

Eco 2.1 : Quels sont les fondements du commerce international et de l'internationalisation de la production ?

Hugo Lapierre
Académie d'Orléans-Tours

La dynamique du commerce mondial

Le commerce international désigne l'ensemble des flux de biens et services entre agents résidents et non résidents, c'est-à-dire l'ensemble des importations et des exportations. Ces flux connaissent une progression exponentielle à partir de la fin de la seconde guerre mondiale, augmentant à un rythme bien supérieur à celui de la production mondiale. Si plusieurs facteurs expliquent cette progression, tels que la diminution drastique des coûts de transports et de communication ou l'augmentation du rythme de la croissance, l'accent doit être mis sur la volonté des états de favoriser le libre échange qui s'expriment par la multiplication d'accords et mesures commerciales visant à supprimer ou limiter toute entrave au commerce mondial ainsi que par l'accroissement du rôle de l'Organisation mondiale du commerce dans la libéralisation des échanges internationaux de biens et services. Les droits de douane des pays industrialisés ont en moyenne été divisés par 10 depuis la fin des années 50.

Durant cette période la structure des produits échangés a connu d'importantes modifications. Si le commerce des biens fut le premier concerné par la mondialisation des échanges, le poids du commerce des services s'accroît rapidement, il représente aujourd'hui le quart du commerce mondial. En outre, les produits primaires qui représentaient près des deux tiers des exportations mondiales dans les années 1950, ont vu leur part diminuer au profit des produits manufacturés et ne concernent plus qu'un quart à un tiers du volume des échanges.

Ce fort développement des échanges ne s'est pas effectué de manière uniforme pour l'ensemble des pays. En effet, les pays développés concentrent à eux seuls 70% du commerce mondial. Au sein du monde en développement, la situation est contrastée puisque l'Asie est à l'origine d'un quart des exportations mondiales.

Spécialisation et commerce international

Le développement du commerce mondial se justifie notamment par l'existence d'un gain à la spécialisation et à l'échange international. En se consacrant aux productions pour lesquelles ils sont relativement plus performants, et en se procurant par l'échange marchand les autres productions, les individus vont pouvoir se procurer des produits plus variés, et en plus grande quantité que s'ils avaient tout produit eux même.

L'existence de ce gain à l'échange est démontrée dès la fin du XVIIIème siècle par les économistes anglais A. Smith avec la théorie des avantages absolus, puis D. Ricardo avec la

théorie des avantages comparatifs. Cette dernière montre que tous les acteurs ont un intérêt à l'échange à la condition que chaque nation se spécialise dans l'activité pour laquelle il est relativement le plus productif, c'est à dire où les coûts relatifs de production sont les plus faibles. Chaque nation, en consacrant ses ressources productives à cette activité, permet de générer un surplus de produit.

Ces différences de coûts relatifs entre les pays s'expliquent notamment par des dotations factorielles, ou dotations en facteurs de production, différentes entre les pays. Ces dotations concernent les conditions naturelles de production (climat, ressources naturelles) mais surtout les quantités relatives de travail et de capital disponible, leur qualité et leurs coûts respectifs. Ces dotations peuvent se modifier, notamment sous l'effet de politiques structurelles (éducation, formation, recherche...) et les avantages comparatifs qui en résultent ne sont donc pas figés, mais évoluent au cours du temps. Par exemple, en consacrant des ressources à son système éducatif, un pays peut acquérir un avantage comparatif dans une production intensive en main d'œuvre qualifiée.

Libre échange et protectionnisme

L'échange international est donc source d'enrichissement pour les nations, ce qui justifie aujourd'hui l'adhésion de la plupart des dirigeants politiques aux principes du libre échange. Celui-ci permet en outre d'approfondir la division du travail, source d'innovations et de gains de productivité, et ainsi de consolider certains avantages comparatifs. Les consommateurs bénéficient d'une offre de bien plus abondante et plus variée.

Le L-E. présente cependant des coûts non négligeables. Certaines productions locales, confrontées à la concurrence internationale, peuvent disparaître, entraînant des coûts de reconversion souvent importants. Le commerce international peut ainsi ruiner certains producteurs dont les activités déclinent et mettre leur main-d'œuvre au chômage. Par exemple, les secteurs industriels des pays développés utilisant abondamment le travail peu qualifié, peuvent avoir du mal à supporter la concurrence de pays où le coût du travail est plus faible. Un pays peut également refuser l'abandon de certaines activités pour des raisons culturelles ou stratégiques, comme l'art, l'agriculture, l'armement...

Ces éléments sont susceptibles de justifier l'adoption de mesures protectionnistes visant à limiter les importations dans le but de protéger les entreprises résidentes de la concurrence étrangère. Un protectionnisme dit « éducateur » peut également être mis en place dans le but de protéger temporairement certaines activités, dont l'existence de rendements d'échelle croissant et de forts effets d'apprentissages rendent nécessaire une période de développement à l'abri de la concurrence étrangère leur permettant d'acquérir une compétitivité suffisante.

