

Les grandes questions d'économie et de finance internationales

Décoder l'actualité

Mathilde Lemoine – Philippe Madiès – Thierry Madiès

Préface de Lionel Fontagné

3^e édition



Les grandes questions d'économie et de finance internationales

OUVERTURES ◀▶ ÉCONOMIQUES

Les grandes questions d'économie et de finance internationales

Décoder l'actualité

Mathilde Lemoine – Philippe Madiès – Thierry Madiès

Préface de Lionel Fontagné

3^e édition

◆◆ ÉCONOMIQUES

OUVERTURES



de boeck
supérieur

Pour toute information sur notre fonds et les nouveautés dans votre domaine de spécialisation, consultez notre site web : **www.deboecksuperieur.com**

© De Boeck Supérieur s.a., 2016
Rue du Bosquet, 7 – 1348 Louvain-la-Neuve

3^e édition

Tous droits réservés pour tous pays.

Il est interdit, sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, de reproduire (notamment par photocopie) partiellement ou totalement le présent ouvrage, de le stocker dans une banque de données ou de le communiquer au public, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit.

Imprimé en Belgique

Dépôt légal :
Bibliothèque nationale, Paris : juillet 2016
Bibliothèque royale de Belgique, Bruxelles : 2016/13647/031

ISSN 2030-501X
ISBN 978-2-8073-0156-6

SOMMAIRE

Remerciements	7
Préface	9
Présentation de l'ouvrage	19
Chapitre 1 L'échange international : une source de croissance et de développement ?	23
Chapitre 2 Le rôle des firmes multinationales dans la nouvelle économie mondiale	129
Chapitre 3 L'Organisation mondiale du commerce : régulation ou libéralisation des échanges ?	187
Chapitre 4 Régionalisme commercial ou multilatéralisme ?	283
Chapitre 5 L'intégration européenne face à l'élargissement : quels enjeux ? ...	341
Chapitre 6 Globalisation financière : de la réalité d'un phénomène à ses vertus et dangers	475

REMERCIEMENTS

Nous sommes particulièrement reconnaissants à Lionel Fontagné, Professeur à l'Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne et conseiller scientifique au Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII), dont les travaux ont souvent inspiré nos réflexions, d'avoir bien voulu relire cette nouvelle édition et d'avoir accepté d'en rédiger la préface.

Plusieurs collègues nous ont permis d'enrichir certains chapitres de cet ouvrage. Nos remerciements vont en particulier à Céline Bonnefond (Université Grenoble Alpes), Richard Calvi (Université de Savoie), Patrice Fontaine (CNRS), Annick Valette (Université Grenoble Alpes). Nous remercions également Anne Madiès (Université Grenoble Alpes) qui nous a apporté son aide sur le chapitre portant sur les firmes multinationales ainsi que Mickael Melki et Simon Lapointe (Université de Fribourg, Suisse) qui ont bien voulu relire certains chapitres. Notre gratitude va aussi à Christophe Blot (OFCE) pour les précisions utiles qu'il nous a apportées sur la politique monétaire de la Banque centrale européenne. Enfin, nous remercions Mathilde Muñoz (ENS) pour son aide statistique.

PRÉFACE

La troisième édition des grandes questions d'économie et de finance internationales est publiée dans un contexte d'interrogation croissante de la société civile sur des questions complexes posées par la mondialisation. Quelle est la limite entre optimisation fiscale et évasion fiscale ? Comment financer les biens et services public dans un contexte où les bases imposables sont mobiles ? Quels sont les bénéfices et les risques attendus de la négociation d'accords commerciaux dépassant les droits de douane et s'intéressant aux réglementations, aux standards, voire aux modalités juridiques de règlement des contentieux entre Etats et entreprises ? Le ralentissement du commerce mondial reflète-t-il simplement l'atonie de la croissance mondiale ou doit-on y voir les prémices de la déglobalisation, de la prééminence des circuits courts, du local sur le global ?

Depuis la précédente édition, le paysage international a en effet profondément évolué, et la crise à laquelle a dû faire face l'économie mondiale n'explique qu'une partie de ces évolutions. La déformation de l'économie mondiale vers l'Asie, le ralentissement supposé ou réel du progrès technique, la dématérialisation croissante de la consommation, la disparition subite des rentes pétrolières, le rôle croissant de la société civile et des consommateurs avec le développement des réseaux sociaux, remettent en cause nombre de politiques, d'institutions, de régulations économiques, mais aussi d'analyses économiques de l'économie internationale.

En dépit du renouvellement des questions, la perception du rôle de l'économie internationale dans la genèse ou la transmission des crises reste une permanence des débats autour de l'économie mondiale. La mondialisation tend naturellement à amplifier les crises, à les diffuser, à défaut d'en être nécessairement l'origine. La tentation d'organiser un « cordon sanitaire » autour des économies nationales, de mettre du sable dans les rouages de la mondialisation pour freiner la transmission des chocs, d'ériger des barrières physiques à la mobilité des personnes, est une donc une tentation récurrente. La dramatique crise migratoire en Europe met en péril l'espace Schengen, la crise de la dette et les difficultés des institutions européennes suggèrent le Brexit, les taux d'intérêt nuls ou négatifs conduisent à questionner le mandat et les pratiques de la Banque Centrale Européenne. Le souci de donner un écho politique aux préoccupations des électeurs passe ainsi par la remise en cause de patientes constructions, entamées dès l'après-guerre faut-il le rappeler.

Au cœur de la perception anxiogène ainsi véhiculée de la mondialisation, l'idée selon laquelle la quantité de richesses disponible dans l'économie mondiale est donnée,

c'est-à-dire fixe. Dès lors les gains des uns seraient nécessairement les pertes des autres. Les migrations créeraient à proportion des chômeurs dans le pays d'accueil ; l'investissement à l'étranger serait nécessairement un substitut aux investissements dans l'économie nationale, la sortie de la Chine du moyen-âge appauvrirait nécessairement les Etats-Unis. Cette logique débouche sur un raisonnement fréquemment déroulé. Les exportations créeraient de la richesse et de l'emploi, les importations en détruiraient. L'investissement à l'étranger déplacerait l'activité nationale vers les pays de destination, l'investissement étranger dans l'économie d'accueil devrait être encouragé par des politiques d'attractivité. La capacité technologique croissante des pays émergents, leur dotation en capital humain, remettraient en cause le niveau de vie des pays avancés. L'émergence, qui conduit mécaniquement à une redistribution des parts de marché mondiales et qui attire les entreprises en quête de marchés, est alors perçue comme une menace.

En réalité, l'ouverture de nos économies pose des questions ne se limitant pas, loin s'en faut, aux effets de la concurrence Nord-Sud. Les économies européennes sont d'abord ouvertes sur d'autres économies européennes, et c'est bien une partie de leur difficulté macroéconomique en période d'ajustement suite à la crise de la dette ; leurs échanges croisés de biens s'expliquent difficilement par la théorie standard et la notion d'avantage comparatif. Les échanges croisés de biens appartenant à la même rubrique douanière (cosmétiques contre cosmétiques, automobiles contre automobiles, et non automobiles contre cosmétiques) sont plus importants au sein de l'Union européenne que dans les autres régions du monde. Au niveau mondial, une analyse systématique au niveau fin des produits montre que l'Allemagne (dans ses échanges avec la France), et la Belgique (avec les Pays-Bas) sont les économies les plus impliquées dans ce type d'échanges. Les pays proches, de taille voisine, à haut revenu et ayant formé des unions régionales échangent donc entre eux sur un mode original, procurant de la variété au consommateur, ainsi qu'au producteur s'agissant de ses fournitures et équipements.

Les effets de la concurrence sont donc ceux auxquels l'on peut penser en évoquant Renault face à Volkswagen : nous sommes ici très éloignés de la concurrence du Vietnam sur le marché européen de la chaussure. Les approches théoriques utiles pour rendre compte de la spécialisation européenne s'intéressent à la différenciation des produits, aux rendements croissants, aux structures de marché. Cela a tout d'abord inspiré la synthèse dite « Helpman-Krugman » au milieu des années 1980¹. Entre pays similaires, des échanges croisés de biens issus des mêmes branches ; entre pays différents, plutôt des échanges traditionnels liés à une spécialisation dans des branches différentes. Entre pays du Nord, l'échange procurerait des gains d'efficacité (rationalisation de la production, exploitation des rendements croissants), des gains de variété, enfin des gains pro-concurrentiels (cf. le Marché unique). Entre Nord et Sud, l'échange permettrait d'exploiter les différences de coût des facteurs et les différences de capacité technologique, à l'origine de gains de pouvoir d'achat substantiels ; mais les conséquences

1 Helpman E., Krugman P. (1985), *Market Structure and Foreign Trade, Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy*, The MIT Press.

en termes de distribution interne des revenus seraient plus élevées. Cette vision est aujourd'hui largement remise en cause.

Entre pays similaires, Fontagné *et al* (2006) d'une part, Greenaway *et al* (1995) d'autre part, montrent que les échanges croisés portent sur des biens appartenant certes à la même catégorie douanière, mais ayant un positionnement de gamme suffisamment éloigné pour que les prix en soient très différents². Il n'est donc pas certain que les effets distributifs de ce type d'échange soient aussi limités que ce que la synthèse Helpman-Krugman laisse penser : la qualité doit être produite, avec du travail qualifié, de la recherche, de l'organisation.

Deuxième écart par rapport à cette synthèse, la spécialisation sur des segments de la chaîne de valeur³. La Division Internationale du Travail procède désormais d'une exploitation poussée à son terme des différences d'avantage comparatif des pays, de même qu'une exploitation maximale des économies d'échelle, sous contrainte des coûts de transport. L'usine globale, conceptualisée par Grunwald et Flamm (1985)⁴ est aujourd'hui une réalité modifiant notre compréhension des effets de la mondialisation. Une première dimension du problème est statistique : si les biens franchissent les frontières plusieurs fois avant d'être consommés, il y a « double-comptabilisation » des flux. Ceci a pu contribuer à une élasticité élevée du commerce au revenu mondial pendant les années 90. De même, les soldes commerciaux bilatéraux observés sont trompeurs, puisque les produits importés par un pays peuvent contenir des exportations préalables (de composants) ou des importations intermédiaires de pays tiers. L'implication statistique est de recalculer le commerce en valeur ajoutée⁵. La deuxième dimension du problème concerne les impacts attendus sur le marché du travail. Avec le fractionnement des chaînes de valeur, et l'échange de biens intermédiaires qu'il suscite⁶, comme l'ont montré Feenstra et Hanson (1996)⁷, la demande de qualification apparaît au Nord comme au Sud et fait de la mondialisation une sorte de progrès technique biaisé contre les non-qualifiés. Les firmes du Nord remplacent des emplois non qualifiés par des emplois qualifiés, afin de développer les tâches d'organisation, de conception, de vérification, de gestion de la complexité. Le commerce international porte aujourd'hui sur des

2 Fontagné L., Freudenberg M., Gaulier G. (2006), « A Systematic Decomposition of World Trade into Horizontal and Vertical IT », *Review of World Economics*, 142(3) : 459-475. Voir également Greenaway D., Hine R., Milner C. (1995), « Vertical and Horizontal Intra-industry Trade : A Cross Industry Analysis for the United Kingdom », *The Economic Journal*, 105, (433), 1505-1518.

3 Helpman-Krugman en entrevoient certains fondements, mais non toutes les conséquences.

4 Grunwald, J., Flamm, K. (1985), *The Global Factory : Foreign Assembly in International Trade*, Brookings Institute, Cambridge, Massachusetts.

5 Johnson, R.C., Noguera, G., (2012), Accounting for intermediates: Production sharing and trade in value added, *JIE* 86(2): 224-236. Koopman, Robert, Zhi Wang, and Shang-Jin Wei. 2013. Tracing Value Added and Double Counting in Gross Exports., *American Economic Review* 104(2):459-494, proposent une décomposition plus complète.

6 Hummels D., Ishii J., Yi K. M. (2001), « The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade », *Journal of International Economics*, 75-96.

7 Feenstra, R.C., Hanson G.H. (1996), « Globalization, Outsourcing, and Wage Inequality », *American Economic Review*, 86, (2) : 240-45.

tâches, ce ne sont plus des biens qui sont échangés. Grossman et Rossi-Hansberg (2008)⁸ refondent la théorie du commerce international sur ce postulat et étudient l'impact de la baisse des coûts de délocalisation. Un effet de productivité non-intuitif apparaît, dont le facteur de production susceptible d'être délocalisé peut profiter.

