

Introduction générale :

A aucune autre époque antérieure, l'étude de l'économie internationale n'a été aussi importante qu'aujourd'hui. En effet, par l'échange international de bien et service ainsi que par les flux internationaux de monnaie, les économies des différents pays se relient plus étroitement les unes aux autres que ce ne fut jamais le cas auparavant.

L'analyse des relations économiques internationales est souvent présentée comme le point de départ de la science économique moderne. Les historiens de la pensée économique décrivent l'essai du philosophe écossais David Hume, *Of the Balance of Trade*, comme le premier exposé d'un véritable modèle économique. Sa publication date de 1758, soit environ 20 ans avant celle de *La Richesse des Nations*, d'Adam Smith. Par la suite, les débats portant sur la politique commerciale britannique, qui ont animé le début du XIXe siècle, ont largement contribué à transformer l'analyse économique : d'abord essentiellement discursive, l'économie est progressivement devenue une discipline orientée vers la modélisation et l'analyse empirique.

Ce cours porte sur l'étude du commerce international. Dans une première partie, il traite de la spécialisation internationale expliquant pourquoi les pays échangent des biens et services et analyse les conséquences qui en résultent. Ainsi que des politiques commerciales et de leurs effets sur les échanges et le bien être. En deuxième partie il traite de la finance internationale.

Ce cours traite deux problématiques. La première présente les théories expliquant l'existence d'échanges commerciaux entre les nations, leur nature et les conséquences induites sur la croissance des nations, la rémunération des différents facteurs de production et les inégalités intra et internationales. La seconde problématique aborde la question qui concerne la contrepartie monétaire des échanges commerciaux.

L'objectif du cours est de Familiariser les étudiants avec les problématiques, concepts, et analyses des théories du commerce internationale et de permettre une compréhension des tendances et des débats contemporains relatifs aux échanges internationaux. Ainsi que de fournir les outils pour l'analyse des divers types de réponses des États aux processus d'ouverture et de globalisation.

Ce cours est attaché à des travaux dirigés où les étudiants présentent des travaux de recherches selon des thème d'exposé qui touche des débats d'actualité sur l'économie internationale afin de les initier à la recherche en premier lieu et de leur donner une vision plus contemporaine et empirique de l'économie internationale.

Thèmes des exposés :

1. Les coûts de transport et leurs impacts sur le commerce international
2. Le commerce des matières premières
3. Les Firmes Multinationales *FMN* et commerce international
4. Le commerce extérieur en Algérie
5. Le commerce équitable
6. Les Investissements Directs Etrangers *IDE* et Commerce International
7. La Délocalisation dans l'économie mondiale
8. Protectionnisme contre Libre échange (étude comparative)
9. Les politiques d'intégration régionale
10. L'Organisation Mondiale du Commerce **OMC**
11. Le Fond Monétaire International **FMI**
12. La Banque Mondiale
13. La Mondialisation Financière
14. Les Crises Financières Internationales
15. Les Marchés Financiers Internationaux

Plan du cours :

Cours1 : Introduction à l'économie internationale

Cours2 : Les théories traditionnelles du commerce internationale (partie1)

- La théorie de l'avantage absolu : Adam Smith
- La théorie de l'avantage comparatif : David Ricardo

Cours3 : La théorie du coût d'opportunité en cas de coûts constants

Cours4 : La théorie du coût d'opportunité en cas de coûts croissants

Cours5 : La théorie des dotations de facteurs : le modèle de Heckscher- Ohlin (HOS)

Cours 6 : Les nouvelles théories du commerce internationale (partie1)

Les approches néo-factorielle et néo-technologique

1/ Les approches néo factorielles

2/ Les approches néo technologiques

2.1 La thèse de l'écart technologique

- A. Modèle de L'écart technologique selon Michael Vivian Posner
- B. Modèle de L'écart technologique selon Krugman

2.2. La thèse du cycle du produit

Cours 7 : Les nouvelles théories du commerce internationale (partie2)

Économie d'échelles, concurrence imparfaite et échange international

1/ **Économies d'échelle et commerce international**

- A. L'échange avec économies d'échelle externes
- B. L'échange avec économies d'échelle internes

2/Concurrence imparfaite et commerce international

A. Intra branche et demande

- Notion de demande représentative : Linder (1961)
- La demande de différence : Lassudrie-Duchêne (1971)

B. Intra branche et structure du marché

Cours 8 : Les politiques commerciales : Libre échange/ Protectionnisme

Cours 9 : La balance des paiements

Cours 10 : Le taux de change

Cours1 : Introduction à l'économie internationale

1. Qu'est-ce que l'économie internationale ?

L'économie internationale est la branche des sciences économiques qui s'intéresse aux **interdépendances entre économies nationales**. Ces interdépendances prennent la forme de **flux internationaux de biens et services**, d'échanges d'actifs financiers, de migrations ou encore d'investissements directs à l'étranger. L'étude de l'économie internationale utilise les mêmes méthodes analytiques que les autres champs de l'économie. Les comportements ainsi que les motivations des agents sont souvent les mêmes qu'ils opèrent sur le marché domestique ou le marché mondial.

2. Transactions réelles et transactions financières

L'économie internationale se subdivise en deux champs :

- ✓ L'étude du **commerce international** est centrée sur les transactions internationales de biens et services, i.e. sur des transactions réelles.
- ✓ L'étude de la **finance internationale** s'intéresse quant à elle à la contrepartie monétaire du commerce international, aux flux financiers internationaux. Cette interdépendance des flux réels et financiers est illustrée dans la structure de la balance des paiements.

