

Karine Constant, Patrick Domingues,  
Gérard Duchêne, Amélie Guillin,  
Sandrine Kablan, Patrick Lenain et Julie Lochard

# Économie internationale

Cours et applications



Vuibert



# Économie internationale



**Karine Constant, Patrick Domingues,  
Gérard Duchêne, Amélie Guillin,  
Sandrine Kablan, Patrick Lenain et Julie Lochar**

# Économie internationale

**Vuibert**

ISBN 978-2-311-40556-9

La loi du 11 mars 1957 n'autorisant aux termes des alinéas 2 et 3 de l'article 41, d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale, ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause, est illicite » (alinéa 1<sup>er</sup> de l'article 40). Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code pénal. Le « photocopillage », c'est l'usage abusif et collectif de la photocopie sans autorisation des auteurs et des éditeurs. Largement répandu dans les établissements d'enseignement, le « photocopillage » menace l'avenir du livre, car il met en danger son équilibre économique. Il prive les auteurs d'une juste rémunération. En dehors de l'usage privé du copiste, toute reproduction totale ou partielle de cet ouvrage est interdite. Des photocopies payantes peuvent être réalisées avec l'accord de l'éditeur. S'adresser au Centre français d'exploitation du droit de copie : 20 rue des Grands Augustins, F-75006 Paris. Tél. : 01 44 07 47 70

© Magnard-Vuibert – juin 2018 – 5 allée de la 2<sup>e</sup> DB, 75015 Paris

Site Internet : <http://www.vuibert.fr>

# Sommaire

---

|                          |                                                                            |     |
|--------------------------|----------------------------------------------------------------------------|-----|
| CHAPITRE 1               | <b>Mondialisations et échanges internationaux...</b>                       | 1   |
| CHAPITRE 2               | <b>La mesure des échanges<br/>et des déséquilibres extérieurs .....</b>    | 43  |
| CHAPITRE 3               | <b>Les échanges internationaux :<br/>déterminants et gains .....</b>       | 81  |
| CHAPITRE 4               | <b>La présence internationale des entreprises .....</b>                    | 131 |
| CHAPITRE 5               | <b>Les impacts sociétaux de la mondialisation.....</b>                     | 175 |
| CHAPITRE 6               | <b>Les politiques commerciales .....</b>                                   | 215 |
| CHAPITRE 7               | <b>Les négociations commerciales<br/>et l'intégration européenne .....</b> | 255 |
| INDEX.....               |                                                                            | 297 |
| TABLE DES MATIÈRES ..... |                                                                            | 305 |





# Table des figures

|                                                                                                                                                      |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Figure 1.1 : Somme des exportations et importations mondiales<br>en pourcentage du PIB mondial, de 1500 à nos jours .....                            | 2  |
| Figure 1.2 : Taux d'ouverture en Europe, de 1830 à 1913 .....                                                                                        | 7  |
| Figure 1.3 : Coûts de transport et de communication,<br>de 1920 à 1990 .....                                                                         | 10 |
| Figure 1.4 : Croissance du volume des exportations<br>et de la production mondiale de marchandises,<br>de 2004 à 2012 .....                          | 12 |
| Figure 1.5 : Part des importations et des exportations mondiales<br>de marchandises par niveau de développement, de 1980 à 2011 .....                | 13 |
| Figure 1.6 : Part des exportations régionales de marchandises<br>dans les exportations totales de marchandises, en 2014 .....                        | 15 |
| Figure 1.7 : Évolution de la composition des échanges<br>de marchandises depuis 1900 .....                                                           | 17 |
| Figure 1.8 : Valeur des exportations mondiales de marchandises<br>et de services commerciaux, de 1980 à 2011 .....                                   | 20 |
| Figure 1.9 : Croissance des exportations mondiales de services<br>commerciaux par grand secteur, de 1995 à 2014 .....                                | 21 |
| Figure 1.10 : Nombre de migrants internationaux par zone<br>de destination principale, de 2000 à 2015 .....                                          | 24 |
| Figure 1.11 : Nombre de migrants internationaux par zone<br>d'origine principale, de 2000 à 2015 .....                                               | 24 |
| Figure 1.12 : Flux d'investissements directs à l'étranger par région,<br>de 2012 à 2015 .....                                                        | 29 |
| Figure 1.13 : Flux d'investissements directs à l'étranger, en 2015 .....                                                                             | 29 |
| Figure 1.14 : Chaîne de valeur mondiale .....                                                                                                        | 31 |
| Figure 1.15 : Parts en pourcentage des principaux pays<br>dans le commerce mondial mesurées en données brutes<br>et en valeur ajoutée, en 2011 ..... | 36 |
| Figure 1.16 : Part des exportations produites localement,<br>en pourcentage des exportations brutes, en 2011 .....                                   | 37 |

|                                                                                                                                                                 |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Figure 2.1 : Déséquilibres de balances courantes dans le monde<br>2000-2015 .....                                                                               | 52  |
| Figure 2.2 : Taux de change bilatéral nominal et indice des prix relatifs<br>et taux de change bilatéral réel France-Allemagne (1964-2017) .....                | 63  |
| Figure 2.3 : Taux de change effectifs réel et nominal France<br>1964-2017 .....                                                                                 | 64  |
| Figure 2.4 : La courbe en J.....                                                                                                                                | 65  |
| Figure 2.5 : Relation entre le prix du Big Mac et le PIB par tête,<br>juillet 2017 .....                                                                        | 68  |
| Figure 2.6 : Taux de variation mensuelle du taux de change et du taux<br>d'inflation relatif France-Allemagne 1961-2017.....                                    | 73  |
| Figure 2.7 : Les régimes de change.....                                                                                                                         | 76  |
| Figure 3.1 : Frontière des possibilités de production du pays<br>domestique dans le modèle de Ricardo .....                                                     | 86  |
| Figure 3.2 : Prix relatif mondial d'équilibre.....                                                                                                              | 89  |
| Figure 3.3 : Frontière des possibilités de production du pays<br>domestique dans le modèle HOS .....                                                            | 95  |
| Figure 3.4 : Représentation des coûts de production en présence<br>de coûts fixes.....                                                                          | 107 |
| Figure 3.5 : Les importations de la France .....                                                                                                                | 119 |
| Figure 3.6 : Le commerce entre l'Union européenne, la Chine<br>et les États-Unis.....                                                                           | 119 |
| Figure 3.7 : Illustration de l'effet frontière.....                                                                                                             | 122 |
| Figure 4.1 : Profits des entreprises domestiques et des firmes<br>exportatrices dans le modèle de Melitz .....                                                  | 137 |
| Figure 4.2 : Effets d'une baisse des coûts de commerce dans le modèle<br>de Melitz.....                                                                         | 143 |
| Figure 4.3 : Taux moyen de détention par les non-résidents<br>des sociétés françaises du CAC 40 .....                                                           | 149 |
| Figure 4.4 : Cas d'un IDE horizontal.....                                                                                                                       | 152 |
| Figure 4.5 : Profits des entreprises exportatrices<br>et des multinationales .....                                                                              | 154 |
| Figure 4.6 : Cas d'un IDE vertical.....                                                                                                                         | 155 |
| Figure 4.7 : Organisation des chaînes de valeur ajoutée.<br>La courbe du sourire. Répartition de la valeur tout au long<br>des chaînes de valeur mondiales..... | 161 |

|                                                                                                                                        |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Figure 4.8 : Structure du tableau international des entrées-sorties.....                                                               | 163 |
| Figure 4.9 : Contenu en importations des exportations .....                                                                            | 165 |
| Figure 4.10 : Excédents commerciaux bruts et en terme<br>de valeur ajoutée.....                                                        | 166 |
| Figure 4.11 : Les multinationales françaises<br>dans l'économie mondiale.....                                                          | 169 |
| Figure 5.1 : Gains de productivité et mondialisation .....                                                                             | 178 |
| Figure 5.2 : Parts des emplois dans le secteur manufacturier<br>dans les pays de l'OCDE .....                                          | 182 |
| Figure 5.3 : Commerce extérieur et salaires relatifs des employés<br>hautement qualifiés (HQ) et faiblement qualifiés (FQ).....        | 185 |
| Figure 5.4 : Évolution des inégalités de revenus .....                                                                                 | 186 |
| Figure 5.5 : Parts des différents types d'emplois selon le niveau<br>des compétences. Variation entre 2002 et 2015 en pourcentage..... | 187 |
| Figure 5.6 : Pourcentage des exportations mondiales de biens.....                                                                      | 192 |
| Figure 6.1 : Protection tarifaire appliquée par groupes de pays .....                                                                  | 223 |
| Figure 6.2 : Mesures non tarifaires (moyenne sur 26 pays).....                                                                         | 225 |
| Figure 6.3 : Les effets d'un droit de douane pour un petit pays.....                                                                   | 229 |
| Figure 6.4 : Les effets d'un droit de douane pour un grand pays.....                                                                   | 231 |
| Figure 6.5 : Les effets d'une subvention à la production .....                                                                         | 233 |
| Figure 6.6 : Les effets d'une subvention à l'exportation.....                                                                          | 234 |
| Figure 7.1 : Les cycles de négociation du GATT et le nombre<br>de pays participants.....                                               | 257 |
| Figure 7.2 : Structure de l'OMC .....                                                                                                  | 261 |
| Figure 7.3 : L'évolution du nombre d'ACR dans le monde<br>entre 1948 et 2017.....                                                      | 268 |
| Figure 7.4 : Répartition des ACR par pays.....                                                                                         | 269 |
| Figure 7.5 : Solde de la balance courante dans quelques pays<br>de la zone euro .....                                                  | 292 |



## CHAPITRE 1

# Mondialisations et échanges internationaux

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Replacer les différentes phases de la mondialisation dans une perspective historique
- Décrire la phase actuelle de la mondialisation : quels sont les acteurs du commerce, quels produits sont échangés ?
- Estimer l'importance actuelle de la circulation du facteur travail avec les migrations, et du facteur capital avec les firmes multinationales
- Expliquer ce que sont les chaînes de valeur mondiales et comment celles-ci transforment les échanges internationaux

Le terme **mondialisation** (ou **globalisation**, transcrit directement à partir du terme anglais) évoque l'idée que les hommes dépendent dans tous les domaines de façon croissante de ce qui se passe dans l'ensemble du monde. On observe en effet une interaction grandissante entre les habitants de différents pays, régions ou continents dans des domaines économiques, technologiques, environnementaux, culturels et autres. Mais c'est le domaine économique – et plus particulièrement les échanges internationaux – qui joue dans ce processus un rôle moteur dont il est essentiel de comprendre les mécanismes. Quatre thèmes peuvent être abordés à ce sujet. Dans une perspective historique, la mondialisation actuelle est-elle le résultat d'un mouvement historique commencé depuis très longtemps ? N'y a-t-il pas alternance de phases de mondialisation et de démondialisation ? La première section de ce chapitre répond à ces questions. Actuellement, le commerce international a pris une ampleur considérable. Quels sont les acteurs des échanges et ceux-ci contribuent-ils à réduire les inégalités de développement entre les nations ? C'est ce qui fera l'objet de la deuxième section. Le commerce international ne se limite pas aux biens et aux services : les « facteurs de production », principalement le travail et le capital, longtemps considérés comme immobiles, sont devenus des éléments clés du processus de mondialisation. La troisième section analyse les migrations de populations et les mouvements internationaux de capi-

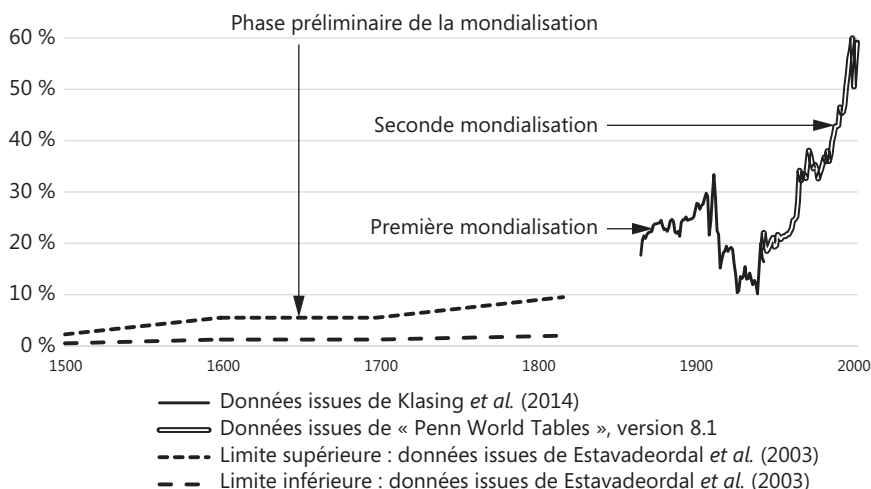
taux. Enfin, une quatrième et dernière section aborde une transformation récente du commerce international : les « chaînes de valeur mondiales », qui accompagnent le développement des entreprises multinationales. La mondialisation est de plus en plus une circulation de composants, de pièces détachées et de services divers entre de nombreuses filiales d'une même entreprise, localisées dans plusieurs pays.

## 1. Une perspective historique des mondialisations

Selon les économistes qui s'intéressent à la mondialisation, il faudrait aborder ce sujet en parlant des mondialisations – et non de la mondialisation. Le plus souvent, en effet, ils identifient plusieurs phases dans le processus de mondialisation au cours de l'histoire récente de l'humanité. Selon l'approche retenue, ce sont deux ou trois périodes qui sont identifiées comme étant constitutives de ce processus.

Afin de tenir compte à la fois des travaux des historiens de l'économie et de ceux des spécialistes de l'économie internationale, on présentera trois phases de mondialisation, telles qu'elles sont exposées par Ortiz-Ospina et Roser (2018) : une **phase préliminaire de la mondialisation** durant les <sup>xv<sup>e</sup></sup> et <sup>xvi<sup>e</sup></sup> siècles ; puis une phase qui s'étend de 1850 à 1914 et que divers travaux dénomment « la **première mondialisation** » ; et enfin une phase contemporaine, qui débuta vers 1960 et s'intensifia dans les années 1980 (voir figure 1.1) qu'il est convenu d'appeler la « **seconde mondialisation** ». Les

**Figure 1.1 : Somme des exportations et importations mondiales en pourcentage du PIB mondial, de 1500 à nos jours**



Source : Ortiz-Ospina et Roser (2018).

périodes intermédiaires pourraient être considérées comme des phases de recul de la mondialisation (ou de « **démondialisation** »).

