



## VOIE GÉNÉRALE

2<sup>DE</sup>

1<sup>RE</sup>

T<sup>LE</sup>

Sciences économiques et sociales

ENSEIGNEMENT

SPECIALITE

### QUELS SONT LES FONDEMENTS DU COMMERCE INTERNATIONAL ET DE L'INTERNATIONALISATION DE LA PRODUCTION ?

*Les objectifs d'apprentissage des élèves sont strictement définis par les programmes.*

*Cette fiche pédagogique, à destination des professeurs, vise à les accompagner dans la mise en œuvre des nouveaux programmes.*

*Sans prétendre à l'exhaustivité, ni constituer un modèle, chaque fiche explicite les objectifs d'apprentissage et les savoirs scientifiques auxquels ils se rapportent, suggère des ressources et activités pédagogiques utilisables en classe et propose des indications bibliographiques.*

#### Rappels des objectifs d'apprentissage

- Comprendre le rôle des dotations factorielles et technologiques (avantages comparatifs) dans les échanges commerciaux et la spécialisation internationale.
- Comprendre le commerce international entre pays comparables (différenciation des produits, qualité des produits, et fragmentation de la chaîne de valeur).
- Comprendre que la productivité des firmes sous-tend la compétitivité d'un pays, c'est-à-dire son aptitude à exporter.
- Comprendre l'internationalisation de la chaîne de valeur et savoir l'illustrer.
- Comprendre les effets induits par le commerce international : gains moyens en termes de baisse de prix, réduction des inégalités entre pays, accroissement des inégalités de revenus au sein de chaque pays
- Comprendre les termes du débat entre libre échange et protectionnisme.

## Problématique d'ensemble

L'économie mondiale se caractérise par d'intenses flux commerciaux. Selon l'OMC (2018), la valeur des exportations mondiales de marchandises a atteint 17 730 milliards de dollars en 2017 (en croissance de 11 % par rapport à 2016) et celle des services 5 280 milliards (en croissance de 8 %). À nouveau, le volume du commerce mondial de marchandises (mesuré par la moyenne des exportations et des importations) a connu une croissance plus forte (4,7 %) que celle du PIB mondial (3 %). Ces flux et leur croissance peuvent s'expliquer par :

- les dotations factorielles et technologiques des nations ;
- les stratégies des firmes qui cherchent à différencier leurs produits, à exploiter les économies d'échelle, de variété et de réseaux ou à fragmenter le processus de production à l'échelle planétaire. Les firmes multinationales, estimées au nombre de 60 000 et contrôlant au moins 500 000 filiales (*Atlas de sciences politiques*, 2018), assurent en effet plus de la moitié des échanges commerciaux internationaux, en particulier en raison de ce que l'on nomme le « commerce intra-firme » (relations entre les filiales d'une même entreprise).

Cette expansion du commerce international de biens et services est génératrice d'importants « gains à l'échange » qui ne se répartissent cependant pas de manière uniforme. Si la mondialisation a permis de réduire les inégalités entre les nations depuis les années 1990, elle a aussi contribué à augmenter les inégalités à l'échelle infra-nationale (entre régions, entre territoires), au sein des pays développés comme des pays en développement. Le commerce international, à travers ses effets distributifs, fait donc des gagnants mais aussi des perdants. Ces derniers sont fortement demandeurs de politiques commerciales protectionnistes qui peuvent se justifier économiquement mais dont les effets peuvent s'avérer défavorables, en particulier à moyen terme.

## Savoirs scientifiques de référence

### Comprendre le rôle des dotations factorielles et technologiques (avantages comparatifs) dans les échanges commerciaux et la spécialisation internationale

#### Le modèle des avantages absolus

En développant la théorie des avantages absolus, Adam Smith (1723-1790) rompt radicalement avec la position des mercantilistes qui concevaient le commerce international comme un jeu à somme nulle. Dans ce modèle, Adam Smith prend en compte deux nations et deux biens. Chaque nation possède un avantage absolu dans la production d'un des deux biens, c'est-à-dire un niveau de productivité plus élevé et donc un coût de production plus faible. Le commerce international permet à chaque pays de se spécialiser dans la production pour laquelle il dispose d'un avantage dans la mesure où il peut se procurer le bien qu'il ne produit plus auprès de son partenaire commercial. Cette spécialisation permet une meilleure allocation des ressources qui se traduit par une augmentation de la production mondiale. L'échange génère des gains mutuels : chaque nation, en se spécialisant dans le secteur où elle est la plus productive, puis en récupérant dans l'échange le bien qu'elle ne produit plus, dispose après échange d'une quantité plus grande des deux biens.

Retrouvez éducol sur



### Le modèle des avantages comparatifs

Le modèle du commerce international d'Adam Smith exclut toutefois la possibilité d'échanges commerciaux lorsqu'un pays concentre tous les avantages absolus. David Ricardo (1772-1823) conçoit le modèle des avantages comparatifs pour montrer que deux pays ont toujours intérêt à échanger et à se spécialiser, même si un des deux pays est plus productif que l'autre dans la fabrication des deux types de biens. Le modèle des avantages comparatifs est un modèle qualifié de 2x2x1 puisqu'il met en jeu deux nations, deux types de bien et un seul facteur de production : le facteur travail. Le modèle repose sur la double hypothèse que les facteurs de production sont immobiles à l'international mais parfaitement mobiles à l'intérieur de la nation. Concrètement, ils transitent rapidement et à faible coût d'une branche sectorielle à une autre ou d'un espace géographique à l'autre. Dans ce modèle, les décisions de spécialisation ne vont plus se fonder sur les écarts de coûts absolus entre pays mais sur les écarts de coûts relatifs (soit le ratio : quantité de travail pour produire une unité du bien A / quantité de travail pour produire une unité du bien B). Chaque nation a intérêt à se spécialiser dans la production pour laquelle son coût relatif est plus faible que celui de l'autre pays et à se procurer le bien qu'elle ne produit plus par l'échange international. Ainsi, alors qu'un pays peut être privé de tout avantage absolu, il est potentiellement toujours détenteur d'un avantage relatif (comparatif) et la spécialisation est toujours possible. Chaque pays se spécialisant dans la production où il est relativement le meilleur ou relativement le moins mauvais, l'allocation des ressources est améliorée et la production mondiale abondée par rapport à une situation d'autarcie.

### Les dotations factorielles à l'origine des avantages comparatifs

Dans une optique néoclassique, les économistes suédois Eli Heckscher (1879-1952) et Bertil Ohlin (1899-1979 ; Prix Nobel 1977) contribuent par leurs travaux respectifs à affiner la théorie des avantages comparatifs. Ils élaborent un modèle 2x2x2 mettant en jeu deux nations, deux biens et deux facteurs de production : le capital et le travail. Ils supposent que :

1. les facteurs de production sont parfaitement mobiles à l'intérieur des nations mais immobiles entre les nations ;
2. les technologies sont identiques dans les deux nations ; contrairement au modèle de Ricardo, il n'y a pas de différences de productivité entre les nations ;
3. les préférences des consommateurs sont similaires au sein des deux nations. Celles-ci se différencient uniquement par leurs dotations relatives en facteurs.

Ce sont donc ces différences de dotation factorielle qui vont permettre d'expliquer la spécialisation et le commerce international. Si dans un premier pays, le facteur travail est relativement abondant et le facteur capital relativement rare, le prix du facteur travail relativement au facteur capital sera bon marché. Ce pays aura donc intérêt à se spécialiser dans la production du bien requérant beaucoup de travail et économisant du capital. À l'inverse, dans un pays où la main-d'œuvre est relativement rare et le capital relativement abondant, il sera plus avantageux de se spécialiser dans les productions de biens intensives en capital parce que le coût du capital relativement au travail y est plus faible. Par conséquent, le théorème Heckscher-Ohlin énonce qu'un pays dans lequel un facteur de production est relativement abondant exporte le bien relativement intensif en ce facteur. Tout se passe comme si les pays s'échangeaient indirectement, à travers les biens qu'ils exportent, les facteurs de production qu'ils possèdent en abondance contre les facteurs de production qui sont rares sur leur territoire. En assurant une meilleure allocation des facteurs de production, le commerce international est facteur de gains à l'échange pour les deux pays.

