politiques douanières des parties signataires. Le traité entra en vigueur en janvier 1948.

Le GATT avait pour ambition de lutter contre toutes les formes de protectionnisme qui s'étaient multipliées entre les deux guerres mondiales, ou au moins, d'instaurer un «*protectionnisme mutuellement acceptable* » (G.KEBABDJIAN).

Le GATT vise à assurer un processus continu de libéralisation du commerce qui soit propice au développement l'investissement, à la création d'emplois et à l'expansion des échanges. Le système de commerce multilatéral contribue ainsi à la croissance économique et au développement au niveau mondial.

**I - Objectif**: L'objectif principal de l'accord était **la liberté des échanges** par:

- **l'abaissement des droits de douane;**
- **et la réduction des restrictions quantitatives ou qualitatives aux échanges.**

**I - Les principes du GATT**: le GATT prévoit pour les pays membres:

- **Le principe de réciprocité**: Les droits de douane doivent être le seul moyen de protection mais les signataires se fixent comme objectif de les réduire progressivement sur la base de la réciprocité: chaque pays doit accorder aux autres membres des avantages, dès lors que lui-même bénéficie de concessions de la part des partenaires.
- **Le principe de non-discrimination**: tout avantage accordé à un membre doit être étendu à tous les autres pays signataires (clause de la nation la plus favorisée et clause du traitement national):
  - **La clause de NPF** : un pays qui accorde un avantage commercial à un autre pays doit l'étendre immédiatement aux pays signataires de l'accord.

- **La clause du traitement national**: chaque pays s'engage à appliquer les mêmes règles (fiscalité, normes) sur son territoire au niveau des produits et entreprises étrangers qu'au niveau des produits et entreprises nationaux.

- **Les seuls obstacles acceptés sont tarifaires;**
- **Les droits de douane sont consolidés:** chaque pays déclare le droit maximum qu'il va appliquer par produit et s'engage à ne jamais en fixer un plus élevé.

A ces principes de base, des dérogations sont prévues par l'accord:

- Les pays qui rencontrent des difficultés particulières (faible niveau de vie, difficulté de la balance des paiements ou secteur menacé par la concurrence étrangère) peuvent être autorisés à se protéger.
- Si l'étranger pratique le dumping ou distribue des subventions à ses exportateurs, des mesures compensatoires sont possibles.
- Les pays formant des unions économiques bénéficient d'une dérogation au principe de la clause NPF, puisqu'ils protègent moins fortement les importations en provenance des pays de la zone que celles venant des pays tiers.
- Les obstacles non tarifaires sont autorisés dans certains secteurs (agriculture et pêche).

## **Section II – L'OMC: Organisation Mondiale Du Commerce**

L'un des derniers cycles de négociations (l'Uruguay Round, de 1986 à 1994), clos par l'accord de Marrakech, aboutit à la création de **l'Organisation mondiale du commerce**.

### **I – Définition et objectif**

1° - **Définition**: l'OMC est une organisation internationale qui s'occupe des règles régissant le commerce international entre les pays.

Au cœur de l'organisation se trouvent les **Accords de l'OMC**, négociés et signés par la majeure partie des puissances commerciales du monde et ratifiés par leurs Parlements. Le but est d'aider les producteurs de marchandises et de services, les exportateurs et les importateurs à mener leurs activités.

L'OMC est largement dénoncée par les petits producteurs agricoles notamment, comme une organisation favorisant les gros producteurs et les pays riches.

### 2° - **Objectif de l'OMC**:

L'objectif de l'OMC est d'éliminer les obstacles au commerce. On fait la distinction entre les obstacles tarifaires (droits de douane) et les obstacles non tarifaires comme les contingentements, les licences à l'importation et à l'exportation, les subventions et les prescriptions discriminatoires en matière de sécurité, de protection de l'environnement et de la

santé des consommateurs. Si les négociations visant la libéralisation des échanges portaient auparavant principalement sur la réduction des droits de douane, depuis la création de l'OMC (en 1995), elles se concentrent sur les obstacles non tarifaires.

