

4 – LES ENJEUX DE L'OUVERTURE INTERNATIONALE

41 – INTERNATIONALISATION DES ECHANGES ET MONDIALISATION

A – Le marché mondial est-il un facteur de croissance et de développement ?

1 – La mondialisation est un phénomène historique

a) – Les différents aspects de la mondialisation

1 – Depuis le début des années 1990, la « mondialisation » désigne une nouvelle phase dans l'intégration planétaire des phénomènes économiques, financiers, écologiques et culturels. Un examen attentif montre que ce phénomène n'est ni linéaire ni irréversible.

Il faut attendre les grandes découvertes, au XVe siècle, pour assurer la connexion entre les différentes sociétés de la Terre et la mise en place de cette « économie-monde » décrite par l'historien Fernand Braudel. Une mondialisation centrée sur l'Atlantique culmine au XIXe siècle : entre 1870 et 1914 naît un espace mondial des échanges comparable dans son ampleur à la séquence actuelle. Ouverture de nouvelles routes maritimes, avec le percement des canaux de Suez et de Panama, doublement de la flotte marchande mondiale et extension du chemin de fer, multiplication par 6 des échanges, déversement dans le monde de 50 millions d'Européens, qui peuplent de nouvelles terres et annexent d'immenses empires coloniaux..., la naissance de la mondialisation telle que nous la connaissons aujourd'hui a commencé il y a un siècle et demi.

Mais le processus n'est pas linéaire : la Première Guerre mondiale puis la grande dépression des années 1930 suscitent la montée des nationalismes étatiques, une fragmentation des marchés, le grand retour du protectionnisme. La mondialisation n'est plus à l'ordre du jour jusqu'à la Seconde Guerre mondiale. La guerre froide et la constitution des blocs figent ensuite le monde pendant près d'un demi-siècle. Pourtant, la mondialisation actuelle est déjà en train de se mettre en place. Jacques Adda la définit comme « *l'abolition de l'espace mondial sous l'emprise d'une généralisation du capitalisme, avec le démantèlement des frontières physiques et réglementaires* ». Selon l'OCDE, elle recouvre trois étapes :

- l'internationalisation, c'est-à-dire le développement des flux d'exportation ;
- La transnationalisation, qui est l'essor des flux d'investissement et des implantations à l'étranger ;
- La globalisation, avec la mise en place de réseaux mondiaux de production et d'information, notamment les NTIC (nouvelles technologies d'information et de communication).

La mondialisation actuelle, ce « *processus géohistorique d'extension progressive du capitalisme à l'échelle planétaire* », selon la formule de Laurent Carroué, est à la fois une idéologie – le libéralisme –, une monnaie – le dollar –, un outil – le capitalisme –, un système politique – la démocratie –, une langue – l'anglais. A chaque phase de mondialisation, on retrouve les mêmes constantes : révolution des transports et des moyens de communication, rôle stratégique des innovations (les armes à feu au XVe siècle, la conteneurisation après la Seconde Guerre mondiale, Internet depuis les années 1990), rôle essentiel des Etats mais aussi des acteurs privés, depuis le capitalisme marchand de la bourgeoisie conquérante à la Renaissance jusqu'aux firmes transnationales et aux ONG aujourd'hui.

(Sources : Sylvie Brunel, *Qu'est-ce que la mondialisation ?*, Sciences Humaines, Mars 2007)

Q1 – Comment peut-on définir la *mondialisation* ?

.....
.....
.....
.....

Q2 – Quels sont les différents aspects économiques de la mondialisation ?

➤
.....
➤
.....
➤
.....
➤
.....
.....

Q3 – Quels sont les aspects géopolitiques de la mondialisation ?

➤
.....
➤
.....
➤
.....
.....

c) – Une interdépendance croissante

3 – Exportations de marchandises en % du PIB

	1870	1913	1929	1950	1973	2007
Royaume-Uni	12	18	13	11	14	25
Allemagne	9	16	13	6	24	41
France	5	7	8	8	15	28
Europe occidentale	7	14	10	8	15	37
Etats-Unis	3	4	4	3	5	10
Japon	1	3	4	3	8	15
Chine	1	2	2	3	2	38
Corée du Sud	0	2	4	1	8	39
Brésil	12	10	7	4	3	8

(Source : Baldwin et Martin 1999 actualisé Ocde 2008)

Q1 – Faites une phrase avec le chiffre en gras pour 2007

.....

Q2 – Quels sont les trois constats que vous pouvez dégager à partir de ce tableau ?

➤

.....

➤

.....

➤

.....

Q3 – Que signifie une hausse de la part des exportations dans le PIB ?

.....

.....

.....