Les études empiriques sur données détaillées observent des effets moins favorables. Les évolutions rapides de l'économie mondiale, combinées à la capacité technologique accrue d'exploiter ces nouvelles opportunités de différences de coûts, ont eu des conséquences sociales non négligeables. Il faut adopter une perspective différente de la simple distinction entre industries affectées ou non, voire entre qualifiés et non qualifiés pour en percevoir toute l'ampleur. La ligne de partage est « l'occupation » : est-elle répétitive ou non, simple ou complexe, implique-t-elle un face à face, etc. Indépendamment de l'industrie d'emploi, ce sont les occupations routinières et délocalisables qui ont été les victimes récentes de l'approfondissement de la mondialisation sous toutes ses formes. Si les économies ont globalement gagné à l'ouverture, les perdants sont désormais identifiés de façon certaine. Ebenstein et al. (2014)⁹ combinent des données de commerce et de délocalisation au niveau des industries avec des données individuelles sur les salariés américains, et montrent qu'une augmentation de 10 % de l'exposition de l'occupation exercée à la concurrence des importations entraîne une baisse de 3 % à 4 % de la rémunération des salariés occupant des tâches routinières. Au contraire, l'exposition internationale de l'industrie dans laquelle sont employés les salariés n'a pas eu d'effet significatif sur les salaires. Un autre mécanisme lié à la pression concurrentielle internationale, moins intuitif, est à l'œuvre : le déplacement du salarié vers d'autres occupations, en général les services, avec des pertes de salaires à deux chiffres sur la période 1984-2002 pour les salariés concernés. Être dans un secteur plus exposé que la médiane à la concurrence internationale augmente de 9 % la probabilité de descendre ainsi dans l'échelle sociale.

Les politiques publiques n'ont en général pas été construites pour sécuriser les parcours individuels, mais pour répondre à des chocs subis par les industries : c'est le sens d'un droit de douane sur les chaussures de sport ou d'une subvention à l'industrie automobile¹⁰. Les politiques économiques étant inaptes à traiter les inégalités primaires de revenu générées par la mondialisation, ou les inégalités en termes d'opportunité d'emploi, ce sera au mieux aux politiques de redistribution de corriger cet impact. La dimension politique de l'impact de la mondialisation rejoint ici la dimension économique. La tentation du « cordon sanitaire » déjà évoquée, masque alors le rejet de la redistribution chez certains gagnants de l'ouverture au grand large, et la perception fondée des perdants que les politiques publiques traditionnelles ne permettront pas de les compenser pleinement. Ce mécanisme a des déclinaisons politiques pouvant varier

8 Grossman G.M., Rossi-Hansberg E. (2008), « Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring », *American Economic Review*, 98(5): 1978-97.

9 Ebenstein A., Harrison A., McMillan M., and Phillips S. (2014), "Estimating the impact of trade and offshoring on American workers using the current population surveys", *The Review of Economics and Statistics*, 96(4): 581-595.

10 Le "modèle nordique" est généralement considéré comme le contre-exemple.

d'un pays à l'autre, mais dont l'orientation générale est désormais largement perceptible. Aux Etats-Unis, il est avéré que l'intégration commerciale croissante avec la Chine a eu deux effets. D'une part, le fait d'accorder à la Chine, en octobre 2000, des assurances en termes de droits de douanes futur a joué, dans les districts les plus exposés, en faveur des démocrates supposés plus enclins à la protection commerciale (Yi et al, 2016)¹¹. D'autre part l'augmentation des importations en provenance de Chine a contribué à la polarisation de l'échiquier politique. La comparaison des élections au Congrès en 2002 et 2010 montre que les mouvements les plus importants se sont produits dans les districts les plus exposés à la concurrence chinoise et se sont traduits, à l'intérieur des partis, par l'élection de représentants moins modérés (Autor et al., 2016)¹².

Le troisième écart est relatif à la prise en compte de l'hétérogénéité des firmes, thème ayant suscité un renouveau de la littérature depuis dix ans, dans la lignée de Melitz (2003)¹³. Ce que révèle l'ouverture des économies, c'est la distribution des performances des firmes. Un petit pourcentage de firmes, plus productives, plus grandes, exportent plus de produits, vers des marchés plus difficiles. Un pourcentage encore plus faible s'implante à l'étranger¹⁴. Celles qui le font commencent par répliquer leurs outils de production, avant de les spécialiser. On est loin de l'image d'un producteur représentatif à la Krugman. Le commerce international sélectionne les firmes les plus efficaces. Celles-ci sélectionnent au sein de leur portefeuille de produits ceux susceptibles de mieux résister à la concurrence étrangère. Elles modifient leurs techniques de production en introduisant le progrès technique. Enfin elles s'organisent globalement en optimisant le périmètre d'activité qu'elles internalisent.

Une autre façon d'aborder ce problème est de s'interroger sur les effets de la baisse des coûts au commerce qui peuvent être capturés avec ces nouvelles approches et qui ne l'étaient pas avec les approches traditionnelles. La réponse est liée à l'importance de la réponse « à la marge extensive du commerce », c'est-à-dire par création de nouveaux flux de commerce (par opposition à l'augmentation des flux existants – la marge intensive)¹⁵. Pourtant, contrairement à l'intuition et sous un certain nombre d'hypothèses restrictives, Arkolakis et al. (2012) montrent que deux statistiques agrégées suffisent pour évaluer les gains d'ouverture, et ceci pour une large classe de modèles intégrant, *ou non*, l'hétérogénéité des firmes¹⁶ : la part de la dépense nationale

11 Che Y., Lu YL., Pierce J.R., Schott P.K., Tao Z. (2016), "Does trade liberalization with China influence U.S. elections ?", NBER working paper 22178.

12 Autor D., Dorn D., Hanson G. and Majlesi K. (2016), "Importing political polarization? The electoral consequences of rising trade exposure". Mimeo, MIT.

13 Méltiz M. (2003), « The Impact of Trade on Intra-industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity », *Econometrica*, 71, (6) : 1695-1725. Voir aussi Jean S. (2002), « International Trade and Firms' Heterogeneity under Monopolistic Competition », *Open Economies Review*, (13), 3 : 291-311.

14 Helpman E., Méltiz M., Yeaple S. (2004), « Export Versus FDI With Heterogeneous Firms », *American Economic Review*, 94, (1) : 300-316.

15 On sait depuis Broda et Weinstein (2006) que ne pas prendre en compte cet effet de variété conduit à sous-estimer sensiblement les gains au commerce. Broda C., Weinstein D. (2006), Globalization and the gains from variety", *Quarterly Journal of Economics*, 121(2):541-85.

sur des biens domestiques en économie ouverte et l'élasticité des importations aux coûts variables du commerce. Pour une économie peu ouverte comme les Etats-Unis, les gains d'ouverture donnés par ce calcul sont limités, de l'ordre de 1,5 point de PIB au maximum. Rien de nouveau d'une certaine façon, sauf l'interprétation qui est donnée des statistiques que l'on utilise ?

Cela n'est pas certain, car le fractionnement des chaînes de valeur, et le mécanisme microéconomique lié à la sélection des firmes et aux gains de productivité sont absents de l'évaluation proposée par Arkolakis et al. (2012). Le premier mécanisme est réintroduit par Melitz et Redding (2014), en adoptant une logique où le commerce international de produits intermédiaires correspond à une approche séquentielle de production où de la valeur est ajoutée à chaque stade, et où le bien fini est non-échangeable¹⁷. Dans cette perspective de fractionnement de la chaîne de valeur, déjà présente chez Sanyal (1983)¹⁸, les gains s'enchaînent de stade en stade. Ce qui permet d'évaluer les gains de libre échange est alors, pour chaque stade, les statistiques utilisées de façon agrégée par Arkolakis et al. (2012). Un fractionnement de la chaîne de valeur (une augmentation du nombre de stades de production), ou une valeur très faible de la consommation intermédiaire domestique pour au moins l'un des stades, magnifient les gains au commerce. Les auteurs assimilent ces propriétés aux fractales. S'agissant des gains endogènes de productivité issus de la sélection des firmes, Melitz et Redding (2015) montrent que l'hétérogénéité des firmes compte et induit des gains de bien être plus importants¹⁹. Mais surtout, l'élasticité au commerce est en fait variable, dès lors que l'on abandonne les restrictions faites par Arkolakis et al. (2012) : elle dépend du niveau des coûts au commerce ce qui débouche sur une critique de Lucas – on ne peut évaluer l'impact sur le bien être d'un choc sur les coûts au commerce à partir d'une élasticité dépendant elle-même des coûts au commerce.

Cette discussion sur les gains de bien être à l'ouverture peut paraître théorique ; elle illustre toutefois combien décoder l'actualité dans les domaines de l'économie internationale est une gageure : évolution des approches théoriques, remise en cause de nombreux résultats empiriques, complexité des mécanismes sous-jacents, se combinent pour aboutir à des conclusions au final assez évolutives. Nous voyons dans cette grande mobilité des concepts et des résultats le produit d'une nécessité – l'économie internationale subit de profondes mutations – et d'un parti-pris méthodologique heureux : la connaissance avance rapidement dans ce domaine parce que les économistes n'hésitent pas à remettre en cause certitudes et résultats. On est donc à l'exact opposé des critiques faites par le mouvement altermondialiste voyant dans l'économie internationale, en tant

16 Arkolakis C., Costinot A., Rodriguez-Clare A. (2012), "New trade models, same old gains?", *American Economic Review*, 102(1): 94-130.

17 Melitz M., Redding S. (2014) « Missing Gains from Trade ? », *American Economic Review*, 104(5): 317-321.

18 Sanyal, K. K., (1983), "Vertical specialization in a Ricardian model with a continuum of stages of production", *Economica*, 50(197).

19 Melitz M., Redding S. (2015) « New Trade Models, New Welfare Implications », *American Economic Review*, 105(3): 1105-1146.

que discipline, avant tout l’habillage mathématique d’une idéologie libérale. L’ouvrage de Mathilde Lemoine, et de Philippe et Thierry Madiès participe de cette volonté d’éclairage, ouverte à la nouveauté. Il ne vise à remplacer ni les grandes synthèses, ni les manuels utilisés en Licence (le Krugman – Obstfeld – Melitz dispose d’un leadership²⁰ seulement contesté par le Mayer et Mucchielli²¹ en langue française). Il les complète, en proposant au lecteur soucieux de mieux comprendre l’économie internationale une analyse détaillée, fondée sur les faits, présentant ce qui est indispensable des théories.

L’ouvrage a été augmenté pour donner les clés d’analyse de ces nouvelles questions. De nombreux ajouts ont ainsi été faits. La question du solde commercial en valeur ajoutée, le ralentissement du commerce international et le protectionnisme pendant la crise sont analysés dans le chapitre 1. Le chapitre 2 fait écho à Melitz et aborde la question du « reshoring ». Le chapitre sur l’OMC prend en compte le changement de paradigme : le multilatéral tel qu’imaginé à Doha ne correspond plus à la réalité de l’économie mondiale et va devoir se recentrer sur d’autres objectifs. Le chapitre 3 fait une incursion dans la géographie de l’économie internationale en nous rappelant que les phénomènes d’intégration régionale peuvent être endogènes. Et surtout, ce chapitre évoque les méga-deals, comme le TPP et le TTIP. Le chapitre 5 ne manquait pas de sujets complexes à introduire : la gouvernance de la zone euro a profondément évolué sous la pression de l’urgence et la Grèce est toujours dans la zone euro. Les politiques non conventionnelles de la BCE, les contributions nettes aux budgets européens, la concurrence fiscale et le Brexit ont été intégrés.

Le premier chapitre s’intéresse à l’échange international, en tant que source de croissance et de développement. Il s’agit d’une question constitutive du corpus théorique de l’économie internationale. L’historique de la mondialisation proposé ici a le mérite de rappeler qu’il s’agit d’un choix politique, et pas simplement du résultat d’une évolution technique comme la baisse des coûts de transaction ; en ce sens la mondialisation est réversible, et cette réalité jette un éclairage particulier sur les difficultés croissantes à aboutir dans les cycles de négociation multilatéraux, sur le questionnement croissant quant à la légitimité de l’Organisation Mondiale du Commerce (OMC), ou encore sur la résurgence du discours protectionniste dans plusieurs pays développés. Les deux catégories de déterminants des échanges identifiés par la synthèse Helpman-Krugman sont ensuite présentés : l’échange est soit l’occasion de « repousser le mur de la rareté », soit celle de réaliser des économies d’échelle, de gagner en diversité des produits, de gagner des parts de marché. On notera avec intérêt que le débat sur les délocalisations initié par le prix Nobel Paul Samuelson, procédant d’une relecture des résultats classiques et à l’origine d’une vive controverse dans la profession, est présenté ici. Plus fondamentalement, la question de la relation entre ouverture et croissance est traitée de façon précise : au final, et en dépit de problèmes de causalité importants dans les ana-

20 Krugman P., Melitz M., Obstfeld M. (2015), *Économie internationale*, Pearson.

21 Mayer T., Mucchielli J.-L. (2005), *Économie internationale*, Dalloz, Hypercours.

lyses statistiques, il apparaît que l'ouverture catalyse les forces de la croissance, à savoir l'investissement, l'éducation, la qualité des institutions. La controverse sur les pays « globalisateurs » (la croissance a été dans certains cas initiée par une forme de protectionnisme éducateur) est utilement rappelée dans un encadré ; il est toutefois peu probable que ce type d'expérience soit reproductible. Enfin, la question des inégalités dans le monde, et à l'intérieur des pays, est étudiée : la réduction des inégalités internationales est liée à la seule émergence de la Chine. La distribution mondiale des revenus devient bi-modale, avec les « parvenus » de la mondialisation – les pays émergents – s'opposant aux « laissés pour compte » – les pays les moins avancés. Cette ligne de partage structure d'ailleurs aujourd'hui les négociations commerciales internationales, se substituant à la traditionnelle catégorie des « pays en développement ».

