

Stage CI – Compte rendu de l'intervention de Mehdi Abbas

La Ravoire – Lycée du Granier – Avril 2023
A partir de la prise de notes de Philippe Paget

Table des matières

I.	Mise en contexte de la théorie du CI. De la globalisation à la déglobalisation.....	1
A.	De l'hyperglobalisation (1990-2020) (notion utilisée par D.Rodrick) à la déglobalisation (Walden BELLO) ou nouveau cycle politico-économique de globalisation ?	1
B.	Le nouveau contexte global se caractériserait par la stagnation séculaire	2
II.	Théorie du CI – une vision d'ensemble	3
III.	Les avantages comparatifs entre théorie et histoire	5
A.	La théorie moderne (classique et néoclassique) du commerce international.....	5
B.	L'approche néo-technologique du commerce international (Hufbauer 1970)	6
C.	La nouvelle théorie : le rôle des structures de marché.....	7
IV.	Pourquoi les pays négocient des accords commerciaux internationaux.	9

Introduction

Le commerce international, depuis deux siècles, peut être vu comme une déclinaison du principe des avantages comparatifs ; on distingue le commerce international (importation et exportation de biens et services) de l'échange international qui concerne la dynamique des nations (renvoie aux avantages comparatifs) et la stratégie des firmes (renvoie aux avantages compétitifs)

Echange internat = dynamique des nations + stratégies des firmes

Différent de CI car intègre l'importance du commerce intra-firmes

Permet de faire le lien entre l'avantage comparatif des nations et l'avantage compétitif des firmes.

La théorie du CI : la DIT

- Théorie positive : structure géo et sectorielle du CI
- Théorie normative : politiques commerciales et gains à l'échange (justification du CI)

La théorie de localisation des firmes (DIPP)

- Géographie de la production internationale et IDE
- Globalisation des chaînes de valeurs et attractivité des territoires (mise en concurrence des Nations, des institutions nationales *immobiles* (et des travailleurs encore relativement immobiles aujourd'hui) pour attirer les firmes qui deviennent *mobiles*)

I. Mise en contexte de la théorie du CI. De la globalisation à la déglobalisation

A - De l'hyperglobalisation (1990-2020) (notion utilisée par D. Rodrick) à la déglobalisation (Walden BELLO) ou nouveau cycle politico-économique de globalisation ?

La notion même de déglobalisation fait polémique/discutable car on ne reviendra pas à la situation des années 60 (pas de remise en cause de la mondialisation), il s'agit plutôt d'un **nouveau cycle politico-économique de la mondialisation** (progression ralentie et non diminution absolue) :

- le protectionnisme est une régulation du libre-échange et non un refus de l'échange

- les pays d'ancienne industrialisation ont perdu 80 % de leurs avantages comparatifs industriels au profit des pays émergents asiatiques entre 2000 et 2015 → nécessité de faire des choix de spécialisation industrielle profitables. Volonté de développer de nouvelles doctrines qui permettent de donner du sens au CI comme l'Autonomie stratégique ouverte. Le contexte nécessite de parler à nouveau de spécialisation industrielle et de développement de spécialisations profitables. Covid a révélé la nécessité d'avoir une forme d'autonomie stratégique en matière industrielle et, de fait, d'avoir les capacités productives en la matière.

1970 – 2010 – la globalisation économique

Dans la première période (1970 → 2010) priorité à l'ouverture (DIT) et à l'internationalisation des firmes (DIPP) => augmentation des taux d'ouverture (multiplication par 10 en 40/50 ans) en raison de la baisse des coûts de transaction (↓ tdd et BNT, accès aux investissements), de la fragmentation politique des pays et des NTIC + hausse de l'élasticité des exportations/PIB ≈ 3,6 (période 1990-2012 : le commerce international progresse 3,6 fois plus vite que le PIB mondial) ≠ ramené à 1 après 2012 cad progression du commerce international au même rythme que le PIB mondial (+ 1,3 % en 2022) ; de même on observe un ralentissement des flux d'IDE et financiers → ce ralentissement s'explique par les chocs exogènes que subit la globalisation :

- crise financière de 2007 qui se transforme en une crise économique en 2011 notamment en Europe
- chute du commerce international en 2009 (-13 % > -7 % en 1929)

A partir de 2012 on parle du grand ralentissement de l'échange international (great slowdown)

- crise de la Covid en 2020 => baisse du commerce international notamment de services (- 27 %) : tourisme, finance, logistique et transport
- guerre en Ukraine => perturbation des chaînes d'approvisionnement en produits alimentaires et énergétiques

De tels chocs entraînent plusieurs **conséquences sur la politique économique menée par les Etats** :