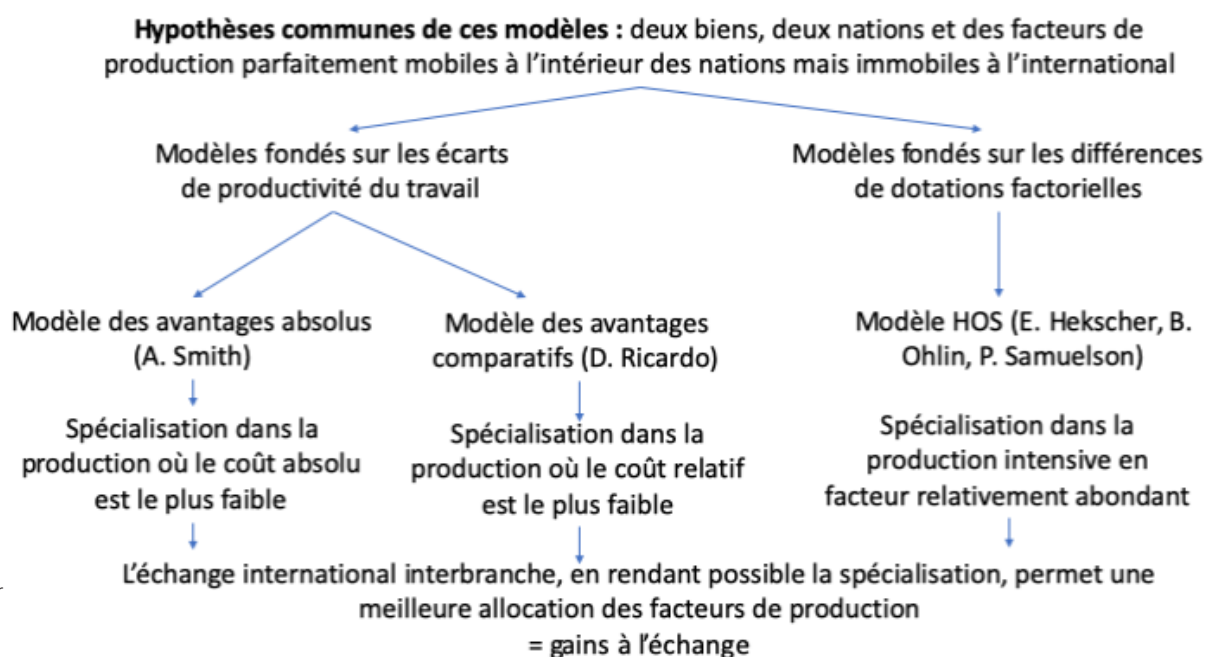
Wolfgang Stolper (1912-2002) et Paul Samuelson (1915-2009 ; Prix Nobel 1970) proposent un prolongement du théorème Heckscher-Ohlin en analysant les effets du commerce international sur la rémunération des facteurs de production. Dans le pays se spécialisant dans le bien intensif en facteur travail, la demande de travail augmente alors que la demande de capital diminue. Il en découle une amélioration de la rémunération du facteur travail et une détérioration de la rémunération du facteur capital. Dans le pays qui se spécialise dans le bien intensif en facteur capital, les rémunérations des facteurs connaissent des évolutions inverses, si bien que le commerce international tend peu à peu à faire converger les rémunérations relatives des facteurs dans les deux pays.

La somme des travaux d'E. Heckscher, B. Ohlin, W. Stolper et P. Samuelson constitue ce que l'on appelle désormais communément le théorème HOS.

### Le paradoxe de Leontief : la nécessité de prendre en compte les dotations technologiques

En complément à cette mise en perspective, il est possible d'évoquer le célèbre article de Wassily Leontief (1906-1999 ; Prix Nobel 1973), publié en 1953, qui procède à une évaluation empirique du modèle HOS sur la base des données du commerce extérieur des États-Unis de 1947 et parvient à un résultat paradoxal. Alors que le facteur de production abondant aux États-Unis est le facteur capital, les données statistiques font apparaître que ses exportations sont moins intensives en capital que ses importations. Ce constat empirique constitue par conséquent une remise en cause du modèle HOS. Pour résoudre ce paradoxe, il faut rompre avec une hypothèse du modèle en considérant que les différentes nations n'ont pas accès aux mêmes technologies et ne sont pas dotées du même niveau de capital humain. Dès lors, les productivités du travail diffèrent selon les pays. En effet, si les exportations des États-Unis en 1947 sont surtout constituées de biens intensifs en facteur travail, c'est avant tout parce que la productivité du travail américain est, à cette époque, bien supérieure à la productivité du travail dans les autres pays. En corrigeant la dotation américaine en facteur travail au prorata de l'écart de productivité observé, le paradoxe disparaît. Les différences internationales de dotations technologiques et de capital humain représentent par conséquent des sources importantes d'avantages comparatifs.

### Schéma de synthèse : Les théories traditionnelles du commerce international

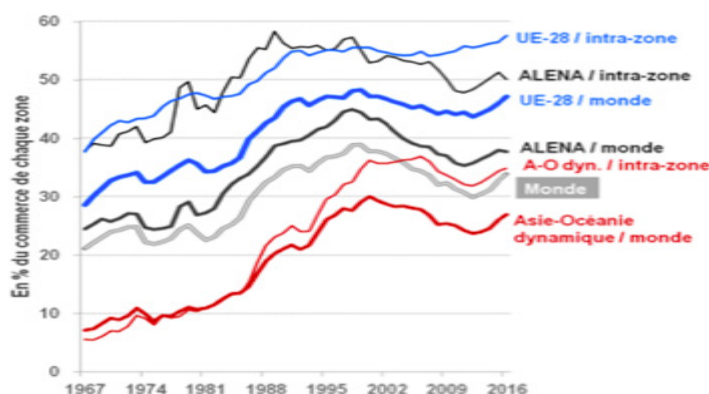


## Comprendre le commerce international entre pays comparables (différenciation des produits, qualité des produits et fragmentation de la chaîne de valeur)

### L'incapacité des théories traditionnelles à expliquer l'échange entre pays similaires

Le commerce intrabranche, c'est-à-dire le commerce croisé de produits similaires, occupe une place importante dans le commerce mondial aujourd'hui. En quarante ans, son poids dans le commerce mondial, mesuré à travers l'indicateur de Herb Grubel et Peter Lloyd, a plus que triplé. Il représentait seulement 10 % du commerce mondial en 1960 contre plus de 35 % en 2016 (CEPII, 2018).

### Le commerce mondial intrabranche (CEPII, 2018)



Source : [Carnets graphiques](#) : l'économie mondiale dévoile ses courbes. CEPII - 2018

Cela signifie que des pays comparables en termes de niveau de développement échangent de plus en plus entre eux, phénomène que les théories traditionnelles du commerce international ne savent pas expliquer. Les nouvelles théories du commerce international, qui se développent dans les années 1980, sont précisément nées de cette volonté d'expliquer ce type d'échange. Ces dernières reposent sur la concurrence imparfaite qui intègre les produits différenciés et les rendements d'échelle croissants.

### Différenciation des produits et échange entre pays comparables

Les économistes parlent de différenciation horizontale des produits lorsque les firmes proposent des produits différents de leurs concurrents – taille, forme, couleur, design... – mais de qualité et de prix comparables. Pour un prix identique, la demande adressée à des produits différenciés horizontalement se répartit entre les différents producteurs. Dans une telle structure de marché, qualifiée de concurrence monopolistique, chaque firme est en monopole sur un produit au sein d'un ensemble de produits différenciés horizontalement. La demande qui est adressée à leur produit respectif dépend non seulement du prix qu'elles pratiquent mais aussi des prix des produits concurrents, certes différents mais qui demeurent substituables aux yeux des consommateurs. Dans ces conditions, le commerce entre pays comparables s'explique par les différences de goût des consommateurs. Ces derniers recherchent une gamme étendue de variétés pour s'approcher au mieux du produit qui constitue leur idéal (bien spécifique pour chacun d'eux). Même si deux nations se caractérisent par des dotations factorielles et technologiques proches, elles ont intérêt à échanger parce que le commerce international augmente la satisfaction des consommateurs en mettant à leur disposition une diversité plus importante de biens et de services.