Le deuxième chapitre s'intéresse aux firmes multinationales, acteur majeur de la mondialisation, est-il besoin d'y insister. Une question importante est : pourquoi des firmes multinationales ? À l'évidence, il ne s'agit pas d'un problème de mobilité internationale des capitaux, car sinon, comment expliquer que des firmes locales, dans les pays étrangers, n'exploitent pas elles-mêmes les opportunités d'investissements en s'appuyant sur les marchés internationaux de capitaux ? Il faut donc qu'il y ait autre chose pour qu'une multinationale apparaisse ; il faut qu'elle dispose d'avantages spécifiques et que l'exploitation de ces avantages passe par l'implantation à l'étranger, plutôt que par l'exportation. Mais les firmes ne se contentent pas de répliquer leurs implantations à l'étranger pour se rapprocher de la demande : on l'a dit, elles se réorganisent sur un mode global. La division internationale des processus productifs est explicitée dans ce chapitre, ainsi que celle des échanges intra-groupe.

Le chapitre 3 s'intéresse à l'OMC et plus généralement aux questions de protectionnisme. On y trouve l'analyse classique des droits de douane et des quotas, intégrant les effets de tarif optimal bien connus : les États-Unis font baisser les prix mondiaux en se protégeant, ce qui limite pour eux le coût de la protection en le reportant sur leurs partenaires. Même chose pour l'Europe. Cette analyse traditionnelle est complétée par la question des politiques commerciales stratégiques. Le chapitre pose ensuite la question de la mission de l'OMC : libéralisation, régulation des échanges mondiaux ou élaboration des règles commerciales. Faute de bien percevoir son rôle, la contestation de cette institution multilatérale monte en puissance. Et un échec sur sa fonction de libéralisation, en cas d'enlisement définitif du Cycle de Doha, pourrait fort bien réduire la crédibilité de l'OMC sur la régulation des échanges mondiaux, avec un coût très élevé pour la communauté internationale : imaginons un match de football sans arbitre. Les différentes pommes de discorde sont enfin examinées, dossier du coton compris. Le problème de l'obsolescence du Programme de Doha, compte tenu de la place des émergents et de la fragmentation des chaînes de valeur, est aussi posé.

Le chapitre 4 traite des questions de libéralisation commerciale, en examinant l'opposition (ou la complémentarité ?) entre régionalisme et multilatéralisme. Existe-t-il des zones naturelles d'échange, ou les blocs constituent-ils autant de « forteresses » ?

Ce questionnement est l'occasion de présenter le modèle de gravité, outil très largement mobilisé dans les travaux d'économie internationale, qu'il s'agisse du commerce, des flux de capitaux ou encore des migrations. De même, le phénomène des effets frontière, reflétant l'incomplétude du Marché unique, est examiné de façon détaillée. Nous revenons plus bas sur les conséquences très vastes de cette permanence des coûts de transaction, qui reste un « puzzle » pour les internationalistes.

Le chapitre 5 aborde la question de l'intégration européenne. Il s'agit d'un chapitre très en phase avec les développements récents à la fois du débat (la directive Bolkenstein) et des techniques d'analyse (l'économie géographique). Le développement des échanges intra-branche, cohérent avec la proximité et le niveau de vie des pays concernés, se retrouve aussi dans le cas de l'élargissement. Mais l'intégration économique pose plus fondamentalement la question de la localisation des activités dans ce grand espace intégré que constitue le Marché unique. Ces questions sont abordées par la nouvelle géographie économique et son modèle « cœur-périphérie » : l'intégration économique renforce-t-elle les phénomènes de polarisation spatiale des activités ? L'introduction de la monnaie unique, en réduisant les coûts de transaction, est-elle de nature à renforcer ces phénomènes ? La zone euro est-elle une zone monétaire optimale ? Comment apprécier la politique monétaire de la Banque Centrale Européenne et les objectifs qui la guident ? Quelle est la place du budget européen dans ce contexte, quels objectifs lui assigner et doit-on craindre la concurrence fiscale entre États-membres ?

Le chapitre 6 s'intéresse enfin à la globalisation financière. L'intégration financière pose d'abord un problème de mesure : doit-on se limiter à constater l'importance croissante des transactions financières ? Ou au contraire retenir la permanence des écarts à la Loi du Prix Unique ou encore le lien persistant entre investissement et épargne dans chaque pays ? Selon le choix fait, on pourra conclure à une plus ou moins grande globalisation financière. L'importance des mouvements spéculatifs et la thèse d'une spéculation déstabilisante ont suggéré d'introduire un peu de sable dans les rouages. La Taxe Tobin, chère aux altermondialistes est donc examinée ainsi que la réforme de la réglementation internationale des banques (« Bâle 3 ») consécutive à la crise bancaire récente dans les pays développés. Mais surtout, la prévision des attaques spéculatives à partir d'indicateurs avancés, et le rôle du FMI dans la gestion des crises financières, qui ne se limitent plus aux pays émergents, retiendront l'attention du lecteur, tant il est vrai que les crises financières récentes ont jeté un doute sur les vertus de la globalisation financière.

Au final, en dépit de la couverture très large du sujet, peut-on trouver une question d'économie internationale insuffisamment présente dans cet ouvrage ? Cela est inévitable. Et chaque lecteur pourra être incité à aller chercher des lectures complémentaires sur tel ou tel sujet. Evoquons simplement deux tendances de fond qui pourront guider les choix d'extension que devront faire Mathilde Lemoine, Philippe et Thierry Madiès pour la quatrième édition.

Les obstacles au commerce sont aujourd'hui avant tout des obstacles « derrière la frontière ». Il s'agit de réglementations, et ceci sera d'autant plus vrai que les négociateurs essaieront d'avancer sur le domaine des services. Qu'il s'agisse de crevettes surgelées ou de services d'assurance, des problèmes d'information du consommateur se posent au niveau international. Le produit est-il sain ? L'assureur respecte-t-il les règles élémentaires de la profession ? Les études empiriques montrent que pour un certain nombre de cas, les réglementations résolvent le problème d'information et facilitent les échanges. Mais les différences de réglementation, ou leur caractère excessivement contraignant sont des obstacles aux échanges, souvent beaucoup plus restrictifs que ne peuvent l'être des droits de douane. Comment négocie-t-on sur des règles ? Quels sont les variations de bien être associées (on ne parle plus nécessairement de gains) ? La reconnaissance mutuelle est-elle préférable à l'harmonisation ? Doit-on s'aligner sur des standards internationaux ou privilégier des ensembles de règles reflétant mieux les préférences collectives ? Les standards privés, notamment dans la grande distribution, peuvent-ils être un substitut à la force réglementaire et normalisatrice publique ?

Les Organisations Non Gouvernementales jouent un rôle croissant dans la surveillance des pratiques sociales, fiscales ou environnementales des entreprises. La Responsabilité Sociale de l'Entreprise devient un élément de compétitivité, et il y a là un puissant levier d'inflexion de la trajectoire de l'économie mondiale. Les conditions de travail dans les pays pauvres ont historiquement été le point d'entrée des ONG et donc des consommateurs dans ce rôle de surveillance. Une littérature en rapide développement montre que les entreprises multinationales sont très sensibles à cette pression. Par ricochet, même leurs sous-traitants domestiques, voire même les entreprises tournées seulement vers le marché domestique sont sensibles à une pression relayée par des ONG locales appuyées par les ONG internationales.

L'économie internationale, en tant que champ scientifique, s'intéresse donc aujourd'hui aussi aux règles, aux réseaux sociaux, à la communication des firmes, à l'impact du commerce sur les élections.

Lionel FONTAGNÉ

Professeur d'économie à l'Université de Paris I Panthéon Sorbonne
et à l'Ecole d'Economie de Paris

Conseiller scientifique au Centre d'Études Prospectives et d'Informations
Internationales (CEPII) après en avoir été son Directeur

PRÉSENTATION DE L'OUVRAGE

Cet ouvrage a pour objet de présenter une grille d'analyse permettant de comprendre les principaux thèmes d'actualité liés à l'économie internationale. Il n'est pas un manuel au sens strict et encore moins une juxtaposition de fiches thématiques ! Il a pour ambition de fournir au lecteur les concepts et les résultats les plus récents de l'analyse économique en les confrontant systématiquement aux faits. L'accent est mis sur les méthodes de vérification empirique trop souvent oubliées dans les manuels. Le lecteur doit en effet savoir si le débat est tranché au sein de la communauté scientifique ou si, au contraire, il reste ouvert. Ceci est le seul moyen d'éviter les discours approximatifs ou idéologiques. Cette troisième édition va bien au-delà d'une simple mise à jour. La crise qui frappe l'économie mondiale depuis 2007 a continué d'engendrer des mutations et des évolutions qu'il convient d'analyser et d'intégrer dans cet ouvrage. Il est en effet difficile d'appréhender les grandes questions d'économie et de finance internationales sans tenir compte des changements profonds de la gouvernance européenne suite à la crise souveraine, sans intégrer l'ampleur et les conséquences des politiques monétaires non conventionnelles, sans appréhender l'effet de la modification des processus de production à travers le monde sur le commerce mondial, sans observer la place prise par les pays émergents et le commerce Sud-Sud ou encore sans traiter des « méga-accords commerciaux régionaux » et des négociations portant sur la climat.

Le livre s'articule autour de six grands chapitres qui se font écho tant la mondialisation est un phénomène pluriforme. La préface très détaillée de Lionel Fontagné met en exergue les enseignements que le lecteur peut tirer de chacun des chapitres de cet ouvrage. Le premier chapitre est conçu comme une « boîte à outils » qui donne les clés des chapitres suivants – plus thématiques. Il aborde deux thèmes importants que sont les déterminants de l'échange international et les effets de l'ouverture internationale sur les inégalités internationales (entre pays) mais aussi internes (aux pays). Par ailleurs, il analyse les grandes évolutions du commerce mondial du XIX^e siècle à nos jours. Le deuxième chapitre s'intéresse aux entreprises multinationales dont le poids dans le commerce mondial s'est fortement accru en intégrant la question des délocalisations et des relocalisations et de leurs effets sur l'emploi dans les pays industrialisés. Le troisième chapitre analyse les conséquences du protectionnisme et aussi l'apport de l'Organisation mondiale du Commerce (OMC). L'accent est mis sur le cycle de négociation en cours, le

Programme de Doha. Les effets attendus en termes de bien-être et de croissance économique des négociations menées dans ce cadre sont détaillés. Cette nouvelle édition précise les accords obtenus récemment et explique les raisons pour lesquelles les États membres de l'OMC ne parviennent pas à un accord global. Les négociations multilatérales se sont accompagnées dès la fin des années 1980 d'une montée en puissance d'un « nouveau régionalisme commercial ». C'est l'objet du quatrième chapitre que d'étudier les « liens » qu'entretiennent le multilatéralisme et le régionalisme commercial (opposition ou au contraire complémentarité). Des développements sont consacrés aux « méga-accords commerciaux régionaux ». Le cinquième chapitre constitue en quelque sorte le prolongement naturel du chapitre précédent car le processus d'intégration européen constitue finalement le projet le plus abouti d'intégration régionale. Parmi les nouveautés introduites dans ce chapitre, on notera les développements consacrés à la crise souveraine et aux réformes profondes de la gouvernance européenne qui ont suivi. Le dernier chapitre dépasse le cadre de l'intégration monétaire et financière européenne pour s'intéresser à la globalisation financière internationale. L'accent est mis sur certaines « énigmes » de l'économie financière internationale. L'étude des gains à attendre de la globalisation financière est confrontée aux coûts qu'elle engendre en termes d'instabilité financière aux pays développés ou en développement. Les mécanismes de transmission des crises financières internationales sont abordés à travers les crises financières qui ont frappé les pays émergents au cours des années 1990, et plus récemment à travers la crise financière qui a frappé les pays développés à partir de 2007. Une analyse de la réforme du système financier international est proposée en mettant en exergue le contrôle des mouvements de capitaux et la réglementation bancaire internationale. La question du rôle des institutions internationales comme le Fonds Monétaire International et leurs évolutions sont aussi examinées.

Les chapitres de cet ouvrage permettent de couvrir le champ de l'économie internationale de la façon la plus complète possible.