On distingue traditionnellement des mesures relevant d'un protectionnisme tarifaire, principalement des droits de douane appliqués sur les produits importés et visant à en augmenter le prix, et des mesures non tarifaires, tels que la fixation de quotas ou contingents, ou l'interdiction de certains produits. L'adoption de certaines normes

techniques où sanitaires, est parfois discriminatoire à l'égard des produits étrangers. Les subventions à la production et aux importations sont aussi assimilées à du protectionnisme. Si la crainte des licenciements et du chômage est à l'origine de mesures protectionnistes, celles-ci présentent néanmoins des risques. Le protectionnisme s'oppose aux mécanismes de coordination marchande, et sont susceptibles de conduire à une allocation sous optimale des ressources. Par exemple, ces mesures risquent de bénéficier en priorité aux entreprises les moins efficaces, au détriment du progrès technique et de la croissance. Globalement, les mesures protectionnisme viennent amputer le gain à l'échange international, et se traduisent par une perte de variété et de pouvoir d'achat pour les consommateurs. Selon V. Pareto : « Une mesure protectionniste procure un gain important à une petite minorité de personnes, et procure une petite perte à un nombre élevé de consommateurs ». Les premiers s'organisent en groupes d'intérêt, ou lobbies, et la protection leur procure un revenu considérable. Les seconds sont trop dispersés pour pouvoir s'organiser efficacement. De plus, l'adoption de telles mesures peut conduire à des mesures de rétorsion de la part des partenaires commerciaux, conduisant à une diminution cumulative des échanges, source d'appauvrissement mutuel. Si les gains à l'échange international sont répartis de manière inéquitable, rien n'interdit en revanche aux pouvoirs publics de mener des politiques de redistribution volontaristes.

Internationalisation de la production et stratégie des firmes

L'internationalisation de la production et la multinationalisation des firmes est également un phénomène marquant de la seconde mondialisation. Une firme est considérée comme multinationale dès lors qu'elle dispose d'au moins une filiale à l'étranger. Leur nombre et le volume de leur production sont en constante augmentation. En 2010, les FMN sont à l'origine de près d'un quart du PIB mondial et emploient environ 70 millions de personnes. Le principal vecteur de l'internationalisation des firmes et de la production est l'investissement direct à l'étranger (IDE) qui peut se définir comme une opération par laquelle un investisseur basé dans un pays acquiert un actif dans un autre pays avec l'intention de le gérer. On considère qu'il y a IDE si l'investisseur détient au moins 10% du capital de l'entité étrangère. La baisse drastique des coûts de transports et de communication et la possibilité de « découper en tranche » la fabrication des produits ont rendu avantageux une division internationale des processus productif permettant de bénéficier des différents avantages comparatifs, non plus sur des produits finis, mais sur les différents composants et sous-ensembles qui composent ces produits. Mais l'implantation d'entités à l'étranger peuvent aussi relever de stratégie d'optimisation fiscale, en localisant par exemple une part des bénéfices sur des territoires à faible pression fiscale. L'existence et la proximité des débouchés pour la production, d'infrastructures et de services publics de qualités sont aussi des déterminants de la localisation des firmes, ce qui explique que les pays développés continuent de capter la majorité des IDE. Le développement des FMN a

engendré une forte hausse des échanges dits « intrafirmes », c'est à dire entre filiales d'une même entreprise, pour atteindre 20% à 30% des échanges des pays développés.

Les conséquences de l'implantation d'une FMN sur le pays d'accueil sont diverses. La taille de la firme peut être telle qu'elle est susceptible d'exercer des pressions sur les pays d'accueil, en vue d'obtenir des réglementations favorables, des allègements fiscaux ou des subventions. La possibilité de transférer rapidement une filiale d'un pays à l'autre est alors susceptible de créer une concurrence fiscale entre pays, entraînant un manque à gagner fiscal. L'essentiel des conséquences de l'implantation des firmes multinationales est toutefois favorable à la croissance des pays d'accueil. Il existe une corrélation positive entre l'implantation des FMN et le taux de croissance.

La compétitivité

La compétitivité désigne une aptitude à faire face à la concurrence, c'est à dire à conserver ou à augmenter ses parts de marchés. Pour l'union européenne, la recherche d'une plus grande compétitivité doit se penser non comme une fin en soi, mais comme un moyen d'améliorer durablement le niveau de vie des populations et de leur procurer un haut niveau d'emploi et de cohésion sociale, et ceci sans générer de déséquilibres environnementaux insoutenables. Cette approche permet de penser la notion de compétitivité de manière globale, et non axée sur la seule compétitivité-prix, dont la recherche exclusive pourrait se faire au prix d'une réduction des revenus du travail, des niveaux de vie et de la qualité de la protection sociale. D'autres déterminants de la compétitivité et de l'attractivité des territoires jouent en effet un rôle important, tels que la qualité du produit, le service après vente, l'effort de recherche et d'innovation, la formation de la main d'œuvre, la qualité des infrastructures, des réseaux et des services publics.