- ralentissement de l'économie dans les pays capitalistes installés confrontés à l'émergence de nouveaux capitalismes (les BRICS)
- blocage des accords commerciaux internationaux (écart entre les initiatives notifiées à l'OMC et celles qui sont effectivement ratifiées et mises en œuvre)
- changement d'attitude des États-Unis/Chine (à partir de 2008) qui passe de PED bénéficiant de la clause NPF au statut de rival stratégique et répond par la création un accord de coopération entre pays asiatiques du Pacifique → le centre de gravité de l'économie mondiale se déplace de l'Atlantique au Pacifique
- retour aux politiques protectionnistes avec un nouvel arbitrage entre efficacité et sécurité (économique, sociale, sanitaire, climatique etc.) illustré par l'Inflation Reduction Act de Biden → on passe de la règle du marché (efficacité) à des considérations plus géopolitiques (sécurité) avec des négociations commerciales plus tendues à l'OMC et plus fragmentées (entre pays à intérêts convergents = minilatéralisme). Les accords multilatéraux vont donner la place à un ensemble d'accords entre petits groupes de pays aux intérêts compatibles mais les négociations au sein de l'OMC seront plus difficiles. Il y a bien reprise du CI mais avec un trend plus lent. Il y a une croissance très lente des échanges internationaux.

B - Le nouveau contexte global se caractériserait par la stagnation séculaire

(cf. Larry Summers et avant lui Hansen dans les années 30)

Nous sommes entrés dans un régime de croissance, à faibles gains de productivité (décélération observée par Gordon à partir des années 80 aussi bien au nord qu'au sud) → d'où la nécessité de relancer l'innovation (technologies vertes) pour enclencher un nouveau régime de croissance économique et éviter une économie stationnaire.

Débat chez les économistes pour expliquer cette stagnation séculaire :

- à cause de l'insuffisance de la demande et notamment de l'investissement (cf. Keynes et Hansen) : il n'existe pas de mécanisme permettant de recycler le stock élevé d'épargne mondiale dans l'investissement
 - pour d'autres (Summers) le surplus d'épargne est le signe que les individus consomment insuffisamment et principalement les ménages chinois
 - les libéraux mettent en avant des rigidités de l'offre notamment en matière de disponibilité des ressources naturelles
- La stagnation tout comme la pression/contrainte exercée sur la mondialisation serait due à des facteurs à la fois :
- structurels : recentrage de la Chine sur son marché intérieur, mais plus un souhait qu'une réalité (rôle fort des exportations), essoufflement de la dynamique des chaînes de valeur (ralentissement de la fragmentation des processus productifs), résurgence du protectionnisme via les BNT et les aides ciblées aux entreprises afin de baisser

leurs coûts de production, hausse des inégalités sociales et territoriales -à cause de l'essor même de la mondialisation dans les décennies précédentes et du ralentissement des délocalisations (du fait de la localisation des firmes à proximité des marchés = nearshoring et de l'augmentation des coûts de transport) et enfin altération écologique (CI => 20 % des émissions mondiales de gaz à effet de serre et perte de la biodiversité)

- conjoncturels : ralentissement de la croissance des PED émergents ou non, de plus en plus endettés par ailleurs (or les taux d'intérêt des prêts des PCI aux PED augmentent), impact < 0 de la guerre en Ukraine sur les chaînes de valeur (produits alimentaires, hydrocarbures, engrais) et tentions inflationnistes

Du coup on observe un changement d'attitude par rapport aux chaînes de valeur globales.

Celles-ci renvoient à la spécialisation verticale qui apparaît lorsque des pays possèdent des avantages comparatifs sur un segment ou un stade de fabrication d'un produit => cette spécialisation verticale ou DIPP suppose trois conditions (cf. Hummels) :

- *la production suit un processus séquentiel*

- *au moins deux pays participent au processus (17 pour la fabrication de la chaussure Nike)*

- *au moins un pays importe des consommations intermédiaires pour la production d'un bien dont une partie est exportée* : 60 % du commerce international est un commerce de produits intermédiaires/de composantes entre pays similaires → on assiste donc à une augmentation du contenu en importation des exportations

Les chaînes de valeur vont se développer avec l'internationalisation des firmes à partir des années 80 et vont être au cœur du paradigme de la mondialisation : pour Baldwin, après la première dissociation (lieu de production ≠ lieu de consommation) vient la seconde dissociation (fragmentation des lieux de production conformément à la courbe du sourire) La globalisation des chaînes de valeur est en fait concentrée sur un très petit nombre de pays qui restent les mêmes depuis 40 ans. 15 à 20 pays représentent la totalité des IDE entrants et sortants.