- L'échange international : une source de croissance économique et de développement ?
- Le rôle des multinationales dans la nouvelle économie mondiale.
- L'organisation mondiale du commerce : régulation ou libéralisation des échanges ?
- Régionalisme commercial ou multilatéralisme ?
- L'intégration européenne face à l'élargissement et à la crise économique et financière actuelle : quels enjeux ?
- La globalisation financière et l'instabilité financière

Public concerné

Cet ouvrage s'adresse à des lecteurs très différents en offrant plusieurs niveaux de lecture :

- Le premier niveau de lecture concerne les étudiants de premier cycle universitaire, les étudiants préparant les concours d'entrée aux grandes écoles de commerce (HEC, ESSEC, ESCP, etc.), les élèves des Instituts d'Études Politiques ainsi que tous ceux qui préparent les concours administratifs du cadre A de la fonction publique française.
- Le deuxième niveau de lecture concerne les étudiants des universités plus avancés et ceux qui préparent les concours d'entrée dans les ENS ainsi que les candidats aux concours de recrutement des futurs enseignants (Agrégation, CAPES et CAPET). L'ouvrage est par exemple particulièrement adapté aux épreuves orales car il fournit au candidat à la fois des éléments théoriques mais aussi empiriques et institutionnels (ces deux derniers éléments constituant souvent une faiblesse des candidats au concours).
- Ceux qui sont intéressés par les questions d'actualité internationale mais qui ne sont plus étudiants trouveront également de quoi satisfaire leur curiosité et leur besoin d'aller plus loin.

Organisation d'un chapitre et mise en œuvre d'un double niveau de lecture

- Les étudiants trouveront dans chacun des chapitres un nombre important de concepts et de mécanismes économiques. Chacun des thèmes traités est un prétexte pour introduire des éléments de cours. Un ensemble de mots-clés figure au début de chaque chapitre, indiquant la diversité des sujets traités.
- Chaque chapitre fait l'objet d'un plan qui peut servir de trame à un exposé oral, voire à une dissertation. L'intitulé des titres de section permet au lecteur de dégager rapidement les grandes idées développées dans la section.
- Un premier type d'encadrés figure dans le texte, dont l'objet est d'apporter des éléments théoriques essentiels pour les étudiants ne disposant pas des prérequis nécessaires.
- Un deuxième type d'encadrés figure aussi dans le texte et concerne les étudiants plus avancés. Il s'agit généralement de modèles plus techniques ou de méthodes empiriques.
- Figurent pour terminer, à la fin de chaque chapitre, des ouvrages ou articles de référence et un résumé.

1

L'ÉCHANGE INTERNATIONAL : UNE SOURCE DE CROISSANCE ET DE DÉVELOPPEMENT ?

1.1	Panorama des échanges mondiaux	26
1.2	Les raisons de l'échange international	68
1.3	L'impact du commerce international sur la croissance et sur les inégalités	97

DÉBATS D'ACTUALITÉ

- La mondialisation des économies : un enrichissement ou un appauvrissement ?
- La Chine et les autres pays émergents sont-ils devenus les principaux acteurs des échanges mondiaux ?
- Sommes-nous entrés dans une nouvelle phase de la mondialisation ?
- Pourquoi échanger ?
- Les ressources naturelles influencent-elles encore le commerce ?
- La recherche d'économies d'échelle et la différenciation des produits contribuent-elles à l'intégration des économies ?
- La différenciation des produits : seule stratégie gagnante ?
- La compétitivité : un nouvel eldorado ?
- La mondialisation entraîne-t-elle de nouvelles inégalités ?
- Le commerce international permet-il de réduire la pauvreté ?

MOTS CLÉS

Première et deuxième mondialisations, statistiques des échanges, Chine, pays émergents, commerce Sud-Sud, chaînes de valeur, balance des paiements, taux de change, avantages absolus, avantages comparatifs, compétitivité, rendements décroissants, économies d'échelle internes et externes, différenciation des produits, commerce intra-branche, concurrence monopolistique, inégalités entre pays, inégalités salariales.

INTRODUCTION

Depuis les années 1980, la mondialisation connaît une accélération. De plus en plus de pays participent aux échanges mondiaux. Le nombre de membres à l'OMC n'a cessé de croître pour atteindre 162 membres fin 2015. C'est le résultat d'une poursuite de la réduction des droits de douane, de la diminution des distances grâce au progrès technique. De plus, le développement des échanges de biens se double d'une mondialisation des investissements. Les investissements directs étrangers comme les investissements de portefeuille ont considérablement augmenté, leur matérialisation la plus visible étant le développement des multinationales et des capitalisations boursières. Cette accélération du processus s'est traduite par une intégration plus importante des économies.

Cette intégration des économies a engendré une remise en cause des positions acquises et une redéfinition des rapports commerciaux. Les États-Unis comme l'Europe ont développé leurs échanges avec l'Asie, ce qui n'a pas manqué de rendre plus visible

la redistribution et la modification de la répartition des richesses qu'implique l'ouverture. Le processus s'est accéléré avec l'entrée de la Chine à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en 2001 et la montée en puissance des grands émergents dans le commerce mondial. Mais depuis la crise, le commerce régional asiatique s'est aussi considérablement accru pour représenter 17 % du commerce mondial. En conséquence, la mondialisation est désormais un enjeu domestique. C'est d'ailleurs son impact sur les équilibres intérieurs des économies, en particulier développées, qui suscite de grandes inquiétudes. L'échange peut alors être appréhendé comme un jeu à somme nulle : en modifiant l'allocation des ressources, il prend aux uns pour donner aux autres. C'est aujourd'hui ce qui est reproché au commerce mondial.

Pourtant, les échanges mondiaux résultent d'une demande des citoyens qui en attendent des gains. Économiquement, l'échange a lieu car il permet d'obtenir ce que l'on n'a pas. La supériorité de la valeur attribuée à la chose acquise par rapport à celle de la valeur cédée est essentielle à l'échange car elle en est l'unique motif. Dans ses « réflexions », Turgot explique l'échange par le besoin réciproque : « dans cette convention, il est naturel que chacun désire recevoir le plus qu'il peut et de donner le moins qu'il peut. Et tous deux, étant également maîtres de ce qu'ils ont à donner dans l'échange, c'est à chacun d'entre eux à balancer l'attachement qu'il a pour la denrée qu'il donne avec le désir qu'il a de la denrée qu'il veut recevoir, et à fixer en conséquence la quantité de chacune des choses » (*Œuvres*, II, p. 552).

L'échange international est un moyen de créer un intérêt à éviter la guerre, comme l'écrivait Montesquieu (*De l'esprit des lois*, 1758) « L'effet naturel du commerce est de porter la paix ».

C'est aussi une façon de repousser le mur de la rareté, c'est-à-dire d'obtenir plus que ce qu'un pays peut produire, compte tenu de ses facteurs de production. Smith en réponse aux mercantilistes va montrer que le commerce extérieur est avantageux parce qu'il permet d'obtenir des marchandises qui satisfont mieux aux besoins et augmente les satisfactions, en échange de marchandises pour lesquelles la demande est faible. Pour cet auteur, le commerce extérieur tire son utilité de sa contribution à la division du travail. En élargissant les marchés, il permet une division plus poussée des activités et par conséquent une augmentation de la productivité. Cette analyse fondamentale va être formalisée par Ricardo qui s'appuya sur les travaux de Mill. Lorsque nous développerons cette démonstration des gains procurés par le commerce grâce à la spécialisation, il faut avoir en tête l'époque à laquelle elle a été écrite. En effet, l'économie de la fin du XVIII^e et du début du XIX^e était une économie majoritairement agricole, caractérisée par des rendements décroissants. La terre s'appauvrit au fur et à mesure qu'elle est exploitée. Ce processus inéluctable peut être retardé par la spécialisation qui permet une meilleure utilisation des facteurs de production. Le « mur de la rareté » est repoussé. Comme nous le verrons, cette théorie a été sans cesse approfondie et complétée par les avancées de la recherche. Néanmoins, les vérifications empiriques sont souvent décevantes et une partie des flux commerciaux ne peut pas être expliquée par les avantages comparatifs des nations. Dès lors, de nouvelles théories du commerce

international vont apparaître. Elles vont lever peu à peu les hypothèses restrictives des modèles de spécialisation et montrer que l'échange résulte des rendements croissants, de la différenciation des produits ou encore de la technologie.

Dans la réalité, les échanges internationaux résultent de ces multiples déterminants. Il est donc inexact tant du point de vue théorique que du point de vue explicatif de vouloir continuer à les opposer. C'est en associant le pouvoir explicatif des différentes théories que nous pouvons comprendre les motivations des échanges internationaux. C'est l'objet de ce premier chapitre. Nous commencerons par dresser un panorama des échanges mondiaux (1). Nous analyserons l'évolution actuelle du commerce mondial après avoir rapidement rappelé l'existence d'une « première mondialisation ». La mondialisation actuelle se caractérise notamment par le renforcement du poids des pays émergents comme acteurs incontournables des échanges mondiaux et par l'importance des échanges intra-branches et intra-groupes. Les pays développés se spécialisent dans des créneaux spécifiques afin de bénéficier d'économies d'échelle. À côté des échanges intrabranches résultant de la différenciation des produits, il existe désormais des échanges intra-produits qui résultent de la division verticale du travail. Mais la fragmentation du processus de production semble avoir atteint un palier. Ce panorama permettra donc de mieux appréhender les limites des théories traditionnelles du commerce international exposées dans la deuxième partie de ce chapitre (2) et le pouvoir explicatif des nouvelles théories du commerce international. Afin de garder en tête l'importance des évolutions théoriques et l'amélioration de leur pouvoir explicatif, nous aborderons les autres théories du commerce international comme celle de Vernon et de Posner, ainsi que le récent débat lancé par Samuelson qui montre que le commerce international ne procure pas systématiquement de gains mutuels (encadré 1.3).

Ces théories mettant principalement l'accent sur les gains statiques du commerce international, nous préciserons dans une troisième partie le lien entre commerce international et croissance. L'ouverture internationale modifie l'allocation des ressources mais est aussi censée avoir un impact positif sur la productivité globale des facteurs. Ensuite, nous préciserons les conséquences du commerce mondial sur les inégalités entre pays et internes. L'appréhension empirique et pas seulement théorique du lien entre commerce international et inégalités est difficile car elle soulève d'importants problèmes méthodologiques et de disponibilité des données. Nous aborderons donc séparément les conséquences des échanges sur les inégalités entre les pays et sur les inégalités dans les pays.

1.1 PANORAMA DES ÉCHANGES MONDIAUX

« L'histoire est un éternel recommencement ». Cela s'applique parfaitement au phénomène de mondialisation. À partir de la fin du XIX^e siècle et jusqu'à la Première Guerre mondiale, les échanges internationaux se sont accélérés. Cette période s'apparente à une « première mondialisation ». Ensuite, après la Seconde Guerre mondiale, une nouvelle période d'accélération des échanges s'est ouverte. Dans les deux cas, le commerce

s'est développé grâce aux avancées technologiques et à la baisse des coûts de transport. Et durant ces deux périodes, on a assisté à la montée de l'Asie, ce qui a suscité des inquiétudes ! Des différences existent bien sûr entre cette « première mondialisation » et celle que nous connaissons. La mondialisation actuelle se caractérise par une très forte intégration des économies et par une importante régionalisation, comme nous le verrons dans le paragraphe 1.1.2 de cette première partie. Nous avons choisi de dresser un panorama non exhaustif des échanges. Nous spécifions les évolutions qui nous paraissent significatives et proposons au lecteur des chiffres ou graphiques les illustrant. Il existe de nombreux manuels de statistiques comme ceux publiés par l'OMC, le FMI, la CNUCED ou encore l'OCDE qui permettront à ceux qui le souhaitent d'aller plus loin. La plupart des données proviennent de la balance des paiements des pays qui recense les flux d'échange entre les nations ou les groupes de nations et l'extérieur. Nous consacrerons donc la fin de cette première partie à la mesure comptable des échanges et de la compétitivité d'un pays.

1.1.1 La mondialisation : un phénomène historique

La mondialisation n'est pas un phénomène nouveau. L'historien Fernand Braudel a développé le concept d'économie monde pour définir le système économique international des empires espagnols et britanniques. Dès l'Antiquité puis au Moyen Âge, les cités marchandes échangent entre elles, à travers l'Europe, autour de la Méditerranée, dans l'Océan indien et avec l'Afrique. La découverte de l'Amérique (1492) et le premier tour du monde (1522) accélèrent les échanges.