### 1.1. La phase préliminaire de la mondialisation : les grandes découvertes

Selon certains historiens, il est possible de parler de mondialisation dès la préhistoire, lorsque les humains ont entrepris leurs premières migrations à grande échelle. On pourrait aussi inclure, comme étape de la mondialisation, les relations commerciales et culturelles du monde antique (par exemple, celles qui existaient dans le bassin méditerranéen et au Proche-Orient aux premiers siècles de notre ère). Sans nul doute, ces différentes périodes historiques constituent les prémices de la mondialisation actuelle. Pour autant, à cette époque, il semble encore peu évident que la mondialisation économique, au sens où les économistes l'entendent actuellement, soit réellement à l'œuvre. La principale raison est que plusieurs aspects saillants de la mondialisation économique sont manquants.

En effet, d'après les économistes Baldwin et Martin (1999), la **mondialisation économique** est définie par trois facteurs clés :

- le développement du commerce international ;
- l'augmentation des flux de capitaux et des migrations ;
- l'industrialisation – en particulier la divergence (convergence) des niveaux de développement entre pays ou continents.

Ainsi, les bouleversements de la préhistoire et les évolutions du monde antique ne peuvent être retenus comme point de départ de la mondialisation économique. Bolt et van Zanden (2013) montrent que le capitalisme ne débutera que bien plus tard ; il en va de même pour la période d'expansion et de croissance économiques. La constitution d'une véritable sphère financière est elle aussi bien plus récente. Les premières expériences des marchands-banquiers, recourant par exemple à des lettres de change dans le cadre des activités de commerce, remontent au plus tôt au XII<sup>e</sup> siècle ; ces activités n'étaient alors que très marginales. On peut citer, à titre d'exemple, le crédit commercial pratiqué alors dans les foires de Champagne.

S'il n'est pas aisé de déterminer une date précise à l'origine de la mondialisation, l'histoire des faits économiques fait apparaître qu'une certaine mondialisation des économies fut concomitante à la période des « grandes découvertes ».

Cette première séquence de mondialisation n'est habituellement pas retenue par les économistes travaillant sur des questions de commerce international. Toutefois, la période qui accompagne, à partir de 1492, la formation des

premiers empires coloniaux présente indubitablement certaines des caractéristiques d’une mondialisation économique.

| Quelques dates                                                                  |
|---------------------------------------------------------------------------------|
| 1475 : Les navigateurs portugais franchissent pour la première fois l’équateur. |
| 1488 : Bartolomeu Dias atteint le cap de Bonne-Espérance.                       |
| 1492 : Christophe Colomb découvre l’Amérique.                                   |
| 1498 : Vasco de Gama ouvre la route des Indes.                                  |
| 1519 : Magellan fait le premier tour du monde.                                  |

En effet, la grande majorité des aspects actuellement retenus pour étudier la mondialisation économique était déjà présente durant cette période. On constate une expansion du commerce international entre l’Afrique, l’Amérique et l’Europe, ainsi que le commerce des épices et du thé avec l’Asie. Dans ce cadre, bien qu’il soit trop tôt pour parler de firmes multinationales, des ébauches de compagnies internationales apparaissent. En effet, les échanges commerciaux entre les métropoles et leurs colonies étaient généralement organisés sous forme de monopoles concédés à des compagnies coloniales, telles que la Compagnie britannique des Indes orientales (*British East India Company*). À l’âge mercantiliste, ce sont ces compagnies qui représentaient le capitalisme de l’époque. De même, cette période est marquée par l’émergence de grandes économies qui traceront les principales routes commerciales entre différents continents : le Portugal, l’Espagne, l’Angleterre, les Provinces-Unies et la France. Ces pays verront leur niveau de vie croître sous l’effet des échanges commerciaux ainsi que les premières conséquences négatives inhérentes à ces échanges (par exemple l’inflation et les désordres monétaires). Enfin, c’est aussi après cette époque qu’apparaîtront les premières véritables banques.

**EXEMPLE** Adam Smith (1776) consacre plusieurs pages de *La Richesse des nations* (livre IV, chap. 3) aux banques et, en particulier, au cas exemplaire de la Wisselbank, banque fondée à Amsterdam en 1609, qui est dotée du monopole du change. Un de ses objectifs principaux était de remédier au désordre monétaire lié à l’arrivée, sur le territoire des Provinces-Unies (actuels Pays-Bas), de dizaines de monnaies de dénominations et de teneurs différentes du fait d’un commerce mondial grandissant.

Enfin, c’est aussi à la suite de cette première période de développement du commerce mondial que fut fondée la Banque d’Angleterre (1694) qui fut un acteur majeur dans le processus de mondialisation de ce pays au fil des siècles qui suivirent sa création.



On parlera donc, à propos de cette période, d'une **phase préliminaire de la mondialisation**. À cette époque, du fait qu'il était encore trop difficile ou trop coûteux de transporter la plupart des marchandises et matières premières sur de grandes distances, seules les marchandises ayant le ratio prix/poids le plus élevé étaient échangées (par exemple, les épices, les métaux précieux, le thé et le café). Ainsi, ces premiers pas de la mondialisation reposaient sur un volume total d'échanges relativement faible et sur une nomenclature de biens très réduite.

## 1.2. La première mondialisation

Baldwin et Martin (1999), et d'autres spécialistes de l'économie internationale, identifient la période allant de 1850 à 1914 comme la première vague de mondialisation économique proprement dite. Durant cette période, le commerce mondial a considérablement augmenté sous l'effet des améliorations techniques, qui ont fait chuter les prix des produits manufacturés, mais aussi du développement des moyens de transport, qui ont fait baisser le coût des échanges de marchandises. Ainsi, cette première période de mondialisation peut être considérée comme une des conséquences des changements intervenus durant la **révolution industrielle**.

Les premiers signes de cette révolution remontent à la seconde moitié du XVIII<sup>e</sup> siècle en Angleterre et résultent de nombreuses transformations mineures sur une période de plus de 100 ans, marquée par des changements techniques, organisationnels, sociaux et institutionnels. Trois secteurs vont profondément marquer cette période : le textile, la métallurgie et (donc) les transports.

**Le textile** : les spectaculaires innovations, à la fois dans le filage et le tissage, vont permettre une augmentation de la production textile durant la période qui s'étend de 1730 à 1780. Cette production jouera un double rôle dans le développement des échanges commerciaux. D'un côté, pour soutenir la production anglaise, on assiste à une hausse des importations de matières premières comme la laine et le coton (venant des États-Unis ou de l'Inde). D'un autre côté, cette augmentation de la production entraîne – grâce à des rendements accrus – une baisse des prix du textile, laquelle a généré une hausse des exportations anglaises.

**La métallurgie** : ces échanges, ainsi que d'autres, ont été facilités par les innovations issues des métiers du fer – innovations qui ont à leur tour impacté le secteur des transports. Entre 1770 et 1840, la métallurgie connaît des progrès significatifs qui ont considérablement amélioré la transformation du fer. Cette diminution du coût de production du fer permettra ainsi de rendre

rentable toute une série d'innovations dans le secteur des transports maritimes et ferroviaires, telles que la machine à vapeur ou les rails.

**Les transports** : plus généralement, les innovations dans le secteur des transports joueront un rôle décisif en diminuant significativement le coût des transports, en particulier au cours de la période 1870-1913. Le bateau à vapeur – qui remplaça les bateaux à voiles –, la construction des premières lignes de chemins de fer, puis des premiers réseaux ferroviaires, plus tard la construction du canal de Suez (1869) – permettant de relier l'Europe et l'Asie sans avoir à contourner l'Afrique – vont ainsi permettre de réduire les coûts de transport. L'historien de l'économie Maddison (1989) montre que, de 1870 à 1914, le prix réel du fret entre les États-Unis et la Grande-Bretagne diminua de 40 %. Ainsi, il sera désormais possible d'acheminer sur de grandes distances une variété plus grande de produits issus de la révolution industrielle.

### **Le décollage économique de l'Europe et de l'Amérique**

En parallèle de ces bouleversements techniques, la société anglaise est marquée par un basculement de sa structure économique : l'Angleterre, jusque-là fortement rurale, devient un pays industriel. Sa structure commerciale reflétera par la suite cette évolution : elle devient rapidement un acteur majeur tant pour l'importation de produits agricoles que pour l'exportation de biens industriels. Cette transformation de l'économie anglaise est bien documentée par Crafts (1989). À la suite de l'Angleterre, suivront la Belgique, la France, la Suisse, la Prusse, les États-Unis, l'Empire austro-hongrois, l'Italie, le Canada... Dans tous ces pays, la révolution industrielle sera le point de départ de leur entrée dans cette première étape de la mondialisation et de ce que Rostow (1960) a appelé leur **décollage économique**.

Un des points marquants de cette première vague de mondialisation est que l'augmentation des **échanges commerciaux** se fait principalement entre pays développés, et notamment entre pays européens, comme le montrent les taux d'ouverture<sup>1</sup> représentés sur la figure 1.2. Fait encore plus notable, et c'est l'une des grandes différences avec la seconde vague de mondialisation, cette première vague se fait dans un contexte marqué par un fort **protectionnisme**, malgré les quelques « îlots de libre-échange » (Bairoch, 1999) constitués par de rares traités de commerce, tel le traité franco-anglais de 1860 (appelé aussi traité Cobden-Chevalier). Ainsi, tandis que les États-Unis avaient gardé des taux de prélèvement douaniers allant de 25 % à 60 % sur les biens manufacturés pendant la période 1866-1883, l'Europe opère de 1879 à 1892 un retour

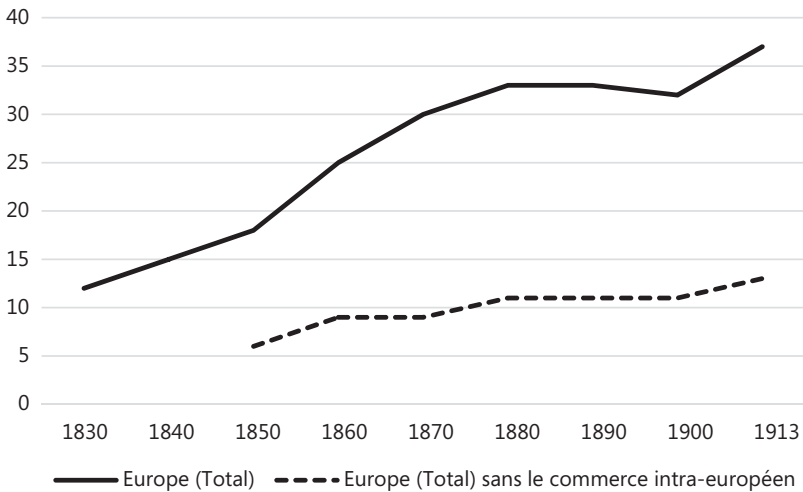
---

1. Le taux d'ouverture est un indicateur calculé comme la somme des exportations et importations rapportée au PIB, exprimé en pourcentage (voir encadré 1.1).

aux mesures protectionnistes. Par ailleurs, cette première mondialisation se distingue également de la seconde vague par une absence de réciprocité et de coordination des politiques commerciales.

**EXEMPLE** Cet aspect est parfaitement illustré par le principe de « préférence impériale » instauré par l'Angleterre à l'égard de ses colonies, afin que celles-ci favorisent les produits venant de la métropole au détriment de ceux d'autres pays. Sur ce sujet, voir l'article de Faubert (2011).

**Figure 1.2 : Taux d'ouverture en Europe, de 1830 à 1913**



Source : Broadberry et O'Rourke (2010).

### Encadré 1.1 : Le taux d'ouverture

Le taux d'ouverture est un indicateur qui permet de mesurer et de comparer le degré d'intégration internationale des économies. Il est calculé de la façon suivante :

$$(X + M) / \text{PIB}$$

avec :

$X$  : les exportations ;

$M$  : les importations ;

PIB : le produit intérieur brut.

Cet indicateur est largement utilisé car les données existent depuis plusieurs années et pour de nombreux pays. Ainsi, y recourt-on pour analyser l'évolution de l'ouverture commerciale d'un pays au cours du temps.

Cet indicateur tend à exagérer le degré d'ouverture des « pays ateliers » qui réexportent des biens manufacturés après de simples opérations d'assemblage (par exemple la Malaisie, dont le taux d'ouverture est supérieur à

100 %). Depuis quelques années, on s'efforce de mesurer le commerce « en valeur ajoutée » de façon à éviter ce problème (voir section 4).

Le taux d'ouverture dépend aussi des caractéristiques structurelles des économies : il est inversement proportionnel à la taille des pays (mesurée par le PIB) : un « petit pays » (Irlande, 140 %) commercera plus qu'un grand (États-Unis, 19 %) et apparaîtra ainsi « plus ouvert », sans que cela reflète un réel isolationnisme du grand pays. Ainsi, les comparaisons internationales sur une année donnée ne sont pas forcément pertinentes ; il est, en effet, plus intéressant de regarder l'évolution du taux d'ouverture que le niveau absolu de cet indicateur pour un pays.

Enfin, le taux d'ouverture est aussi influencé par les chocs politiques ou économiques (parfois exogènes au pays). À titre d'exemple, la crise pétrolière des années 1970 est un choc exogène qui a influencé négativement le taux d'ouverture de plusieurs économies.

Enfin, tout ce processus qui mena à l'accroissement du commerce a été favorisé par l'essor des flux financiers internationaux bénéficiant de la stabilité des **taux de change** instaurée par le système de l'étalon-or. Taylor et Alan (1996) constatent que, entre 1870 et 1913, les **flux de capitaux** atteignaient des niveaux élevés dans la plupart des pays d'Europe ou à peuplement européen et que, entre 1825 et 1913, la croissance des investissements internationaux dépassait même celle du commerce. Toutefois, cette intégration financière se limitait aux pays développés. Les destinataires des flux de capitaux présentent des caractéristiques communes : des pays riches en ressources naturelles, disposant d'une main-d'œuvre formée, bénéficiant de coûts de transport réduits et d'un cadre institutionnel favorable au recouvrement des créances. Ainsi que le montrent Bordo *et al.* (1998), un quart des flux se dirigeaient alors vers les États-Unis.

### 1.3. La seconde mondialisation

La première phase de la mondialisation prend fin avec la Première Guerre mondiale, qui entraîne un fort ralentissement du commerce international. À la suite de ce conflit mondial, la crise de 1929 et la « Grande Dépression » qui suivit amplifièrent le recul des échanges commerciaux. En effet, afin de se prémunir contre les conséquences de la crise économique, les pays tentèrent de se protéger en mettant en place des politiques protectionnistes. Pour un pays quelconque, cette stratégie rationnelle prend la forme d'une augmentation des **droits de douane** ou de l'adoption de **quotas**, afin de limiter les importations et de stimuler la reprise économique en interne. Toutefois, de telles politiques protectionnistes entraînent des **représailles** de la part des

partenaires commerciaux de ce pays qui, en réponse, appliquent eux aussi des droits de douane plus élevés.