≠ mais avec la crise de la Covid, les chaînes de valeur globales deviennent plus vulnérables en raison des chocs sur l'offre (rupture d'approvisionnement) et sur la demande (confinement). A cela s'ajoutent d'autres problèmes :

- la spécialisation sur un segment de production entraîne une perte de compétence sur l'ensemble de la filière

- augmentation du risque géopolitique de dépendance vis-à-vis des fournisseurs → nécessité de redéployer les chaînes de valeur sur une base plus régionale (near/friend shoring), relocalisation stratégique (relocalisations sont en fait rares mais il y a bien rapprochement vers pays plus proches et partenaires)

- L'emploi dans le secteur tertiaire qui se développe suite à la désindustrialisation crée une perte de revenu ce qui se traduit aussi par une baisse de la demande et pourquoi pas aussi une stagnation séculière.

Quelques pays échappent cependant à ce phénomène. Japon, Corée du Sud, Allemagne car ont un capitalisme plus discipliné et moins internationalisé que des pays comme la France)

II. Théorie du CI – une vision d'ensemble

Pbtiques des théories du CI :

- Comment expliquer la composition du CI ? (fondement)
- Quels pays échangent quels produits ? (sens)
- Quels sont les effets du CI (termes de l'échange)

Théorie des gains du commerce : à partir du moment où il y a écart de prix au niveau international sur un bien alors il y a possibilité d'échange et de gain à l'échange.

Il y a gain à l'échange de deux types :

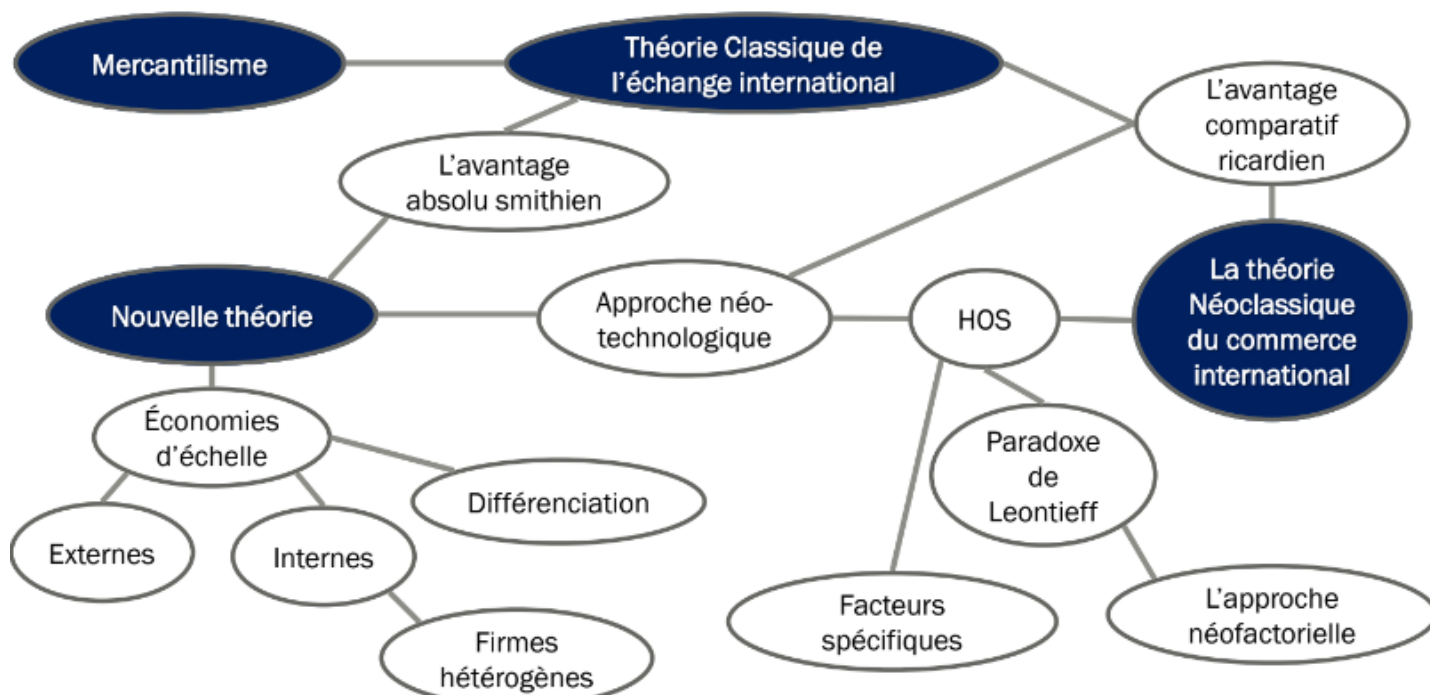
- Gain de **spécialisation** (celui qui affecte l'efficacité productive, le processus productif)- concept clé de la théorie du CI. C'est l'avantage comparatif qui nous explique la nature de la différence qui justifie la spécialisation. (de Ricardo à Melitz). On parle de théorie de la spécialisation ou de théorie des avantages comparatifs. Ici l'enjeu est de montrer qu'il y a un avantage aussi à l'importation. Ce ne sont pas uniquement les excédents commerciaux qui sont bénéfiques. Ricardo ne cherche pas à remettre en question le raisonnement de Smith mais simplement à dire qu'il existe aussi d'autres situations.