Les deux grandes mondialisations se distinguent néanmoins de ces périodes car elles résultent d'innovations, d'avancées technologiques et de réduction des barrières entre les pays. La première « mondialisation » a pour origine la révolution industrielle de 1815. Elle a duré de 1830 à 1914¹. La seconde mondialisation a commencé avec la reconstruction qui a suivi la Seconde Guerre mondiale. Puis, les avancées technologiques qui ont modifié les notions d'espace et de temps durant les années 1980 ont accéléré le processus d'intégration des économies. Dans les deux cas, les innovations technologiques ont permis de baisser les coûts de transport et de communication. Le câble transatlantique installé en 1860, comme Internet, ont participé à la mondialisation des économies. La réduction volontaire des contraintes tarifaires et des obstacles à l'échange ont également facilité l'accélération des échanges internationaux. Le milieu du XIX^e siècle est marqué par le développement d'une économie de marché et par la levée des obstacles qui avaient protégé les économies locales du commerce international. L'accord de libre-échange franco-britannique, signé le 23 janvier 1860, facilitait les échanges même si le tarif Meline, voté en 1892, signait la fin de l'engagement français en faveur du libre-échange. Lors de la seconde mondialisation, ce sont les accords

1 Il existe plusieurs datations de la première mondialisation. Rourke et Williamson (1999) la datent de 1870 à 1913. Nous avons choisi de retenir celle de Berger (2003) qui considère qu'elle a commencé en 1830 pour finir en 1914.

du GATT et les négociations à l'OMC qui ont entraîné une réduction des droits de douane qui sont passés de 16,5 % en 1960 en moyenne dans les pays signataires à 4,2 % actuellement. La place des pays européens et la montée de l'Asie dans les échanges sont enfin des caractéristiques communes aux deux mondialisations. La seconde mondialisation se distingue par des flux de population moins importants et par une augmentation des échanges intra-branches. Il est encore un peu tôt pour savoir si nous sommes entrés dans une troisième mondialisation, mais l'évolution actuelle du commerce mondial est singulière. D'une part, la régionalisation, en particulier asiatique, ne cesse de se renforcer. De plus, la signature de l'Accord transpacifique (cf. chapitre 4 pour plus de détails) devrait encore accentuer ce phénomène. D'autre part, le commerce mondial croît au même rythme que le PIB mondial alors qu'il augmentait deux fois plus vite auparavant. Si la plus grande difficulté de l'accès au financement résultant de la crise financière et le ralentissement des économies sont des explications incontestables d'une telle évolution, des raisons structurelles peuvent aussi être avancées. Selon le FMI, les chaînes de valeur seraient arrivées à maturité, ce qui engendrerait un moindre besoin d'exportations par rapport à la croissance économique. La fragmentation des processus de production aurait été déjà largement réalisée, en particulier entre la Chine et les États-Unis.

A. Industrialisation et première mondialisation

À la fin du XIX^e siècle et jusqu'à la Première Guerre mondiale, l'internationalisation de l'économie tant au niveau des biens que des capitaux était aussi importante qu'au milieu des années 80. De 1830 à 1914, le volume des échanges mondiaux a été multiplié par 20. Le commerce mondial des marchandises représentait 3 % de la production en 1800 et plus de 30 % en 1913. La valeur totale du commerce mondial est estimée à 8 milliards de livres sterling (unité monétaire de référence) en 1913, contre 800 millions en 1850, soit une multiplication par 10. En matière de capitaux, si on prend la situation de la France, alors que 40 % de la richesse nationale était constituée de valeurs mobilières, près de la moitié était placée à l'étranger un peu avant la Première Guerre mondiale. Quant aux mouvements de personnes, la baisse des coûts de transports favorisa l'immigration. L'Irlande et la Suède perdirent 10 % de leur population par décennie avant la guerre et 65 millions d'Européens s'installèrent dans les pays d'immigration européenne (Australie, Nouvelle-Zélande, Canada, États-Unis). Cette période qualifiée de « première mondialisation » par Suzanne Berger² a engendré une ouverture des économies.

En permettant une hausse de la production et une baisse des coûts de transport, les deux révolutions industrielles du XIX^e siècle ont facilité le développement des échanges. La première révolution industrielle, qui naît en Grande-Bretagne au cours de la seconde moitié du XVIII^e siècle, se traduit par des innovations techniques dans la filature et le tissage. Cela permet une très forte croissance de la capacité de production et une forte baisse des prix de revient dans ce secteur d'activité. L'exportation devient possible. Elle nécessite des importations de matières premières d'ori-

2 Berger, S., *Notre première mondialisation*, La république des idées, Seuil, 2003.

gine agricole, telles que la laine et surtout le coton. Les États-Unis vont devenir les fournisseurs de coton de l'Europe qui absorbera, au milieu du XIX^e siècle, les deux tiers de leurs exportations. La seconde révolution industrielle va permettre le développement des fourneaux au Coke en remplacement de ceux utilisant le charbon de bois. De 1790 à 1810, la production de fonte quadruple. D'autres innovations telles que la machine à vapeur, le transport fluvial, ferroviaire et maritime vont engendrer une baisse significative des coûts de transport et ainsi faciliter le développement des échanges. Par exemple, à la fin du XIX^e siècle, 90 % de la marine marchande est à vapeur alors que seulement 4 % l'était en 1850. Ce passage de la voile à la vapeur a permis de diminuer le prix du fret maritime par 7.

Le développement des échanges a également été facilité par l'avènement des théories du commerce international. Adam Smith (*La richesse des nations*, 1776) et David Ricardo (*Traité sur l'impôt*, 1817) ont développé dans un cadre rigoureux une théorie du commerce international démontrant les vertus de la spécialisation internationale par les gains mutuels qu'elle apporte aux partenaires commerciaux³. Grâce à ces thèses, la Grande-Bretagne a joué un rôle moteur dans la mise en place du libre-échange et a baissé significativement ses droits de douane. Selon les estimations de Kindleberger (1975)⁴, le taux moyen des droits de douane est de l'ordre de 60 % dans les années 1820 en Grande-Bretagne. En 1850, ils ne sont plus que de 5 % sur les matières premières, de 12 % sur les produits intermédiaires et de 20 % sur les produits finis. De 1850 à 1880, les barrières douanières se sont maintenues à leur niveau de 1850. En revanche, la fin du XIX^e siècle est marquée par le retour du protectionnisme, du fait des guerres et des difficultés économiques. La guerre franco-allemande de 1870 et la grande dépression de 1873-1896 ont engendré un fort ralentissement des échanges.

Les investissements étrangers se développent. En 1870, ils représentent environ 40 % des investissements de capitaux internationaux à long terme, dont la forme principale avait été jusqu'alors celle d'investissements de portefeuille. Avant 1914, à titre d'exemple, des entreprises anglaises (Dunlop, Unilever), allemandes (Siemens, Bosch, Bayer, Daimler Benz), françaises (Saint-Gobain), suisses (Nestlé) étaient déjà installées dans plusieurs pays étrangers. À la veille de la Première Guerre mondiale, la Grande-Bretagne, les États-Unis, la France et l'Allemagne réalisent 90 % des investissements directs mondiaux. La Grande-Bretagne, qui dispose encore d'un leadership commercial et financier, domine largement ce mouvement en réalisant, à elle seule, près de la moitié des investissements. La répartition de l'investissement direct par pays d'accueil est différente de celle par pays d'origine. Les pays en développement y jouent un rôle important : ils représentent 64 % de ce stock en 1914 et 66 % en 1938. L'Amérique latine puis l'Asie sont les deux premières zones d'accueil, la Chine et la Russie dépassant l'Europe de l'Ouest. En termes sectoriel, en 1914, 55 % du stock des IDE se trou-

3 Nous les développerons dans la deuxième partie de ce chapitre.

4 Kindleberger C.P., « The rise of free trade in Western Europe, 1820-1875 », *Journal of economic history*, XXXV, 1975.

vaient dans le secteur primaire, 20 % dans les chemins de fer, 15 % dans les produits manufacturés. Et seulement 10 % dans les services, la distribution et les banques. La majeure partie des investissements dans le secteur manufacturier était concentrée dans les pays européens, les États-Unis, la Grande-Bretagne et ses dominions, ainsi que l'ancienne Russie. Déjà en 1938, la situation a considérablement changé. La part de la Grande-Bretagne dans les opérations d'IDE s'effrite au profit des États-Unis qui réalisent 30 % des IDE. La position de l'Allemagne s'effondre et celle de la France se détériore. Les deux guerres mondiales et la crise économique des années 30 amènent plusieurs bouleversements. Les investissements intra-européens s'amenuisent, ceux en Russie disparaissent et l'importance des États-Unis comme pays d'origine se développe au détriment de la Grande-Bretagne.

À cette époque, les échanges ont principalement lieu au sein de l'Europe mais on assiste à la montée en puissance de l'Asie dans le commerce mondial. Ce sont des produits primaires puis des produits industriels qui sont échangés au fur et à mesure du développement de l'industrie européenne. L'Europe est au cœur du commerce mondial, la Grande-Bretagne en étant l'acteur principal. En 1850, l'Europe réalise 70 % du commerce et la Grande Bretagne en assure 20 % à elle seule, suivie par la France (6 %) et l'Allemagne (8 %). Ce sont principalement des échanges intra-zone, l'Europe étant la destination de plus de 70 % de ses exportations. Le commerce intra-européen représente 40 % du commerce mondial. Cette « première mondialisation » a conduit à une ouverture des économies élevée. En 1913, pour les pays européens, les exportations correspondent à 14 % de leur PNB, contre moins de 5 % en 1830 et moins de 3 % au XVIII^e siècle. Les flux d'échange existent majoritairement entre les pays dont le niveau de développement est proche. Ils s'échangent des biens similaires. L'échange international n'est donc pas la simple résultante d'une indisponibilité de certains biens, qui doivent être importés, mais bien le moyen de bénéficier d'avantages comparatifs ou relatifs.

Tableau 1.1

Poids des grandes puissances dans le commerce mondial 1850-1913

(exportations et importations en pourcentage du commerce mondial)

	Royaume-Uni	États-Unis	France	Japon	Allemagne
1850	18	5,5	6,2	-	8
1913	15	10,3	7,7	1,8	12,5

Source : Rainelli (2003) d'après J.A. Lesourd et Cl. Gérard, *Nouvelle histoire économique*, tome 1, *Le 19^e siècle*, A. Colin, 1976.

L'importance de l'Europe dans le commerce international diminue à la fin du XIX^e siècle : la part de l'Europe dans les échanges mondiaux revient à moins de 65 % et celle de l'Europe occidentale à 50 %. La fin de ce siècle marque aussi le déclin de la Grande-Bretagne dans le commerce international : sa part passe de 19 % en 1850 à 15 % en 1913. Cela étant, elle garde sa première place de nation commerçante. La domination de la

Grande-Bretagne (15 % du commerce mondial) est finalement remise en cause au début du ^{xx}e siècle, avec l'apparition, ou du moins la montée en puissance, de certains pays échangistes tels que le Japon (1,8 %) et surtout les États-Unis (10,3 %). Les échanges de la Grande-Bretagne avec l'Asie, le développement du Japon, les investissements étrangers en Chine et le raccourcissement rapide des distances entre l'Asie et l'Europe ont conduit l'Asie à jouer un rôle important. Cette évolution des rapports de force mondiaux a suscité des inquiétudes semblables à celles que nous connaissons actuellement. Théry (1901) écrivait ⁵ : « Il ne restera donc, pour nous défendre, que la question de la distance, c'est-à-dire la question des frais de transport ; mais on oublie trop, dans le monde du libre-échange, que l'emploi de l'électricité et de la vapeur l'a presque supprimée et que, en ce qui concerne spécialement l'Extrême-Orient, le canal de Suez, les grands steamers à marche rapide et la concurrence des frets – sans parler de l'influence prochaine du Transsibérien – ont décuplé la vitesse de circulation des marchandises, assuré à leur livraison une régularité presque mathématique et réduit leurs frais de transport dans des proportions telles que leur prix de revient – surtout lorsqu'il s'agit de produits manufacturés – n'en peut plus être sensiblement affecté. Le péril jaune qui menace l'Europe peut donc se définir de la manière suivante : rupture violente de l'équilibre international sur lequel le régime social des grandes nations industrielles de l'Europe est actuellement établi, rupture provoquée par la brusque concurrence, anormale et illimitée d'un immense pays nouveau ».

Cette période se caractérise également par un changement de la nature des produits échangés. Les échanges de matières premières agricoles ou minières (coton, charbon), qui représentent environ 60 % du commerce à la fin du ^{xix}e siècle, remplacent le commerce des épices des siècles précédents. Le ^{xix}e siècle est aussi la période où les produits industriels (métallurgiques et chimiques) commencent à s'échanger et se substituent d'ailleurs progressivement au textile dans les exportations des pays européens au fil du siècle. Le même phénomène se produit, de façon décalée, pour les économies nord-américaines et japonaises, qui connaissent un profond mouvement d'industrialisation durant la seconde moitié du ^{xix}e siècle. Pour simplifier les choses, on peut distinguer deux secteurs : celui des produits de l'industrie et celui des produits primaires. Le réseau du commerce mondial est alors organisé de la manière suivante : l'Europe, qui achète principalement des produits primaires, vend surtout des produits industriels. Entre 1800 et 1913, les exportations européennes sont composées, pour 55 à 65 % du total, de produits manufacturés. En revanche, les importations comprennent de 80 à 90 % de produits primaires ⁶.