## **II - Fonctionnement de l'OMC:**

L'OMC est avant tout un cadre de négociation, un lieu où les gouvernements membres se rendent pour essayer de résoudre les problèmes commerciaux qui existent entre eux. Ces négociations demandent des moyens importants pour pouvoir être suivies efficacement par les membres de l'organisation.

L'OMC fonctionne sur un mode démocratique au sens où chaque État représente une voix, quel que soit son poids politique ou économique.

Il existe plus de cent accords définissant les règles de fonctionnement de l'OMC. Le principal accord est l'Accord cadre instituant l'OMC.

Trois accords importants définissent les règles du commerce dans le domaine des marchandises, des services et de la propriété intellectuelle :

- **Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce** (GATT), toujours en vigueur mais appelé désormais « GATT 1994 ».
- **Accord général sur le commerce des services** (AGCS, en anglais GATS)
- **Accord sur les Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce** (ADPIC, en anglais TRIPS).

Deux autres accords définissent la procédure de règlement des différends et l'examen de la politique commerciale des gouvernements. De nombreux accords complémentaires et annexes contiennent des prescriptions plus précises pour certains secteurs ou pour certaines questions **comme l'accord sur l'agriculture, l'accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS), l'accord sur les mesures concernant l'investissement et liées au commerce ou l'accord sur les obstacles techniques liés au commerce.**

Les travaux menés actuellement par l'OMC découlent en majeure partie des négociations qui se sont tenues de 1986 à 1994, dénommées le **Cycle d'Uruguay**, et de négociations antérieures qui ont eu lieu dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). L'OMC accueille actuellement de nouvelles négociations, dans le cadre du Programme de Doha pour le développement lancé en 2001. Lorsque les pays se sont heurtés à des obstacles au commerce et ont voulu les réduire, les négociations ont contribué à libéraliser le commerce. Mais l'OMC ne s'emploie pas seulement à libéraliser le commerce, et

dans certaines circonstances, ses règles peuvent favoriser le maintien d'obstacles au commerce.

### **III - Les négociations commerciales multilatérales:**

L'objectif principal du GATT était d'amener ses membres à s'accorder sur des baisses multilatérales de droits de douane. Le GATT peut être vu comme un forum de discussion permanent. Les négociations multilatérales, appelées round, ont lieu à intervalles réguliers. Entre 1947 et 1994, plusieurs négociations multilatérales ont lieu, dans le cadre du GATT.

#### **Section III – Les Unions Régionales**

*« Une union régionale rassemble plusieurs pays qui souhaitent constituer un espace économique autonome dans lequel les obstacles et les disparités se réduisent, voire disparaître ».*

La présence d'unions régionales influence les flux des échanges entre pays et modifie l'allocation des ressources mondiales ainsi que le bien être des consommateurs.

On distingue plusieurs types d'unions:

- **La zone de libre – échange:** les barrières aux échanges intrazone sont abaissées ou supprimées, mais les pays membres ne prélèvent pas de droits de douane communs sur les importations en provenance des pays tiers (ex: l'ALENA (Accord de Libre Echange Nord - Américain));
- **L'Union douanière** va plus loin que la zone de libre – échange, puisqu'il y est prévu, en plus, un tarif extérieur commun (TEC);
- **Le marché commun:** est une union douanière dans lequel les facteurs de production circulent librement entre pays;
- **L'Union unique:** est un marché commun qui comporte une harmonisation de certaines normes ou réglementations internes;
- **L'Union économique:** est un marché unique dans lequel a été mise en place au moins une politique monétaire commune. L'union européenne, est au regard de cette définition, une union économique.

#### **Conclusion:**

Dans la période contemporaine, les comportements protectionnistes perdurent, sous la pression notamment de certains groupes d'intérêt. Dans leurs choix de politique commerciale, les Etats arbitrent entre la défense de ses intérêts particuliers et l'intérêt général, en participant au processus de négociation dans la cadre du GATT, puis de l'OMC.