

LES **GRANDS ENJEUX**
DE LA **MONDIALISATION**
COMMERCIALE

Cours et exemples



Rodolphe Desbordes
Préface d' Emmanuel Combe



1. L'émergence du commerce international



Les notions fondamentales

- Commerce international
- Avantage comparatif et prix absolu
- Modèle ricardien
- Taux de change
- Modèle Hecksher-Ohlin
- Économies d'échelle externes et internes
- Biens différenciés
- Échange intra-sectoriel
- Coûts de transaction

Le commerce international (entre pays) est fondamentalement motivé par les mêmes raisons que le commerce intérieur (à l'intérieur d'un pays). Un pays réalise des gains à l'échange international en se spécialisant dans la production de biens et services pour lesquels il a un avantage comparatif et en échangeant cette production avec un autre pays pour des biens et services dans lesquels il n'a pas d'avantage comparatif. **Un pays exporte quand il vend sa production locale à l'étranger. Un pays importe quand il achète la production étrangère.**

Il est parfois troublant de discuter de commerce international en termes d'avantage comparatif ou de prix relatif. Après tout, les vendeurs et acheteurs comparent uniquement les prix absolus des biens et services, exprimés dans la même monnaie grâce au taux de change. **Un pays tend à importer un bien (ou service) si son prix est inférieur au prix d'un bien local identique. Un pays tend à exporter un**

bien (ou service) si son prix à l'étranger est supérieur au prix de vente local. Dans le modèle ricardien, le lien entre prix absolu et avantage comparatif peut être illustré de la manière suivante.

Le prix d'un bien est son coût unitaire. Le prix d'un vêtement V est $P_V = \frac{W}{Y_V}$ (ou $P_V = W \times V^H$) et le prix de la nourriture est $P_N = \frac{W}{Y_N}$, où P est le prix, W est le salaire horaire (similaire dans chaque secteur) et Y est la productivité horaire. E est le **taux de change**, c'est-à-dire le nombre d'unités de monnaie du pays 1 pour obtenir une unité de monnaie du pays 2. Il est supposé que le pays 1 a un avantage comparatif dans la fabrication de vêtements et que le pays 2 a un avantage comparatif dans la fabrication de nourriture. **Le commerce international en accord avec l'avantage comparatif** (ex : le pays 1 exporte des vêtements et importe de la nourriture) doit alors impliquer que

- $P_{V1} < E \times P_{V2} \Leftrightarrow \frac{1}{Y_{V1}} \times W_1 < E \times \frac{1}{Y_{V2}} \times W_2 \Leftrightarrow \frac{Y_{V1}}{Y_{V2}} > \frac{W_1}{E \times W_2}$; les vêtements sont moins chers dans le pays 1 que dans le pays 2.
- $P_{N1} > E \times P_{N2} \Leftrightarrow \frac{1}{Y_{N1}} \times W_1 > E \times \frac{1}{Y_{N2}} \times W_2 \Leftrightarrow \frac{Y_{N1}}{Y_{N2}} < \frac{W_1}{E \times W_2}$; la nourriture est moins chère dans le pays 2 que dans le pays 1.

Et donc

$$\frac{Y_{N1}}{Y_{N2}} < \frac{W_1}{E \times W_2} < \frac{Y_{V1}}{Y_{V2}}$$

Ces inégalités montrent que **le commerce international basé sur les différences de prix absolus mais en accord avec l'avantage comparatif de chaque pays** $\left(\frac{Y_{V1}}{Y_{V2}} > \frac{Y_{N1}}{Y_{N2}} \right)$ prend place tant que les différences

de salaire entre pays (exprimés dans la même monnaie) ne sont pas tellement larges que les prix absolus ne reflètent plus l'avantage comparatif de chaque pays, en dominant les différences de productivité. Il est cependant possible qu'un pays soit initialement caractérisé par un salaire relativement trop élevé. Dans ce cas, le prix de sa