B. La seconde mondialisation

La Première et la Seconde Guerre mondiale ont donné un coup d'arrêt brutal au commerce international. Entre 1913 et 1950, on assiste à une quasi-stagnation des échanges internationaux qui augmentent d'ailleurs moins vite que la production mondiale. Leur croissance annuelle moyenne est de 3 % seulement. La baisse des échanges a commencé avec la Pre-

5 Edmond Théry, *Le Péril jaune*, Paris, Félix Juven, 1901, p. 308.

6 Bairoch P., *Commerce extérieur et développement économique de l'Europe au ^{xix}e*, Mouton, Paris, 1976.

mière Guerre mondiale et la crise de 1929. Pensant protéger leur économie, les pays européens mènent des politiques protectionnistes afin de limiter leurs importations. Et la mise en place de représailles va empêcher tout développement des échanges internationaux. La France adoptera, la première, un ensemble de mesures protectionnistes, en particulier pour décourager les importations de produits agricoles sous la forme de quotas. La Grande-Bretagne, quant à elle, augmentera ses droits de douanes jusqu'à 100 % en adoptant une loi nommée « British emergency Act » en 1931. Le protectionnisme engendre le déclin de l'Europe occidentale dans les échanges mondiaux. Elle ne présente plus que 35 % du commerce mondial en 1948, contre 50 % en 1900 et 70 % en 1850. D'ailleurs, le commerce intra-européen passe lui-même de 40 % du commerce mondial en 1913 à 30 % en 1940. Et cela au profit des États-Unis qui réalisent, à cette même date, 22 % du commerce mondial.

Tableau 1.2*Évolution du commerce mondial entre 1914 et 1950*

En % du total des échanges	1913	1929	1937
Royaume-Uni	30.6	23.8	22.4
États-Unis	13	21.4	20.3
France	12.7	11.1	6.1
Allemagne	27.5	21.9	23.4
Belgique, Italie, Suède, Suisse	13.1	14.5	15.4
Canada	0.7	3.4	5
Japon	2.5	4.1	7.5

Source : Cairncross A.K., *Factors in economic development*, Londres 1962, table IV p. 235, in Rainelli (2003).

Tableau 1.3

*Évolution du PIB, des échanges et des investissements
En milliards de dollars courants — base 100 en 1970*

	1970	1980	1990	2000	2014
PIB	3 177	12 283	22 900	33 255	77 450
	100	387	721	1 047	2 438
Échanges mondiaux	318	2 050	3 496	6 452	19 003
	100	644	1 099	2 029	5 976
Flux d'IDE	12	54	204	1 363	1 228
	100	450	1 700	11 358	10 233

Source : CNUCED, Manuel de statistiques 2015

Ce n'est que durant les années 50 que les échanges ont repris pour se développer à nouveau et progresser deux fois plus vite que la production mondiale. Ce sera la seconde mondialisation. En valeur nominale, les exportations de marchandises ont été multipliées par 158 entre 1948 et 2004, passant de 58 à 9153 milliards de dollars. Les pays sont devenus très ouverts. Le coefficient d'ouverture mesuré par le ratio des

exportations et du PIB a cru, comme le coefficient de dépendance qui mesure le poids des importations en pourcentage du PIB. Chacune des nations participant aux échanges devient de plus en plus dépendante du reste du monde. Cette dépendance sera qualifiée de processus d'intégration lors de la seconde phase de la deuxième mondialisation.

Les déclencheurs de cette deuxième mondialisation ont été comme pour la « première mondialisation » le progrès technologique et la baisse du prix du coût de transport. Le développement des nouvelles techniques de production et de logistique organisée en réseau a permis d'accroître la production et de faciliter le déplacement de marchandises. De 1960 à 2000, le coût des transports maritimes a été divisé par près de quatre et celui des communications téléphoniques de 64. Les baisses de droits de douanes et la régionalisation ont également participé à l'accélération des échanges et à l'intégration des économies.

Tableau 1.4

Coût des transports et des communications en dollars constants de 1990, base 100 en 1970

	1960	1970	1980	1990	2000
Prix de la minute de communication	192	100	12	8	3
Coût du fret maritime	142	100	80	50	38

Source : Banque mondiale, EIU, UIT.

■ **La première phase de la deuxième mondialisation** a duré de 1949 à 1973. Elle est considérée comme l'âge d'or de la croissance mondiale et du commerce international. Les taux de croissance du commerce international sont impressionnants : environ 7 % par an entre 1949 et 1960, 10 % par an entre 1960 et 1973. En moyenne, la croissance du commerce international dépasse de 4 points celle de la production industrielle (de l'ordre de 6 %) sur la période 1949-1973. Les États-Unis et l'Europe réalisent encore une part importante du commerce mondial.

Tableau 1.5

Répartition géographique du commerce mondial

	1950	1958
Amérique du Nord	22.3	21.9
Japon	1.5	3
Europe occidentale	39.8	44.3
Afrique du Sud, Australie, Nouvelle-Zélande	5	4
Pays en voie de développement	31.4	26.8

BRI, 31^e rapport annuel, 1961, Bâle, p. 128.

Les années 1960 et 1970 sont celles de la forte croissance des investissements internationaux. Ainsi, entre 1960 et 1978, le montant du stock d'investissements internationaux dans le monde est passé de 70 milliards à 380 milliards, soit une multiplication par 6. Les États-Unis, en tant que pays d'origine, affirment leur suprématie en représentant, sur la période, plus de la moitié du stock d'investissement mondial et les deux tiers des flux annuels. La Grande-Bretagne perd son leadership et devient le second pays d'origine, loin derrière, avec 15 % du stock d'investissements. Des changements notables ont lieu aussi au niveau des pays d'accueil dans la mesure où les pays en voie de développement ne constituent plus la destination principale des IDE, comme au début du siècle. Ils ne représentent plus que 30 % environ du stock mondial d'IDE, au cours de la période 1960-1971, alors que les pays développés en représentent, désormais, les deux tiers. Une telle modification structurelle dans la géographie des IDE s'explique par le fait que ces investissements ont de plus en plus lieu dans des secteurs manufacturés. Ainsi, 35 % des investissements cumulés américains et anglais se dirigent vers ce secteur, au lieu de 25 % en 1938 et 15 % en 1914.

Le choc pétrolier de 1973 est un coup dur pour la croissance mondiale. En trois mois, d'octobre à décembre 1973, le prix du baril de pétrole a été multiplié par 7 en passant de 2 dollars à 14 dollars. Ce premier choc pétrolier, associé aux désordres monétaires internationaux, a entraîné un ralentissement de la croissance économique des pays industrialisés, et en particulier européens, qui ont vu leur facture pétrolière s'envoler. Cette baisse de croissance comme celle qui surviendra après le second choc pétrolier de 1979 aura pour conséquence de ralentir le commerce mondial. Le taux de croissance de la production mondiale et des exportations mondiales passe, entre la période 73-79 et 79-85, respectivement de 3 et 6 % à 2 et 3,5 %. Le commerce est soumis aux variations de la croissance. Les variations de croissance impliquent quasi systématiquement des variations pro-cycliques du commerce mondial.

■ **La seconde phase de la deuxième mondialisation** fait suite au deuxième choc pétrolier et se caractérise par une plus forte intégration des économies mais aussi par l'émergence de nouveaux acteurs du commerce mondial. L'ouverture mesurée par le rapport entre la somme des exportations et des importations et le PIB s'accroît dans tous les pays. Le développement des investissements directs étrangers et la libéralisation des marchés financiers ont engendré un essor de toutes les formes d'échanges. L'accroissement continu du nombre de pays faisant partie de l'OMC a, quant à lui, conduit à une participation de tous les pays aux échanges internationaux. Seuls certains pays totalitaires s'en sont exclus. Et le montant des exportations chinoises de marchandises est devenu supérieur à celui des exportations américaines. Mais la crise financière de 2007-2008 a donné un coup d'arrêt à ce mouvement d'ouverture des économies dans la mesure où la chute des échanges a été plus importante que celle du PIB. Toutefois, ce mouvement n'a été que

temporaire puisqu'en 2010 les exportations mondiales de marchandises ont crû de 14 % alors que le PIB mondial n'a augmenté que de 3,5 % ⁷.

Tableau 1.6

Évolution de l'ouverture des économies [(exportations + importations) / PIB] depuis 1970

En %	1970	1990	2007 (avant la crise)	2009 (pendant la crise)
Allemagne	34.3	49.7	86.7	76.7
Chine	—	26.7	68	49.1
États-Unis	11.3	20.5	28.8	25.2
France	31.3	43.9	55.3	48.5
Japon	20.1	19.8	33.6	25
Royaume-Uni	43.6	50	56.3	58.2

Source : OECD / OECD.stat / Globalisation : <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TRA-DEINDMACRO>, calculs auteurs.

C. Une troisième mondialisation ?

Depuis 2010, malgré le ralentissement de la croissance mondiale, la chute du prix des matières premières et l'augmentation des mesures protectionnistes, le commerce a continué de progresser de façon significative. Alors que les exportations mondiales en valeur ont été multipliées par 158 en près de 60 ans, entre 1948 et 2004, elles ont crû de 55 % en seulement 10 ans, de 2005 à 2014. Mais cette tendance masque deux ruptures par rapport aux spécificités de la seconde mondialisation.

Premièrement, la croissance du commerce évolue désormais à peu près au même rythme que celle du PIB, et non plus deux fois plus vite. Cette modification de la corrélation entre les deux tient à des facteurs conjoncturels comme la faiblesse de la demande mondiale, la persistance de difficultés de financement des exportations ou encore la prise de mesures protectionnistes. Mais elle résulte également de l'arrivée à maturité des chaînes de valeur⁸. Le processus de production s'est modifié au cours de la seconde mondialisation en faisant de plus en plus appel à des produits intermédiaires venant d'autres pays. Le FMI donne l'exemple du dernier avion fabriqué par Boeing. La partie centrale du fuselage est produite en Italie, les sièges du poste de pilotage au Royaume-Uni, les pneus au Japon, le train d'atterrissage en

⁷ Source : OMC (2011), statistiques du commerce international 2011, http://www.wto.org/french/res_f/statis_f/its2011_f/its11_toc_f.htm.

⁸ FMI, Commerce au ralenti, Finances et développement, décembre 2014.

S. Jean, « Le ralentissement du commerce mondial annonce un changement de tendance », *La Lettre du CEPPI*, n° 356, 2015.

France et les portes de la soute en Suède⁹. Or l'internationalisation du processus de production a soutenu tant les exportations que les importations indépendamment des conditions macroéconomiques. Ainsi, si les chaînes de valeur étaient arrivées à maturité, cela signifierait que la croissance des échanges commerciaux serait moindre relativement à celle du PIB. C'est ce qui est observé puisque la corrélation entre la croissance des importations et celle de la valeur ajoutée s'est rapprochée de 1 en Chine et aux États-Unis comme le montrent les graphiques ci-après. De plus, les exportations chinoises nécessitent moins d'intrants importés. Les importations de composants représentaient moins de 40 % des exportations en Chine en 2014 contre 55 % au moment de son entrée à l'OMC en 2001. En revanche, il semble que la fragmentation du processus de production ne soit pas arrivée à maturité entre la zone euro et les pays de l'Est de l'Europe. En effet, la corrélation entre les importations et la valeur ajoutée dans cette zone reste supérieure à 1.