3. Objectifs de l'économie internationale :

Pour l'essentiel, la dimension internationale ne modifie pas les décisions économiques mais, dès lors que les échanges engagent plusieurs pays, il faut prendre en considération certains déterminants spécifiques, comme l'évolution des taux de change ou la politique commerciale. La spécificité de l'économie internationale porte sur les problèmes résultant des interactions entre États souverains. Selon Krugman, sept thèmes importants peuvent être dégagés : les gains de l'échange, la structure des échanges, le protectionnisme, la balance de paiement, la détermination du taux de change, la coordination internationale des politiques et le marché international des capitaux.

3.1. Le gain de l'échange :

La perception sans doute plus importante de toute l'économie internationale et qu'il existe des gains de l'échange : Cela signifie que, lorsque des pays échangent des biens et services, c'est presque toujours pour bénéfice mutuel. Ainsi, deux pays peuvent pratiquer des échanges pour leur avantage mutuel même si l'un d'entre eux est plus efficient que l'autre pour tous les produits et si les producteurs dans le pays le moins efficient doivent leur productivité seulement à des salaires moins élevés.

Le commerce international est profitable, car il permet aux pays d'exporter les biens dont la production fait un usage relativement intensif de facteurs qui sont localement abondants, d'autre part, les pays importeront les biens dont la production fait usage relativement intensif de facteurs qui sont localement rares.

De même le commerce international permet aux pays de se spécialiser dans un registre plus étroit de biens, leur permettant ainsi d'acquérir une plus grande efficacité grâce aux économies d'échelles. Mais ces bénéfices ne sont pas limités au commerce tangible : les migrations internationales et les opérations internationales de prêts et d'emprunts constituent aussi des formes d'un échange international profitable, dans le premier cas, il s'agit de l'échange de travail contre de biens et services, dans le second cas, de l'échange de biens présents pour la promesse de biens futurs.

Finalement, les échanges internationaux d'actifs à risque, comme les actions et les obligations peuvent être profitables, pour tous les pays en leur permettant de diversifier leur richesse et de réduire la variabilité des revenus.

3.2. La structure de l'échange :

Une des préoccupations majeures de l'analyse économique internationale a été d'essayer d'expliquer la structure des échanges : **Qui vend quoi à qui ?**

- Au début du 19^{ème} siècle, l'économiste anglais David Ricardo offre une explication des échanges basée sur les différences internationales dans la productivité du travail.
- Au cours du 20^{ème} siècle, les économistes proposeront des explications alternatives : l'une d'entre elles exerça une grande influence mais reste controversée : elle lie la

structure des échanges à une interaction entre d'une part, les disponibilités relatives des ressources nationales (capital, travail, terre) et d'autre part, l'intensité relative avec laquelle chacun de ces facteurs est utilisé pour la production des différents biens et services ?

Certains aspects de la structure des échanges faciles à comprendre : le climat et les ressources expliquent clairement pourquoi le Brésil exporte du café et l'Arabie Saoudite du pétrole.

3.3. Le protectionnisme :

- La tâche la plus systématique de l'économie internationale a été d'analyser les effets de ce qu'on appelle les politiques protectionnistes comme les quotas sur les importations ou les subsides à l'exportation.
- Les gouvernements se sont préoccupés de l'incidence de la concurrence internationale sur la prospérité de leurs industries, de la concurrence étrangère en plaçant des limites sur les importations, soit de les aider dans le jeu concurrentiel mondial en subsidiant leurs exportations.

3.4. La balance de paiement :

- **L'interdépendance entre flux réels et financiers** est à la base du principe de construction de la balance des paiements.
- **Document comptable qui décrit l'ensemble des transactions du pays avec le reste du monde.**
- Transactions au débit qui conduisent à un paiement de l'économie nationale vers le RdM, Transactions au crédit qui conduisent à un paiement à l'économie nationale.
- Principe de comptabilité double : toutes les transactions sont inscrites deux fois, une fois au crédit et une fois au débit.
- Exemple : L'exportation de yaourts par Danone aux US est inscrite au Crédit de la balance courante française. Le transfert d'un titre de dette de la banque française sur la banque américaine est inscrit au débit de la balance financière.

3.5. La détermination du taux de change :

- Le taux de change d'une devise (une monnaie) est le cours (autrement dit le prix) de cette devise par rapport à une autre. On parle aussi de « la parité d'une monnaie »
- Les taux de change cotés sur les marchés de change ; varient en permanence ; ils varient également en fonction de la place de cotation.

- Une des différences clefs entre l'économie internationale et d'autres branches de l'analyse économique est que les pays ont des monnaies différentes. Les prix relatifs des monnaies peuvent changer dans le temps
 - ✓ Avant la première guerre mondiale, les valeurs principales monnaies du monde étaient définies par rapport à l'or (étalon-or)
 - ✓ Après la deuxième guerre mondiale, la valeur des principales monnaies a été définie par rapport au dollar (étalon –dollar)
 - ✓ Ensuite, change fixe/change flexible

3.6. La coordination internationale des politiques :

L'économie internationale est composée de nations souveraines, dont chacune est libre de choisir ses propres politiques économiques. Malheureusement, dans une économie mondiale intégrée, les politiques économiques d'un pays affectent d'habitude aussi les autres pays.

