

## **Corrigé de la question de réflexion**

### **Chapitre 1 : Mondialisations et échanges internationaux**

*Comment les chaînes de valeur ont-elles contribué à redéfinir le commerce international dans le monde ?*

Les chaînes de valeur désignent la succession des étapes de conception, de production et de marketing d'un produit ou service (par exemple des avions, des automobiles, des téléphones portables, etc...). Chaque étape ajoute de la valeur au produit final en cours d'élaboration, d'où le terme « chaîne de valeur ajoutée ».

Depuis la fin du XX<sup>e</sup> siècle, ces étapes se démultiplient, le processus de production devenant de plus en plus fractionné en opérations élémentaires, réalisables par des entreprises sous-traitantes de plus en plus petites.

Simultanément, grâce aux progrès des techniques de management et à l'amélioration de la logistique et des télécommunications, ces opérations peuvent être réalisées par des entreprises étrangères, dispersées dans des pays développés comme dans des pays en voie de développement. On assiste alors au développement de « chaînes de valeur ajoutée mondiales ».

Il résulte de ce fractionnement et de cette dispersion un commerce international de plus en plus intense, chaque entreprise de la chaîne pouvant s'approvisionner et livrer à des entreprises étrangères.

Le commerce international devient alors un commerce « intra-firme », dans la mesure où c'est une entreprise multinationale (appelée parfois « superstar ») qui contrôle l'ensemble des étapes du processus productif et donc la circulation internationale du produit en cours d'élaboration.

Mais, du point de vue macroéconomique, ce commerce international doit être lui-même ré-estimé, puisque chaque transaction comporte un certain nombre de doubles-comptes. Il est donc nécessaire de recalculer le commerce international « en valeur ajoutée » en éliminant des statistiques « brutes » les intrants intermédiaires (consommations productives), comme on le fait par exemple dans le calcul du PIB.

## **Corrigé de la question de réflexion**

### **Chapitre 2 : La mesure des échanges et des déséquilibres extérieurs**

*Les déséquilibres de balances courantes sont un problème pour l'économie mondiale, puisqu'ils peuvent être source d'instabilité financière.*

*Ces dernières années, ces déséquilibres ont été principalement le fait des États-Unis (déficit) et de la Chine (excédent). Au niveau de la zone euro, on a pu observer une démarcation entre l'Allemagne (excédent) et les autres pays, en particulier la Grèce, le Portugal, l'Italie, l'Espagne (déficit).*

*Discutez comment chacun de ces pays pourrait contribuer à une résorption de ces déséquilibres mondiaux.*

**Déficit des États-Unis de 2000 à 2015 :** dépenses des administrations publiques importantes, forte consommation et endettement des ménages.

**Solution :** Il faut rationaliser les dépenses des administrations, assainir les comptes publics par une augmentation des prélèvements d'impôts et une réduction des dépenses publiques. Il est également nécessaire d'augmenter la productivité afin de réduire le déficit du compte courant.

**Excédent de la Chine, de 2000 à 2015:** sa croissance est tournée vers l'exportation, ce qui induit une forte dépendance de l'extérieur et en particulier des États-Unis.

**Solution :** L'augmentation des salaires, du programme d'assurance chômage et de la retraite permettrait de favoriser la consommation des Chinois, plutôt que l'épargne.

L'Allemagne a procédé à une dévaluation interne, en maintenant artificiellement les salaires bas, afin de gagner en compétitivité-prix.

Des réformes sociales, en particulier au niveau de l'emploi avec une hausse des salaires, et une mise en place de système de protection de travailleurs et de chômeurs leur assurent une vie plus décente.

**Grèce, Portugal, Italie, Espagne :** les situations sont différentes selon les pays. Cependant, ils avaient tous des problèmes importants au niveau de leurs finances publiques. Ils avaient des problèmes de compétitivité puisqu'à la différence de l'Allemagne, le salaire moyen a augmenté. La Grèce avait une économie reposant essentiellement sur le tourisme et l'Espagne sur le boom immobilier.