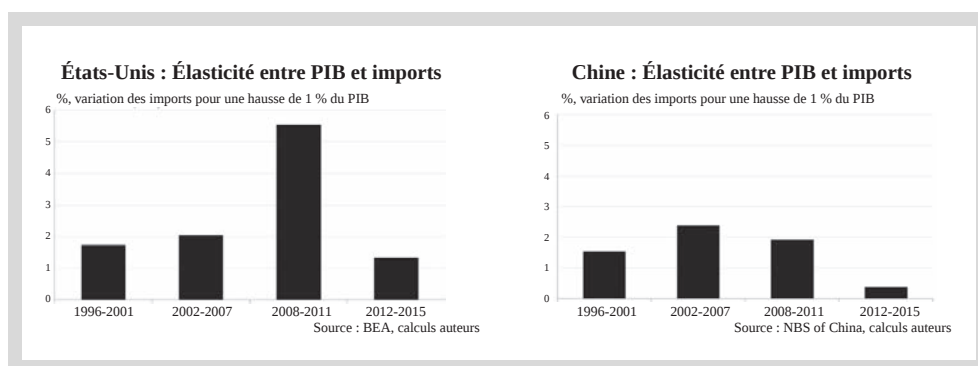


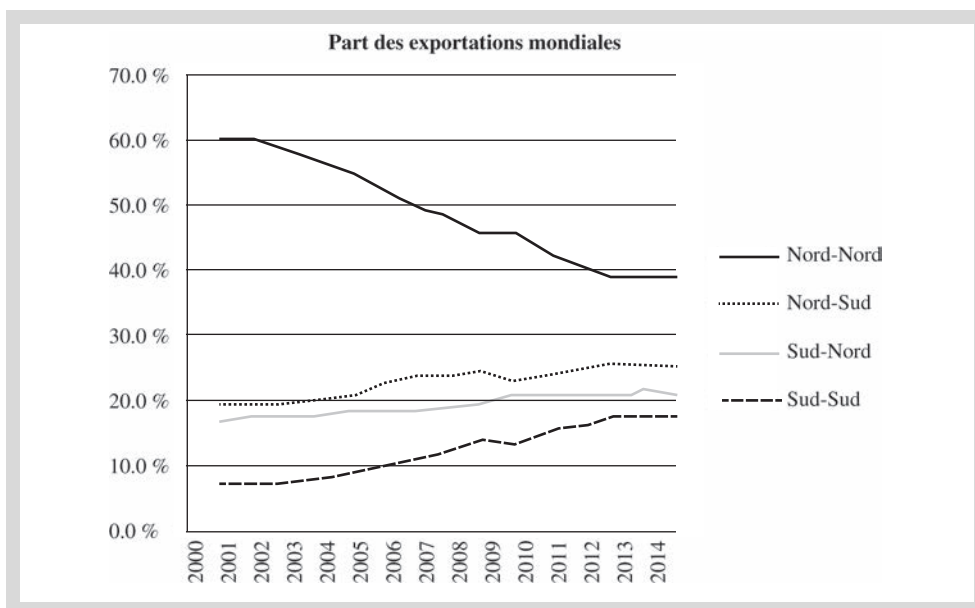
Figure 1.1

Une grande partie du processus de fragmentation de la production entre les États-Unis et la Chine aurait-elle déjà eu lieu ?

Deuxièmement, si le renforcement du poids des émergents ne marque pas de rupture, leurs exportations représentent désormais 41 % du commerce mondial contre 26 % en 1995. De plus, les échanges entre eux ont crû de façon significative. En 2014, le commerce Sud-Sud, c'est-à-dire entre les pays émergents, représentait 52 % de leurs exportations et 24 % du commerce mondial contre 19 % en 2003. Mais c'est surtout en Asie que les échanges intra-régionaux se sont développés puisque 52 % des exportations de la région ont été réalisées dans la région¹⁰.

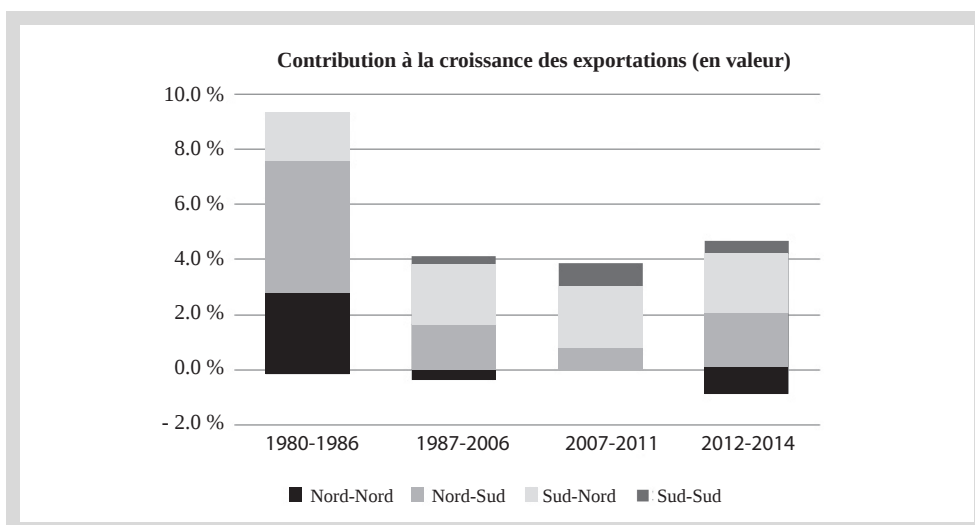
9 FMI, M. Ruta et M. Saito, « Les chaînes de valeur », *Finances et développement*, vol. 51, n° 1, mars 2014. Voir aussi Y. Xing et N. Detert, « How the iPhone Widens the United States Trade Deficit with the People's Republic of China », ADBI Working Paper 257, 2010.

10 OMC, 2015, *op. cit.*

**Figure 1.2**

Le commerce entre les pays émergents a significativement augmenté...

Source : FMI

**Figure 1.3**

.... et explique plus de la moitié de la croissance des échanges dans le monde depuis 2007

Source : FMI.

Ces évolutions pourraient avoir ouvert une nouvelle phase de la mondialisation. R. Baldwin (2011) parle de « commerce d'approvisionnement » pour décrire les mutations à l'œuvre¹¹. Ce commerce diffère de celui de produits finaux dans la mesure où il déplace de la main-d'œuvre, du capital et de la technologie. De plus, il implique un développement des exportations de services. La fragmentation de certains processus de production modifie considérablement les liens entre les politiques commerciale et intérieure. Il n'est plus seulement question de délocalisation ou de relocalisation, mais des conséquences des politiques économiques domestiques sur les composantes de la chaîne de valeur. En effet, une modification fiscale peut affecter l'ensemble du processus de production. Ce n'est plus seulement l'insertion des économies dans le commerce mondial qui est en jeu, c'est aussi leur convergence. Une telle évolution implique une autre forme de régulation puisque le « commerce d'approvisionnement » a des spécificités différentes du commerce de produits finaux.

Par ailleurs, la régionalisation va elle aussi induire d'autres rapports de force entre les États et une autre forme de mondialisation. Les récents accords de libre-échange, comme l'accord Transpacifique signé en 2015 (cf. chapitre 4), vont amplifier la transmission des chocs entre les pays signataires et induire un rapprochement de leurs politiques économiques intérieures. Ces accords portent en effet surtout sur des mesures non tarifaires dont l'harmonisation a été rendue nécessaire par le développement des processus de production transfrontaliers. Enfin, cela modifie le concept même de compétitivité. Habituellement, la compétitivité est mesurée par le taux de change effectif réel, qui reflète le pouvoir d'achat de la monnaie nationale par rapport à celles des partenaires commerciaux (pour plus de détails, cf. plus loin dans ce même chapitre). Mais si les exportations ne sont pas constituées de biens finaux, la compétitivité ne peut plus être mesurée sur la seule base des produits eux-mêmes. Deux économistes (Bems et Johnson, 2012) ont en conséquence défini un indice de compétitivité fondé sur les tâches accomplies alors que Bayoumi, Saito et Turunen (2013) ont établi un indicateur de compétitivité calculé à partir des biens exportés mais en tenant compte des intrants importés pour les fabriquer¹².

1.1.2 *L'évolution récente des échanges*

La nature et l'origine des échanges mondiaux ont évolué. Pour autant, ils ont les mêmes caractéristiques que durant la « première mondialisation » : les exportations et les importations sont de plus en plus importantes et l'intégration est de plus en plus étroite, les mouvements de capitaux sont supérieurs à ceux des marchandises, l'Asie accroît sa part de marché de façon continue, l'Europe reste le continent qui échange le plus et les échanges régionaux se sont développés.

11 R. Baldwin (2011), « 21st century regionalism », CEPR Policy Insight n° 56.

12 T. Bayoumi, M. Saito et J. Turunen, 2013, « Measuring competitiveness: trade in goods or in tasks? IMF working paper 13/100.

R. Bems et R. C. Johnson, 2012, Value-added exchange rates », NBER working paper n° 18498.

TABLE DES MATIÈRES

Remerciements	7
Préface	9
Présentation de l'ouvrage	19
CHAPITRE 1	
L'échange international : une source de croissance et de développement ?	23
1.1 Panorama des échanges mondiaux	26
1.1.1 <i>La mondialisation : un phénomène historique</i>	27
a. Industrialisation et première mondialisation	28
b. La seconde mondialisation	31
c. Une troisième mondialisation ?	35
1.1.2 <i>L'évolution récente des échanges</i>	38
a. Régionalisation et multinationalisation des échanges	40
b. Des échanges encore majoritairement composés de biens manufacturés	50
1.1.3 <i>La mesure des échanges</i>	55
a. La balance des paiements	55
b. Le solde commercial et son interprétation	58
c. Le taux de change et la compétitivité des entreprises	60
1.2 Les raisons de l'échange international	68
1.2.1 <i>Repousser le « mur de la rareté » grâce à la spécialisation internationale : les théories traditionnelles du commerce international</i>	72
a. La théorie classique des avantages comparatifs	73
b. Les dotations factorielles : la théorie néo-classique du commerce international	77
c. Quelle pertinence empirique ?	82
1.2.2 <i>La recherche d'un « nouvel avantage absolu »</i>	85
a. Échanges internationaux et rendements d'échelle croissants	86

b. Différenciation des produits et concurrence monopolistique	89
c. L'explication des échanges internationaux par la structure oligopolistique des marchés	91
1.3 L'impact du commerce international sur la croissance et sur les inégalités	97
1.3.1 <i>Croissance économique et échange international</i>	97
1.3.2 <i>Les principaux mécanismes théoriques expliquant le lien entre commerce international et croissance</i>	98
1.3.3 <i>Les études empiriques conduisent à des résultats contrastés compte tenu des difficultés méthodologiques</i>	104
1.3.4 <i>L'ouverture aux échanges permet-elle de réduire les inégalités internationales ?</i>	108
1.3.5 <i>Ouverture internationale et inégalités salariales dans les pays industrialisés</i>	111
a. Les conséquences de l'ouverture internationale sur le prix des facteurs de production	112
b. Le commerce international n'explique jusqu'à présent que dans une faible mesure la montée des inégalités salariales dans les pays industrialisés	114

CHAPITRE 2

Le rôle des firmes multinationales dans la nouvelle économie mondiale

2.1 Les firmes multinationales : principal moteur de la mondialisation ..	132
2.1.1 <i>Firme multinationale : définition, degré d'internationalisation et origine géographique</i> ..	132
a. Qu'est-ce qu'une firme multinationale ?	132
b. Firme multinationale et degré d'internationalisation	135
c. Les pays d'origine des firmes multinationales	139
2.1.2 <i>Le poids croissant des multinationales dans le commerce mondial</i>	141
a. Les firmes multinationales : le vecteur majeur de la mondialisation des économies	142
b. L'essor des investissements directs à l'étranger comme indicateur du développement croissant des firmes multinationales	143
c. Qu'en est-il des multinationales financières ?	148
2.2 Firmes multinationales : organisation du processus productif, délocalisations et relocalisations	150
2.2.1 <i>Firmes multinationales, commerce intra-firme et décomposition du processus productif</i>	151
a. Le commerce intra-firme : un trait saillant du commerce international actuel	151
b. Quel cadre théorique pour la décomposition internationale du processus productif (DIPP) — multinationale « verticale » — et pour l'entreprise multinationale « horizontale » multi-usines ?	153
c. Études empiriques de la fragmentation internationale et des stratégies des firmes multinationales : multinationales horizontales ou verticales ?	156

2.2.2	<i>Multinationales, délocalisations et emploi</i>	162
a.	Délocalisations et emploi : un lien controversé	162
b.	Quelles stratégies de politique économique à la disposition des pays face aux délocalisations ?	167
2.3	Quelle stratégie pour les firmes multinationales ?	171
2.3.1	<i>Diagnostic et formulation d'une stratégie internationale</i>	171
a.	Forces d'intégration et de coordination globale <i>versus</i> forces d'adaptation locale	172
b.	Stratégies et phases du processus de développement international	175
2.3.2	<i>Choix d'un mode de présence</i>	176
a.	Exportation	176
b.	Transfert de technologie ou de savoir-faire	176
c.	La création d'une filiale dans le pays visé : Investissement Direct à l'Étranger (IDE)	177
2.3.3	<i>Le choix de la croissance externe : les fusions et acquisitions</i>	178
a.	Les déterminants de telles opérations	178
b.	Croissance externe <i>versus</i> croissance interne	179
2.3.4	<i>Stratégies de coopération et d'alliances stratégiques internationales</i>	179
a.	Les différents types d'alliances stratégiques	180
b.	Les conditions de réussite	182

CHAPITRE 3

	L'organisation mondiale du commerce : régulation ou libéralisation des échanges ?	187
3.1	La politique commerciale : un protectionnisme sophistiqué ?	190
3.1.1	Analyse économique du protectionnisme : éléments théoriques et empiriques	190
a.	Les formes traditionnelles du protectionnisme : une analyse en termes de bien-être	190
b.	Les normes et marchés publics : une forme déguisée de protectionnisme ?	198
c.	La mesure de la protection commerciale	202
3.1.2	Le retour en force des politiques protectionnistes : quels arguments ?	207
a.	Les arguments en faveur de la protection	207
b.	La politique commerciale stratégique	210
3.1.3	Multilatéralisme et coopération : une approche en termes de jeu	214
a.	Une forme de coopération peut-elle émerger dans un cadre où les pays jouent de façon non coopérative ?	215
b.	La coopération sur la base de la non-discrimination et de la réciprocité dans les négociations commerciales	217
3.2	L'OMC comme instrument de régulation des échanges ?	220

