

Corrigé : <http://www.assistancescolaire.com>

Les conseils de l'enseignant

Le sujet invite le candidat à s'interroger sur les raisons de l'existence et du développement des échanges internationaux de marchandises. Il exclut donc une analyse descriptive, un simple état des lieux ; ce qui ne signifie pas que les exemples, tirés des documents ou des connaissances personnelles, ne soient pas nécessaires. Il faut partir des analyses classiques de l'échange pour montrer qu'aujourd'hui elles n'épuisent pas la compréhension des caractéristiques du commerce de marchandises. Le bagage théorique nécessaire est donc relativement conséquent.

Introduction

Le commerce international de marchandises a connu, depuis les années 1950, une croissance exceptionnelle, plus rapide que celle de la production mondiale. Ainsi, sur la période 1990-2008, le différentiel des taux de croissance a été d'environ 2,5 points. Cette évolution témoigne des progrès du libre-échange et de l'ouverture croissante sur l'extérieur de la quasi-totalité des économies dans le monde. Les explications de cette évolution remarquable, qui rompt avec les tendances historiques du protectionnisme, sont de natures diverses. Les analyses traditionnelles insistent sur la complémentarité des appareils productifs et la division internationale du travail à laquelle elle donne lieu (1^{re} partie). Mais les tendances actuelles des échanges internationaux de marchandises invalident en partie ces théories et amènent à se pencher sur le rôle particulier des acteurs prépondérants du commerce mondial, que sont les firmes transnationales dans le remodelage des activités à l'échelle mondiale (2^e partie).

I. À la base de l'échange, complémentarité et spécialisation.

1. Pourquoi échange-t-on ?

La logique de l'échange peut trouver son origine dans l'impossibilité, pour un pays, de produire certains biens. Longtemps, le commerce international a répondu à cette situation. Aujourd'hui encore, par exemple, la France importe une part importante de l'énergie dont elle a besoin, notamment les hydrocarbures dont elle ne dispose pas. Mais, à partir de la révolution industrielle, l'évolution des échanges a rapidement dépassé cette logique un peu sommaire. Un pays peut avoir intérêt à importer des produits pour lesquels son efficacité productive est faible, en se concentrant au contraire sur la ou les productions dans lesquelles il excelle, en exportant alors les surplus de produits dont il n'a pas besoin, ce qui compense ceux qu'il ne produit pas. L'économiste britannique David Ricardo a, au début du XIX^e siècle, systématisé ce raisonnement dans la « théorie des avantages comparatifs ». Cette spécialisation de chaque économie sur les créneaux où elle dispose d'un avantage comparatif (par rapport aux autres productions et aux autres pays) conduit à une « division internationale du travail » qui répartit ainsi, à l'échelle mondiale, les attributions productives de chaque pays. À l'appui de sa thèse, Ricardo a affirmé qu'il y avait, pour tous les participants, un « gain à l'échange », y compris pour les partenaires les moins performants.

2. Échanges internationaux et croissance économique

L'analyse des données historiques semble, dans un premier temps, confirmer les analyses libre-échangistes de Ricardo. La Grande-Bretagne a, pendant tout le XIX^e siècle et au début du XX^e, largement profité de son ouverture au commerce

mondial, s'assurant à la fois une croissance économique soutenue et un *leadership* incontesté sur les marchés de l'ensemble de la planète. Plus tard, la phase d'ouverture sur l'extérieur qui a caractérisé la période des Trente Glorieuses a assuré à la France et à de nombreux pays européens un *trend* ininterrompu de croissance, à un rythme particulièrement élevé. D'autres exemples témoignent du lien entre ouverture aux échanges et croissance économique : dans les années 1970, la Corée du Sud fait le choix de l'intégration au commerce mondial, et cette stratégie amène le pays à connaître une croissance économique remarquable, qui place aujourd'hui son PIB au 13^e rang mondial. Les exemples de la Chine ou du Brésil viennent conforter cette thèse du lien entre ouverture au marché mondial et croissance, même si cette relation doit être nuancée : l'exemple de l'Afrique, confinée à des échanges de matières premières agricoles ou minérales, témoigne que le facteur primordial est moins l'insertion dans les échanges que le choix des créneaux sur lesquels elle se réalise.

3. Les fondements de la spécialisation

La théorie ricardienne a été reformulée, à la fin du XIX^e siècle, par le « théorème H.O.S. » (du nom des trois économistes Heckscher, Ohlin, Samuelson). Ce théorème, dit « des dotations factorielles », énonce que la spécialisation d'un pays sur l'éventail des activités de production doit se faire, pour être économiquement optimal, sur les productions nécessitant les facteurs de production dont le pays est le plus abondamment doté (capital, travail, espace, terres fertiles, matières premières, etc.). À l'inverse, le pays doit abandonner les secteurs productifs gourmands en facteurs rares. Cette préconisation conduit à distinguer les industries de main-d'œuvre et les industries de haute technologie par exemple, ou encore les modèles d'agriculture intensive ou extensive. Il s'agit ici, au fond, d'une version renouvelée de la théorie des avantages comparatifs mais, alors que Ricardo privilégiait le critère de la productivité du travail, le théorème HOS englobe l'ensemble des disponibilités en facteurs de production.