Retrouvez éducol sur



Paul Krugman (Prix Nobel 2008) ajoute l'hypothèse de rendements croissants dans ces modèles de concurrence monopolistique. En autarcie, le nombre de firmes, les quantités produites et le nombre de variétés sont limités par la taille du marché domestique. L'ouverture au commerce international permet aux firmes d'accéder à un marché beaucoup plus vaste. Elles sont donc incitées à exporter pour exploiter les économies d'échelle. La baisse des coûts unitaires leur permet d'accroître leurs recettes ; les consommateurs bénéficient de prix plus bas et d'une plus grande variété à travers à la fois un effet d'échelle et un effet pro-compétitif qui diminue le pouvoir de marché des firmes domestiques.

Les firmes peuvent également différencier verticalement leurs produits en proposant des produits similaires mais de niveaux de gamme différents. Cette différenciation verticale des produits, c'est-à-dire des différences de qualité entre produits, permet d'expliquer pourquoi des pays comparables procèdent à des échanges croisés de produits similaires. Il faut noter que ce type de commerce intra-branche est compatible avec une analyse en termes d'avantages comparatifs. Les pays vont se spécialiser sur un niveau de gamme en fonction de leurs dotations relatives en travail et en technologie.

#### Fragmentation de la chaîne de valeur et échanges entre pays comparables

Les modifications organisationnelles des entreprises couplées à la baisse des coûts du commerce ont conduit les firmes à fragmenter les chaînes de valeur, c'est-à-dire à scinder la réalisation d'un produit (de sa conception jusqu'à sa commercialisation en passant par l'assemblage ou le marketing) en de multiples tâches qui ne seront pas réalisées dans le même pays, afin de des bénéficier des avantages comparatifs respectifs des différents territoires dans le monde. Cette fragmentation de la chaîne de valeur génère *de facto* le développement d'échanges intra-branches de produits semi-finis. Selon l'OMC ([Examen statistique du commerce mondial 2018](#)), les exportations de biens intermédiaires représentent, en 2016, 40 % des exportations mondiales de marchandises et 45 % de ces exportations de produits semi-finis constituent des échanges intra-branches ([Carnets graphiques : l'économie mondiale dévoile ses courbes](#). CEPII, 2018).

#### Comprendre que la productivité des firmes sous-tend la compétitivité d'un pays, c'est-à-dire son aptitude à exporter

##### Les exportations d'un pays sont essentiellement le fait des firmes les plus productives

En 2015, seules 9,3 % des firmes françaises (hors microentreprises et autoentrepreneurs) déclaraient des exportations selon l'INSEE. L'immense majorité des firmes françaises (plus de 90 %) n'exporte donc pas. Certes, une partie de ce constat s'explique par le fait qu'il est difficile d'exporter dans certaines activités de services, mais la tendance est toutefois similaire en retenant uniquement les firmes du secteur industriel, puisque seulement 19 % d'entre elles exportent. Cette concentration des exportations sur un petit nombre de firmes n'est pas spécifique à la France et se retrouve dans les statistiques des exportations de tous les pays du monde.

Marc Mélitz, dans un article de 2003, propose une explication de ce phénomène. Il reprend les analyses de Paul Krugman mais rompt avec l'hypothèse d'agent représentatif. Dans son modèle, les firmes sont hétérogènes : elles sont plus ou moins productives et se caractérisent donc par des coûts de production plus ou moins élevés. Lorsqu'une firme entre sur le marché, elle supporte un coût d'entrée irrécouvrable et



ne sait pas à l'avance quel sera son niveau de productivité, et donc de coût marginal. Si son coût marginal s'avère trop élevé pour fixer un prix permettant d'attirer des clients tout en faisant des profits, la firme réalisera des pertes et sortira du marché. Seules les firmes qui survivent à ce processus de sélection peuvent envisager de s'insérer dans le commerce mondial. Mais exporter implique des coûts de commerce (communication, transports, assurance, formalités administratives...) qui viennent augmenter le coût de la production exportée. Ces coûts du commerce réduisent donc les profits réalisés à l'export pour toutes les firmes. Les plus performantes restent profitables mais pas celles qui le sont moins, ce qui explique que les exportations se concentrent sur une minorité de firmes très productives (P. Krugman, M. Obstfeld, M. Mélitz, 2018). Ainsi, selon T. Mayer et G. Ottaviano, la capacité à exporter est réservée à un club restreint de *happy few* : en 2003, les deux tiers des exportations françaises étaient réalisés par 1 % des exportateurs, appelés « superstars ».

### L'ouverture au commerce international renforce la productivité moyenne des firmes

Au fur et à mesure que les coûts de commerce diminuent, le poids des firmes exportatrices augmente et les plus performantes d'entre elles accroissent leurs parts de marché. Dans le même temps, la concurrence étrangère fait disparaître les firmes domestiques les moins productives. Le commerce international exerce donc des effets différenciés sur les firmes en fonction de leur niveau de productivité. Les plus productives voient leurs parts de marché et leurs profits augmenter alors que les moins productives disparaissent ou voient leurs parts de marché se réduire.

Le commerce international engendre donc une réallocation de la main-d'œuvre des entreprises les moins productives vers les entreprises les plus productives, faisant de ce fait augmenter la productivité moyenne et donc le bien-être moyen. Cette nouvelle forme de gain à l'échange ne s'explique pas par les différences entre pays mais par la compétition internationale.

Dans une optique néo-schumpétérienne, Philippe Aghion, Antonin Bergeaud, Matthieu Lequin et Marc Mélitz analysent, dans un article de 2018, l'effet de la concurrence internationale sur l'effort d'innovation des firmes et donc *in fine* sur leur productivité. Ils montrent que l'effet du commerce sur l'innovation et la productivité est différencié selon la distance à la frontière technologique des entreprises. Le commerce agit sur l'incitation à innover à travers deux effets : un effet taille de marché et un effet de concurrence.

- Quelle que soit la distance à la frontière des firmes, l'effet taille de marché accroît l'incitation à innover parce qu'il augmente les rentes d'innovation.
- En revanche, l'effet de concurrence ne produit pas les mêmes incitations. Les entreprises à la frontière sont incitées à innover pour échapper à la concurrence tandis que les firmes éloignées de la frontière se découragent et diminuent leur effort d'innovation.

Les auteurs procèdent ainsi à une évaluation empirique de leur modèle et montrent que, lors d'un choc d'export, c'est-à-dire l'ouverture de nouveaux marchés à l'exportation, l'effet de concurrence l'emporte sur l'effet de taille pour les firmes éloignées de la frontière si bien que l'effet global du commerce sur leur productivité est négatif. En revanche, pour les firmes à la frontière, les deux effets se cumulent et leur productivité est fortement renforcée. L'effet positif du choc d'export sur les firmes les plus performantes l'emporte sur l'effet négatif que subissent les firmes les moins performantes si bien que la productivité moyenne de l'économie augmente.

## Comprendre l'internationalisation de la chaîne de valeur et savoir l'illustrer

### Les conditions permissives de l'internationalisation de la chaîne de valeur

Jusqu'aux années 1970, la forme d'organisation dominante est celle de la grande firme fordiste qui intègre verticalement dans la même entité juridique les multiples activités nécessaires à la réalisation d'un produit. Dans les années 1980, la forme multidivisionnelle, identifiée par Alfred Chandler (1918-2007), est devenue la règle pour les grandes firmes. Désormais, la firme est organisée en centres de profits autonomes, chaque centre correspondant à une entité juridique distincte qui prend en charge un segment de la chaîne de valeur selon Michaël Porter (1986). Cette nouvelle organisation des firmes acte le découpage de la chaîne de valeur en « maillons » et rend possible la localisation à travers le monde de chacun des segments du système productif sur les territoires qui ont le plus d'atouts pour les accueillir. Ce mouvement d'internationalisation de la chaîne de valeur s'est appuyé sur les libéralisations commerciale et financière qui ont facilité respectivement les flux de marchandises et les flux de capitaux. La baisse des coûts du transport a également joué un grand rôle tout comme l'essor des technologies de l'information et de la communication (TIC) qui facilitent la coordination entre firmes.

