

Chapitre E/ Les Fondements de l'Echange International

Introduction :

L'échange international se justifie par l'intérêt qu'y trouvent les co-échangistes : il peut s'expliquer par la spécialisation des économies et la complémentarité qui en découle mais aussi par la logique de différenciation de produits similaires à la base.

Ainsi, la structure géographique et sectorielle des échanges dans le monde reflète aujourd'hui ces logiques de spécialisation d'une part et de différenciation d'autre part

1/ Les fondements de l'économie internationale

a) Les Echanges fondés sur la logique de spécialisation des nations

2 Notions, 3 théorie :

❖ 1^{ère} Notion : Les avantages absolus et comparatifs

- Dès le 18^{ème} siècle, Adam Smith (« *la division du travail – la main invisible* ») défend l'idée que chaque pays doit se spécialiser dans la production pour laquelle il dispose d'un avantage absolu en terme de coût, de technicité...
- Par la suite, Riccardo démontre que même en l'absence d'avantage absolu, chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production pour laquelle il est comparativement le meilleur, c'est à dire pour laquelle il possède la plus grande supériorité ou la moins grande infériorité.

David Ricardo a montré que tous les pays, même les moins compétitifs, trouvent dans certaines conditions théoriques (concurrence parfaite, sans pressions politiques donc), 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.

Dans le chapitre VII des *Principes de l'économie politique et de l'impôt*, Ricardo développe l'exemple des échanges de vin et de drap entre l'Angleterre et le Portugal. Avec un nombre d'heures de travail donné, le Portugal produit 20 mètres de drap ou 300 litres de vin tandis que l'Angleterre produit 10 mètres de drap ou 100 litres de vin. L'Angleterre est donc

désavantagée dans les deux productions. Ricardo montre pourtant que l'Angleterre a intérêt à se spécialiser dans la production de drap, où elle possède un avantage relatif, car avec 10 mètres de drap, elle obtiendra 150 litres de vin portugais (contre 100 chez elle). À l'inverse, le Portugal devra se spécialiser dans la production vinicole puisque l'échange avec l'Angleterre de 300 litres de vin portugais lui permettra d'obtenir 30 mètres de drap anglais au lieu de 20 mètres de drap portugais. **L'Angleterre a un avantage comparatif dans la production de drap alors que le Portugal possède un avantage absolu.**

L'analyse de Ricardo montre ainsi que la spécialisation fondée sur les avantages comparatifs permet une augmentation simultanée de la production de vin et de drap. Dans son modèle, il existe toujours une combinaison de prix telle que le [libre-échange](#) soit profitable à chaque pays, y compris le moins productif ; il s'agit d'un [jeu à somme positive](#).

2 ème Notion Les différences en terme de dotation de facteurs

- Au 20 ème siècle, 3 économistes suédois (Heckshcher, Ohlin, et Samuelson) montrent que les pays étant dotés inégalement en facteurs de production (Travail et Capital), il est nécessaire que chacun se spécialise plutôt dans le production qui incorpore le facteur de production dont il dispose en abondance.

Ces trois théories reposent toute sur l'idée d'une spécialisation des pays qui débouche donc sur une Division Internationale du Travail et des échanges interbranches.

On parle aussi de la DIPP (Division Internationale du processus productif) :les firmes découpe,t leur processus productifs au niveau mondial pour profiter des avantages comparatifs de chanque nation

b) Les Echanges fondés sur la logique de différenciation des produits similaires

Paul Krugman avance l'idée, dans les années 1980, que les échanges internationaux ne sont pas uniquement fondés sur la spécialisation mais qu'ils peuvent s'expliquer par la différenciation des produits ; il démontre que les pays vont produire les mêmes types de biens.

Cela va leur permettre d'augmenter leurs débouchés et de diminuer leurs coûts (économies d'échelle) en tablant sur le fait que les consommateurs recherchent de la diversité et que la concurrence n'est pas parfaite.

Cette théorie explique les échanges intra-branches qui portent sur des produits semblables mais différenciés... et qui représentent 50 % des échanges entre pays développés.

Définition des économies d'échelle

Correspond à la [baisse du coût unitaire d'un produit qu'obtient une entreprise en accroissant la quantité de sa production](#) ;

Produire en grande série permet en effet de réduire le coût unitaire de production car les coûts fixes (machines, bâtiments) sont par définition identiques, quel que soit le volume de production. Les échanges internationaux permettent d'augmenter les économies d'échelle.

La cause essentielle des économies d'échelle tient dans la présence de coûts fixes (incluant ou non les frais commerciaux) dans toute production économique, comme l'achat d'un siège social, la location d'un bâtiment ou la mise en place d'une infrastructure de réseau. Ainsi, en accroissant le volume de sa production, une entreprise pourra répartir ses coûts fixes sur davantage de produits, ce qui permettra une baisse du coût unitaire, pour autant que les coûts variables unitaires restent inchangés.

Par exemple, une entreprise automobile obtiendra d'importantes économies d'échelle si elle répartit le coût de la mise en service d'une chaîne de production sur davantage de voitures, en cas d'augmentation de la production.

Les économies d'échelle sont donc particulièrement importantes dans les secteurs économiques où les coûts fixes sont élevés, comme dans de nombreuses activités fondées sur une infrastructure de réseau (activité ferroviaire, production électrique, etc.) ou impliquant des investissements en recherche et développement élevés (cas de l'industrie aéronautique). Dans certains cas, les économies d'échelle peuvent être si importantes qu'elles conduisent à des situations de monopole naturel.

2/ Panorama des échanges internationaux de biens et services

a) La structure géographique

3 Constats :

- Les échanges se font majoritairement entre pays développés

Ainsi la Triade (Europe, Amérique du Nord et Asie) représentent 2/3 du commerce mondial avec une part croissante de l'Asie (Chine et Inde).