**Solution :** Il faut procéder à un assainissement des comptes publics de tous ces pays par un meilleur recouvrement des impôts et une réduction des dépenses publiques. La réduction des salaires ou la maîtrise de leur augmentation permettrait d'améliorer la compétitivité. Une diversification de l'économie développerait d'autres pôles d'activité générateurs de revenus.

## Corrigé des exercices

### Chapitre 3 : Les échanges internationaux : déterminants et gains

1. Supposons que la production de 1 tonne de tomates nécessite 15 heures de travail en Italie et 14 heures de travail en France, tandis que la production de 1 tonne de blé demande 20 heures de travail en Italie et 12 heures de travail France.
- a) Quel est l'avantage comparatif de chaque pays ?

Cet exercice fait référence au modèle de Ricardo, dans lequel l'intérêt des pays à commercer dépend des avantages comparatifs, eux-mêmes déterminés par des différences de productivité (quantité produite en une heure de travail). La notion centrale dans ce raisonnement est celle de coût d'opportunité, c'est-à-dire ce à quoi on doit renoncer lorsque l'on fait une action. Ici, chaque pays peut produire des tomates et du blé, mais produire une tonne de tomates nécessite un certain nombre d'heures de travail qui ne pourront pas être utilisées simultanément dans l'autre secteur. Le coût d'opportunité représente alors la quantité d'un bien que l'on renonce à produire pour produire un autre bien.

Intéressons-nous au coût d'opportunité de produire des tomates en termes de blé :

$$CO_{T/B}^F = \frac{a_{LT}^F}{a_{LB}^F} = \frac{14}{12} = 1,17$$

Pour la France, il est de :

Pour produire une tonne de tomates, la France doit donc renoncer à produire 1,17 tonne de blé.

$$CO_{T/B}^I = \frac{a_{LT}^I}{a_{LB}^I} = \frac{15}{20} = 0,75$$

Pour l'Italie, il est de :

Pour produire une tonne de tomates, l'Italie doit donc renoncer à produire 0,75 tonne de blé.

On a donc que :  $CO_{T/B}^F > CO_{T/B}^I$

Le coût d'opportunité de produire des tomates plutôt que du blé est plus faible en Italie qu'en France. Cela signifie que l'Italie possède donc un avantage comparatif dans la production de tomates, tandis que la France possède un avantage comparatif dans la production de blé.

Alternativement, nous aurions pu nous intéresser au coût d'opportunité de produire du blé en termes de tomates :

$$CO_{B/T}^F = \frac{a_{LB}^F}{a_{LT}^F} = \frac{12}{14} = 0,86$$

Pour la France, il est de :

Pour produire une tonne de blé, la France doit donc renoncer à produire 0,86 tonne de tomates.

$$CO_{B/T}^I = \frac{a_{LB}^I}{a_{LT}^I} = \frac{20}{15} = 1,33$$

Pour l'Italie, il est de :

Pour produire une tonne de blé, l'Italie doit donc renoncer à produire 1,33 tonne de tomates.

Ainsi,  $CO_{B/T}^F < CO_{B/T}^I$

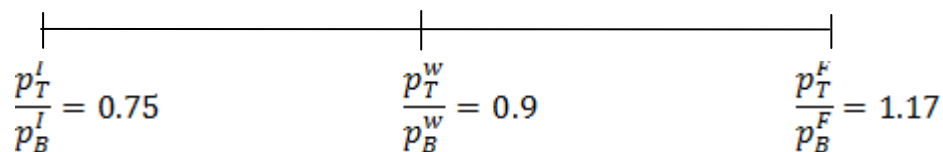
Le coût d'opportunité de produire du blé plutôt que des tomates est plus faible en France qu'en Italie. La France a donc bien un avantage comparatif dans la production de blé tandis que l'Italie a un avantage comparatif dans la production de tomates.

b) Les deux pays décident de signer un accord de libre-échange entre eux. Les prix auxquels ils vont échanger à l'ouverture reviennent à dire qu'une tonne de tomates vaut 0,9 tonne de blé. Quel est le bien exporté par chaque pays ? En quoi est-ce bénéfique pour eux ?