Des différences d'objectifs entre les pays conduisent souvent à des conflits d'intérêt. EX : Lorsque les Etats-Unis imposèrent un droit de douane sur les importations de bois pendant l'année 1986, l'industrie canadienne du bois ressentit une crise. **Un problème fondamental de l'économie internationale est dont de voir comment on peut réaliser un degré acceptable d'harmonie entre les politiques commerciales et monétaires internationales de différents pays en l'absence d'un gouvernement mondial** qui dirait à chaque pays comment se comporter. Accord Général sur les Tarifs et le Commerce (GATT) Organisation mondiale du commerce (OMC) Théorie de la coordination macro-économique internationale et des expériences en cours.

3.7. Le marché international des capitaux :

- ✓ Toute économie organisée possède un marché étendu du capital, c-à-d un ensemble d'arrangements institutionnels par lesquels les individus et les entreprises échangent à un moment de l'argent contre des promesses de paiement dans l'avenir.
- ✓ Certains risques spéciaux affectent les marchés internationaux des capitaux : Un de ces risques réside dans les fluctuations des monnaies, l'autre risque est celui qu'un pays fasse défaut (refuser de payer ses dettes : le problème de l'endettement international)

4. Les Questions de l'économie internationale :

En général, l'analyse économique du commerce international vise à répondre aux Questions suivantes :

- Dans quels biens un pays doit-il se spécialiser et quels biens a-t-il intérêt, en contrepartie, à importer ?
- L'ouverture sur l'extérieur, la spécialisation et l'échange, sont-ils bénéfiques par rapport à l'autarcie ?
- Comment un pays se protège-t-il de la concurrence extérieure et quels sont les effets des mesures de protection sur le bien-être de la collectivité nationale et sur l'utilisation des facteurs de production au niveau mondial ?
- Quelles sont les modalités et les conséquences du multilatéralisme ou de la formation d'une union économique sur les échanges et sur le bien être des pays membres et les pays tiers ?

Les théories de l'échange international apportent des réponses à plusieurs de ces interrogations en particulier à celle concernant les effets de l'ouverture sur le bien être des coéchangistes et sur les types de spécialisation souhaitables.

Les théories traditionnelles se référant aux avantages comparatifs et aux dotations en facteurs primaires des pays, alors que les théories modernes, qui justifient également l'ouverture, montrent que les spécialisations dépendent, au moins en partie, de la technologie, des économies d'échelle et de la différenciation des produits. Les risques liés aux effets de l'ouverture n'en existent pas moins. La question des formes et des effets des interventions étatiques, dans l'organisation des échanges de marchandises n'en revêt que plus d'intérêts.

Cette question est abordée sous l'angle des modalités et des effets des politiques commerciales pour les pays dont les états interviennent et pour les pays étrangers.