### Stratégies des firmes et internationalisation de la chaîne de valeur

Pour se déployer à l'international, les firmes réalisent des investissements directs à l'étranger (IDE), estimés à 1 750 milliards de dollars en 2016, contre seulement 13 milliards en 1970 ! (*Firmes multinationales*. Espace mondial l'Atlas, 2018). Les IDE sont qualifiés de verticaux quand ils consistent à localiser sur divers territoires les différentes étapes de la production. Dans ce cas, le produit provient d'un assemblage mondial qui résulte de la recherche des meilleurs coûts. Pour finaliser le produit, un vaste commerce intra-firme est nécessaire ; il est estimé à 30 % du commerce mondial. En guise d'illustration, on peut constater que les activités de conception ou de marketing sont plutôt localisées dans les territoires fortement dotés en main-d'œuvre qualifiée et en centres de recherche performants alors que les activités d'assemblage sont, quant à elles, surtout localisées dans les territoires dotés en main-d'œuvre peu qualifiée. Dans d'autres cas, les IDE consistent à disperser sur différents territoires des processus de production plus ou moins analogues pour se rapprocher des spécificités de la demande, réduire les coûts de transport et contourner les barrières tarifaires et non tarifaires. Ils sont qualifiés d'IDE horizontaux.

Le déploiement des firmes à l'international peut aussi passer par le recours à la sous-traitance, aux partenariats et aux alliances. La financiarisation de l'économie tend à imposer une conception de la firme comme portefeuille d'activités qu'il faut continuellement recomposer pour maximiser la valeur actionnariale. Les firmes ont alors tendance à se recentrer sur leur cœur de métier, c'est-à-dire les étapes du processus de production qui génèrent le plus de valeur ajoutée, et à céder les autres activités. Émerge alors un nouveau type d'organisation industrielle, la firme-réseau qu'Olivier Weinstein définit comme un réseau de production verticalement intégré, constitué d'entreprises juridiquement indépendantes (sans liens capitalistiques) coordonnées par une firme leader.

Cette internationalisation de la chaîne de valeur se traduit par un poids important des firmes multinationales dans les économies domestiques. À titre d'illustration, les firmes multinationales (FMN) représentent 2,2 % des entreprises en France en 2015 mais elles

Retrouvez éducol sur





sont à l'origine de plus de 50 % de la valeur ajoutée et emploient près de la moitié des effectifs salariés en équivalent temps plein selon l'INSEE. Les entreprises contrôlées par une FMN américaine ou une FMN allemande emploient chacune plus de 300 000 personnes en France en 2015. La France constitue donc un territoire attractif pour les IDE entrants. Le baromètre de l'attractivité de la France en 2019 indique une croissance des IDE entrants en France alors qu'ils reculent en Allemagne et au Royaume-Uni. Il apparaît aussi que la France devient la première destination européenne pour l'industrie et la recherche et développement.

### La nécessité de mesurer le commerce international en valeur ajoutée

En complément au programme, il est possible de rappeler ce point méthodologique lié à la mesure des flux. Comme le rappelle Suzanne Berger (2006), les produits de la vie quotidienne devraient désormais être étiquetés « Made in Monde » tant ils contiennent des éléments fabriqués dans de nombreux pays du monde. Un tel bouleversement rend moins pertinente la comptabilité classique du commerce international, fondée sur les facturations à l'export. En effet, des biens ou des services intermédiaires permettant de réaliser le produit sont enregistrés une première fois comme des exportations lorsqu'ils entrent dans le pays d'assemblage et une deuxième fois lorsque le produit final est réexporté. À travers cette méthode de comptabilisation, le commerce international est donc surévalué et les soldes commerciaux bilatéraux deviennent trompeurs parce que les importations depuis un pays sont en fait pour une grande partie des importations de valeur créée dans de nombreux autres pays. Pour éviter ces écueils, il est donc nécessaire de comptabiliser le commerce international en valeur ajoutée (valeur des exportations – valeur des importations d'intrants). En raisonnant ainsi, l'analyse du déficit commercial américain est profondément modifiée : le déficit bilatéral avec la Chine, qui s'élève en mesure brute à 621 milliards de dollars, est deux fois moins important lorsqu'il est mesuré en valeur ajoutée et les déficits commerciaux avec l'Allemagne, le Japon et la Corée du Sud, grands fournisseurs de biens intermédiaires dans les chaînes de valeur mondiale, sont amplifiés.

Mesurer le commerce en valeur ajoutée permet non seulement de déterminer le contenu en valeur ajoutée locale des exportations mais aussi la contribution des différents secteurs d'activités à la valeur ajoutée locale exportée. En 2011 en France, les services, en flux bruts, représentent 16 % des exportations et les biens, 84 %. En raisonnant en valeur ajoutée, le tableau est fort différent puisque près de 61 % de la valeur ajoutée française exportée provient du secteur des services. Cette statistique met en évidence la forte interdépendance entre secteur des services et secteur manufacturier pour la performance exportatrice des firmes françaises. Elle révèle aussi que les services, dès lors qu'ils contribuent directement ou indirectement aux exportations, sont exposés à la concurrence internationale.

## Comprendre les effets induits par le commerce international : gains moyens en termes de baisse des prix, réduction des inégalités entre pays, accroissement des inégalités de revenus au sein de chaque pays ; comprendre les termes du débat entre libre-échange et protectionnisme

### Commerce international et baisse des prix

Les échanges internationaux génèrent des gains pour les acheteurs en faisant baisser les prix des biens et des services par différents canaux :

- Tout d'abord, le commerce international permet à des économies de se spécialiser selon leurs dotations factorielle et technologique dans les activités pour lesquelles elles possèdent un avantage comparatif. L'allocation des ressources est donc améliorée et rend possible une baisse des prix.
- Ensuite, le commerce entre pays comparables permet aux firmes de réaliser des économies d'échelle en ne se limitant pas à leur seul marché intérieur mais en s'adressant à la demande mondiale. Le coût moyen diminuant, une baisse des prix pratiqués par les firmes devient possible.
- Le commerce international peut aussi engendrer un autre type d'économies d'échelle favorables à la baisse des prix. Ce sont les économies d'échelle externes à la firme mais internes au secteur. Dans ce cas, la baisse du coût unitaire de production n'est pas la conséquence de l'accroissement de la taille de la firme, mais de la concentration de firmes dans un espace géographique donné. La proximité spatiale de nombreuses firmes est génératrice d'externalités positives qui renforcent la productivité de chacune d'elles. Identifiées en 1920 par Alfred Marshall (1842-1924) dans son analyse des districts industriels, les économies d'échelle externes ou économies d'agglomération ont, selon cet auteur, trois origines, dans la mesure où la forte densité de firmes d'un même secteur dans le même espace géographique :
  1. attire de nombreux fournisseurs de biens intermédiaires spécialisés, ce qui permet aux firmes clientes de bénéficier de biens et services plus adaptés à leurs spécificités et d'économiser des coûts de transport ;
  2. attire des travailleurs possédant les qualifications demandées dans le secteur et permet donc une meilleure adéquation entre les qualifications demandées et les postes offerts ;
  3. permet à chaque entreprise de bénéficier d'externalités de connaissance.Cette concentration des activités à rendements croissants en un même lieu est gage d'efficacité mais n'est possible qu'à partir du moment où les firmes ont la possibilité d'exporter leur production dans le reste du monde.
- Enfin, le commerce international, à travers la pression concurrentielle qu'il génère, est à l'origine d'importantes baisses de prix en réduisant le pouvoir de marché des firmes domestiques mais aussi, et surtout, en étant à l'origine d'importants gains de productivité. Le commerce induit en effet une réallocation des parts de marché entre les firmes. Celles qui sont les plus productives voient leur part de marché augmenter tandis que les firmes moins productives voient les leurs diminuer, et même disparaître parfois. Il en résulte une augmentation de la productivité moyenne, une baisse des coûts de production et donc des prix. Si on raisonne de manière plus dynamique, l'accentuation de la concurrence incite les firmes à la frontière technologique à innover pour échapper à la concurrence, ce qui est favorable à la productivité et donc à la baisse des prix.