Le prix mondial d'une tonne de tomates est donc de 0.9 tonne de blé :  $p_T^w/p_B^w = 0,9$

Pour évaluer si les pays ont intérêt à échanger, nous devons comparer ce prix mondial (auquel les producteurs peuvent vendre leurs biens s'ils s'ouvrent aux échanges) au prix d'autarcie de chacun des pays.

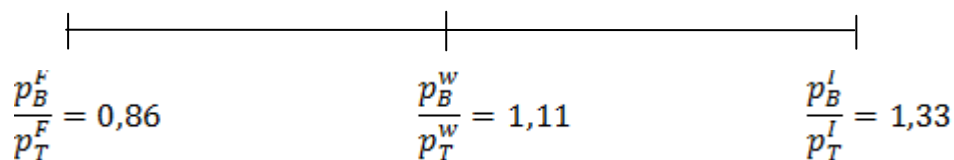
Le prix d'autarcie est déterminé par le coût d'opportunité. Le prix d'autarcie d'une tonne de tomates est donc de 1,17 tonne de blé en France et de 0,75 tonne de blé en Italie.



Si l'Italie décide de participer aux échanges, elle peut échanger une tonne de tomates contre 0,9 tonne de blé au lieu de 0,75 tonne en économie fermée. Le gain à échanger pour l'Italie est donc de  $0,9 - 0,75 = 0,15$  tonne de blé par tonne de tomates vendues. Elle a intérêt à exporter le bien pour lequel elle a un avantage comparatif (les tomates) et à importer l'autre bien (le blé).

Si la France décide de participer aux échanges, elle peut échanger une tonne de tomates contre 0,9 tonne de blé au lieu de 1,17 tonne de blé en économie fermée. La France a donc intérêt à importer les tomates ( $1,17 - 0,9 = 0,27$  tonne de blé économisées par tonne de tomates achetées). Qu'en est-il de son gain à exporter du blé ?

Si le prix mondial d'une tonne de tomates en termes de blé ( $p_T^w/p_B^w$ ) est de 0,9, cela signifie que le prix mondial d'une tonne de blé en termes de tomates est de  $p_B^w/p_T^w = 1/0,9 = 1,11$ .



Le gain de la France à exporter du blé est de  $1,11 - 0,86 = 0,25$  tonne de tomates par tonne de blé vendue. Inversement, l'Italie a un intérêt à importer du blé plutôt qu'à le produire : gain de  $1,33 - 1,11 = 0,22$  tonne de tomates par tonne de blé importée.

Il y a donc un gain pour les deux pays à échanger. Chaque pays a intérêt à se spécialiser dans le bien pour lequel il a un avantage comparatif, à l'exporter et à importer l'autre bien. Notons enfin, que c'est le cas ici même si la France est plus productive que l'Italie dans les deux secteurs (elle nécessite moins d'heures de travail pour produire une quantité donnée).

2. On considère deux pays, la France et le Japon, qui produisent deux biens : des chaussures (dont la production est intensive en travail) et des ordinateurs (dont la production est intensive en capital). Les deux pays disposent des dotations factorielles suivantes :  $K_F = 150$  ;  $L_F = 200$  ;  $K_J = 300$  ;  $L_J = 100$ .

a. En autarcie, quelles sont les caractéristiques des deux pays ?

Cet exercice aborde la notion des dotations factorielles et fait donc référence au modèle HOS. Comme dans le modèle ricardien, c'est le relatif qui compte. Les caractéristiques des deux pays à étudier sont donc leurs dotations relatives, mais aussi les rémunérations relatives des facteurs et les prix relatifs des biens qui en découlent.