3.2.1 L'objectif et le fonctionnement de l'Organisation mondiale du commerce	221
a. Les principes de l'OMC et les obligations des accédants	225
b. Un fonctionnement standardisé	226
3.2.2 Après l'échec de Seattle, le « Programme de Doha pour le développement » toujours en discussion	230
a. La déclaration de Doha	231
b. Histoire et état des lieux des négociations sectorielles	236
c. Les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC)	247
d. La nécessaire intégration des pays en développement au commerce mondial	250
e. La négociation sur les liens entre « commerce et environnement » ..	253
f. Les autres sujets de négociation	256
3.3 Le programme de Doha en panne	260
3.3.1 Les gains attendus du Programme de Doha	261
a. Les effets de la libéralisation	262
b. Les pays en développement : le problème du « Doha round » ?	269
3.3.2 Abandonner le programme de Doha ?	272
a. L'évolution du monde depuis 2001	272
b. Le manque de réactivité de l'OMC	273
c. La crise n'a pas accéléré la conclusion du cycle de Doha	274

CHAPITRE 4

Régionalisme commercial ou multilatéralisme ?	283
4.1 La régionalisation des échanges commerciaux : un phénomène naturel ?	285
4.1.1 <i>La mesure du phénomène : bi-intensités relatives et proximité géographique</i>	286
4.1.2 <i>Une réalité institutionnelle : les accords commerciaux régionaux (ACR)</i>	290
4.1.3 <i>Pourquoi rejoindre un accord commercial régional ?</i>	297
a. Une diversité de raisons qu'il est difficile de hiérarchiser	297
b. La participation à un accord préférentiel vue comme un jeu entre groupes d'intérêt	300
4.2 Les accords commerciaux : quels effets sur les flux de commerce et le bien-être ?	304
4.2.1 <i>La théorie traditionnelle de l'union douanière : effets de création et de détournement de commerce</i>	304
4.2.2 <i>Gains à l'échange : un bref retour sur les théories du commerce international</i>	307
4.2.3 <i>Évaluation empirique des effets de création et de détournement de commerce</i>	310
a. Méthodes d'évaluation et résultats préliminaires	310
b. Le régionalisme des années 1990 et ses effets sur les flux commerciaux : une application du modèle de gravité	312

4.3	Y a-t-il un conflit entre multilatéralisme et régionalisme ?	315
4.3.1	<i>Formation de blocs commerciaux et bien-être mondial</i>	317
a.	Existe-t-il un nombre de blocs commerciaux optimal ?	317
b.	Blocs « naturels » et coûts de transport	320
4.3.2	<i>La notion de blocs « forteresse » a-t-elle un sens ?</i>	323
a.	Effets-frontières et ouverture asymétrique au sein de la triade	324
b.	Les facteurs déterminants des effets-frontières	326
4.3.3	<i>Le régionalisme sonne-t-il le glas du multilatéralisme ?</i>	327
a.	Régionalisme contre approche multilatérale des relations commerciales : des relations potentiellement conflictuelles	328
b.	Accords commerciaux régionaux et négociations multilatérales : comment établir un lien de complémentarité ?	331
c.	En guise de conclusion : faut-il réformer l'article 24 du GATT ?	333

CHAPITRE 5

L'intégration européenne face à l'élargissement et à la crise économique et financière actuelle : quels enjeux ?

5.1	Intégration économique : quels effets sur la structure des échanges commerciaux et la géographie européenne ?	344
5.1.1	<i>Marché unique et structure des échanges dans l'UE-15 (CEE-12)</i>	348
5.1.2	<i>La structure des échanges des pays de l'UE-15 avec les pays d'Europe centrale et orientale (PECO)</i>	351
5.1.3	<i>Intégration économique et polarisation des activités économiques dans l'espace européen : de la théorie à l'observation empirique</i>	357
a.	Nouvelle économie géographique : les principaux enseignements de la théorie économique	357
b.	La polarisation de la géographie européenne : faits stylisés et enseignements des travaux empiriques	367
5.2	La monnaie unique : une étape supplémentaire dans le processus d'intégration européen ?	371
5.2.1	<i>Les grandes étapes du processus d'intégration monétaire européen</i>	372
a.	Le SME : un système de changes fixes mais ajustables dont le bilan est contrasté	373
b.	Le passage à la monnaie unique : un choix initialement controversé	377
c.	Le traité de Maastricht et le passage progressif à l'UEM	379
5.2.2	<i>Les conditions de réussite d'une union monétaire</i>	383
a.	La théorie traditionnelle des zones monétaires optimales (ZMO)	383
b.	Zones monétaires optimales : une analyse <i>ex post</i> de la probabilité d'occurrence de chocs asymétriques	388
c.	Les avantages et les coûts à attendre de la monnaie européenne sont difficiles à évaluer	390

5.3	Quelle(s) politique(s) économique(s) dans une Union européenne élargie ?	392
5.3.1	<i>Une politique monétaire unique dont la stratégie est discutée</i>	393
5.3.2	<i>Politique budgétaire et « policy mix » dans la zone euro</i>	404
5.3.3	<i>L'Europe en chantier : quelques « dossiers » brûlants</i>	425
a.	Les finances publiques européennes : une fragile amélioration ?	425
b.	Budget européen et politique régionale européenne	440
c.	Faut-il avoir peur de la concurrence fiscale au sein de l'UE élargie ?	456
d.	Compétitivité : la France a-t-elle décroché par rapport à l'Allemagne ?	464
e.	En guise de conclusion : L'Union européenne face au risque de désintégration ?	470

CHAPITRE 6

Globalisation financière : de la réalité d'un phénomène à ses vertus et dangers

6.1	La globalisation financière : Quelle réalité ?	478
6.1.1	<i>La forte croissance des opérations financières internationales est un indicateur de l'accroissement de l'intégration financière internationale</i>	479
a.	Le fort développement des opérations financières transfrontalières et du stock mondial d'actifs financiers	479
b.	La montée en puissance des marchés de capitaux internationaux	481
c.	Un marché des changes et des marchés dérivés en pleine expansion .	485
d.	Les flux de capitaux en direction des pays émergents se sont largement intensifiés, tout en étant cycliques et en changeant de nature au cours du temps	487
6.1.2	<i>Les outils de l'analyse économique mesurent difficilement la globalisation financière et conduisent à des résultats plus nuancés</i>	492
a.	L'approche par la « loi du prix unique » conclut à une forte intégration des marchés financiers	492
b.	La relation entre l'investissement et l'épargne domestiques : une mesure alternative de l'intégration financière qui conduit à discuter la réalité de la globalisation financière	501
6.1.3	<i>La globalisation financière est le fruit de la rencontre de quatre phénomènes : le décloisonnement des systèmes financiers, la déréglementation, la « marchandisation » et la « mobiliérisation » des bilans bancaires</i>	506
a.	Décloisonnement, déréglementation et complétude des marchés de capitaux	506
b.	La marchandisation et la mobiliérisation du bilan des banques	508
6.2	Que faut-il attendre de la globalisation financière ?	510
6.2.1	<i>Les avantages escomptés sont ceux d'une libéralisation financière</i>	510
a.	La globalisation financière améliore l'efficacité allocative et informationnelle des marchés financiers	510

b. La globalisation devrait permettre une meilleure diversification des portefeuilles d'actifs	511
c. La globalisation financière accentue la pression des marchés financiers sur les politiques menées par les États	513
6.2.2 <i>Globalisation financière et instabilité financière : quels liens ?</i>	514
a. La globalisation financière s'accompagne d'une montée des mouvements spéculatifs dans le monde	514
b. Spéculation stabilisante ou déstabilisante ?	514
c. La globalisation financière peut entrer dans des dynamiques de crise : l'exemple des crises dans les pays émergents	519
d. L'instabilité financière concerne aussi les pays développés : la crise bancaire et financière récente	538
6.2.3 <i>La réforme du système financier international</i>	549
a. Le contrôle des mouvements de capitaux : une vaine nécessité ?	549
b. La réforme de la réglementation internationale des banques	556
Index	575

Les grandes questions d'économie et de finance internationales

Les arguments pour ou contre la mondialisation ne cessent de s'étoffer et les débats sont toujours aussi vifs. Le caractère protéiforme du phénomène nous conduit parfois à oublier les **enseignements de l'analyse économique** et à limiter notre capacité à nourrir et à développer nos propos. Par ailleurs, le ralentissement de la croissance mondiale a mis sur le devant de la scène les questions de la démondialisation, de la fin de l'OMC ou encore de l'éclatement de la zone euro.

L'objectif de cet ouvrage est de donner les **clés permettant de comprendre chacune des grandes questions d'économie et de finance internationales**.

Les défis posés par la mondialisation, les délocalisations vers les pays à bas salaire, la modification des processus de production à travers le monde, la répartition des richesses dans le monde, la montée des inégalités au sein des pays industrialisés, l'importance de la Chine dans le commerce mondial, l'augmentation des échanges entre pays émergents et l'importance croissante de ces derniers dans la gouvernance mondiale, l'intégration plus poussée des pays d'Europe orientale parallèlement aux revendications régionalistes que connaissent certains pays du cœur de l'Union européenne, etc., sont autant de sujets passionnants qui méritent d'être traités de façon dépassionnée et rigoureuse.

Les thèmes abordés dans cet ouvrage reposent sur les développements les plus récents de la théorie économique, mais aussi sur des études empiriques qui ne se résument pas à une simple juxtaposition de données chiffrées et invitent le lecteur à **comprendre l'intérêt et les limites de l'analyse économique**.

L'ouvrage est destiné aux étudiants des universités et des grandes écoles (Écoles de commerce et de gestion, ENS, Sciences-Po) ainsi qu'à tous ceux qui préparent les concours de recrutement de l'enseignement secondaire (CAPES, Agrégation) et les concours administratifs du cadre A de la fonction publique (en particulier de l'ENA). Ceux qui sont intéressés par ces questions d'actualité et qui ne sont plus étudiants trouveront également de quoi satisfaire leur curiosité et leur besoin d'aller plus loin dans un contexte particulièrement incertain.

ECFIIN
ISBN 978-2-8073-0156-6
ISSN 2030-501X

www.deboecksuperieur.com

Mathilde Lemoine

est Chef économiste d'un groupe financier international. Elle est également Membre du Haut Conseil des Finances Publiques. Depuis 1997, elle enseigne la macroéconomie à l'Institut d'Études Politiques de Paris. Parallèlement, elle est membre du Conseil d'administration de l'École Normale Supérieure (ENS). Expert français nommé par les 12 États membres du Leading Group on Innovative Financing for Development (2010), elle a aussi été membre du Conseil d'Analyse Économique (CAE). Après avoir été enseignant-chercheur, elle a été Conseiller pour la macroéconomie du Premier ministre (France) et conseiller pour la mondialisation du Ministre du commerce extérieur (France) et a, à ce titre, participé à la préparation de la conférence ministérielle de Cancun.

Philippe Madiès

est Professeur de finance à l'Université Grenoble Alpes. Il est responsable du Master 2 Banque et Finance en alternance au sein de Grenoble IAE Graduate School of Management sur son site de Valence. Il est Vice-président de l'Association Française de Finance (AFFI). Il a enseigné aux Écoles normales supérieures de Cachan et de Paris (Ulm) et à l'Université Lumière Lyon 2. Il enseigne aussi actuellement à l'Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne. Il assure des cours d'économie internationale, de finance internationale et différents enseignements en finance et gestion bancaire. Ses travaux de recherche portent sur les crises bancaires et financières et sur la réglementation bancaire et financière internationale.

Thierry Madiès

est Professeur d'économie à l'Université de Fribourg (Suisse). Il a été membre du Conseil d'Analyse Économique (CAE) auprès du Premier ministre français et conseiller scientifique auprès de l'Agence Française de Développement (AFD). Il est consultant auprès d'une grande institution financière internationale et a été récemment chercheur invité à l'Université de Harvard et professeur invité à l'Université de Tokyo (Todai). Il est spécialisé dans les questions de finances publiques et de concurrence fiscale internationale. Il a assuré des cours pendant de nombreuses années à l'Institut d'Études Politiques de Paris, à l'Université de Paris I Panthéon-Sorbonne et aux Écoles normales supérieures de Cachan et de Paris (Ulm).



<http://noto.deboecksuperieur.com> : la version numérique de votre ouvrage

- 24h/24, 7 jours/7
- Offline ou online, enregistrement synchronisé
- Sur PC et tablette
- Personnalisation et partage
- **Ressources complémentaires disponibles pour les enseignants**



9 782807 301566