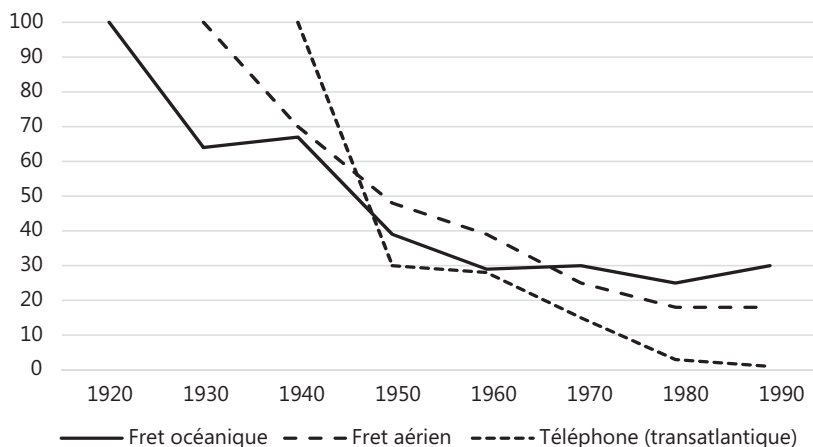
Ainsi, cette course aux mesures protectionnistes, allant de représailles en contre-représailles, aboutit à une forte chute des échanges commerciaux au niveau mondial. On constate, sur la figure 1.1, qu'à la veille de la Seconde Guerre mondiale le **commerce multilatéral** qui avait émergé durant la première vague de mondialisation s'est effondré pour ne laisser qu'un système de **commerce bilatéral** et de quotas. Enfin, c'est avec la Seconde Guerre mondiale que cette période s'acheva. On notera une quasi-stagnation des échanges commerciaux entre 1930 et 1950. On peut donc parler, à propos des aspects économiques de la période de 1914 à 1950, d'une réelle **démondialisation**. De plus, bien que l'on mentionne 1950 comme le début de la seconde vague de mondialisation, ce n'est qu'à partir de 1970 que l'on retrouvera la même intensité des échanges commerciaux que celle atteinte en 1914.

### Similarités et différences entre première et seconde mondialisations

On observe de fortes similarités entre cette seconde phase de mondialisation et la première. La principale est que ces deux vagues de mondialisation vont être favorisées par des **innovations** qui entraînent une baisse drastique des **coûts de transport et de communication**. Si, durant la première phase (fin du XIX<sup>e</sup> siècle et début du XX<sup>e</sup>), les principales innovations étaient le chemin de fer et le bateau à vapeur, l'expansion mondiale du commerce après la Seconde Guerre mondiale a été largement possible en raison d'une accélération de la réduction des coûts de transaction découlant de progrès technologiques tels que le développement de l'aviation civile commerciale, l'amélioration de la productivité dans la marine marchande et la démocratisation du téléphone comme principal mode de communication, puis plus tard d'Internet (voir figure 1.3). Un autre point commun notable entre les deux phases de mondialisation est que les flux de capitaux se dirigent vers les pays offrant un cadre institutionnel et monétaire stable, riches en ressources naturelles et disposant d'une main-d'œuvre formée.

Des différences notables existent cependant entre les deux vagues de mondialisation. En effet, on peut noter que la première vague fut caractérisée par des échanges internationaux de type « interindustriel » ; en d'autres termes, les pays exportaient des biens très différents de ce qu'ils importaient. En revanche, durant la mondialisation de la fin du XX<sup>e</sup> siècle, c'est le commerce « intra-industriel » qui a considérablement augmenté. Autrement dit, durant la seconde mondialisation, les pays échangent des biens et des services très comparables, mais dont le prix et la qualité peuvent différer.

**Figure 1.3 : Coûts de transport et de communication, de 1920 à 1990**



Source : Baldwin et Martin (1999).

**EXEMPLES** Au XIX<sup>e</sup> siècle, des biens manufacturés ou des machines étaient exportés d'Angleterre en échange de thé et d'épices importés d'Inde ou de Chine. À la fin du XX<sup>e</sup> siècle, la France importe des voitures en provenance d'Allemagne, mais exporte aussi des voitures à destination de l'Allemagne.

De plus, la seconde vague de mondialisation porte sur des volumes échangés considérablement plus élevés du fait de la part croissante des pays émergents dans le commerce mondial au cours de cette période. En effet, bien que durant la première mondialisation une part du commerce se fit entre la métropole et les colonies, cette mondialisation était avant tout principalement caractérisée par un commerce entre pays déjà industrialisés. Ce commerce a ensuite décliné au profit d'une part croissante du commerce entre pays à différents stades de développement. Cette mutation a accompagné l'industrialisation des colonies devenues indépendantes.

**EXEMPLE** Selon Faubert (2011), 6 % des exportations mondiales de biens manufacturés étaient réalisées par les pays en développement en 1914, contre 40 % en 2009.

Plus encore que l'accroissement du commerce entre pays de niveaux de développement différents, c'est l'émergence du **commerce entre pays en développement**, qui a plus que triplé entre 1980 et 2011, qui est la caractéristique radicalement nouvelle de la seconde mondialisation.

**EXEMPLE** La Chine a joué un rôle décisif dans cette dynamique. Les statistiques du PNUD (2013) montrent qu'entre 1992 et 2011 le commerce entre la Chine et l'Afrique subsaharienne est passé de 1 milliard de dollars à plus de 140 milliards de dollars.

La nature des biens échangés diffère également d'une vague de mondialisation à l'autre, les biens échangés étant davantage diversifiés aujourd'hui. Alors qu'en 1914 le **commerce de biens primaires** (matières premières minérales ou agricoles) constituait l'essentiel des échanges internationaux, il n'en représente que moins du tiers de nos jours.

Enfin, la première mondialisation eut lieu dans un contexte d'**absence de coordination des politiques commerciales** entre les différents pays, alors que la seconde mondialisation repose pour sa part sur la mise en place d'**organisations internationales** œuvrant pour une meilleure coordination des politiques commerciales<sup>1</sup>. Ainsi, cette seconde vague repose sur une volonté politique de coordination et d'ouverture commerciale progressive. On peut considérer que la création de ces organisations internationales est aussi le fruit des enseignements de la fin de la première vague de mondialisation, l'objectif étant de ne pas reproduire le schéma de la période 1913-1950, qui avait vu le commerce mondial s'effondrer, faute de coordination. Cette volonté politique fut symbolisée dans un premier temps par la création du **GATT** (*General Agreement on Tariffs and Trade*, Accord général sur les droits de douane et le commerce) qui entra en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1948. Dans le cadre du GATT, les **négociations tarifaires**, entre 1947 et 1990, éliminèrent pratiquement tous les tarifs sur les produits manufacturés dans les pays avancés. Puis, à la suite du GATT, l'**OMC** (**Organisation mondiale du commerce**), créée en 1994, qui intègre aussi les pays émergents, s'engagea dans la réduction des barrières tarifaires et non tarifaires dans les secteurs des services et de l'agriculture.

## 2. Un aperçu du commerce mondial actuel

La seconde vague de mondialisation a connu une accélération depuis les années 1980. Durant les 30 dernières années, les flux commerciaux internationaux ont enregistré une augmentation spectaculaire. À titre d'exemple, selon l'OMC, la valeur des exportations mondiales de marchandises est passée de 2 030 milliards de dollars en 1980 à 19 002 milliards de dollars en 2014, soit en moyenne un taux de croissance annuel de 6,8 %. Plus précisément, **les flux commerciaux ont augmenté** progressivement et à un rythme croissant jusqu'à la fin des années 2000. De nombreux facteurs ont contribué à cette expansion, dont le principal est une forte **diminution des obstacles au commerce** : coûts de transport, droits de douane, mesures non tarifaires, ainsi que coûts des transactions (tels que coûts d'exécution des contrats et formalités administratives).

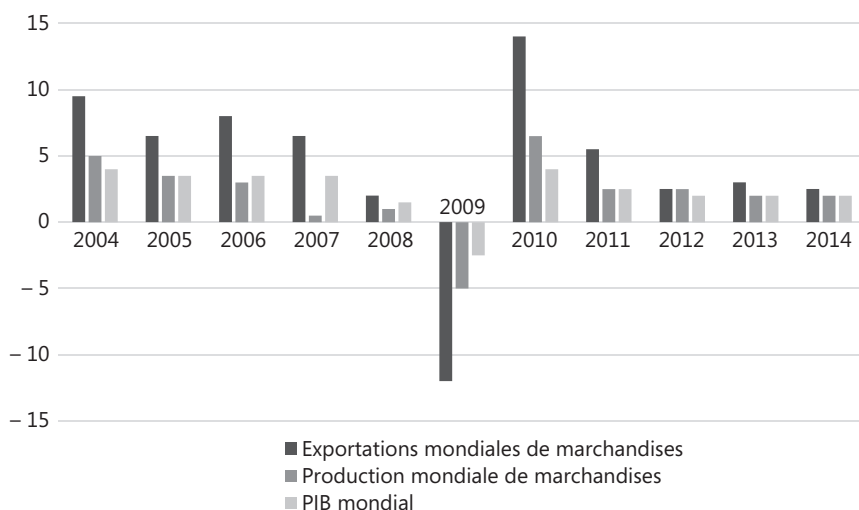
---

1. Ces aspects font l'objet d'une description plus détaillée au chapitre 7.

Toutefois, plusieurs **crises** ont eu un impact sur le commerce mondial, notamment la crise financière asiatique de 1997, l'éclatement de la bulle internet en 2001 et la crise financière de 2008. Ces événements ont impacté négativement le commerce des marchandises en 1998, 2001 et 2009. Mais, à l'exception de 2009, il n'y a pas eu de diminution du commerce mondial durant cette période. Comme le montre la figure 1.4, le volume des exportations mondiales a chuté de 12 % en 2009, tandis que le produit intérieur brut (PIB) mondial a reculé de 2 %, avant de reprendre énergiquement en 2010 (augmentant de 14 % en volume). Depuis lors, la croissance du commerce a été bien plus faible. Parallèlement, sur cette même période, le commerce international des services commerciaux a été moins instable que le commerce des marchandises, montrant ainsi une plus grande solidité face aux difficultés macroéconomiques mondiales.

L'autre enseignement que l'on peut tirer de la figure 1.4 est que **le commerce mondial a, en moyenne, augmenté beaucoup plus rapidement que la production mondiale**. Historiquement, il est intéressant de noter qu'entre 1980 et 1985 ce n'était pas le cas ; durant cette période, le PIB mondial a augmenté à un rythme d'environ 3,2 % par an en moyenne contre 2,9 % pour les exportations de marchandises (en volume). C'est après 1985 que la croissance du commerce a été plus forte que la croissance de la production mondiale (mesurée par le PIB). Entre 1985 et 2011, le commerce a augmenté de 5,6 % par an en moyenne, alors que le PIB mondial n'a augmenté que de 3,1 % en

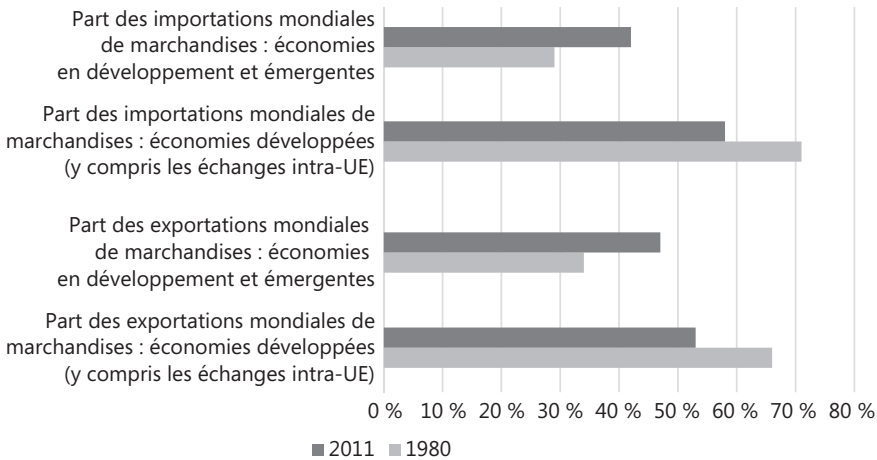
**Figure 1.4 : Croissance du volume des exportations et de la production mondiale de marchandises, de 2004 à 2012 (variation annuelle en pourcentage)**



Source : OMC.



**Figure 1.5 : Part des importations et des exportations mondiales de marchandises par niveau de développement, de 1980 à 2011**



Source : OMC.

moyenne durant cette même période. De nombreux facteurs ont contribué à cette évolution au cours des trois dernières décennies, comme la fin de la guerre froide, le développement d'Internet, le processus de rattrapage économique de la Chine et de l'Inde, dans lequel le commerce a joué un rôle important, et enfin la fragmentation des processus de production entre les pays.

## 2.1. Les principaux acteurs du commerce international

Le changement le plus important dans la structure des échanges au cours des 30 dernières années est l'augmentation de la part des **économies en développement** – dont certaines vont, au passage, devenir des **économies émergentes**<sup>1</sup> – dans le commerce mondial.

Comme le montrent les données de l'OMC, compilées sur la figure 1.5, en 1980, les économies en développement représentaient 34 % des exportations mondiales et 29 % des importations, alors qu'en 2011 ces économies représentaient 47 % des exportations et 42 % des importations mondiales. À titre illustratif de cette évolution, en 2004, la **Chine** dépassait le **Japon** pour devenir le premier exportateur asiatique ; en 2007, elle dépassait les **États-Unis** ; enfin, en 2009, elle dépassait l'**Allemagne** pour devenir le premier exporta-

1. Sont dits « émergents » les pays qui ont un niveau de développement intermédiaire entre les pays développés et les pays pauvres, mais une croissance rapide et des structures économiques et institutions se rapprochant rapidement de celles des pays développés, dans un contexte d'ouverture commerciale et financière au reste du monde. On cite souvent les BRICS (Brésil, Russie, Inde, Chine, Afrique du Sud) comme exemples de pays émergents.

teur mondial. Durant cette même période, l'Union européenne (les quinze pays membres avant l'élargissement), les États-Unis et le Japon ont tous connu une diminution de leur part dans le commerce mondial. À titre d'exemple, la part de l'Union européenne dans les exportations mondiales est passée de 37 % à 30 % – ces chiffres tiennent compte du commerce (intra-UE15) –, la même tendance s'observant du côté des importations qui ont chuté de 41 % à 30 %. Toutefois, les économies développées demeurent dominantes dans le commerce mondial.