Les dotations relatives de la France et du Japon sont donc respectivement :

$$\frac{K_F}{L_F} = \frac{150}{200} = 0,75 \quad \text{et} \quad \frac{K_J}{L_J} = \frac{300}{100} = 3$$

Le Japon est donc relativement plus abondant en capital que la France et inversement, la France est relativement plus abondante en travail que le Japon :

$$\left( \frac{L_F}{K_F} = 200/150 = 1,33 \text{ et } \frac{L_J}{K_J} = 100/300 = 0,33 \right).$$

Rémunérations relatives des facteurs :

Comme le capital est relativement rare en France, la rémunération du facteur capital ( $r$ ) sera relativement élevée. À l'inverse, le travail étant relativement rare au Japon, la rémunération du facteur travail ( $w$ ) sera relativement élevée.

$$\frac{K_F}{L_F} < \frac{K_J}{L_J} \Leftrightarrow \frac{r_F}{w_F} > \frac{r_J}{w_J}$$

Prix relatifs des biens :

Les prix relatifs d'autarcie sont déterminés par les coûts de production relatifs. La production des chaussures est intensive en travail, dont la rémunération est relativement inférieure en France tandis que la production d'ordinateurs est intensive en capital, dont la rémunération est relativement inférieure au Japon. Il s'ensuit que le coût de production des chaussures, nécessitant surtout du travail, est relativement inférieur en France où le travail est relativement abondant alors que le coût de production des ordinateurs, nécessitant surtout du capital, est relativement inférieur au Japon où le capital est relativement plus abondant.

$$\frac{r_F}{w_F} > \frac{r_J}{w_J} \Leftrightarrow \frac{p_O^F}{p_C^F} > \frac{p_O^J}{p_C^J}$$

*b. Comment les pays se spécialisent-ils suite à l'ouverture commerciale ?*

Si le prix relatif mondial s'établit entre les deux prix d'autarcie, chaque pays se spécialise dans le secteur utilisant intensivement le facteur dont il dispose en relative abondance, c'est-à-dire pour lequel son prix relatif d'autarcie est inférieur. C'est le théorème Heckscher-Ohlin.

$$\frac{p_O^J}{p_C^J} \qquad \frac{p_O^W}{p_C^W} \qquad \frac{p_O^F}{p_C^F}$$

Ici, le Japon se spécialise dans la production d'ordinateurs, en raison de sa plus grande compétitivité engendrée par son abondance en capital utilisé intensivement dans cette production. Le Japon exporte des ordinateurs et importe des chaussures. Le gain qu'il retire à exporter des ordinateurs est de  $p_O^W/p_C^W - p_O^J/p_C^J$  unités de chaussures par unité d'ordinateur vendue et le gain à importer plutôt que de les produire est d'économiser  $p_C^W/p_O^W - p_C^J/p_O^J$  unités d'ordinateurs par unité de chaussures importées.

La France se spécialise dans la production de chaussures, en raison de sa plus grande compétitivité due à son abondance en travail utilisé intensivement dans cette production. Elle exporte des chaussures et importe des ordinateurs. Le gain associé à son exportation de chaussures est de  $p_C^W/p_O^W - p_C^F/p_O^F$  unités d'ordinateurs par unité de chaussures vendue et le gain à importer des ordinateurs plutôt que de les produire est de  $p_O^W/p_C^W - p_O^F/p_C^F$  unités de chaussures par unité d'ordinateurs importée.

## Corrigé de la question de réflexion

### Chapitre 4 : La présence internationale des entreprises

#### *L'internationalisation d'une entreprise par l'exportation, l'importation ou encore l'IDE permet-elle d'accroître ses performances ?*

La relation entre l'internationalisation des entreprises et leurs performances est complexe. Grâce à son activité à l'international, une entreprise pourrait devenir plus performante. Il s'agit de l'effet d'apprentissage. Les firmes, qui opèrent sur les marchés étrangers peuvent acquérir du savoir, ce qui va augmenter leurs performances. Les firmes qui exportent sont exposées à la concurrence internationale, ce qui les incite à innover, à se rapprocher des goûts de l'ensemble de leurs acheteurs pour se maintenir sur ces marchés ou encore à augmenter la qualité des produits. De la même façon, elles peuvent apprendre de leurs relations acheteurs/vendeurs sur les marchés étrangers. Tout ceci contribue directement ou indirectement à leur développement et *in fine* à augmenter le niveau de leurs performances.