5. Tendances du commerce international

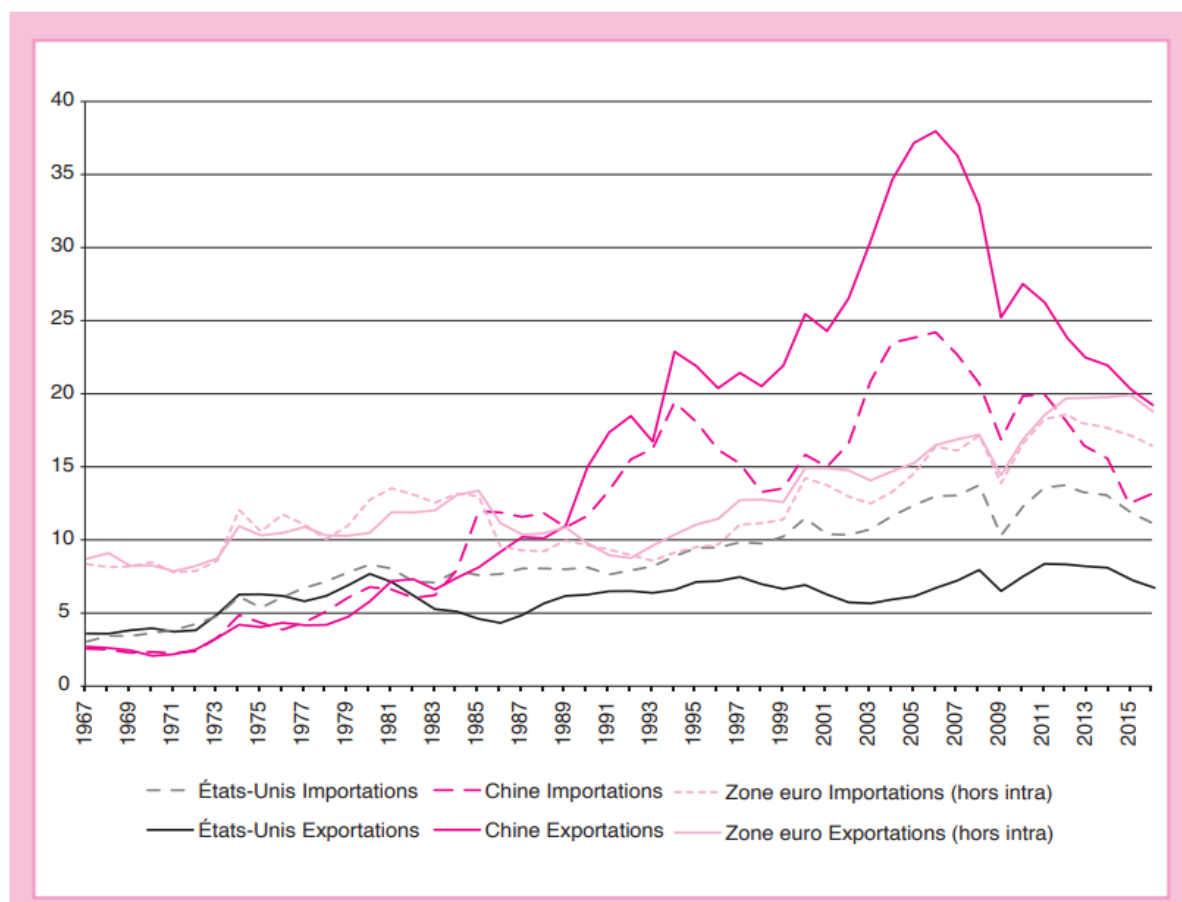


Figure1 : importations et exportations (en pourcentage du PIB), 1967-2016

Les statistiques du commerce international nous démontrent l'importance grandissante des relations économiques transfrontalières. **La figure 1** indique l'évolution du poids des échanges commerciaux dans le PIB, pour les États-Unis, la Chine et la zone euro (Allemagne, Autriche, Belgique, Chypre, Espagne, Estonie, Finlande, France, Grèce, Irlande, Italie, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Malte, Pays-Bas, Portugal, Slovaquie, Slovénie).

De 1967 à 2016, le poids du commerce international dans l'économie européenne a plus que doublé, si bien que le commerce total (c'est-à-dire les importations plus les exportations) représente aujourd'hui plus de 35 % du PIB de la zone euro. De leur côté, les États-Unis présentent un degré d'ouverture commerciale plus faible, mais la progression des échanges extérieurs n'en est pas moins étonnante : le poids des importations et des exportations dans le PIB a presque triplé au cours de la période. Le cas de la Chine est encore plus saisissant. D'une

situation de quasi-fermeture aux échanges internationaux, ce pays est devenu en l'espace de quelques décennies l'une des toutes premières puissances commerciales du monde.

Un autre fait saillant ressort de la figure 1 : depuis le début des années 1990, la Chine enregistre davantage d'exportations que d'importations, alors que, de leur côté, les États-Unis importent davantage qu'ils n'exportent. Que fait la Chine des revenus tirés de ces excédents commerciaux, et comment les États-Unis payent-ils ces importations, non couvertes par les exportations ? L'examen des flux de capitaux est à même de fournir une réponse. Les États-Unis attirent d'importants investissements étrangers, alors que la Chine place massivement son épargne à l'étranger. L'écart persistant entre les importations et les exportations est donc révélateur d'un autre aspect de la mondialisation : l'interdépendance des marchés financiers. Cette figure illustre enfin la chute brutale des échanges commerciaux lors de la crise financière de 2008-2009 et rappelle les liens étroits entre la santé de l'économie mondiale et la vigueur du commerce international.

6. Qu'est ce qui est échangé ?

La domination des biens manufactures dans les échanges est récente, Les US ont longtemps été exportateurs nets de biens agricoles. Aujourd'hui, 75% de leurs exportations sont des produits manufactures. Dans les économies émergentes, la part des biens manufactures était inférieure à 10% dans les années 60 mais dépasse 70% aujourd'hui, la Part des services devrait augmenter dans le futur. L'augmentation de la part des services dans la consommation +technologies de l'information facilitent l'échange de services.

Cours 2 : Les théories traditionnelles du commerce international

La théorie du commerce international est la branche de la science économique qui s'intéresse à la modélisation des échanges de biens et de services entre États. La théorie de l'échange international comprend deux branches essentielles. La première est fondée sur la pensée classique inspirée d'Adam Smith et de David Ricardo, la seconde s'inspire des outils de l'organisation industrielle.

1. Le Mercantilisme

La littérature sur le commerce international date du 16^{ème} et 17^{ème} siècles, Les mercantilistes sont les premiers, qui ont défini des concepts permettant d'expliquer la richesse des nations et recommandé, ou mis en œuvre, des mesures pour favoriser leur dynamisme économique. Selon eux, les objectifs visés sont simples : richesse et puissance et pour ce faire, on compte trois facteurs de croissance : abondance en hommes, abondance en métaux précieux et intervention étatique.

En résumé les principes des mercantilistes sont :

- L'interventionnisme de l'Etat afin d'enrichir le pays ;
- Les métaux précieux et la thésaurisation sont décrits comme l'essence de la richesse ;
- Le commerce extérieur doit être excédentaire et favoriser l'entrée de métaux précieux ;
- L'industrie doit être encouragée par l'importation de matières premières bon marché ;
- Une politique protectionniste qui taxe l'importation des produits manufacturiers ;
- Favoriser la croissance démographique afin de maintenir bas le niveau des salaires ;
- Favoriser la colonisation et le trafic maritime

Les écoles du Mercantilisme :

- **Le mercantilisme espagnol**(bullioniste) : enrichissement de l'Etat (développement économique) par l'accumulation d'or et d'argent ;
- **Le mercantilisme français** (industriel) : représenté par J.-B. COLBERT (1619-1683). Il s'agit toujours d'enrichir l'Etat, mais par le développement industriel. L'Etat doit créer et soutenir les activités industrielles par des subventions ou des privilèges (octroi de position de monopole) ;
- **Le mercantilisme Anglais** (commercialiste) : enrichissement de l'Etat par le commerce extérieur (notamment le commerce maritime). Les tendances principales de ce

mercantilisme étaient : le protectionnisme industrielle et agricole, l'appui de la colonisation, l'aide à l'essor de la marine par les actes de navigation,

L'État joue donc un rôle majeur dans la course à la richesse : c'est à lui que revient le devoir de stimuler l'activité économique et l'emploi. Il doit aider et protéger les entreprises et être centralisé pour pouvoir imposer sa politique et contrôler les échanges commerciaux. La politique mise en place au XVII^e siècle par Colbert l'illustre parfaitement : il a cherché à doter l'État français d'une balance commerciale excédentaire en encourageant le commerce.