- **Gain de Libre-échange** (celui qui affecte le bien – être, les consommateurs)

La théorie de la spécialisation ou de l'avantage comparatif : explication de la nature ou de l'origine de la différence ou de l'écart entre $p_{domestique}$ et $p_{mondial}$

C'est l'avantage comparatif qui nous explique la nature de la différence qui justifie la spécialisation

- Théorie NC du CI – On part de la nation
- Nouvelle Théo du CI – on part des marchés
- Nouvelle nouvelle théorie du CI – on part des firmes



Rq : l'avantage absolu de Smith est un cas particulier de l'avantage comparatif de Ricardo

	Théorie traditionnelle		Nouvelle théorie du commerce	
Déterminants	Dotations factorielles relatives	Productivités relatives	Economies d'échelles externes	Economies d'échelle internes
Nature du commerce	Commerce interbranche		Commerce intra-branche	
			Différenciation verticale	Différenciation horizontale
Spécialisation	Selon les avantages comparatifs		Via des économies d'agglomération, l'effet de taille, l'entrée dans l'industrie	Le long du spectre de qualité
Coûts d'ajustement et effets redistributifs	Importantes (changements des prix des facteurs à l'intérieur des pays, transformation sectorielle)		Potentiellement importants	faibles

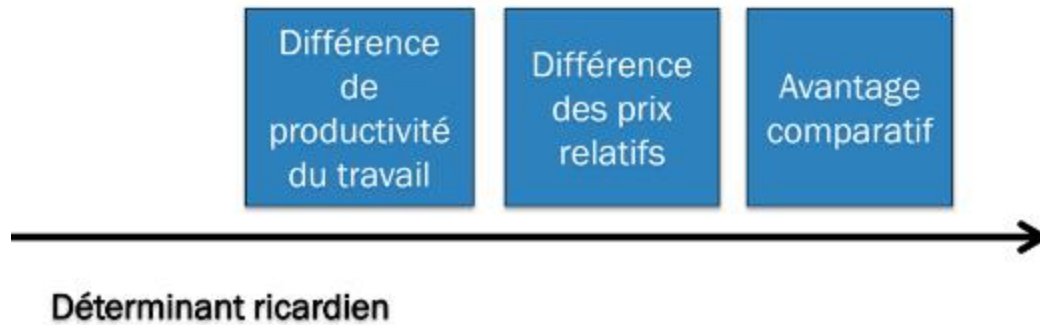
III. Les avantages comparatifs entre théorie et histoire

Trois paradigmes du commerce international :

- avantage comparatif en termes de productivité,
- avantage relatif factoriel,
- structures de marché,

dont découlent 2 explications du commerce international : l'avantage technologique et l'avantage compétitif des firmes.

A. La théorie moderne (classique et néoclassique) du commerce international



Théorie ricardienne – c'est la différence de productivité du travail (on pourrait dire PGF) **au niveau interne** qui détermine la spécialisation (ce n'est pas une comparaison au niveau international comme chez Smith). Comme Ricardo raisonne sans monnaie il doit raisonner sur les prix relatifs. Le pays se spécialise en fonction des coûts comparés les plus faibles ou de la productivité comparée la plus élevée mesurée en heures de travail. Les pays se spécialisent là où ils ont les coûts comparés les plus faibles ou les productivités relatives les plus fortes => le libre-échange permet alors de révéler les avantages comparatifs et de réaliser des gains (l'économie des ressources due à la spécialisation permet de se procurer à l'étranger les produits que l'on ne fait plus)

Aujourd'hui encore les patrons de FMN raisonnent ainsi, en termes de quantité de travail nécessaire à la production d'un bien et non en termes de prix de vente et de coûts de production. L'enjeu c'est donc la différence de productivité. Le libre échange sert donc juste à révéler ces avantages comparatifs. Mais peu importe ce que fait l'autre pays, je dois regarder au niveau interne ce en quoi je suis le plus productif afin de moins consommer d'heures de travail sur les productions où je suis moins productif. Le CI me permet d'acheter des biens que je ne peux pas produire à d'autres pays. Le gain vient donc des importations.