Cependant, la théorie de Melitz (2003), avance que les firmes diffèrent en termes de productivité (firmes hétérogènes) et que seules les firmes les plus productives seraient actives sur les marchés étrangers. Par conséquent, il s'agirait davantage d'un effet de sélection : les entreprises qui exportent ont initialement une meilleure productivité que les entreprises non exportatrices (actives sur le marché domestique uniquement). De la même façon, les firmes qui investissent à l'étranger (IDE) ont une productivité plus élevée que celles qui exportent, et sont donc les firmes les plus performantes. Avoir de bonnes performances semble être la condition nécessaire pour qu'une firme exporte et investisse à l'étranger.

En revanche, l'importation peut permettre aux entreprises d'accroître leurs performances en réduisant leurs coûts de production. Plus précisément, en achetant des biens intermédiaires à l'étranger, l'entreprise peut avoir accès à une meilleure technologie qui sera contenue dans cet intrant importé (transfert technologique) ou gagner en efficacité (en important des intrants à des prix plus faibles que ceux vendus sur le marché domestique).

## **Corrigé de la question de réflexion**

### **Chapitre 5 : Les impacts sociétaux de la mondialisation**

#### *Commentaire du texte « Perspectives économiques », n° 1, OCDE, 2017.*

Le texte publié par l'OCDE met en exergue le paradoxe du débat actuel sur le commerce international : alors qu'il est reconnu que l'ouverture des frontières aux échanges de biens et services a produit des avantages considérables pour les nations, cette ouverture est soumise à une critique montante, et de nombreuses voix s'élèvent en faveur d'un retour au protectionnisme.

La théorie économique, depuis Ricardo, avait prédit des gains considérables au développement des échanges internationaux et à l'intégration des économies nationales : division internationale du travail, spécialisation selon les avantages comparatifs, économies d'échelles, transferts de technologies, et pressions concurrentielles qui sont source de gains de productivité. Les données statistiques confirment les prédictions de la théorie économique. Le développement accéléré du commerce mondial a contribué considérablement à la prospérité mondiale : les pays émergents ont ainsi pu s'intégrer dans l'économie mondiale et réduire leur pauvreté ; les pays avancés ont pu se spécialiser dans les exportations complexes et trouver de nouveaux débouchés ; les consommateurs ont pu avoir accès à un choix élargi de produits de qualité offerts au meilleur prix ; et les entreprises ont pu établir des chaînes mondiales de valeur ajoutée leur permettant d'optimiser leur processus de production.

Comme tout changement structurel, l'ouverture rapide aux échanges internationaux a provoqué des perturbations concernant le marché du travail, la démographie des entreprises et la distribution des revenus – parfois de fortes perturbations. Les entreprises exportatrices ont bénéficié de l'ouverture des frontières et ont ainsi pu créer de nouveaux emplois, et accroître les rémunérations. À l'inverse, les entreprises concurrencées par les importations ont décliné et elles ont supprimé des emplois, provoquant parfois des hausses du chômage et de la pauvreté. De tels changements sont inévitables suite à des chocs structurels et ne sont pas limités à l'ouverture des frontières : ils peuvent aussi intervenir après une accélération du progrès technique, une modification des prix relatifs, ou bien encore une modification des préférences des consommateurs. Puisqu'ils sont source de modernisation et de bien-être pour la société, les pouvoirs publics ne devraient pas s'opposer à ces changements structurels. Néanmoins, des mesures publiques sont nécessaires pour aider les ménages affectés négativement, comme des aides à l'acquisition de nouvelles compétences, un accompagnement du retour à l'emploi, ou encore des facilités pour permettre une mobilité géographique vers les zones riches en emplois.