### **Commerce international et niveaux de développement**

Parmi les changements notables survenus ces dernières années, il faut aussi signaler l'évolution du commerce selon le niveau de développement des pays. On distingue à cet égard deux grands groupes de pays : d'un côté, les pays développés ; de l'autre côté, les pays en développement ou émergents. Cette distinction permet de définir trois types de commerce :

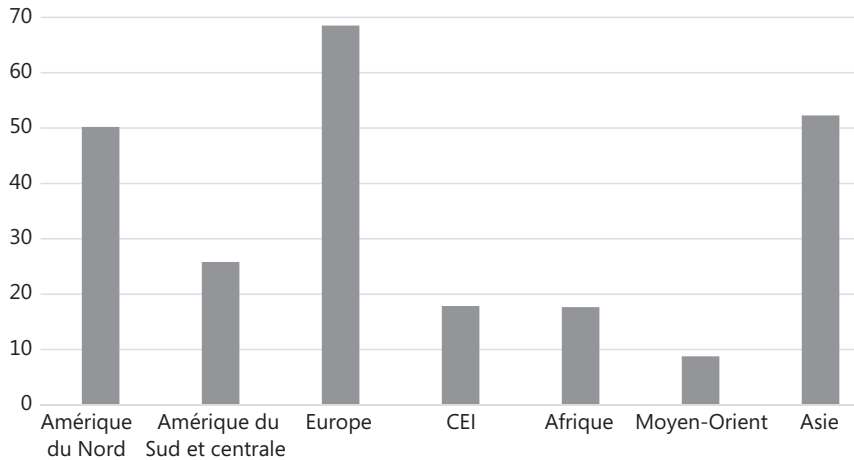
- le commerce entre pays développés, appelé commerce Nord-Nord ;
- le commerce entre pays en développement ou émergents, identifié comme le commerce Sud-Sud ;
- le commerce entre pays développés et pays en développement ou émergents, nommé commerce Nord-Sud.

**EXEMPLE** Selon l'OMC, en 1990, la part du commerce Nord-Nord, dans le commerce mondial, était de 56 %. Depuis, elle a chuté constamment jusqu'à atteindre 36 % en 2011. À l'inverse, la part du commerce Sud-Sud n'a cessé de progresser, passant de 8 % en 1990 à 24 % en 2011. Enfin, durant cette période, la part du commerce Nord-Sud a légèrement augmenté, de 33 % à 38 %.

Enfin, il est important de noter que, malgré ces évolutions, le commerce international est très inégalement réparti. Comme l'illustre la figure 1.6, la majeure partie des échanges a lieu au sein de trois régions : l'**Europe**, l'**Amérique du Nord** (États-Unis, Canada) et une partie de l'**Asie** (Japon, Chine et Sud-Est asiatique). Ces trois zones géographiques sont à l'origine de près de 87 % des exportations mondiales. De plus, ces trois pôles commercent majoritairement à l'**intérieur de leur propre zone géographique**. À titre d'exemple, en 2014, près de 70 % des exportations des pays européens sont destinées à d'autres pays européens (on parle de **commerce intra-européen**). De même, 50 % des exportations des pays d'Amérique du Nord s'effectuent à l'intérieur de cette zone géographique. En Asie et Océanie, c'est surtout grâce à une division régionale du travail, notamment autour de la Chine, que les échanges asiatiques ont progressé pour représenter plus de la moitié du commerce total du continent. En comparaison, l'Afrique et le Moyen-Orient gardent des échanges intrarégionaux très limités (moins de 10 % du commerce

total du Moyen-Orient se fait au sein de cette zone géographique), malgré une lente amélioration de cet indicateur depuis 1990.

**Figure 1.6 : Part des exportations régionales de marchandises dans les exportations totales de marchandises, en 2014 (en pourcentage pour chaque région)**



Source : OMC.

### Causes de la polarisation des échanges

L'une des principales explications de cette polarisation des échanges commerciaux au sein de chaque zone géographique est la multiplication des **accords régionaux d'intégration** (voir chapitre 7). Ces accords favorisent par nature le commerce entre les pays signataires en donnant un statut préférentiel (droits de douane réduits) aux échanges « intra-accords ». En Europe, cette polarisation résulte de la création, en 1957, de la **Communauté économique européenne** par le **traité de Rome** puis, en 1993, de l'**Union européenne**. L'un des objectifs poursuivis par les différents traités et accords est de supprimer toutes les barrières aux échanges de **marchandises**, de **services**, de **personnes** et de **capitaux** entre pays membres. Ce même type d'accord existe dans les autres grandes régions d'échanges. En Amérique du Nord, c'est avec la signature de l'**Accord de libre-échange nord-américain (ALENA)**<sup>1</sup>, en 1994, que l'intégration régionale s'est organisée entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. En Amérique du Sud, c'est la mise en place du **MERCOSUR**,<sup>2</sup> le marché commun du Sud, qui a notablement favorisé l'intégration commerciale au cours des années 1990. En Asie, c'est l'**Association**

1. North American Free Trade Agreement (NAFTA).

2. De l'espagnol *Mercado Común del Sur* – il fut créé le 26 mars 1991 par le traité d'Asunción.

**des nations de l'Asie du Sud-Est (ASEAN)**<sup>1</sup> qui joue ce rôle, puis plus tard les rencontres de l'ASEAN plus trois (APT) intégreront la Chine, le Japon et la Corée du Sud aux négociations.

Toutefois, les accords régionaux d'intégration ne sont pas le seul facteur de la polarisation des échanges. En effet, le commerce entre pays de ces grandes régions était déjà développé avant la création de ces accords. À titre d'exemple, en Europe, la majorité des échanges se faisait déjà entre pays européens au XIX<sup>e</sup> siècle. Ainsi, d'autres explications sont à rechercher, d'abord dans le **poids économique** (mesuré par le PIB), ensuite dans la **proximité géographique**. Le PIB et le PIB par habitant, qui représentent à la fois un potentiel d'offre (plus un pays produit, plus celui-ci peut exporter) et un potentiel de demande (plus un pays est riche, plus il peut importer de biens et de services produits à l'étranger), expliquent à eux seuls une grande partie du volume de commerce entre deux pays. La proximité géographique, mesurée par la **distance**, est un autre déterminant important des échanges. Ces deux variables – poids des pays et distance qui les sépare – sont à la base d'une théorie du commerce international, « l'**approche gravitationnelle** » (voir chapitre 3, section 3). D'une part, la distance représente la valeur des coûts de transport et de communication. Ainsi, même si les coûts de transports et de communication ont énormément chuté, les économistes constatent toujours que, plus la distance entre deux pays est grande, moins ces pays échangent entre eux. D'autre part, la distance géographique est liée aux différences culturelles entre les populations. Il est certes plus facile de commercer avec un partenaire qui parle la même langue ou qui a des traditions proches, plutôt qu'avec un partenaire qui ne partage ni les premières ni la seconde.

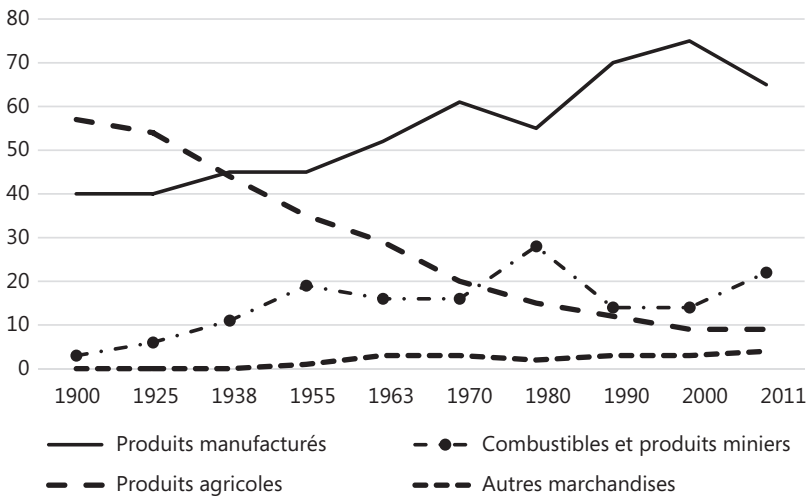
## 2.2. La composition des échanges de biens et de services

Au-delà de l'évolution des échanges présentée sur la figure 1.4, la composition de ces échanges a aussi évolué au cours des différentes vagues de mondialisation. Comme le montre la figure 1.7, les évolutions les plus notables sont celles relatives à la part des **produits manufacturés** et à celle des **produits agricoles** dans le commerce mondial des marchandises.

En 1900, portés par la révolution industrielle, les produits manufacturés représentaient déjà 40 % du commerce. Puis, au cours du XX<sup>e</sup> siècle, en parallèle des progrès et innovations, cette part n'a cessé de progresser (mis à part les deux périodes de grande crise en 1970-1980 et en 2000-2010) pour atteindre 75 % en 2000 (à noter qu'en 2011 elle n'est plus que de 65 %). L'une des explications de cette évolution est que, à la différence de la première mon-

---

1. Fondée en 1967 à Bangkok (Thaïlande) par cinq États : les Philippines, l'Indonésie, la Malaisie, Singapour et la Thaïlande.

**Figure 1.7 : Évolution de la composition des échanges de marchandises depuis 1900 (en pourcentage du total)**

Source : OMC.

dialisation au cours de laquelle les pays riches exportaient des produits manufacturés et importaient des produits agricoles, la seconde mondialisation voit les pays riches **exporter et importer des produits manufacturés similaires**. C'est ce que l'on appelle le commerce « **intra-industriel** » ou encore « **intra-branche** » (voir encadré 1.2). De plus, durant ces dernières décennies, les pays en développement ou émergents ont eux aussi exporté de plus en plus de biens manufacturés et de moins en moins de produits agricoles. On notera aussi que l'évolution de la part des produits manufacturés est à mettre en lien avec l'évolution des **prix des produits primaires**. Lorsque ceux-ci augmentent, ils amplifient la part des combustibles et des produits miniers aux dépens principalement des produits manufacturés. Ce fut particulièrement le cas dans les années 1970, à la suite des chocs pétroliers. Toutefois, l'évolution de la part des produits manufacturés ne fut pas homogène, et ce, notamment durant les dernières décennies. En effet, entre 1990 et 2011, seuls les produits chimiques ainsi que le matériel de bureau et de télécommunication ont vu leur part du commerce mondial augmenter. Tandis que, sur cette même période, les produits fabriqués par l'industrie automobile ou par celle des textiles ont vu leur part diminuer.

### Encadré 1.2 : Le commerce intrabranche<sup>1</sup>

On définit le commerce intrabranche comme l'échange simultané de produits similaires entre pays (par exemple exportations et importations mutuelles par deux pays d'automobiles ou d'avions).

Cette définition implique de déterminer la période temporelle de référence au cours de laquelle on considère qu'il y a une simultanéité des échanges (un trimestre, une année...). De même, elle implique une définition de la similarité des produits et, donc, pose la question de la classification des produits retenus pour identifier cette similarité.

L'existence du commerce intrabranche remet en cause un certain nombre d'analyses théoriques traditionnelles (fondées sur le commerce interbranche). Ces diverses analyses sont présentées plus en détail au chapitre 3. On estime que le commerce intrabranche représente aujourd'hui 40 % du commerce mondial. Il est beaucoup plus élevé en Europe : près de 70 % pour le commerce au sein de l'Union européenne à douze (UE12).

Il existe différents types de commerce intrabranche :

1) Le commerce de **produits différenciés** : c'est un flux d'échange de produits appartenant au même secteur mais se différenciant par certaines caractéristiques liées à la variété ou à la qualité. Ainsi, il existe deux types de différenciations :

a) La **différenciation horizontale** correspond à l'échange de produits similaires mais de variétés différentes (par exemple, les exportations et les importations de voitures de même catégorie et de même ordre de prix, mais de marque différente).

b) La **différenciation verticale** correspond à l'échange de produits différenciés par leur qualité, c'est-à-dire leur gamme (par exemple, des exportations de vêtements de luxe et des importations de vêtements de basse qualité). C'est essentiellement le commerce en différenciation verticale qui explique l'augmentation du commerce intrabranche dans les échanges internationaux.

2) Le commerce de **produits décomposés** : ce type d'échange – qui consiste en l'échange du même produit mais à différents stades de production – est d'autant plus important que le produit final est décomposable en des centaines ou milliers de parties (par exemple, les avions, les voitures, les ordinateurs...) et que les sites de production de ces parties peuvent se trouver dans des pays différents. Les firmes multinationales utilisent souvent ce mode de production fragmenté grâce à leur réseau de filiales ou de sous-traitants (voir section 4 pour plus de détails).

Remarque : lorsque les échanges de biens intermédiaires se font entre filiales d'un même groupe multinational, on parle de commerce intrafirme.

---

1. Les fondements théoriques et les conséquences de la distinction entre commerce intra et interbranche sont développés au chapitre 3.

Quant aux produits agricoles, leur part dans le commerce mondial de marchandises a fortement diminué au cours de cette même période. Alors qu'en 1900 les produits agricoles représentaient 57 % du commerce mondial de marchandises, à la fin du xx<sup>e</sup> siècle, ils ne représentent plus que 9 %, tout comme en 2011 (voir figure 1.7). Comme on l'a vu, cette diminution s'explique en partie par l'évolution de la structure des exportations des pays en développement et émergents, laquelle s'est de plus en plus tournée vers les produits manufacturés durant la seconde moitié du xx<sup>e</sup> siècle. Actuellement, l'un des cas les plus emblématiques est celui de la Chine, dont les biens manufacturés représentent 95 % des exportations. Toutefois, la diminution de la part des produits agricoles peut être trompeuse, car elle ne prend pas en compte l'effet du prix (par exemple, l'évolution du taux de change). Ainsi, en prenant en compte cet effet, il convient de noter qu'entre 1980 et 2011 les exportations de produits agricoles ont été multipliées par 2,6<sup>1</sup>.

Enfin, la part des combustibles et des produits miniers dans le commerce mondial montre que celle-ci évolue avant tout en fonction des prix du pétrole ; il semble difficile d'en tirer une tendance claire sur les dernières décennies.