1. L'émergence du commerce international

production sera trop élevée par rapport à son concurrent étranger, quel que soit le secteur concerné, et il importera tous les biens et services dans le court terme. Néanmoins, la forte baisse de la demande engendrée pour la production locale devrait progressivement entraîner une chute du salaire (et/ou du taux de change) jusqu'à ce que le prix absolu des biens et services ne soit plus en contradiction avec l'avantage comparatif de ce pays (cet ajustement peut être aussi facilité par une hausse du salaire dans l'autre pays). Ainsi, **les mécanismes de marché assurent que le commerce international prend place selon l'avantage comparatif et que ce dernier est reflété dans les prix absolus.**

Deux raisons principales ont été fournies pour motiver l'avantage comparatif d'un pays dans une production donnée. **Dans le modèle ricardien, les pays sont caractérisés par des technologies différentes**, influençant la productivité des travailleurs. **Dans le modèle de Heckscher-Ohlin, les pays divergent dans leurs dotations factorielles.** Ils ne disposent pas de la même quantité relative de terres arables, machines, travailleurs qualifiés et non-qualifiés. Chaque pays a alors un avantage comparatif dans la production des biens et services qui utilise intensément le facteur de production que le pays possède relativement en abondance. En ajustant la quantité d'un facteur par sa qualité, il est aussi possible de tenir compte des différences de technologie.

Considérer des économies d'échelle permet d'enrichir la compréhension des déterminants du commerce international et d'aller au-delà de l'avantage comparatif statique. Les **économies d'échelle externes** (le coût moyen d'un producteur chute avec la production du secteur) peuvent renforcer l'avantage comparatif initial ou même compenser son absence si un pays donné s'est engagé dans la production bien avant un autre pays disposant pourtant de l'avantage comparatif. Les **économies d'échelle internes** (le coût moyen d'un producteur chute avec la quantité qu'il produit) et **un goût pour la variété chez les consommateurs** justifient l'existence d'un **commerce intra-industriel** où des biens très similaires mais différenciés (ex : des voitures avec des caractéristiques légèrement différentes) sont échangés entre deux pays **disposant du même avantage comparatif**, c'est-à-dire identiques en termes de technologie ou de dotations factorielles. Par exemple, grâce

au commerce international, des constructeurs automobiles peuvent accéder à plus grand marché pour leur modèle de voitures, permettant d'abaisser leur coût de production et par extension leur prix, tandis que les consommateurs bénéficient d'une plus grande variété de voitures et à un prix moindre.

Échanger les biens d'un pays à un autre engendre des coûts de transaction qui s'ajoutent au coût de production. Il faut assurer les biens, les transporter, payer des droits de douane, et les distribuer. Les coûts de transaction (t) peuvent être tellement élevés qu'ils dominent tout avantage-prix que la production étrangère possède : $P_{V1} + t > E \times P_{V2}$ et $P_{N1} < t + E \times P_{V2}$. Dit autrement, **réduire les coûts de transaction internationaux favorise le commerce international.**

Pour aller plus loin

→ voir Krugman *et al.* (2015).

Les arguments essentiels

Le commerce international, tout comme le commerce intérieur, génère des gains à l'échange. Il est néanmoins plus difficile à mettre en œuvre à cause des coûts associés aux transactions internationales. La mondialisation est fondamentalement une convergence internationale des prix.

Le **commerce intérieur** paraît normal et bénéfique. Nous échangeons depuis des millénaires des biens et des services avec nos compatriotes. En revanche, le **commerce international**, c'est-à-dire l'échange de biens et services avec des personnes habitant hors de nos frontières, semble être quelque chose de moins naturel et plus compliqué. Pourtant Adam Smith ou David Ricardo ont mis en avant que les moteurs du commerce international étaient les mêmes que ceux du commerce intérieur : profiter de gains de spécialisation, avoir accès à un plus grand marché, **bénéficiaire de biens moins chers que ceux produits localement ou vendre la production locale à un meilleur prix**. Une raison majeure pour expliquer cette perception est **qu'importer ou exporter des biens peut être extrêmement coûteux** : il faut notamment transporter les biens d'un pays à un autre et subir le paiement de taxes sur ces biens.