2 – Les avantages théoriques du commerce international pour la croissance

a) – Les avantages absolus d'Adam Smith :

La maxime de tout chef de famille prudent est de ne jamais essayer de faire chez soi la chose qui lui coûtera moins à acheter qu'à faire. Le tailleur ne cherche pas à faire ses souliers, mais il les achète au cordonnier ; le cordonnier ne tâche pas de faire ses habits, mais il a recours au tailleur ; le fermier ne s'essaye point à faire les uns ni les autres, mais il s'adresse à ses deux artisans et les fait travailler. Il n'y en a pas un de tous qui ne voie qu'il y va de son intérêt d'employer son industrie toute entière dans le genre de travail dans lequel il a quelque avantage sur ses voisins, et d'acheter toutes les autres choses dont il peut avoir besoin, avec une partie du produit de cette industrie, ou, ce qui est la même chose, avec le prix d'une partie de ce produit. Ce qui est prudence dans la conduite de chaque famille en particulier ne peut être folie dans celle d'un grand empire. Si un pays étranger peut nous fournir une marchandise à meilleur marché que nous ne sommes en état de l'établir nous mêmes, il vaut bien mieux que nous la lui achetions avec quelque partie du produit de notre propre industrie, employée dans le genre dans lequel nous avons quelque avantage. Au moyen de serres chaudes, de couches, de châssis de verre, on peut faire croître en Écosse de fort bons raisins dont on peut faire aussi de fort bon vin avec trente fois peut-être autant de dépense qu'il en coûterait pour s'en procurer de tout aussi bon de l'étranger. Or, trouverait-on bien raisonnable un règlement qui prohiberait l'importation de tous les vins étrangers uniquement pour encourager à faire du vin de Bordeaux et du vin de Bourgogne en Écosse ?

(Source : Adam Smith, *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, 1776, Gallimard)

Q1 – Comment Adam Smith justifie-t-il le commerce entre les pays ?

.....

.....

.....

Q2 – Expliquez la phrase soulignée :

.....

.....

.....

b) – Les avantages comparatifs de David Ricardo :

1 – Un pays qui par sa supériorité dans les machines et l'habileté de ses ouvriers, fabrique avec une plus grande économie de main-d'œuvre que ses voisins, peut, avec les produits de son industrie, faire venir du blé nécessaire à sa consommation, lors même que son sol serait plus fertile et que le blé y pousserait avec moins de travail que dans le pays d'où il tirerait son approvisionnement. Supposons deux ouvriers sachant l'un et l'autre faire ses souliers et des chapeaux : l'un d'eux peut exceller dans les deux métiers ; mais en faisant des chapeaux, il ne l'emporte sur son rival que d'un cinquième, ou de 20%, tandis qu'en travaillant à des souliers, il a sur lui l'avantage d'un tiers, ou de 33%. Ne serait-il pas de l'intérêt de tous les deux que l'ouvrier le plus habile se livrât exclusivement à l'état de cordonnier, et le moins adroit à celui de chapelier ?

(Source : David Ricardo, *Les principes de l'économie politique et de l'impôt*, 1821, Calmann-Lévy 1970)

2 – Dans le modèle Ricardien, les prix de marché sont liés aux prix de production, eux-mêmes en étroite relation avec les valeurs travail des marchandises. Ricardo, en 1817, pose comme préalable à la théorie du commerce international que si les capitaux peuvent librement se déplacer au sein d'une nation, ils sont totalement immobiles internationalement. La conséquence de ce préalable est que les prix internationaux doivent être déterminés selon des principes différents de la valeur travail. Ils le sont par le marché mondial en concurrence parfaite.

Ricardo donne des justifications empiriques à cette hypothèse : *“Nous savons cependant, par expérience, que bien des causes s'opposent à la sortie des capitaux. Telles sont : la crainte bien ou mal fondées de voir s'anéantir en dehors un capital dont le propriétaire n'est pas le maître absolu, et la répugnance naturelle qu'éprouve tout homme à quitter sa patrie et ses amis pour aller à se confier à un gouvernement étranger, et assujettir des habitudes anciennes à des mœurs et des lois nouvelles”*.

(Source : Michel Rainelli, *Les théories du commerce mondial*, Cahiers-Français n°299, décembre 2000)

Q1 – Quelle différence y-a-t-il entre l'exemple d'Adam Smith et l'exemple de David Ricardo ?

.....
.....
.....
.....

Q2 – Que préconise pourtant Ricardo ?

.....
.....
.....
.....
.....

Q3 – Quelles hypothèses retient-il pour son modèle ?