### Les échanges de services

En plus des échanges de marchandises, le commerce mondial concerne aussi les échanges de services commerciaux. Par nature, les services s'échangent moins facilement que les biens au niveau mondial, et une grande part des services actuellement produits restent (et resteront) non échangeables au niveau international pour la simple raison qu'ils ne peuvent être consommés qu'à l'endroit où ils sont produits. Toutefois, il existe différents types d'échanges de services commerciaux :

- Le cas le plus simple correspond à une **exportation au sens traditionnel** du terme : c'est le cas d'un prestataire résidant dans un pays et qui offre un service à un consommateur résidant dans un autre pays. Le service franchit donc la frontière (par exemple, un agent financier à Londres exécute une transaction financière pour un client à Paris).
- Le cas de la **consommation du service à l'étranger**. Dans ce cas, c'est le consommateur qui franchit la frontière, et non le service (par exemple, un touriste qui va à l'hôtel à l'étranger).
- Le cas du **service fourni à la société mère par une filiale** implantée à l'étranger. Bien que ce cas corresponde au mode de fourniture de services le plus important, il pose de nombreux problèmes statistiques. En effet, l'activité des filiales n'est généralement pas comptabilisée dans les expor-

---

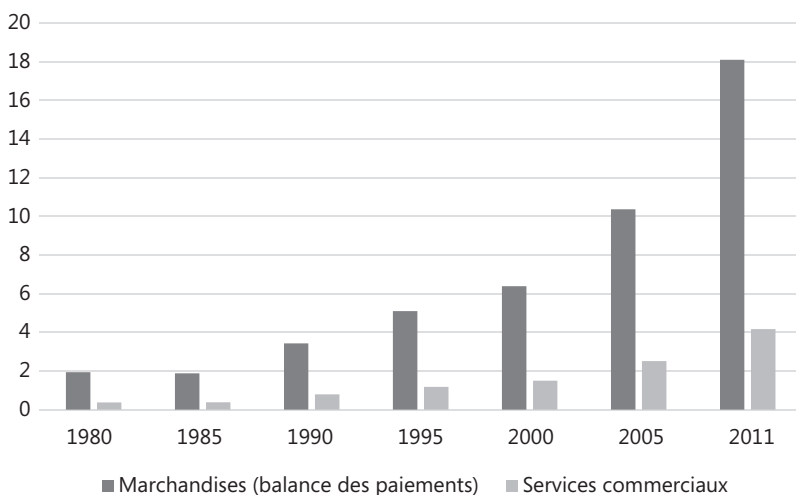
1. Si l'on prend en compte l'effet prix, les exportations de produits manufacturés ont été multipliées par presque 6 depuis 1980 et les exportations de combustibles par 2.

tations mais dans la production du pays étranger, ce qui sous-estime la part des services commerciaux dans les échanges internationaux.

- Le cas d'une **personne physique qui franchit la frontière pour proposer ses services** (par exemple, un ouvrier détaché à l'étranger pour y réaliser des missions).

Ainsi, comme le montre la figure 1.8, la part des services dans le commerce mondial correspond à un peu moins de 20 % des échanges internationaux et à 4 170 milliards de dollars.

**Figure 1.8 : Valeur des exportations mondiales de marchandises et de services commerciaux, de 1980 à 2011 (en milliers de milliards de dollars)**



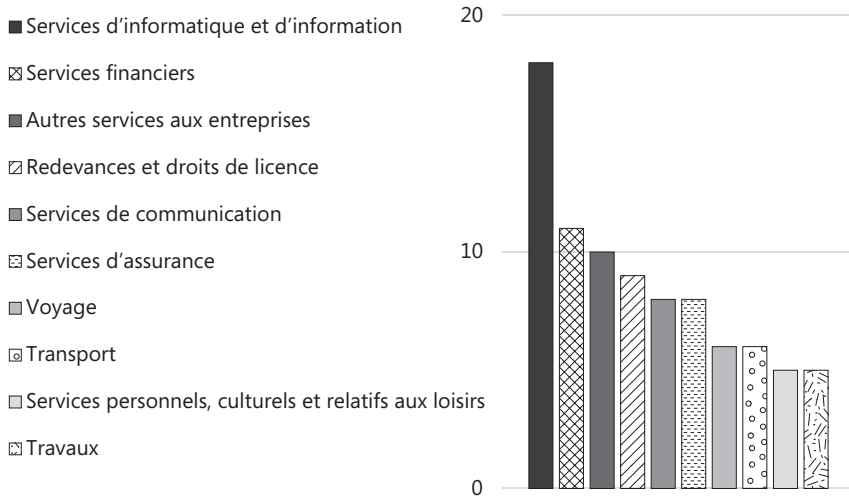
Source : OMC.

Du fait de la tertiarisation de nos économies (qui sont essentiellement des économies de services), on pourrait penser que le commerce des services commerciaux augmente plus vite que le commerce de marchandises. Or, ce n'est pas nécessairement le cas. Entre 1980 et 1990, le commerce des services a en effet augmenté plus vite que le commerce des marchandises, mais cette évolution s'est ralentie dans les années 2000 au point que son taux de croissance moyen est devenu inférieur à celui du commerce des marchandises. De nouvelles données sur le commerce en valeur ajoutée (voir section 4 et chapitre 4) viennent cependant nuancer ce diagnostic.

Comme pour les échanges de biens manufacturés, l'évolution des services commerciaux est loin d'être homogène. Si, en moyenne au cours des deux dernières décennies, le commerce mondial des services commerciaux a augmenté de 8 % par an, certaines catégories de services, telles que les **services**



**Figure 1.9 : Croissance des exportations mondiales de services commerciaux par grand secteur, de 1995 à 2014 (variation annuelle moyenne en pourcentage)**



Source : estimations OMC-CNUCED-ITC.

**informatiques** et d'information et les **services financiers**, ont enregistré une croissance nettement supérieure à la moyenne (jusqu'à 18 % de croissance annuelle moyenne). De même, parmi les secteurs de services, ce sont les technologies de l'information qui ont le mieux résisté à la crise économique mondiale.

### 3. Les échanges de facteurs de production

Les biens et les services qui font l'objet du commerce international sont des produits de l'activité économique. Pourtant, une entreprise qui souhaite étendre les ventes de son produit à l'étranger a le choix entre deux stratégies :

- soit la **production domestique et l'exportation directe** du produit ;
- soit la **production sur place en établissant dans le pays visé une filiale** produisant ce même produit.

Dans ce second cas, l'exportation du produit disparaît, mais c'est un « facteur de production », le capital, qui est « exporté ». De même, un habitant d'un pays peut choisir de s'expatrier vers un autre pays. Dans ce cas, c'est le facteur de production travail qui est exporté. Longtemps, les économistes ont considéré que seuls les produits étaient mobiles entre les nations et que les facteurs de production étaient immobiles. La seconde mondialisation a renversé cette perspective en soulignant le rôle de la **mobilité de deux facteurs**

**de production** : le travail grâce aux **migrations** et le capital grâce aux **firmes multinationales**.

Les **migrations internationales** sont un élément clé du processus de mondialisation, avec des aspects spécifiques pour la première et la seconde phase. Si les migrations sont un phénomène très ancien, certainement aussi ancien que l'humanité elle-même, il est essentiel d'analyser comment elles reflètent les deux mondialisations et quels sont leurs effets sur le commerce international. Les migrations de la première mondialisation sont essentiellement des migrations d'Européens vers les Amériques ou l'Australie alors que celles de la seconde mondialisation ont pour origine les pays en développement et pour destination les pays développés. L'analyse des causes de cette évolution fait l'objet de la section 3.1.

Les **firmes multinationales** sont aussi un aspect important de la seconde mondialisation et seront examinées dans la section 3.2.

|| **DÉFINITION** Une firme est multinationale quand elle possède au moins une filiale à l'étranger.

Historiquement, selon Wilkins (1986), c'est vers la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, durant les dernières décennies de la première vague de mondialisation, que naissent les firmes multinationales, au sens de la définition précédente. Celles-ci vont se développer jusqu'à la fin de cette première mondialisation ; ainsi, en 1914, il est possible de dénombrer au moins 41 entreprises américaines possédant au moins une filiale implantée à l'étranger. De même, en Europe, avant la Première Guerre mondiale, environ 40 entreprises européennes détiennent des filiales à l'étranger. Avec la fin de la première mondialisation et les troubles socio-économiques et géopolitiques qui s'ensuivirent, le développement des firmes multinationales fut freiné, jusqu'à la fin de la Seconde Guerre mondiale. À cette époque, les firmes multinationales étaient encore très peu nombreuses et leur influence sur le commerce mondial très limitée.

C'est durant la seconde vague de mondialisation que les multinationales vont réellement se développer et jouer un rôle de plus en plus important dans la mondialisation des échanges commerciaux. Notamment, celles-ci auront un rôle majeur, au travers des **investissements directs à l'étranger**, impliquant généralement un **transfert de technologie** mais aussi de **capital humain**. Cette influence croissante des firmes multinationales est un des aspects (parmi d'autres précédemment mentionnés) différenciant la seconde mondialisation de la première.

### **3.1. Les migrations internationales**

On constate qu'au cours de la première mondialisation les flux migratoires les plus importants ont surtout consisté en des déplacements de populations

entre l'Europe et l'Amérique, principalement pour des **raisons économiques**. Dans un premier temps, les États-Unis furent la principale destination, puis ce furent l'Amérique du Sud, notamment l'Argentine et le Brésil, et enfin le Canada. C'est ainsi qu'entre 1820 et 1914, 60 millions d'Européens se sont embarqués pour les Amériques.

Avec la fin de la première mondialisation, on constate une chute des migrations internationales durant la première partie du **xx<sup>e</sup>** siècle, et ce, jusqu'à la fin de la Seconde Guerre mondiale. Enfin, concomitamment à l'accélération de la seconde vague de mondialisation, les flux migratoires ont beaucoup augmenté depuis une vingtaine d'années. Durant cette période, les raisons des migrations sont devenues de plus en plus complexes et diversifiées ; celles-ci diffèrent suivant que l'émigration est voulue ou subie, qu'elle concerne des individus peu ou très qualifiés, des hommes ou des femmes.

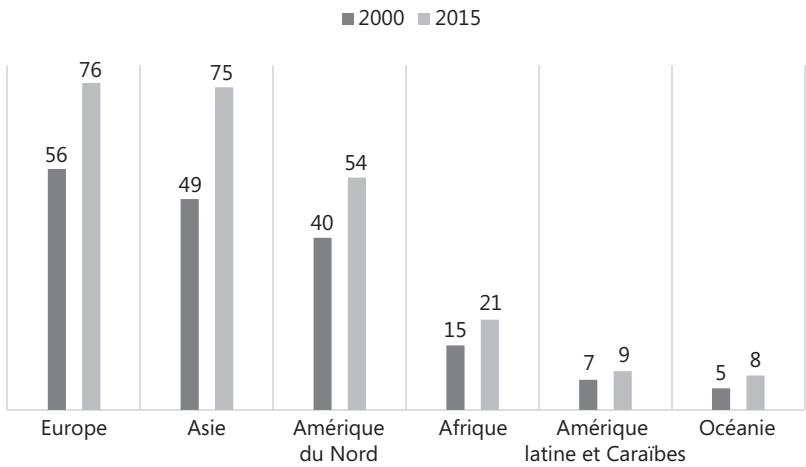
|| **DÉFINITION** Un migrant international est « une personne qui vit de façon temporaire ou permanente dans un pays autre que son pays de naissance et qui a acquis d'importants liens sociaux avec ce pays » (Unesco).

Ainsi défini, le nombre de migrants internationaux atteint 244 millions de personnes en 2015 (contre 173 millions en 2000), selon les Nations Unies (« International migration report », 2015). Toutefois, en dépit de cet accroissement rapide (il s'agit d'un accroissement de plus de 40 % depuis 2000), les migrants internationaux ne représentent environ que 3,3 % de la population mondiale. De plus, du fait que la population mondiale a elle aussi considérablement augmenté durant ces dernières décennies, ce pourcentage reste globalement stable depuis 1960. À cette date, 3,1 % de la population étaient considérés comme des migrants internationaux. Enfin, l'âge médian des migrants internationaux était de 39 ans en 2015 (contre 38 ans en 2000) et un peu moins de la moitié d'entre eux sont des femmes (48 % en 2015).

Ce chiffre global masque une forte polarisation. En effet, en 2015, 67 % de l'ensemble des migrants internationaux vivent dans seulement vingt pays. La plus grande communauté de migrants internationaux, près de 47 millions de personnes, se trouve aux **États-Unis**, ce qui représente 19 % du nombre total de migrants dans le monde. Cette même année, l'**Allemagne** et la **Fédération de Russie** accueillent chacune 12 millions de migrants, suivies de l'**Arabie saoudite** (10 millions), du **Royaume-Uni** (9 millions) et des **Émirats arabes unis** (8 millions). La **France** comme le **Canada** accueillent 8 millions de migrants chacun (ces deux pays se partageant la septième place mondiale en termes de migrants accueillis sur leur territoire).

Plus généralement, en 2015, comme le montre la figure 1.10, près des deux tiers de tous les migrants internationaux vivent en **Europe** (76 millions) ou en **Asie** (75 millions). L'**Amérique du Nord**, quant à elle, accueille le troi-

**Figure 1.10 : Nombre de migrants internationaux par zone de destination principale, de 2000 à 2015 (en millions)**

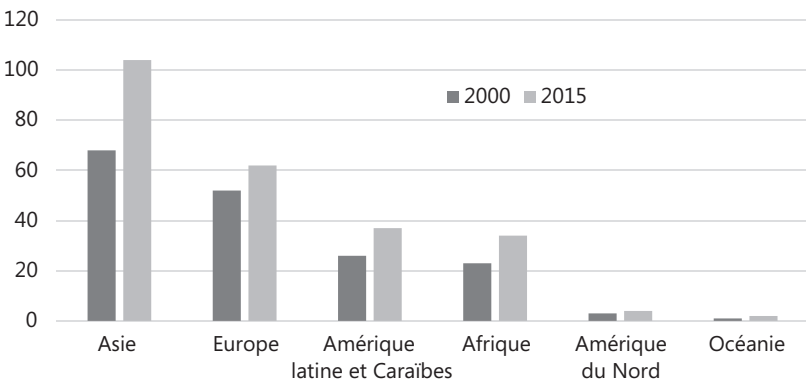


Source : Nations Unies, 2015.

sième plus grand nombre de migrants internationaux (54 millions), suivie par l’**Afrique** (21 millions), l’**Amérique latine et les Caraïbes** (9 millions) et l’**Océanie** (8 millions).

De plus, comme le montre la figure 1.11, en 2015, sur les 244 millions de migrants internationaux dans le monde, 104 millions sont nés en **Asie** ; 62 millions proviennent d’un des pays d’Europe ; 37 millions ont pour continent d’origine l’Amérique latine et les Caraïbes ; 34 millions viennent d’Afrique. Plus généralement, la majorité des migrants internationaux provient de pays à revenu intermédiaire (157 millions). Plus particulièrement, en 2015, la plus

**Figure 1.11 : Nombre de migrants internationaux par zone d’origine principale, de 2000 à 2015 (en millions)**



Source : Nations Unies, 2015.

grande « diaspora » mondiale est originaire de l'Inde (16 millions de migrants), suivie du Mexique (12 millions).

### Impact des migrations sur le commerce international

Au même titre que les firmes multinationales, les migrants internationaux ont un impact indéniable sur les évolutions du commerce international. Notamment, l'existence de réseaux de migrants peut encourager le commerce entre pays d'origine et pays d'accueil. L'influence des migrations sur le commerce international passe principalement par trois canaux de causalité.