Mais pour qu'un État soit puissant, il faut que ses caisses soient pleines de métaux précieux. Comment les remplir ? En exportant notamment des produits manufacturés échangés contre des métaux précieux et en limitant les importations au moyen de fortes taxes.

Parallèlement, les mercantilistes préconisent des taux d'intérêt bas pour favoriser la consommation et l'activité économique intérieure. Ce type de politique est donc à double tranchant, car elle peut aussi contribuer à accentuer le déficit commercial en stimulant la demande des produits importés.

Finalement, le commerce international n'est pour les mercantilistes comme Colbert ou Bodin qu'un moyen d'augmenter l'entrée de métaux précieux dont dépend la puissance du prince. A partir du XVII^e la démarche des classiques opère un renversement qui ne sera réellement remis en cause qu'à partir des années 60.

Apports et limites des mercantilistes :

<u>Apports</u>	<u>Limites</u>
Importance accordée au développement de l'économie nationale	Assimilation de la richesse aux seuls métaux précieux ;
Revalorisation de l'activité commerciale, méprisée par l'Église	Confusion entre capital et richesse
Développement et utilisation des statistiques et des méthodes empiriques en économie (notion de la balance du commerce en 1549 avec T. Gresham)	Absence d'une représentation dynamique et systémique de l'économie (critique de J. Bodin) Agressivité, ultra nationalisme, colonialisme

Les approches théoriques du commerce international cherchent à expliquer la spécialisation des différentes économies, à analyser les avantages absolus et comparatifs ou les inconvénients qui en résultent, et à éclairer le débat libre-échange/protectionnisme.

2. L'échange international basé sur l'avantage absolu : Adam Smith

Adam Smith, dans son ouvrage intitulé " La recherche sur la nature et les causes de la richesse des Nations " intègre son analyse des échanges internationaux dans son analyse globale du fonctionnement de l'activité économique. Il se fonde donc sur les mêmes principes (liberté individuelle, recherche du profit, concurrence) pour inciter les États à se spécialiser sur les productions sur lesquelles ils bénéficient d'un avantage absolu.

2.1. La loi de l'avantage absolu :

Adam Smith, montre à la fin du 18^{ème} siècle, qu'un pays ne doit pas hésiter à acheter à l'extérieur ce que les producteurs étrangers peuvent produire à meilleur compte que les producteurs nationaux. Le pays qui vend un certain produit moins cher que tous les autres pays possède ainsi un avantage absolu pour ce produit.

Adam Smith exprime ainsi l'idée qu'un pays gagne à se spécialiser dans les produits pour lesquels il détient un avantage absolu, c'est-à-dire des conditions de production meilleures que les autres pays. Autrement dit des entreprises nationales qui produisent à un coût de production inférieur à celui d'une entreprise étrangère.

En conséquence, alors que les Mercantilistes croyaient qu'un État ne pouvait pas gagner qu'aux dépens d'un autre et ont recommandé une surveillance stricte par le gouvernement de l'activité économique et commerciale. Adam Smith ainsi que les économistes classiques qui l'ont suivi pensaient que toutes les nations seraient bénéficiaires du libre-échange. Ils préconisent fortement une politique de laisser-le-travail (intervention de l'état la moindre possible)

A. SMITH fonde son analyse sur les avantages absolus de coût qu'un pays peut posséder sur un autre :

- Un pays a intérêt à se spécialiser dans la production de biens pour lesquels ses coûts de fabrication sont plus faibles qu'à l'étranger et à importer ceux pour lesquels ses coûts sont plus élevés.
- Cette spécialisation permet la réalisation d'une production mondiale optimale puisque les biens sont produits là où les coûts sont les plus bas. Elle permet aux ressources économiques de chaque nation d'être utilisées d'une manière plus efficace qu'auparavant et à la production des deux biens d'augmenter.

L'analyse d'A.SMITH met ainsi l'accent sur les gains de l'échange international par rapport à la situation d'autarcie. Toutefois, son explication du commerce est très limitée. Un pays dont la productivité serait inférieure dans les deux productions, ne pourrait pas participer à l'échange international.

2.2 Explication de la théorie de l'avantage absolu :

Pour justifier la théorie d'Adam Smith, nous pouvons prendre l'exemple suivant :

	Pays A	Pays B
Blé (unités/1heures travail)	6	1
Textiles (unités/1heures travail)	4	5

Tableau1 : production de chaque bien pour 1 heure de travail.

On considère deux pays, Pays A, Pays B. Les chiffres du tableau 1 correspondent aux productions d'une heure de travail dans chacun des deux secteurs de production, la confection de textiles et la production de blé. D'après les chiffres de la production, le pays A a un avantage absolu dans la production de blé et le pays B dans la production de textile.

On remarque que :

- Une heure de travail nous produits 6 tonnes de blé dans le **pays A**, alors qu'elle ne produits que 1 tonne dans **le pays B**.
- Une heure de travail nous produits 5 mètres de textiles dans le pays B, alors qu'elle ne produits que 4 mètres dans le pays A.