-
-
-
-

c) – Le modèle HOS et la dotation des facteurs de production

Deux économistes suédois, Eli Heckscher et Bertil Ohlin, en 1933, auxquels s'est joint l'économiste américain Paul Samuelson en 1941, envisagèrent le cas d'une économie avec deux facteurs de production, du travail et du capital (alors que Ricardo ne prenait en compte que les quantités de travail utilisées, d'où l'appellation de “modèle à un seul facteur” pour désigner son approche). L'un des pays, supposent-ils, est riche en travail mais pauvre en terre, alors que c'est l'inverse pour l'autre. Dans ce cas, la spécialisation est comme dans l'exemple de Ricardo, mutuellement profitable : le pays le mieux pourvu en terres a intérêt à se spécialiser dans les productions les plus gourmandes en surfaces cultivables, tandis que celui qui possède du travail en abondance a intérêt à se spécialiser dans les productions exigeant beaucoup de travail. Mais expliquent nos auteurs, grâce à l'échange international, les revenus perçus par chaque facteur dans chacun des pays participant à l'échange tendent à s'égaliser.

Au fond, tout se passe comme si les deux pays - ou plus - faute d'échanger des facteurs de production, échangeaient des produits issus de ces facteurs : on ne voit pas bien les États-Unis, riches en terre cultivables, exporter des hectares de terre aux îles du Cap-Vert, qui manquent de sol mais regorgent d'hommes et pourraient en exporter une partie vers les États-Unis. En revanche, les États-Unis exporteront du blé (gourmand en surfaces cultivables) et importeront du Cap-Vert des produits gourmands en main-d'œuvre. Conséquence : aux États-Unis, la terre se revalorisera, au Cap-Vert, il en sera de même du travail, et l'échange en enrichissant les deux pays, permettra de rapprocher, voir d'égaliser, les rémunérations d'un même facteur entre deux pays.

(Source : Denis Clerc, *“Ricardo et la loi des coûts comparatifs”*, *Alternatives économiques*, n° 125, mars 1995)

Q1 – Quelle est la différence entre le modèle HOS et le modèle Ricardien ?

.....
.....
.....

Q2 – Comment les pays doivent-ils se spécialiser pour échanger ?

.....
.....
.....

Q3 – Quelle devrait être la conséquence de cette spécialisation ?

.....
.....
.....
.....
.....

d) – Les avantages cumulatifs du commerce mondial en libre-échange :

1 – Si j'achète 100 francs une paire de chaussure importée, au lieu de celle que me propose à 250 francs un producteur français, il s'ensuit certes que celui-ci, sauf à innover ou se diversifier, risque d'être contraint de réduire sa production, de débaucher, voire de disparaître. Ce que l'on voit, c'est la destruction d'emplois. Ce que l'on ne voit pas, ce sont les 150 francs ainsi économisés. Ils me permettront d'acheter un livre ou d'aller au restaurant. Ce que l'on ne voit pas non plus, c'est que les 100 francs reçus par mon producteur étranger constituent une créance sur la production française. Ils reviendront inéluctablement - directement ou indirectement, après bien des tribulations dans l'économie mondiale - dans l'économie française, sous forme d'achat de biens et de services. [...]

Une main d'œuvre étrangère bon marché fait-elle baisser les prix et détruit-elle nos emplois ? Autre illusion d'optique : à la destruction d'emplois visible correspond un gain de productivité qui se déverse dans l'économie, provoquant la création de nouvelles richesses et de nouveaux emplois. Telle est la thèse qu'Alfred Sauvy s'est employé toute sa vie à illustrer. Ce qui est machinal, la machine le fait ou le fera, et ce qu'une main d'œuvre fait aujourd'hui au-delà de nos frontières, nos machines le feront encore meilleur marché demain. Cette chance ainsi donnée aux hommes d'échapper aux tâches les plus ingrates ne condamne pas plus l'emploi ; elle nous oblige en revanche, à remettre en cause nos rigidités pour accompagner les mutations nécessaires, à inventer de nouveaux emplois de demain [...]

Compte tenu de l'internationalisation des productions, nous avons besoin d'importer des machines, des composants, des brevets...et il devient de plus en plus difficile d'identifier la source nationale de la valeur ajoutée. Quelle est la vraie nationalité d'un téléviseur Philips quand il est fabriqué en partie en France, en Thaïlande et en Allemagne ? Un Bull à base de composants étrangers est-il plus français qu'un IBM fabriqué à Montpellier ? [...]

L'histoire montre qu'un système de protection détend l'incitation des entreprises à améliorer leur productivité, condamne les consommateurs à en faire les frais, et se paie au bout du compte par un chômage aggravé. (Source : Alain Madelin, *Le Monde*, 22 juin 1994)

2 – L'échange international présente trois avantages principaux : il favorise la spécialisation, élargit les marchés et donne accès aux techniques. La spécialisation est un avantage mis en avant par Ricardo. Elle permet à chacun d'utiliser au mieux son travail, en l'affectant aux productions les plus efficaces du pays. L'élargissement des marchés est un avantage très important pour les activités où existent des économies d'échelle. A l'extrême, des biens comme les grands avions ne peuvent voir le jour sans un marché mondial. Cet effet est d'autant plus important que le marché intérieur est étroit. Il est donc maximal pour un pays faiblement développé, qui ne peut compter sur un marché intérieur suffisant. D'autre part, avec l'ouverture du marché, les entreprises bénéficient d'un plus grands choix d'équipements, mieux adaptés à leurs besoins, et les consommateurs de possibilités élargies. Tout aussi important est l'échange de techniques. Cette possibilité d'obtenir des techniques d'autres pays explique en grande partie que les pays en développement récent aient connu des taux de croissance nettement plus élevé que ceux de l'Angleterre ou des Etats-Unis au même stade de leur développement et aient ainsi pu les rattraper en partie.