## Corrigé de la question de réflexion

### Chapitre 6 : Les politiques commerciales

*Quels pourraient être les principaux effets pour les États-Unis d'une proposition du président américain, Donald Trump, d'instaurer un droit de douane de 20 % sur les produits importés du Mexique ?*

Si le Président américain instaure un droit de douane sur les produits importés du Mexique, cela aura pour premier effet d'augmenter les prix de ces biens. S'il s'agit de biens finaux (des voitures ou des ordinateurs par exemple), la hausse du prix entraînera un coût supplémentaire et donc une perte pour les consommateurs américains. S'il s'agit de biens intermédiaires, cela pourrait entraîner un coût supplémentaire pour les producteurs américains de biens utilisant ces inputs.

Cette mesure pourrait également relancer la production locale de biens qui sont des substituts aux importations mexicaines (les voitures américaines par exemple), puisque les biens locaux subiront moins la concurrence de ces importations.

Du point de vue de la balance commerciale, la mise en place d'un droit de douane devrait réduire les importations américaines en provenance du Mexique et donc améliorer le solde de cette balance pour les États-Unis, si le Mexique ne réagit pas. Or, il est possible, voire probable, que le pays subissant cette mesure réagisse en taxant les produits américains en représailles. Plus généralement, cette mesure commerciale remettrait en cause l'ALENA (Accord de Libre Echange Nord-Américain) qui élimine les droits de douane entre les États-Unis, le Mexique et le Canada.

## **Corrigé de la question de réflexion**

### **Chapitre 7 : Les négociations commerciales et l'intégration européenne**

*En vous aidant de l'allocution de Pascal Lamy (voir encadré 7.2), traitez la question suivante : « Les négociations dans le cadre de l'OMC sont-elles complémentaires ou substituables aux négociations régionales ? »*

Il est vrai que, de prime abord, les négociations multilatérales (dans le cadre de l'OMC) et les négociations régionales peuvent entrer en contradiction et apparaître donc comme substituables. Les Accords Commerciaux Régionaux (ACR) sont par nature discriminatoires puisqu'ils visent à renforcer l'intégration au sein d'une région qui peut se faire au détriment des exportations des pays tiers (détournement de commerce). Toutefois, dans bien des cas, l'intégration régionale conduit à des créations et non à des détournements de commerce. De plus, la relation entre régionalisme et multilatéralisme est plus complexe et d'autres mécanismes allant dans le sens d'une complémentarité entre les deux types d'intégration peuvent entrer en jeu. Ces mécanismes sont de trois ordres :

- les ACR peuvent faciliter la coopération multilatérale puisqu'ils peuvent entraîner une réduction du nombre d'acteurs prenant part aux négociations et permettre d'acquérir une expérience dans les négociations commerciales pour les pays plus récemment ouverts au commerce international ;
- les ACR peuvent créer une incitation en faveur du libre-échange pour les agents (ménages et entreprises) ;
- les ACR peuvent répondre aux carences du multilatéralisme, et le compléter.

Toutefois, comme le souligne Pascal Lamy, Directeur Général de l'OMC entre 2005 et 2013, les ACR ne permettent pas de traiter de questions plus générales comme les règles d'origine, les mesures antidumping ou les subventions à l'agriculture ou à la pêche. Des négociations au niveau multilatéral sont nécessaires dans ces cas. De plus, les ACR engendrent une explosion du nombre de règles, qui peuvent être incohérentes les unes avec les autres. Enfin, les pays en développement les plus petits ou les plus pauvres pourraient davantage avoir une position plus forte et donc une marge de manœuvre plus importante dans les négociations multilatérales. Ces dernières semblent donc nécessaires et ne peuvent pas être remplacées par des négociations régionales.