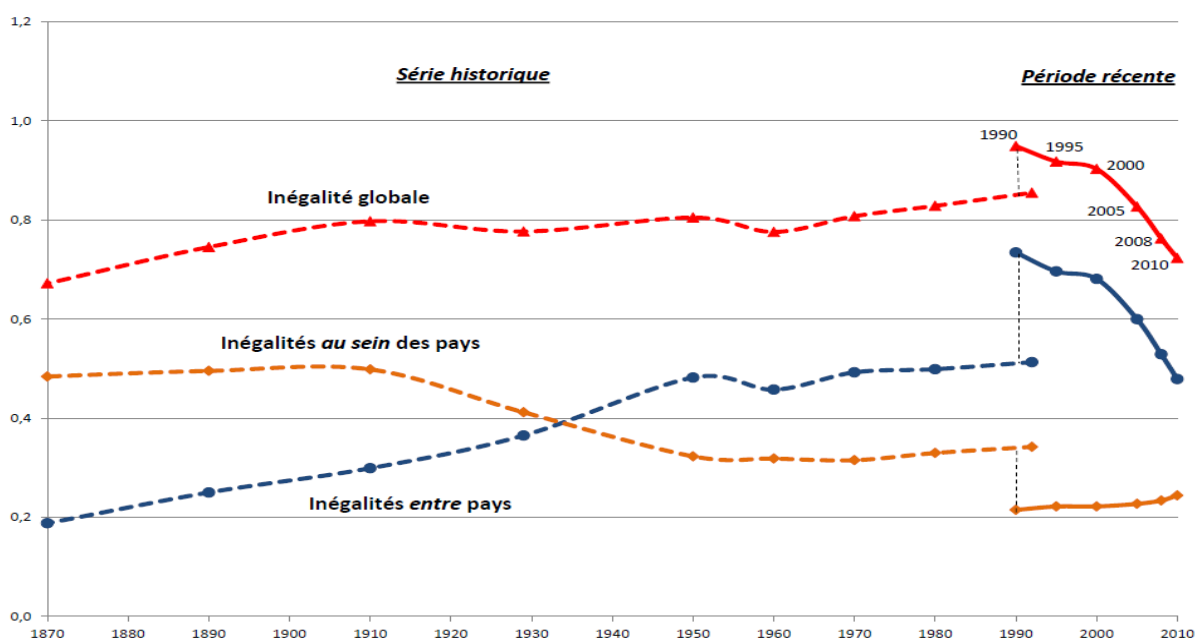
Retrouvez éducol sur



### Commerce international et évolution des inégalités

Pour cerner de manière pertinente les effets du commerce international sur les inégalités, il convient de distinguer l'inégalité internationale et l'inégalité interne aux nations. L'inégalité internationale mesure les écarts entre les revenus moyens des différents pays tandis que l'inégalité interne chiffre les écarts de revenus entre les citoyens d'une même nation. Les travaux de François Bourguignon (2002 et 2011) identifient depuis les années 1990 un recul de l'inégalité internationale, mais qui s'accompagne d'une augmentation des inégalités à l'intérieur des nations.

#### L'évolution historique des inégalités mondiales de revenus (coefficient de Theil, 1870-2011) : inégalité globale, inégalités entre pays et inégalités à l'intérieur des pays (F. Bourguignon, 2011)



**Note :** Le coefficient de Theil, comme le coefficient de Gini, mesure l'écart entre la distribution constatée et la distribution égalitaire, mais il n'est pas estimé à partir de la courbe de Lorenz. Il varie entre  $0 = \log 1$  (distribution parfaitement égalitaire) et  $\log N$  (un seul individu détient l'ensemble des revenus),  $N$  étant la taille de la population (ici mondiale). Son ordre de grandeur est un peu supérieur au Gini.

La réduction de l'inégalité internationale depuis les années 1990 s'explique essentiellement par l'émergence de grandes nations, comme l'Inde ou la Chine tout particulièrement. En s'insérant dans les chaînes de valeur mondiales, ces pays fortement peuplés ont connu un rattrapage économique et de vastes classes moyennes sont apparues faisant *de facto* reculer l'inégalité internationale. Par exemple, Branko Milanovic (2019) montre qu'en l'espace de deux décennies (1988-2011), les revenus par tête (après impôts) du huitième décile chinois ont rattrapé ceux du deuxième décile américain (pourtant dix fois supérieurs initialement).

Retrouvez éducol sur



Mais, parallèlement, les inégalités à l'intérieur des pays croissent, aussi bien dans les pays développés que dans les pays en développement (PED), ce qui remet en cause la pertinence de l'explication des inégalités intranationales à partir du théorème Stolper-Samuelson. Il est donc nécessaire de recourir à d'autres modèles théoriques pour expliquer l'augmentation généralisée des inégalités internes. Quelques-uns d'entre eux sont présentés dans les lignes suivantes :

- Robert C. Feenstra et Gordon H. Hanson développent en 1996 un modèle fondé sur la fragmentation de la chaîne de valeur. Ils distinguent deux types de pays, les pays à bas salaires et les pays à hauts salaires, et un bien final produit à partir d'un continuum de tâches réalisées avec du travail qualifié ou non qualifié. Compte tenu des avantages comparatifs, les tâches intensives en travail qualifié sont moins coûteuses dans les pays développés et les tâches intensives en travail non qualifié se révèlent moins coûteuses dans les PED. L'entrée dans la mondialisation d'un grand pays à bas salaire comme la Chine en 1990 fait baisser le coût relatif du travail non qualifié dans les PED. Les firmes réalisent alors des investissements directs à l'étranger (IDE) verticaux dans les pays émergents ou signent des accords de sous-traitance avec les firmes de ces pays pour y localiser les tâches les plus intensives en travail non qualifié qui étaient jusqu'alors encore produites dans les pays du Nord. Ces tâches sont toutefois plus intensives en travail qualifié que les tâches qui étaient auparavant réalisées dans les PED. Il en résulte une baisse de la demande de travail non qualifié dans les pays développés qui accroît les inégalités entre travailleurs qualifiés et travailleurs non qualifiés. Dans les PED, les inégalités sont également renforcées parce que la hausse de la demande de travail un peu plus qualifié fait aussi augmenter le revenu de ceux qui possèdent quelques qualifications.
- En 2008, Gene M. Grossman et Esteban Rossi-Hansberg partent également du constat de la fragmentation de la chaîne de valeur pour expliquer la hausse généralisée des inégalités internes. Ils montrent que toutes les tâches dans la chaîne de valeur ne sont pas délocalisables. Ainsi, lorsque le recours à la sous-traitance internationale augmente, les emplois délocalisables sont pénalisés, mais, dans le même temps, les emplois non délocalisables – qui ne sont pas exclusivement des emplois qualifiés – tirent profit de la baisse des coûts et de l'amélioration de la rentabilité des entreprises.
- C'est aussi en interagissant avec le progrès technique que la mondialisation commerciale contribue à renforcer les inégalités à l'intérieur des pays. Par exemple, les nouvelles technologies de l'information et de la communication permettent aux offreurs de s'adresser à un marché planétaire et le développement des outils numériques rend possible une production à un coût marginal presque nul. De ce fait, les meilleurs offreurs s'emparent de la quasi-totalité du marché et voient leurs revenus considérablement augmenter. C'est l'effet super-star décrit par Sherwin Rosen (1938-2001) en 1981.
- La mondialisation commerciale contribue aussi à renforcer les inégalités internes en favorisant l'apparition de fortes inégalités territoriales à l'intérieur des nations. Le modèle centre-périphérie de Paul Krugman (1991) enseigne à ce sujet que, lorsque les barrières aux échanges sont faibles, l'activité économique a tendance à se concentrer dans les métropoles dynamiques au détriment des périphéries pour bénéficier des effets d'agglomération.