(Source : A. Parienty, *L'échange international est-il bon pour la croissance ? Alternatives économiques* n° 206, Septembre 2002)

Q1 – Quels sont les principaux arguments en faveur du libre-échange ?

➤
.....
➤
.....
➤
.....
➤
.....
➤
.....
➤
.....

3 – L'ouverture au marché mondial semble favorable à la croissance

a) – Le développement du libre-échange dans le cadre du GATT

En 1946, les États-Unis proposent au Conseil économique et social de l'ONU l'organisation d'une conférence mondiale destinée à jeter les règles d'une libéralisation du commerce. Ce faisant, ils tirent la leçon de la crise de 1929 : la montée du protectionnisme a joué un rôle déterminant dans la propagation de la crise. La conférence se réunit à la Havane en 1947 et parvient à un compromis laborieux : la Charte de la Havane affirme bien la supériorité du libre-échange dans le commerce international mais le protectionnisme est toléré, dans la mesure où son abandon entraînerait des conséquences néfastes soit sur le plein-emploi soit sur le développement économique.

Cette charte ne sera jamais signée, en raison du refus américain d'accepter un compromis trop éloigné du libéralisme. Néanmoins l'ONU invite les États participants à ratifier l'article XVII relatif à la réduction négociée des tarifs douaniers, augmenté d'un texte reprenant les principes de base de la Charte. Le General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) est ainsi signé en 1948 par 23 pays dont les États-Unis. Texte provisoire, le GATT n'est donc pas une organisation internationale, mais un code de bonne conduite, librement accepté par les signataires qui représentent actuellement environ...90% du commerce mondial. Ne pas signer revient donc à se marginaliser.

L'accord tout entier repose sur deux principes de base : le libre-échange et le multilatéralisme. Le premier principe interdit les restrictions quantitatives (contingents). Quant aux tarifs douaniers, les signataires doivent engager des négociations de manière à les réduire par étapes, par concessions réciproques. L'Uruguay round (1986-1994) est ainsi la 8ème négociation multilatérale dans le cadre du GATT depuis 1947. Une fois la baisse des droits de douane accordée, elle ne peut être annulée : elle est dite "consolidée". [...] Quant au multilatéralisme, le deuxième grand principe, il est assuré par l'application de la "clause de la nation la plus favorisée" : tout avantage consenti par un pays à un autre doit être automatiquement étendu à tous les autres pays signataires de l'Accord.

(Source : Denis Clerc, *Alternatives Économiques*, mars 1992)

Q1 – Qu'est-ce que le GATT ?

.....
.....
.....

Q2 – Quelles sont les règles du GATT en faveur du libre-échange ?

➤
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

2 – Les grandes étapes des négociations commerciales

	Dillon Round	Kennedy Round	Tokyo Round	Uruguay Round	Doha Round
Date	1960-1961	1962-1967	1973-1979	1986-1994	2001- ?
Tarifs moyens	16,5	15,2	9,9	6,5	4,0
Engagements	- 7%	- 35%	- 34%	- 39%	?

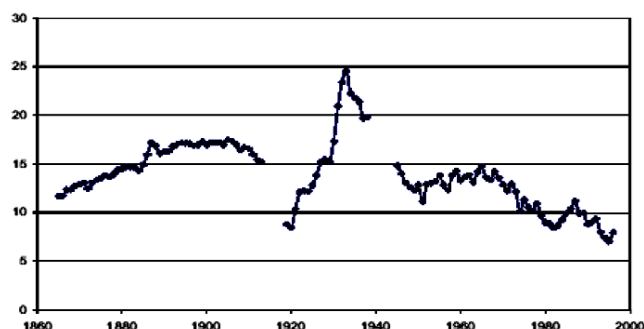
(Source : Jean-Marie Paugham, *OMC* 2005)

Q3 – Quel a été le résultat des négociations commerciales dans le cadre du GATT ?