La **Figure 2** illustre les déterminants de la mondialisation et le rôle joué par les coûts à l'échange international. La demande pour les importations baisse avec le prix (local) à payer pour le bien importé. L'offre d'exportations augmente avec le prix (étranger) offert pour le bien exporté. En l'absence de **coûts de transaction** (ex : coûts de transport, frais de protection contre la piraterie, tarif douanier), **le prix local et le prix étranger coïncident**. En effet, tant que cette condition d'égalité des prix n'est pas remplie, il est avantageux pour un marchand d'acheter un bien à bas coût dans un pays pour le revendre plus cher, mais en dessous du prix local, dans un autre pays. Ce **processus d'arbitrage** accroît la demande du bien dans le pays exportateur et l'offre du bien dans le pays importateur, conduisant à hausse du prix étranger et baisse du prix local jusqu'à la **convergence des deux prix vers une**

valeur intermédiaire (point C). Cependant la présence des coûts de transaction t génère une différence entre prix étranger et prix local, et réduit le commerce international au volume Q_a . Trois facteurs peuvent alors augmenter le volume du commerce international. Si **la demande du pays importateur** croît (ex : le pays devient plus riche) ou si **l'offre du pays exportateur** croît (ex : le pays améliore sa technologie de production), le volume de commerce augmente, par exemple de Q_a à Q_b . Cependant pour O'Rourke et Williamson (2002), **il y a vraiment mondialisation si, et seulement si, les coûts de transaction t diminuent** puisque cela implique que **la différence entre commerce intérieur et commerce international s'amenuise grandement**. En effet, le prix local devient identique au prix étranger, comme si les deux pays appartenaient à la même unité politique.

Ce cadre d'analyse permet de comprendre pourquoi le commerce international est un phénomène dont l'intensité (mais pas l'existence) est récente. La **Figure 3** souligne que **la part de la somme des importations et des exportations dans le PIB (revenu) mondial**, l'indicateur traditionnel utilisé pour mesurer la mondialisation commerciale, était largement inférieure à 10 % jusqu'en 1800. Les coûts de transaction étaient trop élevés, et les revenus trop stagnants, pour permettre les échanges internationaux. **En revanche, à partir de 1850, le commerce international décolla, ce qui se manifesta notamment par une convergence des prix locaux et étrangers**. Par exemple, O'Rourke et Williamson (2005) établissent que les écarts anglo-américains de prix du blé passèrent de 100 % en moyenne en 1850 à leur quasi-élimination en 1910, ce qui provoqua une forte hausse des importations anglaises (de 0 à 40 millions de quintaux), par suite du désir des consommateurs anglais de consommer un bien meilleur marché.

1. L'émergence du commerce international

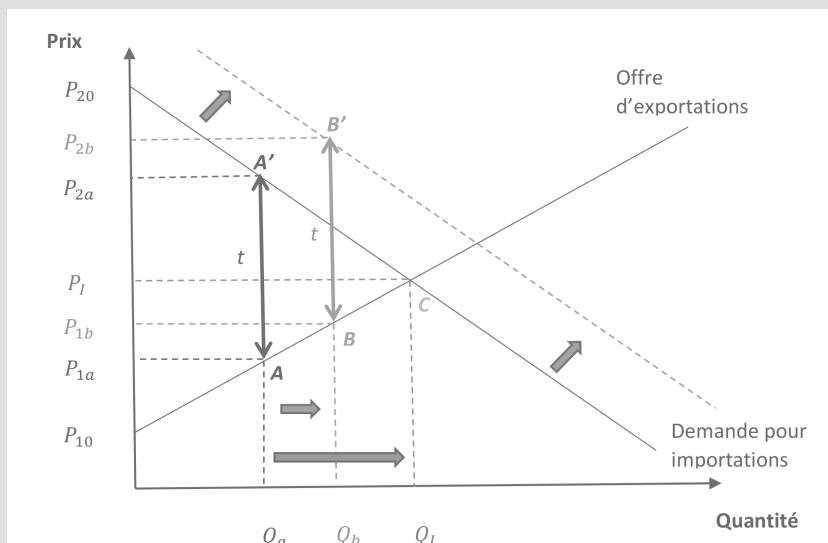


Figure 2. Déterminants de la mondialisation et convergence internationale des prix (inspiré de Beugelsdijk et al., 2013).