Ce théorème a été critiqué par W. Leontief qui, à partir d'études empiriques, a montré que la spécialisation sur les facteurs abondants ne fonctionnait réellement qu'en ce qui concerne les ressources en matières premières mais n'était pas confirmée pour le facteur travail et le facteur capital. D'autre part, le théorème HOS conduit à figer dans le temps les spécialisations alors que l'échange conduit, au contraire, à les faire évoluer : ainsi, si la Chine s'en était tenue aux industries de main-d'œuvre, elle aurait raté la révolution technologique qui lui permet aujourd'hui de produire des biens à haut contenu technologique.

II. Au cœur des échanges, de puissants acteurs en concurrence

1. L'importance des échanges intra-branche

Cependant, l'état actuel des flux commerciaux de marchandises fait apparaître un phénomène croissant dans la structure des échanges, l'importance des échanges « intra-zone ». Ce type d'échanges constitue un démenti de la thèse des avantages comparatifs et de la spécialisation, puisque cela signifie que des produits de nature identique transitent entre deux ou plusieurs pays partenaires, ne répondant donc pas à une logique de complémentarité. Par exemple, la France exporte des automobiles et des machines-outils vers l'Allemagne et l'Italie, mais elle en importe également des quantités importantes en provenance de ces deux pays. Ce commerce croisé de produits similaires a donc une autre explication que celle de la complémentarité : il s'agit ici d'une logique de différenciation fine des gammes de produits, qui aboutit à

élargir l'éventail de choix du consommateur. Les produits d'origine étrangère peuvent alors satisfaire certains segments de la demande que la production intérieure ne couvre pas, soit en termes de qualité, soit en termes de prix. Ces échanges intra-branche sont d'importance variable selon les zones commerciales : ils représentent une part importante des échanges de produits manufacturés à l'intérieur de l'Union européenne (jusqu'à 70 % pour certains pays comme la France), alors qu'ils concernent moins les États-Unis ou le Japon. Il semble que plus la zone commerciale est « intégrée » du point de vue économique, social et culturel, plus le commerce intra-branche est important. Ce facteur expliquerait, au-delà du seul facteur de proximité géographique, l'importance du commerce « intra-zone » dans l'Union européenne. En Europe, en effet, plus de 70 % des exportations sont destinées à un autre pays européen.

2. L'omniprésence des firmes transnationales

Un autre facteur doit cependant être de plus en plus pris en compte pour expliquer la logique des échanges internationaux de marchandises : une part croissante du commerce mondial est aujourd'hui réalisée par un nombre relativement restreint de grandes firmes transnationales implantées dans un très grand nombre de pays. Or, une large partie de ces flux de marchandises concerne des « échanges intra-firme », c'est-à-dire entre la maison mère d'un groupe et ses filiales ou entre les différentes filiales, du même groupe. Au total, ces échanges intra-firme représenteraient près des deux tiers du commerce mondial de produits manufacturés. Or ces flux commerciaux spécifiques ont une caractéristique particulière : les prix auxquels ces échanges se réalisent ne sont pas des « prix de marché ». Ils peuvent être soit surévalués, soit sous-évalués, de manière à faire apparaître le profit final dans les pays où la législation fiscale sur les profits est la plus favorable pour le groupe.

3. DIT ou DIPP, la nouvelle alternative

Cette mosaïque mondiale des filiales des firmes transnationales est une conséquence d'une évolution repérable depuis trois décennies, mais qui s'est accélérée. Les processus de production des marchandises, notamment des produits complexes comme l'automobile, le matériel de transport, l'aéronautique, l'informatique ou le gros électroménager, se sont internationalisés. Les stratégies des grands groupes internationaux intègrent donc aujourd'hui la division internationale du travail dans un processus de « décomposition internationale des processus productifs » (DIPP) qui consiste à faire éclater le processus de production entre des dizaines voire des centaines de sites auxquels sont confiés des segments de production en fonction des avantages de compétitivité de chaque site (coût de la main-d'œuvre, niveau de productivité, proximité d'une matière première, compétences techniques particulières, etc.). L'élaboration finale du produit est alors réalisée dans un site terminal dont l'étiquette commerciale « *made in...* » est largement artificielle. L'analyse de cette nouvelle logique des échanges doit donc intégrer les stratégies d'investissements directs à l'étranger (IDE) de ces firmes transnationales et permet de rendre compte des incessantes délocalisations des sites de production d'un pays à un autre, en fonction des évolutions comparées des coûts de production.

Conclusion

Les échanges internationaux de marchandises ont connu une croissance soutenue dans le cadre d'une mondialisation qui redistribue les cartes de la puissance commerciale entre les nations. Si la logique de la complémentarité entre les économies n'a pas disparu, d'autres logiques sont aujourd'hui à l'œuvre, notamment

l'intensification de la concurrence entre les grandes firmes transnationales. Celles-ci remodelent en permanence la carte des flux commerciaux en jouant sur la compétitivité-prix, qui reste un critère déterminant pour de nombreuses transactions. Les distorsions de salaires et de conditions de travail entre les régions du monde obligent les pays les plus développés à fonder désormais le développement de leurs échanges sur la compétitivité hors-prix, dite aussi structurelle, en accentuant l'intensité technologique de leurs produits. Dans cette course permanente à l'innovation, l'Europe a peu à peu pris du retard, et le maintien de sa place de première puissance commerciale dans le monde dépend donc d'un redressement vigoureux de ses capacités de recherche-développement et de réindustrialisation.