La croissance des inégalités internes ne doit cependant pas être analysée de manière mono-causale. Le progrès technique biaisé en faveur des hautes qualifications ainsi que les politiques publiques mises en œuvre par les États occupent une place de choix dans l'explication du phénomène et interagissent avec les contraintes de la mondialisation.

### Comprendre les termes du débat entre libre-échange et protectionnisme

Le commerce international engendre certes des gains à l'échange mais il génère aussi, dans le même temps, d'importants effets distributifs au sein des nations. Les « perdants » de la mondialisation expriment donc une demande politique de protectionnisme que l'on peut définir comme la mise en œuvre de barrières tarifaires ou non tarifaires destinées à limiter les importations pour favoriser la production nationale. Il existe plusieurs justifications économiques du protectionnisme :

- En 1950, Jacob Viner analyse les effets d'une union douanière sur le bien-être domestique. En distinguant les créations et les destructions de commerce, il démontre que cette forme de protectionnisme exerce des effets ambigus sur le bien-être. Si les créations de commerce l'emportent sur les destructions de commerce, le bien-être domestique croît. C'est l'inverse quand le solde est négatif. L'union douanière a d'autant plus de chance d'augmenter le bien-être domestique qu'il existe de gros écarts de compétitivité entre les pays de l'union douanière (de telle sorte que les prix à l'intérieur de la zone soient proches des prix mondiaux), que les tarifs douaniers étaient initialement forts, que les échanges entre pays de l'union douanière étaient initialement élevés et enfin que le tarif extérieur commun est inférieur à ce qu'il était avant la mise en place de l'union.
- La mise en place de droits de douane dans un grand pays peut aussi améliorer les termes de l'échange. En effet, le tarif douanier fait augmenter le prix du produit taxé et baisser la demande domestique. Si la demande domestique représente une part importante de la demande mondiale, le prix mondial va baisser. Cette baisse du prix mondial va compenser la hausse initiale sur le marché domestique et les consommateurs domestiques en tirent profit. Il est donc possible de déterminer un droit de douane optimal.
- Lorsque les coûts d'entrée dans une activité sont très élevés, le marché est contrôlé par une ou quelques firmes qui usent de leur pouvoir de marché pour pratiquer des prix plus élevés que le prix de concurrence. Dans ce cas, James Brander et Barbara Spencer estiment que le protectionnisme est une politique pertinente. La politique commerciale est stratégique dans le sens où une aide publique à une firme nationale lui permet d'être compétitive, donc d'entrer sur le marché, ce qui restaure la concurrence. Les prix baissent, la diversité des produits est renforcée tout comme l'incitation à innover. Le protectionnisme génère donc, dans ce cas, des gains à l'échange.
- Le protectionnisme peut également se concevoir comme une réponse à certaines défaillances de marché. Dans les activités à rendements croissants, les industries dans l'enfance ont des coûts unitaires de production trop élevés pour affronter la concurrence internationale. Il est donc nécessaire selon Friedrich List (1789-1846) de protéger les industries naissantes de la concurrence étrangère pour qu'elles puissent se développer en réalisant les économies d'échelle et les gains d'expérience nécessaires. Ce protectionnisme éducateur doit être temporaire : dès que l'industrie est suffisamment compétitive pour faire face à la concurrence mondiale, il doit être levé. Dans *La nouvelle société de la connaissance* (2017),

Retrouvez éducol sur



Joseph Stiglitz (Prix Nobel 2001) et Bruce Greenwald justifient cet argument en prônant une protection des économies naissantes. Pour ces deux auteurs, le protectionnisme permet le développement d'une industrie urbaine qui améliore les capacités d'apprentissage de toute l'économie ; elle est également à l'origine de gains de productivité endogènes se déversant sur l'ensemble des autres entreprises et secteurs. Les auteurs estiment que les gains dynamiques du protectionnisme l'emportent sur son inefficacité statique. Ils légitiment par conséquent le recours à des instruments protectionnistes tels que les droits de douane, les quotas, les subventions ou les manipulations du taux de change.

Les différentes justifications du protectionnisme soulèvent toutefois de nombreuses critiques :

- Le recours aux différents instruments du protectionnisme – droit de douane, subvention, quota d'importation, restriction volontaire aux importations – est toujours coûteux pour le consommateur qui voit son surplus diminuer.
- Avec l'internationalisation des chaînes de valeur, le protectionnisme est de moins en moins pertinent parce que les productions nationales reposent sur une multitude de biens intermédiaires importés. La mise en œuvre de mesures tarifaires se traduit alors par une augmentation des coûts de production et une moindre compétitivité des firmes domestiques.
- Les politiques commerciales protectionnistes présentent le risque important d'engendrer des représailles de la part des partenaires commerciaux et de faire sombrer l'économie mondiale dans une guerre commerciale néfaste pour le bien-être de tous. Cecilia Bellora et Lionel Fontagné (2019) estiment ainsi, par exemple, que les mesures protectionnistes vis-à-vis de la Chine, décidées par Donald Trump, couplées aux rétorsions chinoises, représentent une perte de valeur ajoutée de 62 milliards de dollars pour les États-Unis et de 91 milliards de dollars pour la Chine.
- La mise en œuvre d'un protectionnisme éducateur ou de politiques commerciales stratégiques bute sur les défaillances des pouvoirs publics. En effet, l'État n'est ni omniscient ni forcément bienveillant. Les pouvoirs publics n'ont pas toujours les bonnes informations pour sélectionner les entreprises ou les secteurs à l'origine de fortes externalités positives. Par ailleurs, si les institutions politiques ne sont pas suffisamment inclusives, les groupes proches du pouvoir risquent de faire du lobbying pour obtenir des protections indues qui leur permettent de capturer des rentes sans que l'efficacité économique du système productif ne soit renforcée.



## Ressources et activités pédagogiques

### Activité pédagogique 1 : En quoi la spécialisation d'un pays dans l'échange international dépend-elle de ses atouts, comparés aux autres économies ?

**Objectif : Comprendre le rôle des dotations factorielles et technologiques (avantages comparatifs) dans les échanges commerciaux et la spécialisation internationale**

#### Étapes et ressources préconisées

- Dans un premier temps, le professeur peut demander aux élèves de visionner, en amont de la séquence, la vidéo « [Qu'est-ce que l'avantage comparatif ?](#) » proposée par *Dessine-moi l'économie* en 2013. Ce travail de visionnage s'appuie, pour l'élève, sur un questionnaire. Cette vidéo présente le modèle ricardien à deux pays, deux facteurs, deux produits et facilite l'appréhension des écarts de productivité déterminant les écarts de prix et, finalement, les gains à l'échange.
- Dans un second temps, plus long, il est envisageable d'utiliser l'exemple du manuel *Macroéconomie* de D. Acemoglu, D. Laibson, John A. List (2016, p. 375). Il s'agit d'expliquer pourquoi une firme canadienne – de production de jet-skis – a choisi d'implanter les usines d'assemblage au Mexique en conservant la conception et la fonction Recherche-Développement au Canada. Le calcul des coûts d'opportunité entre les deux pays, fonction ici de la qualification des travailleurs et du capital à leur disposition, permet d'aborder le concept de dotations factorielles propre au théorème H-O-S.
- Enfin le professeur peut utiliser comme document d'exercice un [fichier téléchargeable](#) portant sur le commerce bilatéral franco-chinois. La comparaison des exportations de la France vers la Chine, et réciproquement, laisse transparaître les dotations factorielles des deux pays. Il s'agit d'un article rédigé par Camille Bortolini et Estelle Jacques, intitulé [Les relations commerciales entre la France et la Chine en 2018 \(douanes françaises\)](#). On trouve en dernière page la structure des exportations des deux pays.