La **Figure 2 illustre les déterminants de la mondialisation**. L'offre d'exportations correspond à la production destinée à un marché étranger. Celle-ci augmente avec le prix à l'exportation : les producteurs locaux sont incités à produire plus et les consommateurs locaux sont moins désireux d'acheter le bien. La demande pour les importations correspond à la demande adressée au bien étranger. Celle-ci est d'autant plus forte que le prix du bien importé est faible : les producteurs locaux sont incités à produire moins et les consommateurs locaux sont plus désireux d'acheter le bien étranger. Si les coûts de transaction sont trop élevés, il n'y a pas de commerce international même si, avant échange, il y a forte divergence internationale des prix. Si, après ouverture commerciale, deux pays font face à des coûts de transaction internationaux non prohibitifs t , la quantité échangée sera de Q_a , le prix du bien sur le marché du pays exportateur augmentera de P_{10} à P_{1a} et le prix du bien sur le marché du pays importateur baissera de P_{20} à P_{2a} . L'élimination totale des coûts de transaction génère une convergence vers le prix P_i et accroît la quantité échangée à Q_i . Le

commerce international peut également augmenter si offre d'exportations ou demande pour les importations change. Par exemple, un pays plus riche importera plus, conduisant à une quantité plus grande échangée (Q_b) mais sans convergence des prix : les longueurs des segments $[AA']$ et $[BB']$ sont les mêmes. **Le volume de commerce international est ainsi déterminé par les capacités productives des pays, la taille de leurs marchés, et les coûts de transaction internationaux.**

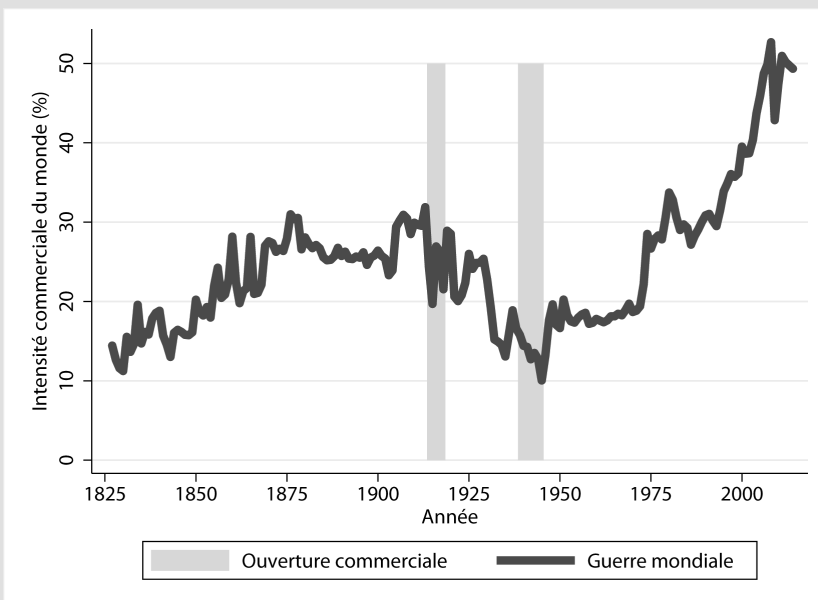


Figure 3. L'évolution historique de la mondialisation commerciale.
Source des données : Fouquin et Hugot (2016a).

La **Figure 3** représente l'évolution historique de la **mondialisation commerciale**, en utilisant pour chaque année toutes les données disponibles. **L'indicateur utilisé est l'intensité commerciale du monde, c'est-à-dire la part de la somme des importations mondiales et des exportations mondiales dans la production mondiale.** Bien évidemment, cet indicateur peut être calculé pour une unité géographique plus réduite, comme un pays. Relativiser la valeur du commerce