On conclut alors que :

- Le pays A est plus performant (il détient un avantage absolu) par rapport au pays B dans la production de blé
- Le pays B est plus performant (il détient un avantage absolu) par rapport au pays A dans la production de Textiles.

Une fois les deux pays s'échangent, le pays A à intérêt a se spécialise dans la production de blé et l'exporte, encontre partie il importe les textiles du pays B. tandis que le pays B se spécialise dans la production de textiles et l'exporte, et importe le blé du pays A.

Cette spécialisation sera profitable pour les deux pays, elle permet d'accroître la production des deux biens. Ce qui conduit un bénéfice mutuel pour les deux ainsi le partage des gains issu de cet échange.

Pour évaluer le **gain a la spécialisation et a l'échange**, supposons maintenant que chaque pays décidé de réallouer l'heure de travail vers le secteur dans lequel il a un avantage absolu :

- Le pays A : se spécialise dans le blé et réalloue l'heure de travail destinée a la production de textiles au profit de la production de blé, la production de blé sera 12 tonnes.
- Le pays B : se spécialise dans le textile et réalloue l'heure de travail destinée à la production de blé au profit de la production de textiles, la production de textiles sera 10 mètres.

	Blé (Tonnes)	Textiles (Mètres)
Avant la spécialisation	$6+1=7$	$5+4=9$
Après la spécialisation	$6\times 2+12$	$5\times 2=10$
Les gains de la spécialisation	5	1

Tableau2 : les gains de la spécialisation

Finalement, la spécialisation va permettre d'accroître la production de blé de 5 Tonnes et celle des textiles d'un mètre. Et a permis une meilleure utilisation des facteurs de production.

2.3.Limites de la théorie des avantages absolus :

Si cette loi marque un changement important par rapport au mercantilisme elle ne peut cependant expliquer qu'une partie du commerce international, elle présentait l'inconvénient d'exclure de l'échange international les nations qui ne disposaient d'aucun avantage absolu.

Pour remédier à cette faille David Ricardo a démontré en 1817, à travers son analyse des Avantages comparatifs, que l'échange entre deux pays est favorable à chacun d'entre eux à Partir du moment où le coût de production relatif des objets diffère. Chaque pays a donc Intérêt à se spécialiser là où il est comparativement le meilleur ou le moins mauvais. Cette analyse a cependant ses propres limites: il n'est pas tenu compte de l'évolution de la technique et des rapports de force entre les nations.

3. La théorie des avantages comparatifs : David Ricardo

David Ricardo applique l'approche d'Adam Smith à une situation où un pays dispose d'un avantage absolu dans tous les domaines de production. Selon Adam Smith, cette situation conduirait à ce que le pays le plus compétitif produise l'ensemble des biens de production. Or, la réalité est différente. David Ricardo en cherche donc les raisons et tend par là même à démontrer que les États ont toujours intérêt à échanger, même si l'un est plus compétitif que l'autre dans tous les domaines.

3.1. La notion d'avantage comparatifs

David Ricardo, en 1817, développe la théorie de l'avantage comparatif : un pays peut bénéficier de la spécialisation en produisant les biens pour lesquels il possède un avantage comparatif et ce, même s'il possède un désavantage absolu pour tous les biens qu'il produit. David Ricardo suppose que le travail est le seul facteur de production (théorie de la valeur-travail), et que ce facteur est mobile à l'intérieur du pays, mais immobile internationalement.

Le principe des avantages comparatifs vise à démontrer la supériorité du libre échange sur l'autarcie. Il s'énonce ainsi : « Les pays sont gagnants à l'échange s'ils se spécialisent dans la production des biens qui supportent les coûts de production relatifs les plus faibles et s'ils importent les biens qui supportent les coûts de production relatifs les plus élevés »

Le raisonnement de Ricardo repose sur un certain nombre d'hypothèses très strictes :

- **Il existe un seul facteur de production : le travail.** Le capital est assimilé à du travail indirect, c'est à dire que sa valeur est mesurée par la quantité de travail qui a été nécessaire pour le fabriquer les outils, les machines, etc.
- **Il existe une parfaite mobilité des facteurs de production à l'intérieur d'un pays.** Ainsi, la main d'œuvre circule librement entre les secteurs : pas de problèmes de qualification, de reconversion, etc. C'est ce qui permet au pays d'employer le mieux possible le travail (et le capital) et de se spécialiser.
- **Les facteurs de production sont immobiles entre chaque pays.** Ainsi, il n'y a pas de migrations internationales de populations ni de firmes multinationales. Pour Ricardo, l'immobilité du capital s'explique par le fait que les entrepreneurs répugnent à aller se placer sous une tutelle étrangère, même pour bénéficier de profits plus élevés. De plus, si les facteurs de production étaient mobiles les pays désavantagés risqueraient de perdre leurs capacités productives au pays plus attrayants pour les capitaux et les travailleurs !

- Les avantages comparatifs sont durables : un pays avantage le restera. Ricardo raisonne dans le cadre d'un échange entre deux nations et dans le cadre d'un commerce **interbranche** (= dans ce type de commerce, les produits échangés proviennent de branches différentes comme par exemple le vin et le drap – chaque pays exporte un produit donné et en importe un autre).
- Les pays sont de taille identique.
- Les pays ont des techniques de production différentes.

3.2. Explication de la théorie des avantages comparatifs :

La démonstration de Ricardo met en présence deux pays, le pays A et le Pays B, et deux produits, le blé et le textile.