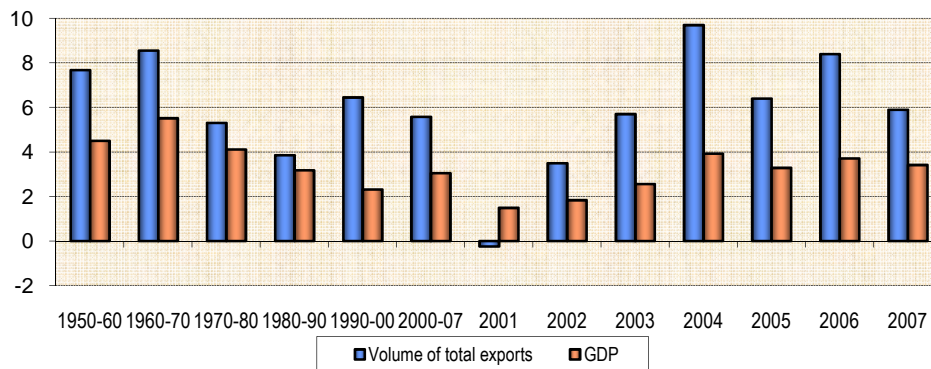
.....
.....

b) – Extension du libre-échange et croissance

1 – Droits de douane moyen de 35 pays (en %)



2 – Croissance des exportations mondiales de marchandises et du PIB en PPA (en %)



Q1 – Quelles corrélations pouvez-vous faire à la lecture de ces deux documents ?

-
-
-
-
-
-
-
-

3 – Répartition géographique des échanges mondiaux (en % du commerce mondial de marchandises)

	1953	1973	2007
Amérique du Nord	24,2	16,9	13,6
Europe occidentale	34,9	45,4	42,5
Europe centrale	8,1	9,1	3,7
Amérique Latine	10,5	4,7	3,6
Asie et Océanie	13,1	14,9	28,0
Afrique	6,5	4,8	3,1
Moyen Orient	2,7	4,2	5,3

(Sources: OMC, <http://www.wto.org/> Trade report 2008)

Q1 – Calculez le % des pays développés dans le commerce mondial pour les trois années. Qu'en concluez-vous ?

-
-

Q2 – Quelles sont les zones qui ont profité de la croissance des exportations mondiales ?

-
-
-
-
-

Q3 – Quelles sont les zones qui ont été marginalisées dans le commerce mondial ?

-
-
-
-
-

4 – Les limites de l'analyse traditionnelle

a) – La double division internationale du travail

1 – Jusque dans les années 50, le commerce mondial était ainsi dominé par des spécialisations fortes : matières premières contre produits manufacturés, produits de luxe contre produits de grande consommation, produits *high tech* contre produits banalisés. Bien entendu cette forme d'échange n'a pas disparu : la France est mieux placée que l'Allemagne pour produire et exporter des céréales ou du vin tandis que le savoir faire de notre voisine pour la construction de machines à imprimer est indéniable. La nouveauté, cependant, c'est qu'une part croissante des flux de marchandises concerne désormais les échanges que l'on qualifie d'intra-branche, c'est à dire portant sur des produits de la même famille. Ainsi, la France exporte du papier couché et importe du papier journal, exporte des papiers photographiques et importe des plaques photographiques, exporte des boîtes de vitesse et importe des cardans, exporte des imperméables et importe des coupe-vents, etc. Très souvent, ce sont les mêmes produits finis que l'on trouve à l'exportation et à l'importation : des parapluies, par exemple, mais aussi des cosmétiques, des meubles ou des voitures. Ainsi, l'Allemagne est à la fois notre premier client et notre premier fournisseur. Évidemment, il ne s'agit pas exactement des mêmes produits : bien qu'il y ait la même cylindrée et s'adressent à la même clientèle, une Volkswagen n'est pas une Renault. On n'achète pas des chaussures, mais des Reebok, pas un ordinateur personnel, mais un Compaq, pas un jeans, mais un Levi's, etc. Dans ces conditions, la division internationale du travail ne repose plus seulement sur des comparaisons de coûts d'un pays à l'autre, mais sur des stratégies d'entreprises qui se spécialisent sur un produit spécifique auquel elles s'efforcent de donner le plus de notoriété possible et qu'elles tentent de vendre, et, parfois de produire, dans le plus grand nombre de pays possible. D'où la multiplication des échanges de produits manufacturés. Renault vend deux voitures sur trois à l'étranger, mais les automobilistes français achètent également de plus en plus de Ford ou de Honda. En fait les échanges tendent à s'intensifier entre pays économiquement proches parce que leurs firmes se mondialisent et se font donc concurrence sur les mêmes marchés. Globalement nos vrais concurrents ne sont pas les pays d'Asie (en 1992, la France leur a acheté pour 25 milliards de \$), mais l'Allemagne, à laquelle nous avons acheté 45 milliards de \$ de marchandises.