D'abord, ces réseaux peuvent aider à surmonter les obstacles informationnels au commerce international liés par exemple à la langue, à la culture ou aux institutions et, de ce fait, **faciliter l'établissement de relations commerciales**. Ensuite, les migrants internationaux peuvent stimuler le commerce s'ils créent une **demande pour les biens produits dans leur pays d'origine** (c'est le cas des migrants qui consomment le même type de biens dans leur pays d'accueil que dans leur pays de départ). Enfin, les migrants **envoient à leur famille restée dans leur pays d'origine une partie des gains** réalisés dans leur pays de résidence. Cela contribue au développement des pays d'origine et crée une demande locale qui peut s'orienter en partie vers des importations. Cependant, l'effet sur le développement des pays d'origine des migrants doit être nuancé par le fait que l'émigration de ces pays est composée de personnes relativement qualifiées dont les compétences peuvent manquer aux pays de départ. Bénassy-Quéré *et al.* (2013) montrent qu'une économie à bas niveau de capital humain peut être prise dans un cercle vicieux de sous-développement car le faible niveau de rémunération motive l'émigration du capital humain, pourtant indispensable au développement du pays de départ. C'est ce qu'on appelle le phénomène du **brain drain** ou « fuite des cerveaux ».

### 3.2. Les firmes multinationales<sup>1</sup>

L'accélération des échanges internationaux durant la seconde vague de mondialisation s'est effectuée conjointement à un accroissement phénoménal du nombre de firmes multinationales.

**DÉFINITION** Une firme est dite multinationale lorsqu'elle possède au moins une unité de production (**filiale**) à l'étranger. Plus précisément, une firme multinationale est une entreprise qui a réalisé des investissements directs à l'étranger : une entreprise (la maison mère) prend une **participation** dans (ou possède entièrement) le capital d'une entreprise étrangère (la filiale), ce qui lui permet d'avoir un contrôle partiel ou total sur les décisions de cette dernière. Comme l'indique le Fonds monétaire international (FMI), **un inves-**

1. Le chapitre 4 approfondit les déterminants de la multinationalisation des firmes.

**Investissement direct à l'étranger (IDE)** est « un engagement de capitaux effectué en vue d'acquérir un intérêt durable, voire une prise de contrôle, dans une entreprise exerçant ses activités à l'étranger ».

Il y a donc volonté de contrôle de la filiale, qui fera ensuite partie de la même structure organisationnelle que la société mère. Pour obtenir ce contrôle, la maison mère n'a pas besoin de détenir 50 % du capital de la filiale. En effet, les recherches économiques dans ce domaine ainsi que les conventions internationales s'accordent sur le seuil de 10 %. En conséquence, lorsqu'une entreprise possède au moins 10 % du capital d'une autre entreprise, cette dernière sera considérée, de fait, comme la filiale de la première<sup>1</sup>. Ainsi, l'investissement direct à l'étranger, pour lequel il y a une logique de production, se distingue clairement de l'**investissement de portefeuille**, qui correspond pour sa part à l'achat de titres, d'actions, dans le but d'obtenir des gains à court ou à long terme, et ce, sans volonté d'être partie prenante dans les décisions de production.

En 2007, la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED, 2007) a donné dans son rapport annuel une estimation du nombre de firmes multinationales dans le monde. Elle en recense plus de 78 000 (alors qu'il n'y en avait que 7 000 en 1970) et le nombre total de filiales, que possèdent ces firmes à l'étranger, s'élève à 780 000. Ces firmes multinationales proviennent principalement des pays développés et sont présentes dans des secteurs tels que le pétrole, l'automobile, l'électronique, l'agroalimentaire ...

En parallèle de l'augmentation du nombre de firmes multinationales, leurs activités se sont elles aussi accrues durant la seconde vague de mondialisation. Notamment grâce à la possibilité de décomposer la fabrication d'un produit final en plusieurs étapes réalisables par différentes filiales. Plus précisément, plus un produit est complexe, plus celui-ci pourra se décomposer en une multitude de composants qui pourront être fabriqués de façon autonome (à titre d'exemple, une voiture comprend en moyenne 5 000 pièces), et ce, éventuellement dans des pays différents. Ces composants sont ensuite progressivement assemblés lors de l'élaboration du produit final dans le cadre d'une opération d'assemblage. Les économistes appellent cette opération la « **division internationale des processus productifs** » (DIPP) – ou **internationalisation des chaînes de valeur**. La section 4 de ce chapitre aborde cette problématique de façon plus détaillée. Un exemple peut éclairer la notion de chaîne de valeur mondiale.

---

1. Si plusieurs entreprises détiennent des participations dans le capital d'une même entreprise à l'étranger, cette dernière sera comptabilisée comme la filiale de l'entreprise qui détient la plus forte participation dans son capital.

**EXEMPLE** Selon Reich (1993), le secteur automobile fournit un exemple très typique de processus productif. Lorsque General Motors fabriquait la « Pontiac Le Mans », le dessin de la carrosserie ainsi que les études de conception étaient réalisés en Allemagne; les composants de pointe (par exemple le moteur) provenaient du Japon; les petits composants arrivaient de Taïwan et Singapour; le travail courant et les opérations de montage se faisaient en Corée du Sud; le marketing et la publicité étaient réalisés en Grande-Bretagne; le traitement des données était effectué en Irlande et à la Barbade...

Cette division internationale des processus productifs a donné lieu à un accroissement du commerce international, *via* notamment l'exportation des pièces détachées ou des produits semi-finis fabriqués dans les différentes filiales d'une entreprise multinationale, ainsi que *via* les réexportations de produits finis après montage. Ce phénomène a pris une ampleur telle que, de nos jours, d'après les estimations de l'OCDE (2002), le tiers du commerce international des pays développés consiste en une circulation de composants entre filiales d'une même entreprise implantées dans différents pays, ce que les économistes appellent les **échanges intragroupes**. Ce type d'échanges est particulièrement développé dans le secteur de la haute technologie et les secteurs manufacturiers (par exemple, automobile, informatique, téléphonie...). Des données plus précises sont données dans la section 4.

### Les investissements directs à l'étranger

Lorsque l'on souhaite mesurer le rôle et l'extension du poids des firmes multinationales, il faut avant tout analyser l'évolution des flux d'investissements directs à l'étranger (IDE), dont les deux formes sont :

- la construction d'un site de production *ex nihilo* (on parle alors d'investissement *greenfield*) ;
- le rachat d'un site de production existant (on parle alors d'une fusion et acquisition internationale ou investissement *brownfield*) (voir encadré 1.3 pour une présentation plus large des différentes formes d'internationalisation de la production).

Ces investissements ont augmenté plus rapidement que les exportations, depuis les années 1970. Plus précisément, en quatre décennies (de 1970 à 2010), ils ont été multipliés par 120 alors que les échanges ont été multipliés par 20 ; si bien que la mondialisation fut davantage le fruit de l'accroissement des IDE que celui de l'ouverture commerciale des pays (Crozet et Koenig, 2005).

### Encadré 1.3 : Les différentes formes d'internationalisation de la production

Pour développer son implantation à l'international, une entreprise peut réaliser des IDE (premier et deuxième points) ou adopter d'autres formes d'internationalisation (troisième, quatrième et cinquième points).

- La création d'une filiale entièrement nouvelle (possédée à 100 % par la maison mère) reposant sur l'installation de nouveaux moyens de production (y compris le recrutement d'employés) : ce type d'IDE est connu sous le nom de **greenfield investment**, ou **investissement greenfield**.
- L'acquisition d'une firme locale (étrangère) déjà existante *via* un transfert de propriété des titres de la filiale acquise à la maison mère : ce type d'IDE est connu sous le nom de **brownfield investment**.
- La mise en commun de moyens humains, techniques et financiers dans le cadre d'une filiale commune : ce type d'IDE est connu sous le nom de **joint-venture**.
- La mise en place d'une **licence** donnant le droit de fabriquer un produit à une entreprise étrangère (c'est-à-dire, le droit d'utiliser la technologie et la marque) en contrepartie d'un paiement prenant la forme d'un pourcentage du chiffre d'affaires ou des bénéfices.
- La **sous-traitance**.

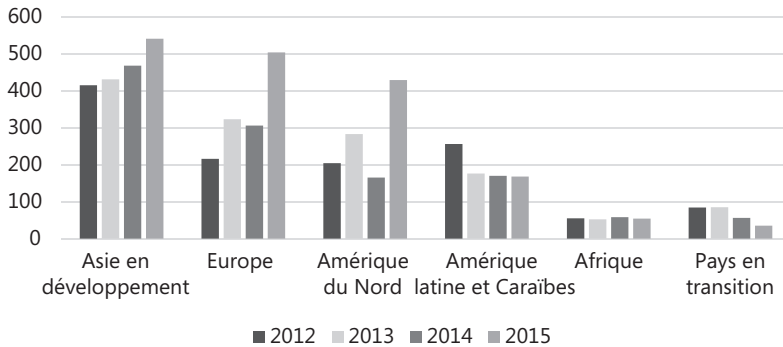
Selon le rapport annuel de la CNUCED (2016), en 2015, les flux mondiaux d'IDE ont augmenté de 38 % pour atteindre 1 760 milliards de dollars (plus haut niveau depuis la crise économique et financière mondiale). Cette hausse est principalement le résultat de reconfigurations d'entreprises *via* des **fusions-acquisitions** internationales, qui se sont chiffrées à 721 milliards de dollars en 2015 (contre 432 milliards de dollars en 2014). Ce phénomène a d'ailleurs été particulièrement important dans le secteur manufacturier. Toutefois, si l'on exclut ces grandes reconfigurations, l'augmentation des IDE n'est que de 15 %. En effet, dans le secteur primaire, les IDE ont été affectés négativement par la faiblesse des prix des produits de base et, en particulier, dans les industries extractives de ressources naturelles.

Comme l'indiquent les figures 1.12 et 1.13, en 2015, les pays d'Asie en développement sont restés la première région de destination des IDE ; ceux-ci atteignent un record de 541 milliards de dollars, soit une augmentation de 16 % par rapport à 2014. Les principales explications de cette hausse des IDE sont le dynamisme des flux entrants vers le secteur des services en Chine, les restructurations d'entreprises (principalement à Hong Kong) et le dynamisme économique de l'Inde. L'Inde est d'ailleurs devenue le quatrième pays bénéficiaire d'IDE dans le groupe des pays d'Asie en développement et le dixième pays bénéficiaire dans le monde. En revanche, les effets négatifs à la



fois de la baisse des prix des produits de base et des tensions géopolitiques ont influencé négativement les flux entrants en Asie occidentale (même si les bons résultats de la Turquie ont en partie compensé cette chute).

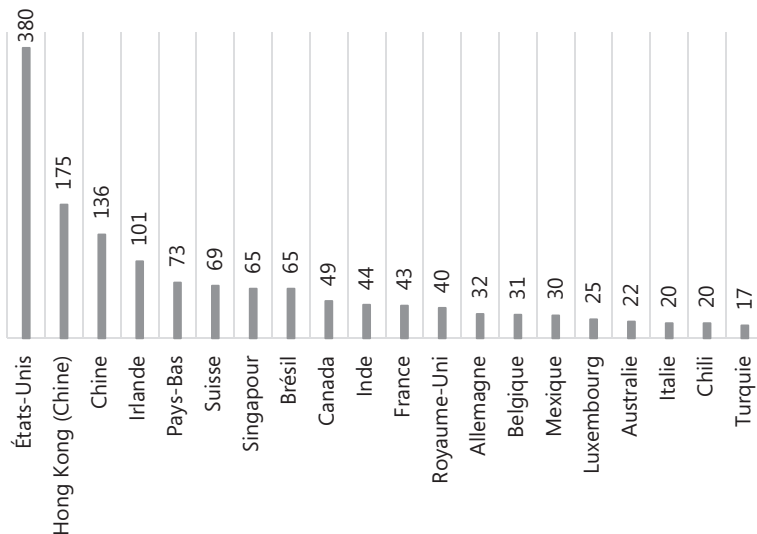
**Figure 1.12 : Flux d'investissements directs à l'étranger par région, de 2012 à 2015 (en milliards de dollars)**



Source : CNUCED 2016.

Parallèlement à cette évolution, on constate que, après trois années assez faibles, les IDE à destination de l'Europe et de l'Amérique du Nord ont connu une forte hausse. En 2015, les États-Unis restent le principal pays à accueillir des IDE avec 380 milliards de dollars. En **Europe**, les entrées d'IDE se sont

**Figure 1.13 : Flux d'investissements directs à l'étranger, en 2015 (en milliards de dollars)**



Source : CNUCED 2016.

élevées à 504 milliards de dollars. Par rapport à 2014, on note une hausse des investissements particulièrement importante en Irlande, en Suisse, aux Pays-Bas et en Allemagne. La **France** occupe, quant à elle, la onzième place mondiale (elle était à la vingtième place en 2014). Plus généralement, les flux à destination des pays développés ont presque doublé pour atteindre 962 milliards de dollars (c'est le montant le plus élevé depuis 2007). Enfin, toujours selon la CNUCED, la part de l'ensemble des pays développés dans les entrées mondiales d'IDE s'est accrue de 41 % en 2014 à 55 % en 2015. D'ailleurs, douze des vingt premiers pays à recevoir des IDE sont des pays en développement.

Les IDE à destination de l'Amérique latine et des Caraïbes ont stagné en 2015, pour atteindre 168 milliards de dollars (contre 170 milliards de dollars en 2014). Cette situation est en particulier le résultat d'un recul des IDE en Amérique du Sud ; ceux-ci ont chuté de 6 % du fait d'un ralentissement de la demande intérieure et de la baisse des prix des produits de base. D'ailleurs, le Brésil, qui est le principal pays bénéficiaire d'IDE de la région, a subi une diminution de 12 % des IDE entrants sur son territoire.

En revanche, les flux à destination de l'Afrique ont quant à eux chuté. Plus précisément, en 2015, les IDE en Afrique ont diminué de 7 % par rapport à 2014, pour atteindre 54 milliards de dollars contre 58 milliards de dollars en 2014. Cette baisse s'explique par la diminution des investissements en Afrique subsaharienne, elle-même causée par la baisse des prix des produits de base et des ressources naturelles.

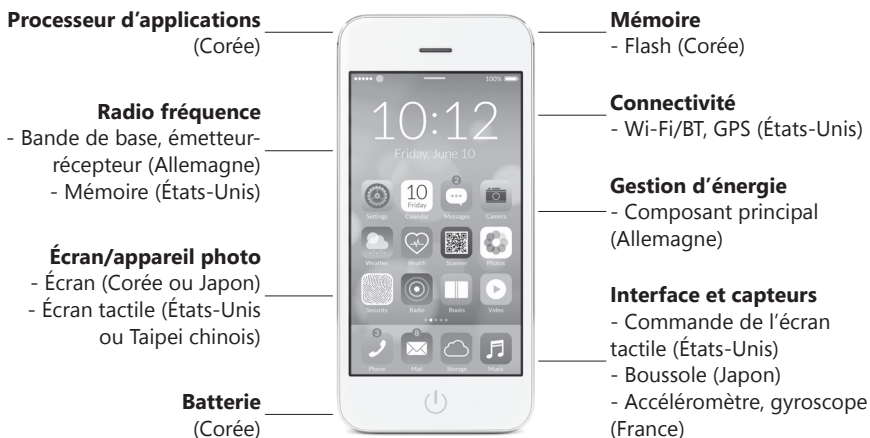
De même, les flux d'IDE en direction des pays en transition ont chuté de 38 %, passant de 56 milliards de dollars en 2014 à 35 milliards en 2015. Cette baisse a été particulièrement forte pour les pays de la Communauté d'États indépendants (CEI) qui ont été affectés par la faiblesse des prix des produits de base, le ralentissement de la demande intérieure et les tensions macroéconomiques et géopolitiques dans cette région.