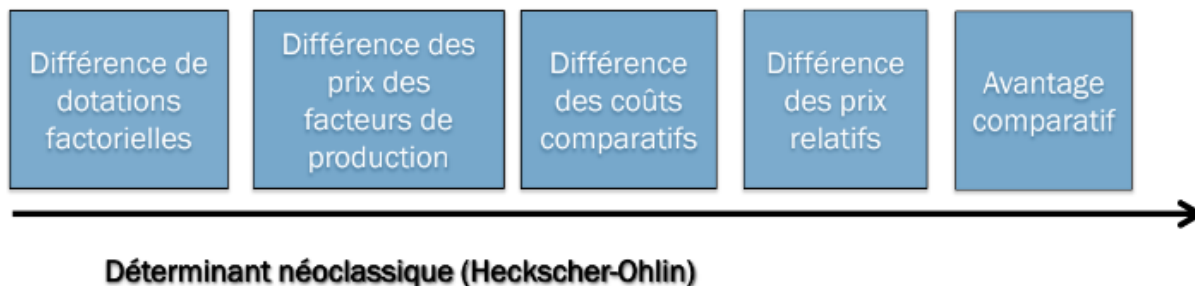
Helpman : La théorie ricardienne serait obsolète car ce ne sont plus des biens de consommation finale mais des consommations intermédiaires qui s'échangent. Cependant la théorie ricardienne semble pouvoir aussi s'appliquer à cette situation.

HO – Une théorie moderne du CI

La nation est un ensemble de facteurs de production et un ensemble de technologies mais ces dernières se diffusent par le biais des brevets. Les différences de productivité du modèle ricardien sont remplacées par des différences de dotation factorielle physique → c'est le rapport des quantités des deux facteurs qui compte et non la quantité absolue de chaque facteur : la Suisse est relativement plus abondante en capital que l'Inde malgré une quantité absolue de capital plus faible (car rapport quantité de K/quantité de L plus élevé). Un pays à forte dotation relative dans un facteur aura un avantage comparatif dans les produits intensifs dans ce facteur

La dotation physique est évaluée par le rapport **K/L (et non par la qté absolue en K et L)**

Ex : Si K/L est supérieur à K_1/L_1 alors l'éco nationale est **relativement** plus abondante en capital que l'économie étrangère (cette dernière est donc relativement plus abondante en travail)



Rq : on obtient une conclusion similaire en raisonnant sur la base des rémunérations relatives des facteurs (prix du travail/prix de capital) : si le rapport w/r est plus élevé dans un pays que dans un autre alors sa dotation relative en capital (K/L) sera plus forte. HO part du principe qu'il y a un coût d'usage du capital comme il y a un coût d'usage du travail (salaire donc w). Ainsi plus le rapport w/r est élevé plus la rémunération du travail est importante par rapport à la rémunération du capital (r). Si w/r est supérieur à w_1/r_1 l'économie nationale est relativement plus abondante en capital que l'économie étrangère.

Le CI aura alors un **effet redistributif sur la rémunération du travail et du capital au niveau mondial**. (Samuelson) mais le libre-échange favorise certains groupes sociaux, certains propriétaires de facteurs de production par rapport à d'autres (Stolper-Samuelson 1943- les propriétaires du facteur rare vont perdre en situation de LE alors que les autres vont y gagner)

Pour HOS

Dans un contexte de mondialisation (si pas de système de redistribution) la dotation en facteur travail augmentant dans les pays à forte croissance démographique, la rémunération du travail dans les pays occidentaux (moins dotés en travail et donc spécialisés différemment) est amenée systématiquement à baisser. La solution sera le PT. On doit s'orienter vers le travail qualifié car le PT étant biaisé il profite aux travailleurs qualifiés.

Cependant il n'y pas aujourd'hui, après 6 décennies de CI, d'égalisation du prix des facteurs au niveau mondial car tout le CI ne s'explique pas par la dotation factorielle. (ex du commerce intra branche entre pays industrialisés)

B. L'approche néo-technologique du commerce international (Hufbauer 1970)

L'avantage technologie dépend de la capacité d'un pays à investir dans des techniques de production innovantes et efficaces, de sa capacité à générer des innovations de produits et de procédés qui vont être à l'origine d'avantages comparatifs. C'est donc l'avantage technologique des nations qui structure les échanges internationaux. Plus la technologie va se banaliser plus elle se généralise et les avantages comparatifs se déplacent alors sur d'autres technologies. Ici il s'agit d'une vision dynamique et hiérarchisée de l'avantage comparatif dans laquelle les firmes jouent un rôle central.

POSNER et le commerce d'écart technologique (1961)

C'est l'écart technologique qui détermine l'organisation des flux commerciaux. Ce sont donc les pays qui investissent le plus en RD qui sont leaders au niveau international. Le commerce d'écart technologique est donc dû à un retard dans l'imitation (décalage de demande, décalage dans la fabrication des produits innovants)

Mais le monopole technologique n'est que temporaire et est donc contestable. Il peut alors y avoir déplacement de l'avantage comparatif (**G. Hufbauer**) Le fait que les pays du Sud concurrencent les pays occidentaux est le seul moyen d'inciter à l'innovation et donc à déplacer sur d'autres innovations l'avantage comparatif dans le pays initialement leader et non se contenter de voir se déplacer l'avantage comparatif dans le pays suiveur.