(Source : Denis Clerc, *Alternatives Économiques*, Hors Série, Avril 1994)

2 – Part de la Triade (UE, Etats-Unis, Japon) et des BRIC (Brésil, Russie, Inde, Chine) dans les exportations mondiales en 2006 et évolution de cette part sur la dernière décennie (en %)

	UE25		Etats-Unis		Japon		BRICs		dont Chine	
	Part %	Variation 96 06 (%)	Part %	Variation 96 06 (%)	Part %	Variation 96 06 (%)	Part %	Variation 96 06 (%)	Part %	Variation 96 06 (%)
Produits agricoles :	42.9	0.5	9.8	-3.8	0.7	0.0	11.0	7.4	3.4	1.0
Produits alimentaires	44.6	-0.4	9.2	-4.1	0.4	0.0	10.8	7.7	3.7	1.1
Carburants et minéraux :	18.2	-1.4	3.1	-1.0	0.9	-0.1	13.0	10.5	1.7	0.3
Carburants	15.0	0.1	2.0	-0.7	0.3	-0.1	12.8	10.1	1.0	-0.3
Produits manufacturés :	43.8	-3.1	10.0	-2.5	7.1	-3.0	13.4	5.2	10.8	7.5
Fer et acier	43.3	-6.9	3.4	-0.3	8.0	-2.7	18.4	11.8	8.7	6.1
Produits chimiques et connexes	54.5	-1.8	10.9	-1.9	4.6	-1.2	6.7	4.2	3.6	1.8
Produits pharmaceutiques	69.0		9.4		1.0	1.0	2.9		1.4	1.4
Machines et équipements de transport	42.0	-2.1	11.3	-3.7	9.4	-4.6	11.8	2.7	10.5	8.7
Matériel professionnel et de télécommunication :	28.8	0.1	9.4	-7.1	6.9	-7.9	20.2	3.0	19.8	17.1
Électronique	31.1	31.1	9.5		4.7		26.4		26.1	
Télécommunication	35.9		6.4		6.2		23.5		22.7	
Circuits intégrés et composants électroniques	15.9		13.5		10.6		7.6		7.4	
Automobile	52.6	-0.7	9.4	-2.0	13.7	-1.9	3.3	1.2	1.4	1.3
Textile	32.6	-9.7	5.8	0.6	3.2	-1.4	27.4	12.2	22.3	14.3
Habillement	26.8	-8.4	1.6	-3.0	0.2	-0.1	34.1	17.9	30.6	15.6
Services commerciaux	46.3	1.6	14.1	-2.9	4.4	-1.3	7.7	3.6	3.3	1.7
Services de transport	44.4	1.6	11.1	-3.9	6.0	-1.0	6.7	3.3	3.3	2.3
Services de voyage	41.8	-0.2	14.3	-4.3	2.1	-0.2	7.1	4.7	4.5	2.2
Autres services	49.6	1.5	15.4	-1.6	5.0	-2.8	8.6	2.8	2.6	1.2

(Source : OMC 2007)

Q1 – Qu'est ce que la *division internationale du travail* ?

.....

.....

Q2 – Quelle est la différence entre le commerce *interbranches* et le commerce *intra-branches* ?

➤

.....

➤

.....

Q3 – Quelle était l'ancienne DIT ? Quelle est la nouvelle DIT ?

➤

.....

.....

➤
.....
.....

Q4 – Quelles sont les cinq grandes informations que l'on peut dégager du tableau ?

➤
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

b) – L'échange international ne repose pas seulement sur les coûts comparatifs

1 – C'est devenu la nouvelle tarte à la crème : le coût de la main d'œuvre serait déterminant dans les résultats des échanges entre nations. Aussi, à moins de se protéger, le pays qui pratiquerait les salaires les plus élevés serait inévitablement condamné à perdre ses emplois et à accumuler des déficits extérieurs croissants. S'il en était ainsi, pourquoi l'Allemagne championne des coûts salariaux dans l'industrie manufacturière, continue-t-elle imperturbablement à talonner les Etats-Unis et à engranger les excédents ? A l'inverse, pourquoi le Portugal, au coût salarial 4 fois moindre n'attire-t-il pas irrésistiblement les investisseurs allemands ou français et dégage des déficits ? Les prix jouent un rôle important dans l'avantage concurrentiel. Toutefois, entre les salaires et les prix, la relation est plus compliquée qu'il n'y paraît. Il faut d'abord tenir compte de la productivité du travail. Si l'heure de travail coûte ici deux fois plus cher que là, mais que parallèlement, elle y est deux fois plus efficace, le coût salarial unitaire sera identique dans les deux endroits. On tient là une bonne part de l'explication du paradoxe cité plus haut : l'Allemagne peut supporter des salaires élevés parce qu'elle est performante en termes de productivité, tandis que le Portugal n'y parvient pas, faute d'une productivité suffisante.

Le niveau de productivité et son évolution ne sont cependant pas les seuls éléments à prendre en compte : le taux de change joue également un rôle souvent décisif. Lorsque, pour ne prendre qu'un exemple, le Royaume-Uni quitte le SME et que sa monnaie perd brutalement presque 20% de sa valeur internationale, tout se passe comme si les entreprises britanniques exportatrices réduisaient leurs prix internationaux d'autant. Le Dumping monétaire existe : le Japon l'a pratiqué durant longtemps en maintenant sa monnaie à des taux de change bien inférieurs à ceux qui auraient dû résulter d'un échange normal. Il a pu ainsi accentuer ses conquêtes commerciales de parts de marché. Depuis une décennie, sous la pression des autres pays capitalistes industrialisés, le Japon a dû lâcher du lest dans cette stratégie de monnaie faible.

