

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

INDICATIONS COMPLÉMENTAIRES : En partant d'une présentation stylisée des évolutions du commerce mondial et en faisant référence à la notion d'avantage comparatif, on s'interrogera sur les déterminants des échanges internationaux de biens et services et de la spécialisation. On analysera les avantages et les inconvénients des échanges internationaux pour les producteurs comme pour les consommateurs. On présentera à cette occasion les fondements des politiques protectionnistes et on en montrera les risques. On s'interrogera sur les effets d'une variation des taux de change sur l'économie des pays concernés. En s'appuyant sur des données concernant le commerce intra-firme et sur des exemples d'entreprises multinationales, on abordera la mondialisation de la production. On analysera les choix de localisation des entreprises et leurs stratégies d'internationalisation. On étudiera à cette occasion les principaux déterminants de la division internationale du travail en insistant sur le rôle des coûts et la recherche d'une compétitivité hors prix.

NOTIONS : avantage comparatif, dotation factorielle, libre-échange et protectionnisme, commerce intra-firme, compétitivité prix et hors prix, délocalisation, externalisation, firmes multinationales, spécialisation, économies d'échelle. Acquis de première : gains à l'échange.

I) Les grandes évolutions du commerce international

Une forte progression

Au XX^e siècle, après s'être effondré pendant les deux guerres mondiales et la crise des années 1930, le commerce international connaît un essor remarquable à partir de 1945, avec un taux de croissance nettement plus rapide que celui de la production mondiale. Après la seconde guerre mondiale, de plus en plus de pays se sont efforcés de faire progresser le libre-échange et les accords commerciaux (GATT puis OMC) ont largement contribué à cette expansion, même si la croissance économique, les progrès des moyens de communication, l'abaissement des coûts de transport ont joué un rôle significatif, y compris depuis 1945, dans l'explication de cette progression. À partir des années 1960, le développement des firmes multinationales (FMN) a accompagné et accéléré l'essor des échanges commerciaux, tout comme cela avait déjà été le cas à la fin du XIX^e siècle ; aujourd'hui la place des FMN dans les échanges commerciaux internationaux est prépondérante : un tiers d'entre eux correspondrait à des échanges entre sociétés mères et filiales, commerce intra-firme au sens strict, et un autre tiers à des échanges entre filiales de FMN, du même groupe ou non, donc tantôt intra, tantôt extra-firmes. Très rapide depuis les années 1990, le taux de croissance du volume du commerce international est corrélé avec le rythme de variation de la production mondiale. C'est ainsi qu'il y a des années où le volume du commerce mondial diminue, comme en 2001 et surtout en 2009 (récession mondiale), année où le volume des exportations a baissé de 12% d'après l'OMC, alors que la progression était de 14% l'année suivante, en 2010. L'ampleur de ces fluctuations s'explique notamment par l'importance prise par le commerce intra-firme, qui multiplie les échanges internationaux avant la production d'un bien final, c'est-à-dire les échanges de produits intermédiaires.

Des transformations dans la structure par produits

Alors que les échanges de produits primaires représentaient les 2/3 du commerce international de marchandises avant 1945, le poids des produits manufacturés est devenu majoritaire depuis les années 1950 ; ils en constituent aujourd'hui environ les 2/3. Les échanges de services se sont développés plus tardivement que les échanges de biens sous l'effet des progrès des techniques d'information et de communication ; ils représentent aujourd'hui environ 20% des échanges et progressent à peu près au même rythme que l'ensemble du commerce mondial. Du fait de leur importance, et bien que certains services restent difficilement exportables, les échanges de services font désormais l'objet de négociations internationales.

Des évolutions dans le poids et la nature des échanges entre zones géographiques

Dans la seconde moitié du XX^e siècle, le commerce international a progressé plus vite à l'intérieur du groupe des pays développés qu'entre pays développés et pays pauvres et le commerce intra-branche, concernant le même type de produit, a beaucoup plus progressé que le commerce inter-branche portant sur des produits issus de branches différentes. Le commerce international devient ainsi de plus en plus un commerce entre pays développés, dont la spécialisation est comparable, si ce n'est identique. Il est aussi en grande partie un commerce intra-branche et, à partir des années 1970, un commerce intra-firme de composants de produits : les spécialisations ne portent plus seulement sur des produits ou des groupes de produits, mais aussi sur des segments de la chaîne de production

(DIPP). La part des produits manufacturés dans les exportations des pays en développement commence à augmenter dans les années 1960 et les produits primaires en représentent aujourd'hui moins d'un tiers. Si tous les pays en développement ne sont pas concernés par ces évolutions et si nombre d'entre eux restent à l'écart du commerce international, l'émergence d'anciens pays pauvres aujourd'hui spécialisés dans des activités industrielles a toutefois infirmé l'hypothèse selon laquelle une spécialisation dans des produits primaires serait une fatalité ; elle a aussi montré que les spécialisations peuvent s'expliquer par des avantages comparatifs construits et évolutifs. Les pays concernés sont notamment Taïwan, Singapour, la Corée du Sud, Hong Kong à partir des années 1960, la Malaisie, la Thaïlande, l'Indonésie et la Chine à partir des années 1980 (pays émergents). Avec le XXI^e siècle, la part des pays émergents dans le commerce international augmente par rapport à celle des pays anciennement développés.