### Activité pédagogique 2 : Comment expliquer l'échange entre pays comparables ?

**Objectif : Comprendre le commerce entre pays comparables (différenciation des produits, qualité des produits et fragmentation de la chaîne de valeur)**

#### Étapes et ressources préconisées

- Après l'étude d'un document statistique présentant les échanges intra-européens (voir par exemple le graphique 2 intitulé « ALENA, UE 28, ASEAN+6 –Commerce de biens intra- et extra- zone » dans « [L'onde de choc du BREXIT sur la maison Europe et la France](#) » de Deniz Ünal (Blog du CEPII, billet publié le 20 mars 2019), le paradoxe apparent de l'échange des biens et services similaires, de la même branche entre pays comparables, peut être expliqué à partir d'exemples simples, familiers aux élèves (automobiles pour la différenciation verticale : des voitures allemande et française sont-elles substituables pour le consommateur ? ; électroménager pour la différenciation horizontale : des lave-linges coréen et allemand sont-ils substituables pour le consommateur ?...).

Pour le professeur : la différenciation des produits, y compris leur qualité, est documentée dans le chapitre III de *La nouvelle théorie du commerce international* de Michel Rainelli (2009, p. 62) et dans le chapitre 12 de *Les habits neufs de la concurrence* de François Levêque (2017).

Retrouvez éducol sur



Un exercice peut ensuite être proposé aux élèves à partir des données issues d'une étude statistique récente : [Le « made in France » : 81 % de la consommation totale des ménages, mais 36 % seulement de celle des biens manufacturés, INSEE Première](#) (5 juin 2019).

- Le professeur peut utiliser La vidéo [L'iphone, un produit «Made in monde»](#), proposée par ARTE, qui permet d'aborder la notion de fragmentation de la chaîne de valeur, ici internationale. Cette vidéo illustre en effet, avec un smartphone, la décomposition des étapes de fabrication d'un produit dans différents pays. Comme document d'exercice, le professeur peut également utiliser le graphique intitulé [Intensité des liens dans les échanges des biens et services intermédiaires](#) illustrant l'article *Fragmentation des chaînes de valeurs Le trio Allemagne-États-Unis-Chine au coeur du processus*, que l'on peut lire dans [Carnets graphiques : L'économie mondiale dévoile ses courbes](#) (CEPII, 2018, p.54). Il s'agit alors de faire apparaître les liens entre pays comparables dans le commerce de biens et services intermédiaires (France/Allemagne ou États-Unis/Canada/Royaume-Uni).

### Activité pédagogique 3 : En quoi la compétitivité d'un pays dépend-elle de ses (quelques) firmes les plus productives ?

**Objectif :** Comprendre que la productivité des firmes sous-tend la compétitivité d'un pays, c'est-à-dire son aptitude à exporter

#### Étapes et ressources préconisées

- À partir de données fournies par l'INSEE (exemple : [Entreprises exportatrices selon la taille de l'entreprise](#)), une démarche consisterait à réfléchir avec les élèves sur les taux de participation à l'exportation des entreprises, autour de la question : *Seule une entreprise sur 10 est exportatrice en France : comment l'expliquer ?* Le coût additionnel du commerce international pour toute firme pourra émerger. Il convient alors de préciser que la France ne fait pas ici exception.
- Puis, pour mettre en avant l'hypothèse de firmes hétérogènes, il est intéressant de mobiliser un document statistique présentant les caractéristiques des firmes exportatrices (taille, productivité, marge). Le tableau 1 de l'article cité ci-après montre explicitement que la supériorité productive facilite l'accès aux marchés étrangers ([Crozet Matthieu et al., « Plus grandes, plus fortes, plus loin... Les performances des firmes exportatrices françaises », 2011](#)).
- Ensuite, un graphique illustrant le fait que la décision d'exportation en présence de coûts du commerce modifie les coûts marginaux des firmes et induit une sélection peut être utilisé. Il permet aux élèves de comprendre que seules les firmes les plus performantes parviennent à exporter, quelle que soit l'ouverture commerciale des partenaires. (Paul Krugman et al., *Économie internationale*, Pearson, 11<sup>e</sup> édition, 2018, pages 188-190.)
- Enfin, le professeur peut illustrer le raisonnement avec des exemples de réussites françaises à l'exportation : Materne (gourdes de compote), Bic (stylos et rasoirs), Bénéteau (voiliers)...

## Activité pédagogique 4 : Comprendre l'internationalisation de la chaîne de valeur et savoir l'illustrer

**Objectif : Analyser le processus de fragmentation des chaînes de valeur mondiales initié par les firmes, en lien avec les dotations factorielles de leurs pays d'origine et leurs stratégies propres**

### Étapes et ressources préconisées

- Une explication et une contextualisation précises du processus de fragmentation sont données dans l'article de Renaud Bellais (2017) précédemment cité : « *Les entreprises peuvent-elles être protectionnistes aujourd'hui?* », Revue internationale et stratégique, n° 108, pp. 101-109.
- Une distinction intéressante entre chaînes de valeur mondiales (CVM) complexe et simple, appliquée à la fabrication des vélos et des masques, ainsi que l'imbrication des CVM sur un territoire donné (le continent africain) sont mises en perspective par le site Melchior : <https://www.melchior.fr/cours/complet/question-4-comprendre-l-internationalisation-de-la-chaîne-de-valeur-et-savoir-l-illustrer>
- L'analyse de la fragmentation du processus de fabrication de l'iPhone peut à nouveau être mobilisée dans cette séquence : d'un point de vue macroéconomique (à l'échelle des pays) et du produit lui-même (la fameuse « courbe du sourire ») : [https://manuelnumeriquemax.belin.education/ses-terminale/topics/ses-tle-c02-62-a\\_d-l-internationalisation-de-la-chaîne-de-valeur-au-coeur-du-commerce-international](https://manuelnumeriquemax.belin.education/ses-terminale/topics/ses-tle-c02-62-a_d-l-internationalisation-de-la-chaîne-de-valeur-au-coeur-du-commerce-international)

## Activité pédagogique 5 : Lecture graphique des effets du commerce international

**Objectif : Comprendre, par le graphique, les effets induits par le commerce international : gains moyens en termes de baisse de prix, réduction des inégalités entre pays, accroissement des inégalités de revenus au sein de chaque pays**

### Étapes et ressources préconisées

Il peut être envisagé de proposer une série de graphiques et de textes en décomposant le questionnement de la façon suivante :

- Commerce international, un moteur de la baisse des prix ?  
Les élèves peuvent remobiliser les arguments de la théorie classique du commerce international indiquant que la spécialisation en fonction des avantages comparatifs génère une baisse des prix. Cette explication peut être complétée par la prise en compte des économies d'échelle qui renforcent ce processus, illustrée par un graphique présenté par Paul Krugman, Maurice Obstfeld et Mark Melitz, dans *Économie internationale*, Pearson, 2018 (11ème édition).
- Le commerce international, un facteur de réduction des inégalités de revenus dans le monde ?  
Les graphiques présentés par François Bourguignon (conférence intitulée [Mondialisation et dynamique des inégalités](#)), issus du séminaire de la chaire de théorie économique et organisation sociale au Collège de France, sont accessibles [ici](#).  
Ils permettent de faire état de la réduction des inégalités mondiales, balancée par la montée des inégalités au sein des pays.

Retrouvez éducol sur



## Activité pédagogique 6 : Un pays doit-il se protéger du commerce international ?

**Objectif : Travail collaboratif : présentation des termes du débat entre libre-échange et protectionnisme dans un format type « carte mentale »**

### Étapes et ressources préconisées

La création d'une carte mentale peut être proposée aux élèves en s'appuyant sur une vidéo de Citéco, [La guerre commerciale](#) (14 janvier 2019). Il s'agit de partir de ce fait économique actuel en interrogeant à la fois les modalités du protectionnisme mis en œuvre par les pays développés, les raisons avancées et les arguments d'objection des économistes évoqués ici.

La classe peut ensuite être divisée en plusieurs groupes avec pour objectif d'approfondir les arguments. Le questionnement suivant et les ressources associées peuvent être proposés aux élèves.