(Source : Denis Clerc, *Alternatives Economiques*, Hors-série n° 18, Novembre 1993)

Q1 – Comment peut-on définir la *compétitivité* ?

.....
.....

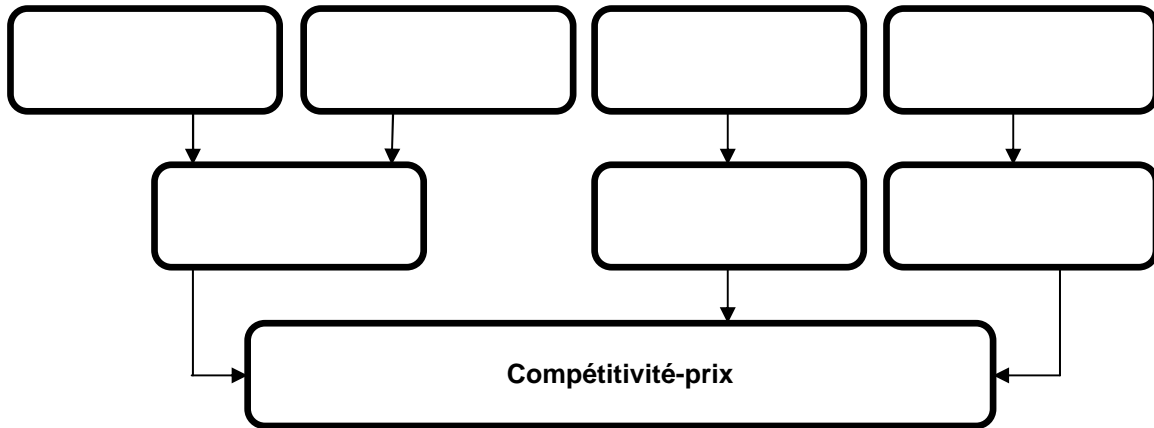
Q2 – Comment peut-on définir la *compétitivité-prix* ?

.....
.....
.....

Q3 – Quelles sont les trois composantes qui entrent dans la détermination du prix à l'exportation ?

➤
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Q4 – A l'aide des mots suivants, remplissez le schéma : *Coût salarial, politique de change, niveau de la marge bénéficiaire, niveau de la productivité par tête, taux de change, état du marché et politique des firmes, coût unitaire.*



2 – De l'autre côté, la compétitivité structurelle, ou hors prix, met en relief le poids des critères fins de la compétitivité. Avec l'internationalisation des marchés et la complexité de la concurrence, le poids des critères fins de la compétitivité comme la différenciation des produits, la conception et la qualité, l'innovation, la souplesse d'adaptation et la recherche de positions fortes sur des créneaux spécifiques, est de plus en plus prépondérant.

La différenciation des produits peut être horizontale comme elle peut être verticale. Dans la différenciation horizontale, l'entreprise s'efforce pour lancer sur le marché des variétés différentes des variétés déjà existantes. L'objectif est d'exploiter la disparité de la demande due à la diversification des goûts du consommateur. Dans la différenciation verticale, l'entreprise cherche à couvrir par sa production une gamme plus complète avec des produits de haute gamme, de gamme moyenne et de bas de gamme. L'objectif est d'exploiter la disparité de la demande, non pas en termes de goûts mais de revenus.

Le savoir-faire technologique, la souplesse par laquelle les entreprises sont capables de s'adapter face aux nouvelles exigences de la concurrence (évolution rapide des techniques de production et des méthodes de commercialisation) sont aujourd'hui des déterminants importants de la compétitivité.

(Source : K.Abd-el-Rahman, "Le commerce international", Cahiers français n°253 1991)

Q1 – Définissez la *compétitivité structurelle*

.....