II) Les déterminants des échanges internationaux et de la spécialisation

La notion d'avantage comparatif permet de montrer que l'échange volontaire entre individus engendre des gains, même si l'existence d'un gain à l'échange peut s'accompagner d'une répartition inégalitaire de ce gain. La structure des échanges et la spécialisation trouvent leur origine dans l'avantage comparatif qui conduit les individus et les pays à se spécialiser dans la production des biens pour lesquels ils sont relativement les plus efficaces. Cet avantage comparatif, qui s'explique par les dotations factorielles, l'accumulation de savoir-faire et de connaissances permettant d'acquérir des avantages technologiques, peut être donné ou construit. La spécialisation elle-même crée ou renforce les avantages dont dispose un pays et peut être à l'origine d'une transformation des avantages comparatifs. Les dotations factorielles, ou dotations en facteurs de production, concernent aussi bien les conditions naturelles de production que les écarts relatifs, en quantité ou en qualité, entre le capital et le travail disponibles d'un pays à l'autre ; ces dotations factorielles peuvent se transformer au cours du temps : à titre d'exemple, un pays qui élève le niveau de formation d'au moins une partie de sa population transforme le rapport entre le travail qualifié et le travail non qualifié dont il dispose par rapport aux autres pays. Les avantages comparatifs eux-mêmes peuvent évoluer au cours du temps, notamment lorsqu'un pays innove pour disposer de compétences techniques ou de savoir-faire qui ne sont pas encore accessibles au reste du monde. Les différences entre pays, qui expliquent leurs spécialisations, peuvent être le fruit des hasards de l'histoire ou de la géographie, ou de politiques volontaristes (ex. Japon 1868 Empereur Meiji) pour modifier leurs avantages comparatifs.

Pour rendre compte de l'essor du commerce international intra-branche entre pays de niveau de développement analogue, il est également possible d'expliquer les spécialisations par les stratégies de recherche de débouchés des entreprises et l'existence d'économies d'échelle. Plutôt que de se contenter de subir la concurrence, les entreprises peuvent avoir intérêt à différencier leur produit de celui de leurs concurrentes tout en vendant ce produit à l'échelle la plus grande possible : le commerce international permet de diversifier la production. Elles peuvent ainsi gagner en compétitivité non parce que leur produit est moins cher que celui de leurs concurrentes, mais parce qu'il présente des caractéristiques différentes : elles disposent alors d'une meilleure compétitivité hors-prix. Enfin, les économies d'échelle permettent de diminuer les coûts de production et de gagner en compétitivité-prix.

III) Les avantages et inconvénients du commerce international

A la suite de l'ouverture commerciale, les consommateurs bénéficient d'une offre de biens et services plus abondante et plus variée qu'en autarcie, ce qui se traduit par des gains de pouvoir d'achat et de variété. Les producteurs quant à eux peuvent trouver des débouchés supplémentaires, se procurer à moindre coût les biens dont ils ont besoin pour produire ou encore bénéficier de transferts de technologie (acquisition de brevets, achats de produits de haute technologie...).

Pour autant, les inconvénients du commerce international ne sont pas négligeables. C'est ainsi que 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. La concurrence des produits des pays à bas salaires est également souvent accusée dans les pays riches de faire pression à la baisse sur les salaires, spécialement pour la main d'œuvre peu qualifiée.

Les politiques protectionnistes : fondements, instruments, limites

Le protectionnisme vise à interdire ou limiter les importations de biens et services afin de protéger les entreprises et activités nationales de la concurrence extérieure. La mise en place de telles politiques peut se faire suivant diverses modalités et n'est pas sans risques.