Les coûts de production sont déterminés par la quantité de facteur de production nécessaire à la production d'un bien. La valeur d'une marchandise se mesure par la quantité de travail qu'elle contient (= théorie de la valeur travail). Deux biens s'échangent en proportion de la quantité de travail que requière leur production.

Le Pays B dispose dans l'exemple de Ricardo d'un avantage absolu pour la production du blé et de textiles. Dans la logique de Smith, le pays A serait gagnant à importer les deux productions du Pays B, fabriquées à un coût inférieur. Mais le coût social d'un tel choix pour le pays A serait inacceptable : terres en friches, fermetures d'usines textiles, augmentation du chômage, etc.

Sans avantage absolu, selon Ricardo, le pays A a quand même intérêt à jouer le jeu de la spécialisation et à participer à l'échange. Cependant, sa spécialisation va devoir reposer sur la base d'un avantage relatif et non plus d'un avantage absolu.

Le principe de l'avantage relatif ou avantage comparatif peut s'exposer de la manière suivante :

- Chaque pays tire un gain à l'échange en exportant les biens pour lesquels il dispose du plus grand avantage comparatif en termes de coût de production (ou de productivité) et en important ceux pour lesquels il dispose de l'avantage comparatif le plus faible.

Ou encore

- Les pays ont intérêt à se spécialiser dans la fabrication de produits pour lesquels ils sont les plus avantagés ou les moins désavantagés.

Ou encore

- Lorsque les coûts de production diffèrent d'un pays à l'autre, chaque pays gagne à l'échange international en se spécialisant dans la production du bien où sa productivité du travail est la plus forte.

Ainsi, quelle que soit la situation d'un pays, la spécialisation et l'échange International procurent un gain.

	Pays A	Pays B
Travail pour une unité de Blé	120	80
Travail pour une unité de Textiles	100	90

Tableau 3 : Les coûts de production de chaque unité de blé et de textile exprimés en heures de travail.

A première vue du tableau, le Pays B est avantagé dans les deux productions (il dispose d'un avantage absolu pour la production de blé et de textile car il est capable de les produire à des coûts inférieurs à ceux du pays A. Pourtant, selon Ricardo, le pays A a quand même intérêt à l'échange

Pour déterminer qui a intérêt à échanger quoi, il faut comparer le coût relatif du blé par rapport au textile dans le pays A puis dans le pays B.

- Le cout de production du blé par rapport au textile dans le pays (A)
 $=120/100= 1,2$

Le cout de production d'une seule unité de blé dans le pays A équivaut au cout de 1,2 unité de textile

- Le cout de production du blé par rapport au textile dans le pays
(B) $=80/90=0,88$

Le cout de production d'une seule unité de blé dans le pays B équivaut au cout de 0,88 unité de textile.

Par conséquent, le coût de production du blé par rapport au textile dans le pays B est inférieur à celui au pays A (**0,88 < 1,2**), donc serait dans l'intérêt du Pays B de se spécialiser dans la production et l'exportation de blé, car il le produit à un coût relativement inférieur au coût de sa production dans le pays A.

De la même manière, on peut préciser qu'il est dans l'intérêt du pays A de se spécialiser dans la production de textile, car ils sont produits à un coût relatif inférieur au coût de Production relative au Pays B.

Donc on peut déduire que

Le pays A a donc un avantage comparatif en termes de coûts de production pour le Textile (= elle est relativement plus efficace, plus productive dans la production de textile).

Le Pays B a un avantage comparatif en termes de coûts de production pour le blé (= il est relativement plus efficace, plus productif dans la production du blé).

Donc, selon Ricardo si le pays A échange une unité de textile qui lui coûte 100 heures de travail pour une unité de blé qui lui aurait coûté 120 heures de travail s'il avait continué de le produire localement, il gagne ainsi 20 heures de travail. Tandis que le pays B échange une unité de blé qui lui coûte 80 heures par une unité de textile qui lui aurait coûté 90 heures de travail s'il avait continué de le produire localement, il gagne ainsi 10 heures de travail.

A travers cet exposé de la théorie de Ricardo, il s'avère que la condition indispensable pour que deux pays s'échangent entre eux qui produisent des biens est que les coûts comparatifs de ces biens diffèrent d'un pays à un autre.

Un problème reste à résoudre, car Ricardo a établi son interprétation de la loi de l'avantage comparatif sur la théorie de la valeur-travail, rejetée par la suite, il Gottfried Haberler (1936) sauve Ricardo en expliquant sa loi de l'avantage comparatif par Théorie du coût d'opportunité, qui se traduit par la frontière des possibilités de production ou la courbe de transformation.

Implications du modèle ricardien

- Les effets positifs de l'échange commercial international proviennent de différences relatives initiales en termes de niveau de productivité selon les secteurs de production qui se traduisent par des prix relatifs nationaux différents ;
 - L'ouverture des frontières engendre une réallocation des ressources dont le coût (restructuration, ...) n'est pas pris en compte par Ricardo ;
 - L'intérêt de l'échange est universel : tout pays a intérêt à l'échange international et peut être compétitif même s'il est moins productif (la différence devant être compensée par des salaires relatifs plus bas) ;
- dotations en facteurs de produc

Cours 3 : La Théorie du coût d'opportunité (coûts constants)

La théorie des avantages comparatifs peut être exprimés également en termes de **coûts d'opportunité** ; ceci permet notamment de valider la loi des avantages comparatifs sans pour autant que celle-ci soit liée à la théorie de la valeur travail que Ricardo utilisait. Gottfried Haberler en 1936 dans son ouvrage : *The Theory of International Trade*, opérèrent cette transformation. Il a proposé de baser la théorie de l'avantage comparatif sur la théorie du coût d'opportunité. Pour cela, la loi de l'avantage comparatif est parfois appelée la loi du cout comparatif.