- Le protectionnisme : Comment le définir ? Quelles modalités ?  
*Les Cahiers français* (n° 407, novembre-décembre 2018) proposent, dans le Dossier : Mondialisation et commerce, un article d'Antoine BOUËT intitulé *Chine, États-Unis, Europe : qui est le plus protectionniste ?* (pp. 66 à 68), auquel on pourra se référer.
- Quels arguments les partisans du protectionnisme avancent-ils ?  
Dans ce même numéro des *Cahiers français*, des extraits de l'article de Bernard Guillochon intitulé *La démondialisation : fantasme ou réalité ?* (pp. 88-97) peuvent être utilisés.  
On peut également s'appuyer sur l'article suivant : [Le protectionnisme éducateur : la meilleure voie de développement pour une industrie naissante ?](#) paru dans le journal *Les Echos* le 8 avril 2014.

Les analyses théoriques du protectionnisme sont présentées succinctement dans le petit ouvrage de Laurent Braquet, 2014.

- Le protectionnisme, une perte de bien-être global ?  
Les désavantages du protectionnisme en termes de perte de bien-être peuvent être traités à partir du graphique présentant les effets d'un droit de douane pour le pays importateur dans *Économie internationale* de Paul Krugman, Maurice Obstfeld et Mark Melitz, aux éditions Pearson, 2018 (11<sup>e</sup> édition). Ce graphique peut être accompagné d'extraits d'articles témoignant de la baisse de pouvoir d'achat (exemple : Lucie Oriol, [L'ultimatum de Trump à la Chine pourrait coûter cher aux familles américaines](#), *Huffington Post*, 5 mai 2019).
- Les secteurs protégés bénéficient-ils de rentes ?  
L'encadré « Kafka fait du commerce » du manuel d'économie internationale peut éclairer cette question (Paul Krugman et al., *Économie internationale*, Pearson, 11<sup>e</sup> édition, 2018, pp. 220-221).
- Le protectionnisme a-t-il un sens dans un contexte de fragmentation des chaînes de valeur ?  
On peut, sur ce point, se référer à :  
- la lettre du CEPII, dans son numéro 398 d'avril 2019, qui présente l'article intitulé

Retrouvez éducol sur



[L'arroseur arrosé : guerre commerciale et chaînes de valeur mondiales](#), de Cecilia Bellora et Lionel Fontagné.

- la note de Jean Sébastien, Martin Philippe et Sapir André, intitulée [Avis de tempête sur le commerce international : quelle stratégie pour l'Europe ?](#), que l'on peut lire dans *Notes du conseil d'analyse économique*, juillet 2018, n°46, pp. 1-12.
- Faut-il se protéger pour se développer ?  
À partir de la série radiophonique *Les promesses du développement*, proposée dans le cadre de l'émission *Entendez-vous l'éco ?* sur France Culture, un groupe peut retranscrire les éléments saillants de l'épisode [Le tabou protectionniste](#) diffusé le 8 octobre 2019 (disponible en podcast) avec l'économiste El Mouhoub Mouhoud.

## Bibliographie et sitographie indicatives

### Bibliographie

- Acemoglu, D., Laibson, D., List, John A. (2016), *Macroéconomie*, Pearson.
- Cezar, R. (2016), [Mesure des échanges en valeur ajoutée : un autre regard sur les statistiques du commerce extérieur](#), Banque de France.
- Bellais, R. (2017), *Les entreprises peuvent-elles être protectionnistes aujourd'hui ?*, *Revue internationale et stratégique*, n° 108(4), pp. 101-109.
- Bellora, C., Fontagné, L. (2019), *L'arroseur arrosé : guerre commerciale et chaînes de valeur mondiales*, *La lettre du CEPII*, n° 398.
- Berger, S. (2006), *Made in monde : Les nouvelles frontières de l'économie mondiale*, Seuil.
- Biasutti, J.-P., Braquet, L. (2013), *Comprendre l'entreprise*, Ellipses.
- Bouët, A. (2018), *Chine, États-Unis, Europe : qui est le plus protectionniste ?*, *Cahiers français*, pp. 66-68.
- Bourgeois, A. et Briand, A. (2019), [Le « made in France » : 81 % de la consommation totale des ménages, mais 36 % seulement de celle des biens manufacturés](#), INSEE Première.
- Bourguignon, F. (2012), *La mondialisation de l'inégalité*, Seuil, *La République des Idées*.
- Braquet, L. (2014), *L'essentiel pour comprendre la mondialisation*, Gualino.
- Crozet, M., Méjean, I., Zignago, S. (2011), *Plus grandes, plus fortes, plus loin... Les performances des firmes exportatrices françaises*, *Revue économique*, n°4, pp. 717-736.
- Giraud, P.-N. (2016), *Principes d'économie*, La Découverte, Grands Repères.
- Guillochon, B. (2018), *La démondialisation : fantasme ou réalité ?*, *Cahiers français*, pp. 88-97.
- Krugman, P., Obstfeld, M., Melitz, M. (2018), *Économie internationale*, Pearson, 1<sup>re</sup> édition.
- Levêque, F. (2017), *Les habits neufs de la concurrence : Ces entreprises qui innovent et raflent tout*, Odile Jacob.
- Milanovic, B. (2019), *Inégalités mondiales : Le destin des classes moyennes, les ultra-riches et l'égalité des chances*, La Découverte.
- Melitz, M. (2003), [The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity](#), *Econometrica*, N°71(6), pp. 1695-1725.

Retrouvez éducol sur



- Mouhoud, E. (2017), *Mondialisation et délocalisation des entreprises*, La Découverte.
- Porter, M. (2003), *L'avantage concurrentiel : Comment devancer ses concurrents et maintenir son avance*, Dunod.
- Rainelli, M. (2009), *La nouvelle théorie du commerce international*, La découverte, Repères.
- Stiglitz, Joseph E. et Greenwald, Bruce C. (2017), *La nouvelle société de la connaissance : Une vision nouvelle de la croissance, du développement et du progrès social*, Les Liens qui Libèrent.
- Viner, J. (1950), *The Customs Union Issue*, Carnegie Endowment for International Peace.
- Weinstein, O. (2011), *L'organisation des entreprises dans une économie mondialisée*, Cahiers français, n° 365.

### Sitographie

- OMC. (2018), [Examen statistique du commerce mondial](#)
- Espace mondial : l'atlas, SciencesPo, [Firmes multinationales](#), dossier publié le 28 septembre 2018.
- Aghion, P. (2019), [Les fondements microéconomiques de la macroéconomie : commerce international, croissance et finance](#), séminaire national sur les nouveaux programmes de SES.
- Bensidoun, I., Couppey-Soubeyran, J. (2018), [Carnets graphiques. L'économie mondiale dévoile ses courbes](#), CEPII.
- Bourguignon, F. (2015), [Mondialisation et dynamique des inégalités](#), présentation dans le cycle de conférences « La mondialisation après la crise », proposée par l'ENS-Lyon.
- Citéco, [La guerre commerciale](#).
- Cougard, M.-J. (2015), [Materne réinvente le snacking aux États-Unis](#), Les Echos.
- Crozet, M. (2015), [Globalisation, désindustrialisation et inégalités](#), conférence dans le cadre d'une journée de formation pour les enseignants de SES et leurs élèves.
- Crozet, M. (2015), [La nouvelle nature du commerce international ?](#), conférence dans le cadre d'une journée de formation pour les enseignants de SES et leurs élèves.
- Ernst & Young, (2020), [Baromètre de l'attractivité de la France 2019](#).
- Jean, S., Martin, P., Sapir, A. (2018), [Avis de tempête sur le commerce international : quelle stratégie pour l'Europe ?](#), Les notes du conseil d'analyse économique, n° 46, pp. 1-12.
- [Le tabou protectionniste](#), Série radiophonique *Les promesses du développement*, dans l'émission *Entendez-vous l'éco ?* sur France Culture, épisode diffusé le 8 octobre 2019.
- Oriol, L. (2019), [L'ultimatum de Trump à la Chine pourrait coûter cher aux familles américaines](#), *Huffington Post*.
- Unal, D. (2018), [Comprendre la grande reconfiguration du commerce mondial](#), *The Conversation*.
- [Le protectionnisme éducateur : la meilleure voie de développement pour une industrie naissante?](#), *Les Échos*, article publié le 08 avril 2014.
- [Qu'est-ce que l'avantage comparatif ?](#), vidéo publiée le 27 mars 2013 sur le site *Dessine-moi l'éco*.

Retrouvez éducol sur