- Les échanges intra zone se développent

Ils sont liés aux accords commerciaux régionaux comme ceux de l'UE (60% des échanges de L'UE se font à l'intérieur de la zone UE, de l'Alena, du Mercosur, et de l'Asean

- **L'ALENA** : L'Accord de libre-échange nord-américain, connu sous l'acronyme ALÉNA est un traité, entré en vigueur le 1^{er} janvier 1994, qui institue une zone de

[libre-échange](#) entre les [États-Unis](#), le [Canada](#) et le [Mexique](#), couvrant environ 480 millions d'habitants.

Il s'agit de la plus grande zone de libre échange en termes de PIB, bien qu'elle unisse des partenaires aux caractéristiques inégales.

- **Le MERCOSUR** : Le Traité d'Asunción de 1991 a établi la libre circulation des biens, services et des facteurs productifs entre les pays membres du MERCOSUR, mais également la mise en place d'une politique commerciale commune, la coordination des politiques macroéconomiques et l'harmonisation des législations pour atteindre un renforcement du processus d'intégration.

Le MERCOSUR possède une puissance économique incomparable par rapport aux autres organisations régionales, dans la mesure où ses membres réunis représentent plus de 82% du PIB total de l'Amérique du Sud. Elle est la zone économique et industrielle la plus dynamique de tout l'hémisphère sud.

C'est une union économique qui tend à éliminer toutes les barrières tarifaires et non tarifaires dans les échanges commerciaux internes de marchandises. La fixation d'un tarif extérieur commun doit permettre l'approfondissement de l'intégration régionale. Mais la libéralisation des économies de la région se fait de façon différenciée selon le développement économique de l'Etat membre concerné.

Pays Membres (6) : Argentine- Brésil- Paraguay- Uruguay- Venezuela-Bolivie

Pays associés : Chili -Colombie - Pérou Equateur- Guyane- Suriname

- **L'ASEAN** : Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE ou ASEAN^a) est une organisation politique, économique et culturelle regroupant dix pays d'[Asie du Sud-Est](#). Elle a été fondée en 1967 à [Bangkok \(Thaïlande\)](#) par cinq pays dans le contexte de la [guerre froide](#) pour faire barrage aux mouvements communistes, développer la croissance et le développement et assurer la stabilité dans la région. Aujourd'hui, l'association a pour but de renforcer la coopération et l'assistance mutuelle entre ses membres, d'offrir un espace pour régler les problèmes régionaux et peser en commun dans les négociations internationales. Un sommet est organisé chaque année au mois de novembre. Son secrétariat général est installé à [Jakarta \(Indonésie\)](#).

En 2013, les pays de cette organisation représentaient :

- 620 millions d'habitants (environ 8,8 % de la population mondiale)
- 2 400 milliards [US\\$](#) de [PIB](#)
- 76 milliards [US\\$](#) d'investissements étrangers (2010)

Pays Membres : [Birmanie](#), [Brunei](#), [Cambodge](#), [Indonésie](#), [Laos](#), [Malaisie](#), [Philippines](#), [Singapour](#), [Viêt Nam](#)

[Thaïlande](#)

- Les pays en développement voient leur part dans le commerce mondial marginalisée

Cela est le fait d'échanges portant essentiellement sur des matières premières au cours fluctuant.

En résumé, cette structure géographique des échanges dans le monde est en partie le reflet de la DIT, avec des pays développés spécialisés dans les produits à forte valeur ajoutée alors que les pays en développement sont plutôt orientés sur les produits bruts et des produits de main d'œuvre.

Définition de La valeur ajoutée

La valeur ajoutée est définie comme la différence entre la valeur finale de la production (valorisée par le chiffre d'affaires) et la valeur des biens qui ont été consommés par le processus de production (consommations intermédiaires, comme les matières premières).

Lorsqu'une entreprise vend un produit ou fournit un service, elle n'est pas la créatrice de tout ce qui compose le produit ou le service. Le plus souvent, elle a acheté des matières premières, des produits semi-finis ou finis et elle utilise de l'énergie et des services produits par d'autres (ce sont les consommations intermédiaires). Elle effectue une production ou une revente à partir de tous ces éléments en les transformant, et elle utilise pour cela du travail (des ouvriers et des ingénieurs par exemple) et son capital productif (par exemple des chaînes de production). Elle crée alors de la valeur car la valeur du produit obtenu est plus élevée que la somme des valeurs des consommations intermédiaires : **la différence entre le prix de vente de son produit et la valeur totale des biens et services qu'elle a achetés et qui sont contenus dans ce produit (après transformation) représente la valeur ajoutée.**

Les dépenses d'acquisition des biens et services constituent des consommations intermédiaires : ces biens et services sont consommés dans le processus de production d'un bien ou d'un service final et sont donc intermédiaires.

Pour les biens et services qui ne sont pas transformés, mais qui sont revendus en l'état à un prix plus élevé, la valeur ajoutée correspond à la différence de prix (marge commerciale).

b)La structure sectorielle

2 constats :

❖ Les marchandises représentent 80 % des échanges

Les produits manufacturés y détiennent une part prépondérante avec 70% des échanges , principalement dans le domaine des machines et matériels de transport.

La part des produits agricoles est stable et faible (environ 10 %) tandis que celle des produits miniers et des industries extractives (*) fluctue largement du fait des cours soumis à de fortes variations.

(*) Industries minières et carrières, activités de production et de transformation des métaux dont l'aluminium et l'acier, du verre, des céramiques, du ciment et du béton.

❖ Les services ne représentent que 20 % des échanges

Ils sont principalement le fait de services commerciaux « exportable », comme le transport, le tourisme, les services financiers, les télécommunications.