

Montrer que l'échange international s'explique à la fois par les différences entre les nations et par leurs similitudes

Notice pédagogique

Niveau : terminale

Problématique

S'il est aisé de comprendre l'intérêt de la coopération entre des pays complémentaires, il est plus difficile d'expliquer l'intense commerce entre nations économiquement proches.

I) Les différences entre nations

A) Amélioration de l'allocation des ressources

Spécialisation selon les avantages absolus (Adam Smith, 1776) et relatifs (David Ricardo, 1817) explique l'accroissement de la productivité moyenne.

H.O.S. : spécialisation selon les dotations factorielles (d'où la D.I.T. traditionnelle et moderne). Raymond Vernon : spécialisation selon la position dans le cycle du produit.

Avantage aux pays preneurs de prix.

Les firmes transnationales combinent les avantages comparatifs en leur sein (délocalisations).

B) Homogénéisation des niveaux de développement

Paradoxe de John Stuart Mill : les pays les moins influents sur le marché international (P.V.D.) trouvent dans le commerce un avantage supérieur à celui dont bénéficient les « grands pays » (P.D.E.M.).

Transferts de technologie. Kaname Akamatsu : spécialisation évolutive dans la chaîne productive et donc remontée de filière.

Egalisation tendancielle des prix des facteurs (second théorème de H.O.S.).

II) Les similitudes entre nations

A) Similitude des produits

Steffen Linder (1961) : dans un premier temps, une branche d'activité se développe surtout sur son marché intérieur ; ainsi, elle devient compétitive pour exporter ensuite ses produits à des clients au pouvoir d'achat et aux goûts similaires à ceux de ses clients initiaux ; la spécialisation des pays se fait alors selon les segments de gamme et les spécificités hors-prix, conformément à la « demande représentative » (pays faiseurs de prix), d'où la croissance du commerce « intra-branche ».

La plus grande partie des échanges se réalise entre pays de niveaux voisins de développement, souvent à l'intérieur de zones régionales (Union européenne, Aléna...). Difficulté accrue d'insertion pour les P.V.D..

B) Economies d'échelle

L'allongement des séries permet de réaliser des économies d'échelle et donc d'abaisser les coûts et les prix, d'où une satisfaction accrue pour les consommateurs. Mais, si la taille critique de producteur est très grande, on risque de voir apparaître des monopoles « naturels », ce qui serait préjudiciable au pouvoir d'achat et à l'indépendance des nations (lorsqu'il s'agit d'activités « stratégiques »). Le Canadien James Brander et l'Australienne Barbara Spencer (1982) justifient ainsi les subventions à certaines entreprises dans le cadre de « politiques commerciales stratégiques » (analyse à rapprocher de celle de Friedrich List, 1840). Paul Krugman appliquera le modèle au cas de Airbus (qui devait s'imposer face au géant Boeing) pour en critiquer les conclusions : la protection étatique comporte un coût et risque d'entraîner des mesures de rétorsion des autres pays et, finalement, une surenchère protectionniste. Il s'agit toujours d'organiser les échanges entre pays de niveaux technologiques et économiques similaires.

Conclusion

La mise en valeur des avantages comparatifs repose toujours sur les échanges entre pays très différents (division internationale du travail, délocalisations...), mais aussi sur les relations entre partenaires économiquement très proches proposant des produits diversifiés diffusés internationalement afin d'allonger les séries (échanges intra-branche). Ricardo s'appuie sur la loi des rendements et Linder sur celle des rendements d'échelle.