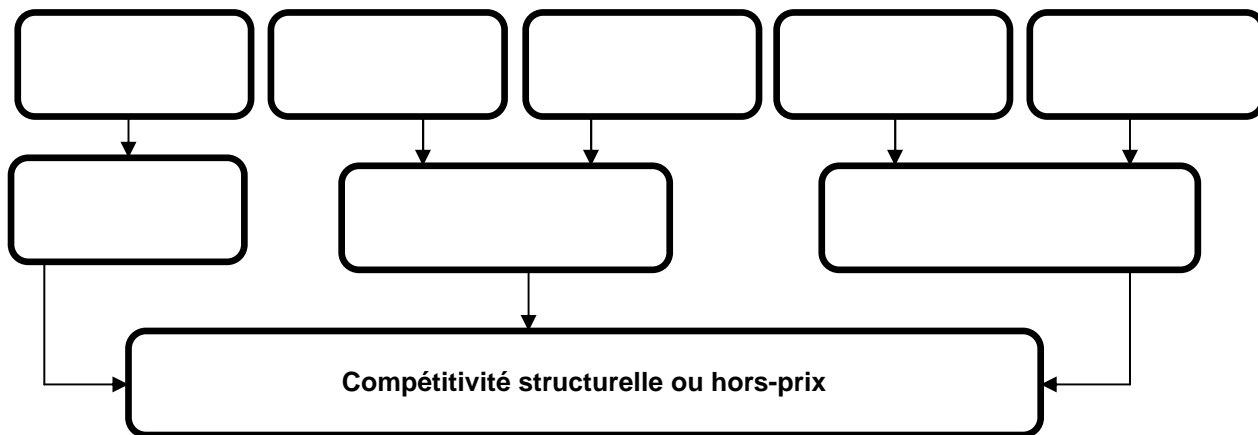
Q2 – Comment les entreprises font-elles pour différencier leur produit ?

➤

Q3 – Quels sont les déterminants de la compétitivité structurelle ?

➤

Q4 – A l'aide des termes suivants, remplissez le schéma : *innovation, qualité et différenciation du produit ou de la marque, toyotisme, adaptation aux variations de la demande, investissement direct à l'étranger, flexibilité de l'appareil productif, politique de recherche, politique commerciale.*



c) – Le protectionnisme a accompagné la croissance et le développement

1 – Est-ce dire pour autant que le libre-échange est devenu une réalité ? Loin s'en faut. Les obstacles ont même tendance à se multiplier ces dernières années, afin de compenser les baisses tarifaires. Normes de sécurité, règles alimentaires ou d'attribution des marchés publics servent bien souvent de paravents pour rétablir par la bande une protection à laquelle on a officiellement renoncé. Autre limite aux principes fondamentaux : l'acceptation tacite par le GATT des accords "volontaires" entre groupe de pays. C'est ainsi que le Japon a "accepté" de limiter ses exportations de voitures vers certains pays de la CEE jusqu'à la fin du siècle ou que les pays du tiers monde exportateurs de produits textiles ont signé un "accord" d'autolimitation (accords multifibres). Il est clair que de telles restrictions reflètent le plus souvent des rapports de force. Et dans ce domaine, les États-Unis mènent largement le jeu.

En vertu de l'article 301 du Code américain du commerce, le Congrès peut en effet décider de punitions envers un pays vaincu de pratiques commerciales "déloyales". Ainsi, des surtaxes viennent d'être imposées à certains types de voitures japonaises, suspectées d'être vendues moins chères aux États-Unis qu'au Japon. De même, la CEE est menacée de représailles en raison des subventions accordées par les États au programme Airbus.

(Source : Denis Clerc, *Alternatives Économiques*, mars 1992)

2 – Si l'on s'en tient à la protection tarifaires, on constate en termes de droits appliqués, qu'en 2005-2006, les pays de la triade se protègent moins que les pays émergents et les pays pauvres : le droit de douane moyen, tous produits confondus, s'élève à 3,5% pour les Etats-Unis, 5,4% pour l'UE, 5,5% pour le Japon, alors que pour les grands pays émergents, le taux se situe entre 9,9% (Chine) et 19,2% (Inde) et que, pour les pays pauvres, c'est une fourchette de 12 à 25%.

Ces moyennes maquent en fait des différences entre secteurs : le taux de protection agricole est de 24,3% contre 2,8% pour les biens industriels au Japon, de 15,1% contre 3,9% dans l'UE et de 5,3% contre 3,3% aux Etats-Unis. Contrairement aux pays développés, les pays émergents et les pays pauvres possèdent peu ou pas de crêtes tarifaires.

A coté des droits de douane, subsistent de nombreux obstacles non tarifaires (ONT) et tarifs imposés unilatéralement. En font notamment partie les quotas, les restrictions volontaires à l'exportation, les subventions, les normes, les obstacles techniques aux échanges et les marchés publics. A ces ONT au sens strict, il faut ajouter les dispositions adoptées par les gouvernements à l'encontre des importations provenant du *dumping*, le *dumping* consistant à vendre sur un marché étranger à un prix inférieur au prix domestique et/ou au coût de production. Enfin, les aides directes et indirectes apportées au gouvernement par les exportateurs constituent des distorsions par rapport à la concurrence.

(Source : Bernard Guillochon, *Le protectionnisme*, Cahiers-Français n°341, 2008)

Q1 – Qu'est-ce que le protectionnisme ?

.....

Q2 – Notez les pratiques utilisées pour contourner le libre-échange ?

Protection tarifaire	Non-tarifaire au sens strict	Protectionnisme déguisé