Exemple du Japon, économie d'imitation et non d'innovation qui a raté la révolution de l'Internet → une firme innovatrice détenant un monopole dans la production d'un bien nouveau génère des flux d'exportations à partir de son pays d'origine, tout le temps où aucun pays n'est en mesure d'établir un avantage comparatif (de salaire) dans la production de ce bien

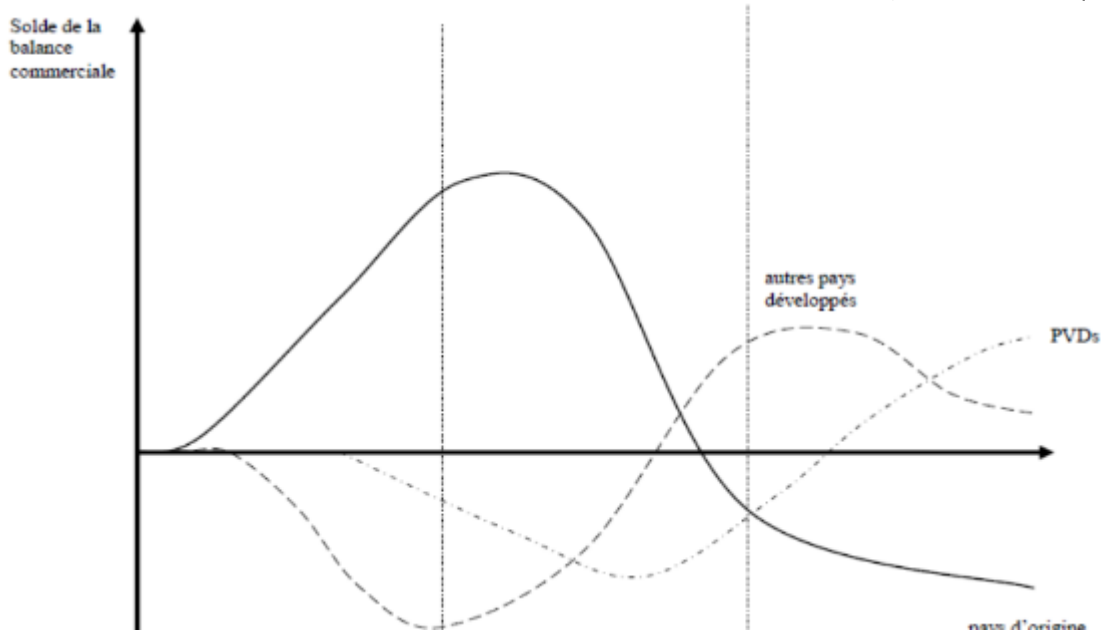
Théorie du cycle de vie international du produit de R. Vernon

Une part du CI s'explique par la dynamique du cycle de vie du produit (naissance croissance, maturité, déclin). Ainsi un PED peut être leader dans une produit grâce à des investissements massifs dans des secteurs tr-s spécifique. Cela permet malgré la dotation factorielle en capital d'être très bien doté en capital dans un secteur précis et de se faire

une place dans les échanges internationaux. Une fois que les pays imitateurs s'approprient les technologies, le pays leader doit délocaliser :

- Soit dans les PD avec lesquels je suis en concurrence dans le cadre d'une concurrence oligopolistique
- Soit dans les PED afin de réduire les coûts de production (mais souvent pas sur les derniers modèles afin de limiter l'imitation ou pour des pb de rentabilité)

Cette théorie relie les différentes étapes du cycle de vie (naissance, croissance, maturité et déclin) d'un produit - industriel à caractère innovant - à un certain état de la balance commerciale (excédentaire, équilibre ou déficitaire).



Le cycle de vie des produits induit une (dé)localisation des firmes innovatrices dans les pays développés rivaux du pays d'origine (dont la demande est proche ou similaire) ou dans les pays en développement (pour réduire les coûts de production) engendrant une DIT => le cycle de vie explique/engendre donc une hiérarchie internationale des avantages comparatifs qui sont fonction du degré de développement technologique des pays et du stade de maturité des produits.

C. La nouvelle théorie : le rôle des structures de marché

Alors que la théorie moderne du commerce international (Ricardo + HOS) insiste sur l'hétérogénéité des pays et l'échange de produits différents, la nouvelle théorie étudie les échanges de produits similaires entre pays similaires (échanges Nord-Nord ou Sud-Sud).

