

Les nouvelles théories du commerce international

Si la théorie ricardienne (et son extension HOS) a été à la base de l'ouverture internationale des économies, elle n'est cependant pas apte à rendre compte de la réalité des échanges. En particulier, ses hypothèses l'amènent à exclure de son champ d'analyse la multinationalisation des firmes et l'existence d'échanges intra-branches.

⊕ Les théories visant à compléter la vision traditionnelle

- *L'approche néo factorielle* : Leontief, désirant valider l'approche HOS, a calculé les dotations factorielles des exportations et importations américaines en 1953. Il s'attendait à ce que les exportations soient intensives en capital (qui est le facteur de production abondant sur le territoire américain), et les importations intensives en travail. Or, les résultats sont exactement contraires à ceux attendus ! C'est le fameux *paradoxe de Leontief*. Les théories néo-factorielles vont alors tenter de sauver le modèle HOS en posant que les facteurs de production sont hétérogènes : ainsi, les Etats-Unis sont en fait un pays abondant en travail qualifié ; et justement, les exportations américaines sont abondantes en travail qualifié, et les importations abondantes en travail non qualifié.

- *L'approche néo-technologique* tente d'expliquer les échanges internationaux en terme d'écart technologique : les pays en avance technologiquement possèdent un avantage comparatif dans la production de biens technologiques. Cela prolonge l'idée ricardienne selon laquelle les différences de productivité entre nations proviennent de différences de technologie (contrairement au modèle HOS où la technologie est identique dans toutes les nations, qui ne diffèrent que par leurs dotations factorielles).

⊕ Les théories visant à dépasser la vision traditionnelle

- *L'approche par les économies d'échelles* : la spécialisation internationale dépend de la taille des firmes (*économies d'échelles internes*) ou de la taille des nations (*économies d'échelles externes*). Il existe par conséquent des *effets d'agglomération*, qui incitent toutes les entreprises d'un même secteur à se localiser au même endroit ; le pays en question se spécialisera alors dans cette production.

- *L'approche par la demande* : elle vise à expliquer l'existence d'*échanges intra-branches* (produits similaires). Alors que les théories traditionnelles expliquaient les spécialisations à partir de l'offre des entreprises, ces nouvelles théories insistent sur l'impact de la demande comme source des échanges internationaux.

- Enfin, certaines théories avancent que les avantages comparatifs peuvent se construire à partir de politiques publiques (subventions, droits de douanes...). Dans la théorie ricardienne, les avantages comparatifs sont donnés une fois pour toute, et les Nations doivent s'y adapter ; c'est donc une théorie assez fataliste. De même, toutes les spécialisations se valent ; tous les pays sont mutuellement gagnants à l'échange, et ce quel que soit le bien dans lequel ils se spécialisent. Or, ces nouvelles théories vont mettre en avant le fait que certaines spécialisations sont plus porteuses de croissance que d'autres (produits à hautes technologies par exemple) ; les pays ont donc intérêt à se construire des avantages comparatifs dans ces domaines. L'intervention publique, pour orienter les avantages comparatifs, est alors légitimée comme partie prenante du commerce international.

Les échanges intra-branches

□ L'existence d'échanges intra branches

L'expression « échanges intra-branches » désigne les importations et exportations de produits similaires entre pays, c'est-à-dire produits relevant de la même branche d'activité. Il semblerait que les échanges manufacturiers intra-branches aient notablement progressé depuis la fin des années 80 dans de nombreux pays de l'OCDE.

Les échanges par branche en France, en 2002

(Chiffres CAF-FAB en millions d'euros (sauf total en FAB-FAB))

	Année 2002			Taux de couverture
	Imports	Exports	Solde	
Total FAB/FAB y compris matériel militaire	316 194	326 180	9 986	103,2
Industrie civile	260 896	274 949	14 053	105,4
dont :				
<i>Biens de consommation</i>	54 431	49 458	4 973	90,9
<i>Industrie automobile</i>	36 627	47 750	11 122	130,4
<i>Biens d'équipements</i>	69 328	78 154	8 826	112,7
<i>Biens intermédiaires</i>	98 854	98 213	- 641	99,4
<i>Divers</i>	1 656	1 374	- 281	83,0
Matériel militaire	676	3 230	2 554	477,9
Secteur agroalimentaire	30 587	38 972	8 385	127,4
Énergie	30 488	9 029	- 21 459	29,6

Sources : Douanes.

Ce type d'échanges ne cadre pas avec la théorie traditionnelle du commerce international ; en effet, selon elle, les pays devraient se spécialiser dans des productions différentes, et donc s'échanger des produits différents. Or, là, on s'aperçoit que les produits échangés sont, si ce n'est identiques, du moins proches, car compris dans la même branche d'activité.

□ Comment expliquer ces échanges ?

- *L'approche par la demande représentative* : selon Linder, les conditions de la production au sein d'un pays dépendent des conditions de la demande. En effet, dans un premier temps, les perspectives de vente sont avant tout nationale ; les producteurs vont donc produire des biens correspondants à ceux recherchés par la population locale. Le marché extérieur n'est alors que le prolongement du marché intérieur. Plus les pays sont semblables, et plus la gamme des produits exportables est identique à la gamme des produits importables. Les échanges s'effectuent donc entre pays semblables et concernent des produits proches, qui recherchent de nouveaux débouchés sur des marchés extérieurs où la demande pour ce type de produit existe déjà. La concurrence entre les entreprises va donc les pousser à chercher à s'implanter simultanément sur le territoire des concurrents, ce qui va entraîner l'apparition d'un commerce intra-branche.

- *L'approche par la différenciation des produits* : L'idée ici développée est que les produits d'une même branche ne sont pas identiques. Ils sont hétérogènes dans leurs caractéristiques, même si leur utilité est la même. Ils vont différer par leur couleur, leur packaging, leur publicité, leur marketing, leur image, le service après-vente proposé... Selon Lassudrie-Duchêne, la demande des consommateurs est une demande de différence dans la similarité : les agents économiques demandent en fait un ensemble de caractéristiques. Or, les produits d'une même branche diffèrent par les caractéristiques offertes. Par conséquent, un consommateur français qui désire acheter une voiture pourra très bien être attiré par une voiture allemande, car les caractéristiques de cette voiture correspondront mieux à ses besoins que celles des voitures françaises. Dans le sens inverse, des consommateurs allemands seront attirés par des voitures françaises. Le développement d'échanges intra-branche proviendrait alors de l'hétérogénéité des produits au sein d'une même branche d'activité. L'existence d'un commerce international ne s'explique alors pas tant par des différences de prix, et donc de coûts de production, mais par la différenciation des produits, et donc par des politiques stratégiques de recherche, de qualité, de marketing et de publicité. La compétitivité structurelle supplante alors la compétitivité-prix.