Les fondements des politiques protectionnistes

Un pays peut pratiquer le protectionnisme parce qu'il refuse l'abandon de certaines activités pour des raisons variées, stratégiques ou culturelles par exemple. Certaines spécialisations ne pouvant pas servir de moteur pour la croissance économique, les pays peuvent choisir de pratiquer un protectionnisme dit éducateur en faveur de certains secteurs d'activité, de manière à leur donner le temps de se développer et de se moderniser avant d'affronter la concurrence internationale. Le protectionnisme éducateur ne consiste pas à mettre des barrières douanières sur l'ensemble des importations mais à laisser entrer librement certains produits, tout en protégeant fortement une ou plusieurs activités. Il s'agit d'un protectionnisme qui se veut temporaire. Plus généralement, c'est la crainte des licenciements et du chômage qui est à l'origine de mesures protectionnistes, celles-ci ayant pour objectif de protéger l'emploi dans certains secteurs exposés. Le protectionnisme peut aussi avoir pour but de limiter l'impact de l'ouverture commerciale sur l'évolution des rémunérations de facteurs de production : les pays riches réclament ainsi du protectionnisme pour lutter contre ce qu'ils considèrent comme du dumping social de la part des pays en développement (faibles coûts du travail à cause notamment de l'absence de protection sociale dans les pays pauvres type Chine, Bangladesh). Il est toutefois difficile de définir le dumping social : en principe les pays peuvent, et doivent interdire le commerce des productions qui ont été réalisées sans respecter les droits minimums des travailleurs définis par l'Organisation Internationale du Travail (ces droits sont la liberté d'association, l'interdiction du travail forcé, l'interdiction du travail des enfants et l'absence de discrimination sur le lieu de travail, y compris la discrimination fondée sur le sexe). Dans la pratique il est difficile d'identifier les productions qui n'ont pas respecté ces règles et les pays aux coûts salariaux très faibles, conséquence d'une main-d'œuvre surabondante, sont souvent accusés de dumping social alors que leurs exportations reflètent leurs avantages comparatifs.

Les modalités et instruments du protectionnisme

Afin de protéger le marché national de la concurrence des produits étrangers, il est tout d'abord possible de recourir à des mesures protectionnistes tarifaires qui consistent à appliquer des taxes ou droits de douane sur les importations. Les taxes ayant pour effet d'augmenter le prix des produits importés, la demande intérieure du produit taxé devrait diminuer et la production domestique augmenter ; les droits de douane représentent par ailleurs des recettes fiscales pour l'Etat. Des mesures quantitatives, non tarifaires, peuvent également être utilisées ; elles consistent à limiter la quantité de produits importés en fixant des contingents ou quotas. Les normes de différentes natures, techniques et sanitaires notamment, peuvent constituer d'autres moyens de protéger le marché intérieur de la concurrence étrangère. Il convient cependant d'insister sur le fait que les normes techniques ne sont pas par nature protectionnistes. La fixation de telles normes par l'Etat est légitime dans la perspective de la protection du consommateur. Seules les normes qui seraient discriminatoires à l'égard de l'offre étrangère peuvent être considérées comme protectionnistes. Les subventions aux exportations et le dumping (pratique consistant à vendre moins cher à l'étranger que sur son marché national) peuvent également être assimilés à des formes de protectionnisme ; il en est de même de la sous-évaluation de la monnaie nationale qui augmente la compétitivité-prix des produits exportés.

Les risques du protectionnisme

Protéger trop systématiquement les producteurs nationaux contre la concurrence internationale présente tout d'abord le risque de faire bénéficier en priorité les activités et entreprises locales les moins efficaces des mesures protectionnistes, au détriment des gains de productivité et de la croissance. Le prix des produits sera plus élevé, au détriment du pouvoir d'achat des consommateurs. Plus globalement, les risques de mesures de rétorsion ne sont pas négligeables, ainsi que ceux liés à l'appauvrissement des autres pays puisque ce sont leurs exportations qui sont freinées. Parallèlement à la baisse des importations engendrée par les mesures protectionnistes, ce sont donc les exportations qui risquent de diminuer et l'on peut de plus craindre des effets cumulatifs récessifs au niveau mondial. En revanche, si les pays essaient d'encourager leurs entreprises à exporter, ils peuvent espérer que la croissance proviendra à la fois des économies d'échelle obtenues en vendant sur les marchés internationaux et des efforts d'innovation réalisés pour gagner des parts de marché international. Les stratégies exportatrices doivent toutefois être acceptées par les partenaires internationaux pour éviter qu'elles ne déclenchent des mesures de rétorsion pénalisant les débouchés que le commerce international apporte aux exportateurs. Les pratiques d'aides directes aux exportations sont donc désormais interdites par les autorités de régulation du commerce international car elles sont assimilables à du protectionnisme et pourraient déclencher des mesures de représailles commerciales à l'échelle internationale : compte tenu de l'ampleur prise par les échanges internationaux, la généralisation du protectionnisme ferait s'effondrer les débouchés internationaux des entreprises dans des proportions supérieures à celles qu'elle leur apporterait à l'échelle locale.