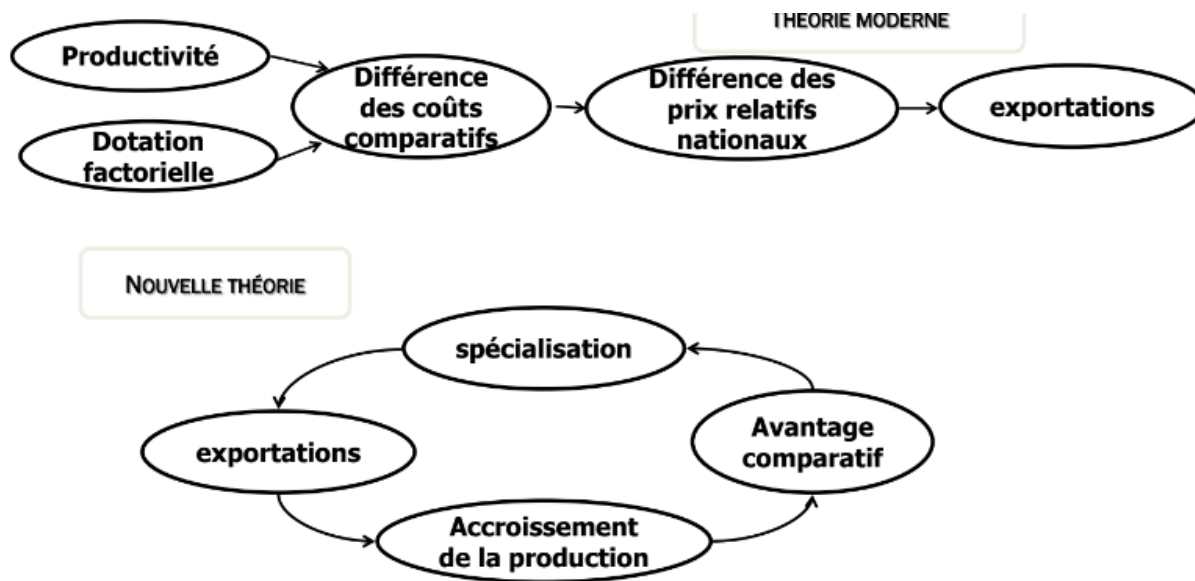
* article fondateur de Krugman (1979) qui étudie le commerce international en utilisant les apports de l'économie industrielle et de l'économie géographique et débouche sur un nouveau questionnement : pourquoi des pays similaires du point des coûts, des dotations factorielles et du niveau de développement technologique échangent-ils entre eux ? La réponse passe par la prise en compte des structures de marché qui à la fois exercent un impact sur la spécialisation et engendrent des gains à l'échange ; il s'agit de :

- l'existence de rendements d'échelles croissants et d'économies d'échelle (internes et externes)
- la différenciation des produits en qualité et en variété (concurrence monopolistique) due à la volonté des consommateurs d'avoir plus de choix et qui permet de prendre en compte les échanges de produits similaires (commerce intra branche)

=> conséquences :

- les structures de marché expliquent, avec la prise en compte de l'hétérogénéité des firmes (seules les firmes compétitives exportent), l'abandon de la concurrence pure et parfaite au profit de la concurrence imparfaite par la nouvelle théorie
- selon la nouvelle théorie, les avantages comparatifs et la spécialisation sont aléatoires ou indéterminés et apparaissent davantage comme la résultante que comme le préalable à l'échange international (qui révèle alors a

posteriori les avantages comparatifs des pays) = conception endogène de la spécialisation => d'où la causalité inversée par rapport aux théories traditionnelles du commerce international



- l'ouverture des marchés, en permettant leur intégration (et donc une hausse de leur taille), induit une augmentation du nombre de firmes et donc plus de variétés proposées ainsi qu'un accroissement de l'échelle de production, facteur de diminution des coûts moyens et donc des prix.

L'existence d'économies d'échelle externes (dans un des deux biens soit X_2 dont le coût relatif X_2/X_1 diminue à mesure qu'on augmente la quantité produite) engendre l'échange international sans que les pays aient des avantages comparatifs => le libre-échange est économiquement supérieur à une situation d'autarcie en raison des gains qu'en retirent les pays = **gain de spécialisation + gain d'échange** (baisse des prix pour les consommateurs) + (seulement pour le pays qui n'est pas spécialisé dans le bien à rendements croissants X_2) **gain de termes de l'échange** (cad \searrow du rapport prix d'exportation/prix d'importation).

Quelques considérations sur la spécialisation des pays :

- elle est déterminée par leur taille ainsi que par les préférences mondiales des consommateurs pour les deux biens → avantage aux grands pays grâce aux économies d'échelle
- elles sont symétriques (cad inversables) lorsque les deux pays sont similaires
- les spécialisations ne sont pas neutres : les économies d'échelle étant source de gains dynamiques, les pays se spécialisant dans des secteurs à déséconomies d'échelle seront perdants à long terme ; de plus les grands marchés sont privilégiés : \nearrow marché intérieur → \searrow coût moyen → avantage à l'exportation
- enfin les spécialisations et donc la structure et le sens de l'échange sont indéterminés : trois variables jouent sur la spécialisation des nations : **les accidents de l'histoire** (la guerre de sécession aux États-Unis entraîne l'industrialisation du pays), la **capacité de réaction des producteurs nationaux** (avantage au premier qui réagit et s'adapte aux conditions de l'échange) et **l'action des pouvoirs publics** (politique commerciale stratégique qui vise à favoriser la production interne dans tel ou tel secteur exemple d'Airbus) → cette spécialisation à la « pile ou face » perdue à cause des économies d'échelle qui peuvent être réalisées

* L'avantage compétitif des firmes (nouvelle nouvelle théorie du commerce international ou microéconomie de la mondialisation - Melitz 2003)

Hypothèses : les firmes sont hétérogènes en termes de productivité.