## 4. Chaînes de valeur dans la mondialisation

Comme son nom l'indique, le commerce international a pour objet les échanges de biens entre les pays (les nations). Les pays exportent ce qu'ils font le mieux et importent ce qu'ils n'ont pas ; on échange donc des différences. Une telle vision a pu correspondre à la réalité jusqu'à une période récente. Pourtant, depuis quelques décennies, le commerce correspond à une autre logique : ce sont les entreprises qui organisent leur activité en créant en leur sein (ou sous leur égide) une **circulation transfrontalière de biens et de services intermédiaires**. Si bien qu'une partie de plus en plus grande des exportations et des importations n'est en fait que de la circulation d'éléments

d'un processus de production complexe interne à des entreprises. À chaque étape de ce processus et chez chacun de ses participants, il se crée de la valeur qui s'accumule tout au long d'une **chaîne** dont l'extrémité est la demande finale des consommateurs du monde entier. La figure 1.14, tirée d'un document de l'OCDE (2015), montre la provenance de quelques éléments servant à produire des iPhone 4 d'Apple – un modèle ancien mais qui apparaît déjà comme *made in the world*. Encore la décomposition présentée dans ce schéma n'inclut-elle que les **composants** intervenant dans la fabrication de l'objet ; il faudrait ajouter tout ce qui est lié aux logiciels, à la recherche et développement, au marketing, à la commercialisation et la publicité, aux services juridiques et financiers : aucun de ces éléments n'échappe à la possibilité d'une délocalisation ; finalement, seule une petite partie de la valeur d'un iPhone 4 est produite aux États-Unis. Tout cet ensemble constitue ce qu'il est convenu d'appeler une **chaîne de valeur (ajoutée) mondiale** (CVM). Selon Baldwin (2012), les chaînes de valeur mondiale se sont répandues à partir de la fin du <sup>xx</sup>e siècle et deviennent au début du <sup>xxi</sup>e une forme prédominante d'organisation de la production et du commerce international. L'auteur n'en conclut pas pour autant qu'il s'agit d'une troisième phase de la mondialisation, mais plutôt d'un approfondissement de la seconde phase.

**Figure 1.14 : Chaîne de valeur mondiale**



Source : *Économies interconnectées. Comment tirer parti des chaînes de valeur mondiales*, Paris, OCDE, 2015.

## 4.1. Les caractéristiques des CVM

**DÉFINITION** Une chaîne de valeur mondiale désigne l'ensemble des activités menées dans le monde entier par les entreprises afin de mettre un produit sur le marché, depuis sa conception jusqu'à son utilisation finale.

Ces activités vont de la conception du produit au service après-vente délivré au client final, en passant par la fabrication, le marketing, la logistique et la distribution. Les CVM sont les vecteurs de la mondialisation de la production. Les produits sont ainsi **décomposés**.

Les CVM représentent tout d'abord un **fractionnement** extrême, un éclatement des activités de production (au sens large) et leur **dispersion** entre de nombreux pays. Le résultat de ce fractionnement international est une multiplication des stades de production, et donc un gonflement de la masse des **produits intermédiaires** : la moitié des importations mondiales de produits manufacturés sont actuellement constituées de biens intermédiaires (matières premières à divers stades de transformation, pièces détachées, composants, produits semi-finis) ; plus de 70 % des importations mondiales de services concernent des **services intermédiaires**, tels que les services aux entreprises. Du même coup, ce qui est exporté contient de plus en plus de **valeur ajoutée importée** de l'étranger.

Une autre caractéristique des CVM est la spécialisation des entreprises et des pays dans des tâches ou des fonctions spécifiques. Dans les CVM, les entreprises supervisent et coordonnent les activités spécialisées au sein de réseaux d'acheteurs et de fournisseurs mondiaux, et les entreprises multinationales jouent un rôle central dans cette coordination.

Certes, la délocalisation de la production est un phénomène relativement ancien ; ce qui fait la nouveauté de ce phénomène dans les CVM est son ampleur croissante, qui est elle-même le résultat de la réduction considérable du **coût des transactions** : télécommunications à faible coût, matériels et logiciels de gestion puissants réduisent drastiquement les **coûts de coordination** au sein des entreprises et entre elles, même quand elles sont très éloignées.

**EXEMPLE** Les containers, la standardisation, l'automatisation et l'intermodalité croissantes du transport des marchandises ont amélioré la logistique et facilité la circulation des biens au sein des CVM, même si les distances parcourues (qui d'ailleurs augmentent) restent un obstacle au commerce.

Le niveau de fractionnement des processus productifs résulte alors d'un arbitrage entre le coût de fabrication en interne et le coût de transaction.

La libéralisation des échanges et des investissements, en particulier entre pays développés et émergents, a joué un rôle important dans la recherche par les grandes entreprises de réduction de coûts de production grâce à l'externalisation et à la relocalisation de certaines activités. Les producteurs spécialisés qui se sont développés dans les pays émergents grâce à leur insertion dans des CVM ont aussi permis aux entreprises multinationales de réaliser des **économies d'échelle** et des **économies de gamme**. En retour, le poids démogra-

phique et la croissance rapide des pays émergents ont motivé l'intérêt des multinationales pour ces nouveaux marchés. Au total, c'est toute une dynamique de développement qui repose sur les chaînes de valeur mondiales.

## 4.2. La place des pays dans les CVM

L'encadré 1.1 définit l'indicateur d'ouverture commerciale calculé comme la somme des exportations et des importations rapportée au PIB :  $v = (X + M)/Y$ . Les pays peuvent avoir des taux d'ouverture au commerce international différents selon leur taille : les petits pays sont en général plus ouverts que les grands. Cette mesure de l'ouverture commerciale ne tient cependant pas compte du fait qu'avec les CVM et l'éclatement des activités de production entre pays, le phénomène des **réexportations** et des **réimportations** se développe considérablement : les exportations d'un pays contiennent des intrants importés préalablement de l'étranger, et les intrants intermédiaires produits dans le pays sont présents dans les exportations de pays tiers. Il est donc nécessaire de tenir compte de ces dépendances pour mesurer l'insertion d'un pays dans les CVM.

Cette participation est en effet différenciée. Pour la mesurer, on construit un « **indice de participation aux CVM** », composé de deux parties qui reflètent les deux modes d'insertion d'un pays : soit comme utilisateur d'intrants étrangers présents dans les exportations domestiques, soit comme fournisseur d'intrants intermédiaires présents dans les exportations des pays tiers. Dans le premier cas, on a à faire à une **participation en amont** ; dans le second cas, à une **participation en aval**. Ces deux indicateurs sont rapportés aux exportations totales du pays considéré et mesurent le degré d'intégration dans les CVM. Miroudot et De Backer (2013) ont procédé au calcul de ces indices dans le cadre des travaux sur la nouvelle comptabilisation du commerce international « en valeur ajoutée » (voir section 4.3 et chapitre 4, section 3). Leur travail permet de construire une classification des pays selon leur type d'insertion dans les CVM.

Les petites économies ouvertes (Luxembourg, Slovaquie, Belgique, Singapour, etc.) ont le taux de participation total le plus élevé (60 à 70 %) grâce à leur participation amont (40 à 50 %). Les très grands ensembles, tels que les États-Unis ou l'Union européenne, ont au contraire un indice de participation relativement faible (30 à 40 %) avec une participation amont autour de 10 % compensée par une participation aval forte, en particulier pour les États-Unis grâce à la part d'intrants intermédiaires américains dans les exportations des autres économies. L'éloignement des marchés est un autre obstacle à la participation aux CVM, ainsi qu'en témoigne l'exemple de la Nouvelle-Zélande. L'effet de taille joue aussi pour les économies émergentes : les grands pays émergents (Brésil, Inde) ont un indice de participation plus faible que les

petits (Singapour, Malaisie). La Chine et les pays dynamiques d'Asie ont une forte participation amont, mais une participation aval encore faible. On peut aussi noter que la Russie, l'Arabie saoudite et la Norvège ont des taux de participation amont faibles mais des taux de participation aval très élevés, du fait de leurs exportations de pétrole qui apparaissent comme intrants dans les exportations de tous les pays tiers.

Les CVM comprennent différents types d'entreprises : des firmes multinationales, leurs filiales à l'étranger, des sous-traitants indépendants, y compris des PME dans plusieurs pays.

**EXEMPLE** Dans certains cas de produits non technologiques (grands réseaux de vente, industrie du luxe, produits de marque), les entreprises chefs de file des CVM se concentrent presque exclusivement sur le marketing et la communication. La CVM prend alors la forme d'un vaste réseau de fournisseurs et de distributeurs indépendants. D'autres CVM, dans les secteurs plus technologiques qui reposent sur la recherche et le développement (électronique, automobile, aéronautique, pharmacie), sont plutôt organisées autour des producteurs. Ce sont alors des entreprises multinationales de l'industrie manufacturière comme Airbus, Samsung ou Apple qui contrôlent la conception des produits et l'assemblage, en externalisant les activités non stratégiques vers des filiales ou des sous-traitants dispersés dans le monde. Le savoir-faire technologique (la recherche et le développement de nouveaux produits, certains procédés de fabrication) constitue une compétence stratégique des entreprises chefs de file.

Grâce au fractionnement des activités de production en segments de plus en plus petits, il est désormais possible pour de petites entreprises, y compris dans des pays émergents ou en développement, de s'intégrer dans une CVM en occupant une niche particulière. Fabriquer un composant ou offrir un service spécialisé permet ainsi à des PME d'avoir accès aux marchés internationaux en contribuant aux exportations d'une multinationale sans avoir à réaliser l'intégralité d'un produit complexe. Il reste néanmoins que ces PME doivent être aptes à répondre à des normes de qualité rigoureuses, et donc disposer de compétences managériales et technologiques, ce qui implique des investissements importants en R&D et en formation du personnel.

#### **4.3. Nouveaux indicateurs de commerce international**

Les échanges au sein des chaînes de valeur mondiales portent dans une large mesure sur des biens et des services intermédiaires, qui représentent désormais la plus grande partie du commerce international de biens et de services. Dans la plupart des pays, environ un tiers des importations de biens intermédiaires se retrouvent transformés en exportations. Les petits pays vont même atteindre une proportion plus importante. En revanche, aux États-Unis et au Japon, elle atteint en moyenne 17 % et 22 % pour l'ensemble de l'industrie

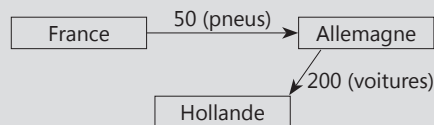
manufacturière. Au Japon, près de 40 % des importations intermédiaires totales de matériel de transport se retrouvent dans des exportations. En Hongrie, ce sont les deux tiers des importations qui sont destinés aux exportations après transformation (et même 90 % pour les importations de biens électroniques). En Chine, en Corée du Sud et au Mexique, les trois quarts des importations intermédiaires de produits électroniques sont incorporées dans les exportations.

Il est clair que, pour les produits décomposés, les exportations et les importations de biens et de services comptabilisées classiquement dans les balances de paiement sont d'une certaine façon artificiellement gonflées par des doubles ou triples comptes : le même composant intégré en début de chaîne de valeur va voir sa valeur comptabilisée autant de fois qu'il y a d'étapes de transformation du produit final réalisées dans des pays différents. Afin de donner une vision plus réaliste des relations commerciales entre pays, il faut donc apurer les flux d'exportations et d'importations des **doubles comptes** et passer ainsi d'une mesure brute à une mesure des échanges **en valeur ajoutée**, cette dernière représentant l'apport réel de chaque participant. L'encadré 1.4 explique le principe de mesure du commerce « en valeur ajoutée ».

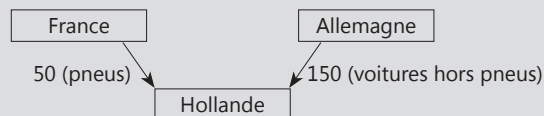
#### Encadré 1.4 : Une nouvelle mesure du commerce international

Cet encadré a pour but de montrer le principe intuitif de la comptabilité du commerce en valeur ajoutée (voir chapitre 4, section 3 pour une présentation plus détaillée de la méthodologie appliquée par l'OCDE). Dans le schéma ci-dessous, la France exporte vers l'Allemagne une valeur de 50 de pneus produits sans recours à des intrants étrangers pour équiper des voitures, elles-mêmes produites en Allemagne sans recours à d'autres intrants étrangers. Ces voitures sont ensuite exportées vers le consommateur final en Hollande pour une valeur de 200.

##### Mesure en données brutes :



##### Mesure en valeur ajoutée :



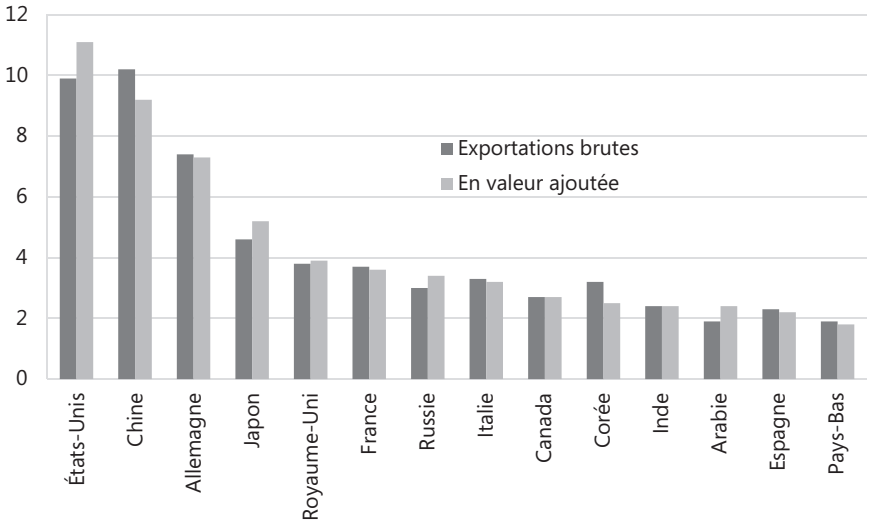
Avec la mesure en données brutes (c'est-à-dire selon la méthode utilisée dans la balance des paiements), on observe des exportations de 50 de la

France vers l'Allemagne et de 200 de l'Allemagne vers la Hollande, soit un volume total d'exportations de 250 qui inclut un double compte des pneus. Par contre, avec la mesure en valeur ajoutée, on observe des exportations de 50 de la France vers la Hollande et de 150 de l'Allemagne vers la Hollande. Le commerce en valeur ajoutée reflète ainsi la contribution de chaque économie à la valeur finale du bien.