Les effets de la variation des taux de change

Les variations du cours d'une monnaie obéissent aux mêmes règles que les variations nationales du prix d'une marchandise. Si une monnaie nationale se déprécie (son prix relatif baisse par rapport à la monnaie des autres pays) alors après conversion par le taux change, les produits exportés seront bon marché, par le simple effet monétaire, dans les pays importateurs. Les variations des taux de change ont donc des effets sur l'économie des pays concernés, notamment sur leurs échanges extérieurs (compétitivité-prix). Lorsqu'une monnaie prend de la valeur par rapport aux autres devises, le prix des importations libellé en monnaie nationale diminue et au contraire le prix des exportations libellé en devises augmente : cela doit faire augmenter les quantités importées et diminuer les quantités exportées. Inversement une perte de valeur de la monnaie nationale devrait permettre d'améliorer la compétitivité-prix des producteurs résidents mais elle renchérit le coût des importations.

IV) La mondialisation de la production

Ampleur du phénomène

Pour évaluer l'ampleur du développement des firmes multinationales, et même si leur définition prête à discussion, il est fréquent de recourir à la mesure des investissements directs à l'étranger (IDE), dont on constate une vive accélération à partir du milieu des années 1980. On peut également se référer au nombre de sociétés mères et filiales, au chiffre d'affaires ou à la valeur de la production réalisée, au nombre de salariés, etc. En 1977, il y avait 11 000 sociétés mères et 82 000 filiales internationales ; en l'an 2000 il y avait plus de 63 000 sociétés mères et plus de 820 000 filiales internationales. Les firmes multinationales ont réalisé une production d'environ 16 000 milliards de dollars en 2010, soit environ le quart du PIB mondial ; la même année, la valeur ajoutée par les filiales implantées à l'étranger représentait environ 6 600 milliards de dollars et ces filiales faisaient travailler environ 68 millions de personnes. En 2008, l'entreprise multinationale possédant le plus grand stock d'actifs hors de son territoire d'origine était General Electric dont la moitié du capital était détenue hors des Etats-Unis, son territoire d'origine ; General Electric faisait travailler 323 000 personnes dont 171 000 hors des Etats-Unis (DIT et DIPP).

Choix de localisation et stratégies des firmes multinationales

Jusqu'aux années 1990, l'écrasante majorité des flux d'IDE provenait des pays développés à économie de marché et était destinée à ces mêmes pays (Nord-Nord). À partir des années 1990, de plus en plus de filiales de firmes multinationales ont été implantées dans les pays d'Europe centrale et orientale, dans les pays du Sud-Est asiatique et en Chine et plus généralement dans la plupart des pays en développement, ceux-ci cherchant à attirer des firmes multinationales pour accélérer leur croissance après s'en être protégés dans le passé de peur de perdre leur indépendance nationale (Nord-Emergents). L'installation durable de filiales de FMN dans certains pays comme la Chine, le Brésil, voire l'Inde, a contribué à l'accélération de la croissance de ces pays, ce qui leur a fourni la possibilité de devenir à leur tour les pays d'origine de gigantesques firmes multinationales. Depuis les années 2000, et surtout depuis la crise de 2008, la domination des firmes originaires de pays développés devient moins exclusive qu'elle ne l'a été. Pour alléger leurs coûts, les entreprises multinationales peuvent multiplier les implantations pour jouer avec les transferts de capitaux au sens financier, de façon à alléger les impôts qu'elles payent dans les pays à pression fiscale relativement importante et pour faire enregistrer leurs activités dans des territoires à très faible pression fiscale. Les firmes peuvent réaliser des IDE verticaux, dits de délocalisation, lorsqu'elles s'efforcent d'alléger leurs coûts grâce à une division internationale des processus de production : les entreprises pharmaceutiques par exemple continuent à disposer de laboratoires de recherche dans leur pays d'origine mais vont développer les essais cliniques dans des pays en développement (Weinmaan, entreprise américaine, poursuit ses essais cliniques en Inde, Sanofi-Aventis, entreprise française, a des laboratoires en Tunisie). Si les stratégies d'allègement des coûts sont les plus connues, les firmes multinationales s'implantent aussi, et peut-être surtout, là où elles obtiennent des débouchés, et là où elles trouvent des garanties qui sécurisent leurs actifs, une main-d'œuvre aux compétences diversifiées, des infrastructures de transport et de communication efficaces. Les entreprises cherchent à s'implanter à proximité des consommateurs pour mieux connaître et conquérir des marchés locaux ; de même, lorsque les coûts de transport restent élevés (par exemple pour la production d'automobiles), les entreprises ont intérêt à aller s'implanter là où elles écoulent la production.