Cette hétérogénéité explique les différences de comportements à l'exportation. Une minorité de firmes participe en fait au CI et cela sur une minorité de produire. Comment expliquer que la grande majorité des firmes produise pour le marché domestique ? C'est le niveau de productivité qui explique le caractère exceptionnel de l'internationalisation des firmes (moins d'une sur 10 en Europe). La majorité se contentent de l'exportation et peu de la DIPP ou par externalisation)

C'est donc le niveau de productivité qui détermine la capacité exportatrice des firmes (ainsi que les modalités de leur internationalisation) et leur comportement face à l'accroissement de la concurrence induite par l'ouverture → on distingue trois cas engendrant une dynamique d'entrée et de sorties de l'industrie :

- entreprises à productivité égale à celle de la branche => elles se maintiennent tout en demeurant sur le marché intérieur
- entreprises à productivité inférieure à la productivité moyenne de la branche => disparition
- entreprises à productivité supérieure à la productivité moyenne => peuvent exporter et consolider leur position : \nearrow production → économies d'échelle → \searrow coût moyen → \searrow prix

Conséquences :

- l'ouverture provoque une réallocation des parts de marché au profit des entreprises les plus productives et au détriment des entreprises les moins performantes
- le gain à l'échange est lié à l'amélioration du bien-être (plus de variétés pour les consommateurs cf. Krugman) mais aussi à la reconfiguration des secteurs (moins d'entreprises mais plus productives) => augmentation de la productivité moyenne des secteurs et de l'économie nationale
- la spécialisation ne se détermine pas au niveau des pays mais au niveau des firmes : les exportations des pays sont composées des biens fabriqués par leurs entreprises les plus productives
- l'intégration au commerce international a un coût (connaissance du marché, transport etc.) d'où un effet de sélection des firmes : seules les plus productives et performantes d'entre elles peuvent supporter ce surcoût et exporter et, plus rarement encore, se multinationaliser (cas uniquement des entreprises superstars ayant atteint un seuil minimal de productivité)

L'ouverture au CI crée donc un choc concurrentiel pour les entreprises nationales qui sont alors soumises à la concurrence d'entreprises étrangères. Les moins performantes en termes de productivité (inférieure à la productivité moyenne) ne résisteront pas (perte de parts de marché et éviction du marché). Les plus productives gagnent des parts de marché et réalisent des éco d'échelle. Elles consolident leur position et grâce aux gains d'échelle et de productivité et peuvent baisser les prix. Là encore c'est l'ouverture au CI qui va révéler les plus performantes. Quelques firmes atteindront le seuil pour intervenir sur le marché mondial. Il n'y a que celles qui ont une productivité largement supérieure aux autres qui pourront intervenir sur les marchés internationaux, les « entreprises superstars » qui ont les moyens de financer les coûts qu'engendre l'exportation et la délocalisation.

* Conclusion : trois ensembles de théories du commerce international :

- 1) celles qui mettent en avant l'hétérogénéité entre les pays en termes de productivité, de dotations factorielles ou d'avance technologique
- 2) celles qui focalisent sur l'existence d'externalités au sein d'espaces homogènes, pécuniaires (liées à la demande et aux coûts), non pécuniaires (cad hors marché : soutien à la recherche-développement, subvention aux infrastructures) et en termes de concentration-agglomération (économies d'échelle externes)
- 3) celles qui se réfèrent à la concurrence imparfaite (rendements croissants et différenciation des produits)

IV. Pourquoi les pays négocient des accords commerciaux internationaux

- 1) pour échanger plus : création de trafics
- 2) effets de consommation : diminution des coûts de production, baisse du prix des importations, accroissement des variétés
- 3) effets productifs : accès à moindre coût aux composants de produits finis → hausse de la productivité des processus de production des firmes
- 4) effets sociaux : inégalités, déclassement de certains travailleurs, concurrence aux producteurs locaux → nécessite mis en œuvre d'une politique de compensation
- 5) effets environnementaux = effet d'échelle < 0 (\nearrow production => \nearrow émissions de GES) + effet de composition < 0 (liées aux spécialisations sectorielles intensives en hydrocarbures) et/ou > 0 (spécialisation dans l'économie verte et les activités à bas carbone) → donc effet indéterminé + effet technologique > 0 (progrès technique augmente l'efficacité énergétique)

6) effets de transparence (prévisibilité et stabilité puisque ratification par les traités) et effet accès aux marchés pour les investisseurs