La mesure du commerce en valeur ajoutée ne modifie pas les soldes extérieurs globaux des pays (ici + 50 pour la France, + 150 pour l'Allemagne et - 200 pour la Hollande). Par contre, elle modifie les soldes bilatéraux : la France a un excédent de + 50 avec l'Allemagne et un solde nul avec la Hollande selon les données brutes, alors qu'elle affiche un solde nul avec l'Allemagne et de + 50 avec la Hollande selon la mesure en valeur ajoutée.

La figure 1.15 représente la structure du commerce mondial par pays, calculée de deux façons : classiquement, par la part de chaque pays dans les exportations mondiales brutes ; selon la nouvelle méthodologie d'élimination des doubles comptes, d'après les travaux menés par l'OCDE sur le commerce en valeur ajoutée.

**Figure 1.15 : Parts en pourcentage des principaux pays dans le commerce mondial mesurées en données brutes et en valeur ajoutée, en 2011**



Source : OCDE, base TiVA, décembre 2016.

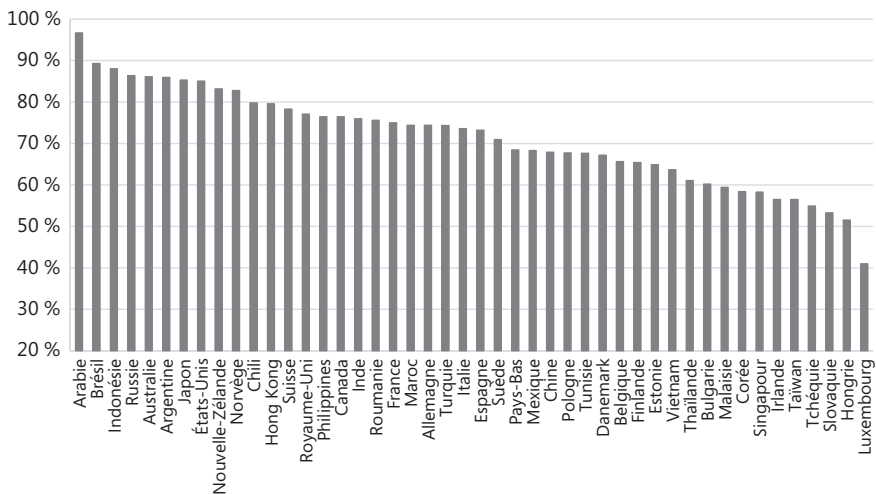
On voit par exemple que le commerce des États-Unis représente 9,9 % des exportations brutes mondiales, moins que la Chine qui fait 10,2 %, mais atteint 11,1 % selon les mesures en valeur ajoutée, alors que la Chine ne fait



que 9,2 %. La même inversion s'observe dans le couple Japon-Corée : l'écart entre les deux pays passe de 1,4 point de pourcentage à 2,7 points. Cela ouvre des perspectives nouvelles sur l'évaluation du commerce international, et les différences s'accroissent encore quand on passe du niveau global à la répartition sectorielle du commerce : l'écart entre les exportations brutes et celles en valeur ajoutée peut devenir considérable, par exemple dans le cas de l'électronique ou des matériels de transport, où les chaînes de valeur sont très fractionnées et dispersées.

L'indicateur retenu pour représenter la mesure du commerce en valeur ajoutée est le contenu domestique des exportations. On peut ainsi établir un ratio de ce contenu local par rapport aux exportations brutes, comme sur la figure 1.16.

**Figure 1.16 : Part des exportations produites localement, en pourcentage des exportations brutes, en 2011**



Source : OCDE, base TiVA, décembre 2016.

Les pays monoproduleurs et exportateurs de ressources naturelles (Arabie saoudite, Russie, etc.) et les très grands pays (Japon, États-Unis) ont une part de valeur ajoutée locale dans les exportations particulièrement haute. À l'inverse, les pays qui ont un faible ratio de part locale (inférieur à 60 %) sont soit de très petits pays, soit des pays très intégrés dans les CVM. On remarque ainsi les pays d'Europe centrale et orientale – fortement intégrés dans les chaînes de valeur de l'industrie manufacturière allemande – et les petits pays d'Asie du Sud-Est – intégrés dans les CVM chinoise ou japonaise.

## Le statut des services

Un autre secteur particulier qui fait l'objet d'une réévaluation est celui des **services**<sup>1</sup>. Les nouvelles données sur le commerce en valeur ajoutée soulignent son importance. Classiquement, les services représentent environ les deux tiers du PIB de la plupart des pays industrialisés et moins du quart du total des exportations brutes (16 % en France). Du point de vue de l'analyse économique, les services étaient considérés comme des « **non-échangeables** » (voir chapitre 2, section 3) : comme, selon la définition traditionnelle, les services sont consommés en même temps qu'ils sont produits, et ne sont de ce fait pas transportables, ils ne pouvaient jouer qu'un rôle mineur dans le commerce international (spécifiquement celui dévolu à l'assurance et au fret).

Mais si l'on se tourne vers les mesures en valeur ajoutée, le tableau change : la **contribution des services aux exportations** est d'environ 60 % en France et au Royaume-Uni ; autour de 50 % en Allemagne, en Italie et aux États-Unis ; elle atteint 85 % au Luxembourg et à Hong Kong. À l'autre bout de l'échelle, où la part des services dans les exportations totales est relativement faible, on trouve deux types de pays : d'une part, les exportateurs de ressources naturelles (Brésil, Canada, Russie) ; d'autre part, les pays à forte spécialisation manufacturière (Mexique, Chine, Corée). Il convient néanmoins de noter que, même dans ces cas, la part des services dans les exportations est supérieure à celle qui résulte des données brutes (elle est par exemple de 30 % en Chine).

Comment s'explique cette réestimation du poids des services ? C'est que ceux-ci, qu'ils soient d'origine nationale ou étrangère, contribuent pour plus d'un tiers aux chaînes de valeur de tous les produits manufacturés et, parmi eux, à ceux qui sont exportés. Ainsi, en France, plus de la moitié de la valeur ajoutée locale produite dans le secteur des matériels de transport est attribuable au secteur des services.

---

1. Parmi les cinq principaux secteurs exportateurs de la France figurent quatre secteurs manufacturiers et un secteur de service intitulé « Autres activités commerciales ». Ce secteur inclut les activités suivantes : location de machines et d'équipements sans opérateur et de biens personnels et domestiques ; activités informatiques et activités rattachées ; recherche-développement ; autres activités de services aux entreprises (activités juridiques, comptables et d'audit ; conseil fiscal ; activités d'études de marché et de sondage ; conseil pour les affaires et le management ; activités d'architecture, d'ingénierie et autres activités techniques ; publicité ; activités de services aux entreprises non classées ailleurs).

### À retenir

- Les améliorations techniques dans les secteurs des transports et de la communication ont été le principal moteur du développement des échanges et de la mondialisation au cours des deux derniers siècles.
- Les décisions politiques ont également joué un rôle prépondérant soit en favorisant le processus de mondialisation, soit en l'inversant. La mondialisation n'est ni un processus irréversible, ni un processus linéaire.
- Au cours des dernières décennies, la croissance du commerce international de marchandises et de services commerciaux a considérablement augmenté, dépassant la croissance de la production mondiale.
- Durant cette période, la part des économies en développement – et particulièrement celle des pays émergents d'Asie – a progressé. De plus, cette période est marquée par une plus grande régionalisation des échanges du fait des accords d'intégration régionale.
- Au cours de la seconde mondialisation, les firmes multinationales ont joué un rôle de plus en plus important dans le processus qui a mené à l'augmentation des échanges internationaux.
- L'influence des multinationales s'est matérialisée par l'accroissement des flux d'investissements directs à l'étranger et a contribué à renforcer l'interdépendance économique entre les pays.
- Les chaînes de valeur mondiales désignent l'ensemble des activités fractionnées et dispersées dans le monde entier par les firmes multinationales, afin de mettre un produit sur le marché – depuis sa conception jusqu'à son utilisation finale.
- Du fait du développement des chaînes de valeur, les biens ou services intermédiaires représentent actuellement la plus grande partie du commerce international. Les chiffres du commerce doivent être corrigés pour tenir compte de cette démultiplication des transactions, ce qui donne lieu au calcul du « commerce en valeur ajoutée ».

# Applications

|                                                                                                                                                                                               | Vrai | Faux |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|------|
| 1. La mondialisation est un processus ininterrompu depuis l'époque des grandes découvertes.                                                                                                   |      |      |
| 2. Ce n'est qu'à partir de 1970 que l'on retrouve la même intensité des échanges commerciaux que celle atteinte en 1914.                                                                      |      |      |
| 3. Le taux d'ouverture des pays varie dans le même sens que leur PIB.                                                                                                                         |      |      |
| 4. De 1985 à nos jours, le commerce international a augmenté plus rapidement que le PIB mondial.                                                                                              |      |      |
| 5. On appelle échanges intrabranches la circulation de composants entre filiales d'une même entreprise implantées dans différents pays.                                                       |      |      |
| 6. Le nombre de migrants internationaux atteint 244 millions de personnes en 2015, soit 3,3 % de la population mondiale.                                                                      |      |      |
| 7. La moitié des importations mondiales de produits manufacturés et plus de 70 % des importations mondiales de services sont actuellement constituées de biens ou de services intermédiaires. |      |      |

1. Faux; 2. Vrai; 3. Faux; 4. Vrai; 5. Faux; 6. Vrai; 7. Vrai.

## QUESTION DE RÉFLEXION

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

### Pour aller plus loin

Bairoch P., *Mythes et paradoxes de l'histoire économique*, Paris, La Découverte, 1999.

Baldwin R.E., « Global Supply Chains : why they emerged, why they matter and where they are going », *CEPR Discussion Papers*, 9103, 2012.

Baldwin R.E. et Martin P., « Two waves of globalisation: Superficial similarities, fundamental differences », *NBER Working Paper*, 6904, 1999.

Bolt J. et van Zanden J., « The first update of the Maddison project: Re-estimating growth before 1820 », *Maddison Project Working Paper*, WP-4, 2013.

Bordo M.D., Eichengreen B. et Kim J., « Was there really an earlier period of financial integration comparable to today? », *NBER Working Paper*, 6738, 1998.

Bénassy-Quéré A., Chavagneux C., Laurent E., Plihon D., Rainelli M. et Warnier J.P., « Les grandes questions économiques et sociales », in *Les Enjeux de la mondialisation*, III, Paris, La Découverte, 2013.

- Broadberry S. et O'Rourke K.H., « 1870 to present », in *The Cambridge Economic History of Modern Europe*, II, Cambridge, Cambridge University Press, 2010.
- CNUCED, *World Investment Report*, 2007.
- CNUCED, *World Investment Report*, 2016.
- Crafts N., « British industrialisation in an international context », *Journal of Interdisciplinary History*, 19, 1989, p. 415-428.
- Crozet M. et Koenig P., « Mondialisation et commerce international – État des lieux du commerce international », *Cahiers français*, 325, 2005.
- Estevadeordal A., Frantz B et Taylor A.M., « The rise and fall of world trade, 1870-1939 », *Quarterly Journal of Economics*, 118(2), 2003, p. 359-407.
- Faubert V., « Quels enseignements tirer de la première mondialisation (1870-1914) ? », *Trésor-Éco*, 93, 2011.
- Feenstra R.C., Inklaar R. et Timmer M.P., « The next generation of the Penn World Table », *American Economic Review*, 105(10), p. 3150-3182.
- Klasing M.J. et Milionis P., « Quantifying the evolution of world trade, 1870-1949 », *Journal of International Economics*, 92(1), 2014, p. 185-197.
- Maddison A., *The World Economy in the Twentieth Century*, Paris, OCDE, 1989.
- Miroudot S. et De Backer K., « Mapping global value chains », *OECD Trade Policy Papers*, 159, 2013.
- OCDE, *Économies interconnectées. Comment tirer parti des chaînes de valeur mondiales*, Paris, OCDE, 2015.
- Ortiz-Ospina E. et Roser M., « International trade », OurWorldInData.org, 2018, <https://ourworldindata.org/international-trade>.
- PNUD, *Rapport sur le développement humain 2013*.
- Porter M., *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, New York, Simon and Schuster, 2008.
- Reich R., *L'Économie mondialisée*, Paris, Dunod, 1993.
- Rostow W.W., *The Stages of Economic Growth: A Non-communist Manifesto*, Cambridge, Cambridge University Press, 1960.
- Smith A., *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, 1776.
- Taylor A.M., « International capital mobility in history: The saving-investment relationship », *NBER Working Paper*, 5743, 1996.
- United Nations, Department of Economic and Social Affairs, *International Migration Report 2015*.
- Wilkins M., « The history of European multinationals: A new look », *Journal of European Economic History*, 1986.

# Économie internationale

## Cours et applications

**Résolument pédagogique, ce manuel expose les principaux concepts de l'économie internationale.**

Il fournit les données récentes sur la plupart des sujets liés à la mondialisation et traite les questions suivantes :

- l'évolution historique des échanges internationaux ;
- les déterminants du commerce ;
- les firmes dans un monde globalisé ;
- les effets de la mondialisation sur l'emploi, les inégalités et l'environnement ;
- les causes du retour actuel du protectionnisme et ses enjeux ;
- l'avenir incertain des négociations multilatérales et la fragilité de l'intégration européenne.

**Le livre comprend de nombreux exemples, des focus sous la forme d'encadrés, et des graphiques. Chaque chapitre s'achève sur une liste des points à retenir, des QCM corrigés et des applications.**

*Les corrigés des applications sont disponibles sur le site [vuibert.fr](http://vuibert.fr).*

### Public

- Étudiants à l'université au niveau Licence et Master en sciences économiques, gestion et sciences politiques
- Étudiants en écoles de commerce
- Cadres en formation continue
- Cadres dans les services de relations extérieures

### Auteurs

L'ouvrage a été réalisé par l'équipe des enseignants chercheurs du laboratoire Erudite et du Master Économie Internationale de l'UPEC (Université Paris-Est-Créteil). Il rassemble les contributions de **Karine Constant**, **Patrick Domingues**, **Amélie Guillin**, **Sandrine Kablan**, **Julie Lochard**, ainsi que de **Patrick Lenain**, économiste. Il a été coordonné par **Gérard Duchène**, professeur émérite à l'UPEC.

ISBN : 978-2-311-40556-9



9 782311 405569

[www.Vuibert.fr](http://www.Vuibert.fr)