Selon la théorie du **coût** d'opportunité, le **coût** d'un bien est égal au montant d'un second bien auquel on doit renoncer afin de dégager les ressources nécessaires pour produire une unité supplémentaire du premier bien.

Aucune hypothèse ne veut donc dire que le travail soit le seul facteur de production ou que le travail est homogène. Il n'est pas non plus supposé que le coût ou le prix d'une marchandise soit déduit exclusivement par le contenu en travail. Simplement, la nation qui a de plus faibles coûts d'opportunité dans la production d'un bien a un avantage comparatif dans cette production (et un désavantage comparatif sur le deuxième bien).

Ainsi, si sans échange, les USA renoncent à deux tiers d'unité de tissu pour dégager assez de ressources pour produire une unité supplémentaire de blé localement, alors le cout d'opportunité du blé est de deux tiers cad $1w=2/3 c$ (USA). Si $1w=2C$ aux royaumes unis, alors le cout d'opportunité du blé (exprimé en termes de tissu auquel renoncer) est plus bas aux USA qu'au royaume unis et les USA auront un avantage (cout) comparatif par rapport au royaume unis en blé.

1. Frontières de possibilités de production (coûts constants) :

Les couts d'opportunités peuvent être illustrés avec la frontière de possibilité de production, ou la courbe de transformation. La frontière de possibilité de production est une courbe qui montre les combinaisons alternatives de deux biens qu'un pays peut produire dans des conditions de plein emploi efficace des facteurs de productions disponibles en quantités fixes dans le pays.

La valeur absolue de la pente de cette courbe décroissante, appelée taux marginal de transformation (**TMT**), décrit les couts d'opportunité de la production. Le TMT mesure la quantité qu'on doit renoncer à produire dans un secteur pour accroître d'une unité la production de l'autre bien.

Si l'on se réfère au cadre classique, la notion de coûts d'opportunité correspond au rapport des couts en travail. Puisque ceux-ci sont constant, on peut caractériser le modèle classique par une constance des coûts d'opportunité.

Dans le cadre de l'hypothèse privilégié par l'analyse néoclassique standard, les coûts d'opportunité sont croissants. Plus le niveau initial de production d'un bien est élevé et plus on doit renoncer à des quantités fortes de l'autre bien chaque fois que l'on veut accroître d'une unité la production de l'autre bien. Graphiquement cela signifie que la frontière des possibilités de production est une courbe concave dans le plan de quantités produites.

États-Unis		Royaume-Uni	
Blé, W	Tissu, C	Blé, W	Tissu, C
180	0	60	0
150	20	50	20
120	40	40	40
90	60	30	60
60	80	20	80
30	100	10	100
0	120	0	120

Tableau 1 : Les schémas de possibilités de production du blé et du tissu aux Etats unis et au Royaume Uni

Le tableau 1 donne les schémas de possibilités de production du blé (en millions de boisseaux par an) et de tissu (en millions de yards par an) aux états unis et au royaume unis. Les USA peuvent produire 180W et 0C, 150W et 20C, ou 120W et 40C, jusque 0W et 120 C. a chaque fois que les USA renoncent à 30W, ils obtiennent juste assez de ressource pour produire 20C supplémentaires. Donc $30W = 20C$ (dans le sens où les deux nécessitent le même montant de ressource). Dès lors, le cout d'opportunité d'une unité de blé aux USA est de $1W = 2/3C$ et reste constant.

D'autre part, le royaume unis, peut produire 60W et 0C, 50W et 20C, ou 40W et 40C, jusque 0W et 120C. chaque fois qu'il renonce a 10W, il peut accroitre sa production de 20C. des lors, le cout d'opportunité du blé au royaume unis est $1W = 2C$ et reste constant.

Les schémas de possibilité de production des USA et du royaume unis donnée au tableau 1 sont représentés sous la forme de frontières de production à la figure1. Chaque point sur une frontière représente une combinaison de blé et de tissu que la nation peut produire. Par exemple au point A, les USA produisent 90W et 60C. au point A', le royaume unis produit 40W et 40C.

Les points à l'intérieur de la frontière de production sont aussi possibles mais sont inefficace, dans le sens où la nation a alors des ressources inutilisées, et où n'utilise pas la meilleure technologie. D'autre part, les point au-dessus de la frontière ne peuvent être atteints avec les ressource et la technologie possibles.

La pente descendante ou négative de cette courbe indique que si les USA et le royaume unis veulent produire davantage de blé, ils doivent renoncer à une partie de leur production de tissu. Le fait que les frontières de possibilité de production des deux pays soient des droites reflète le fait que leurs couts d'opportunité sont constants. Cela signifie que, pour chaque unité de W à produire en plus, les USA doivent renoncer à $2/3$ de C et le royaume unis à 2 C quel que soit l'endroit de la frontière de production où la nation se trouve.

TMT (USA) cout d'opportunité Blé= $120/180 = 2/3$

TMT (UK) cout d'opportunité Blé= $120/60 = 2$

$2/3$ est inférieur à 2 : USA a un avantage comparatif dans la production de blé

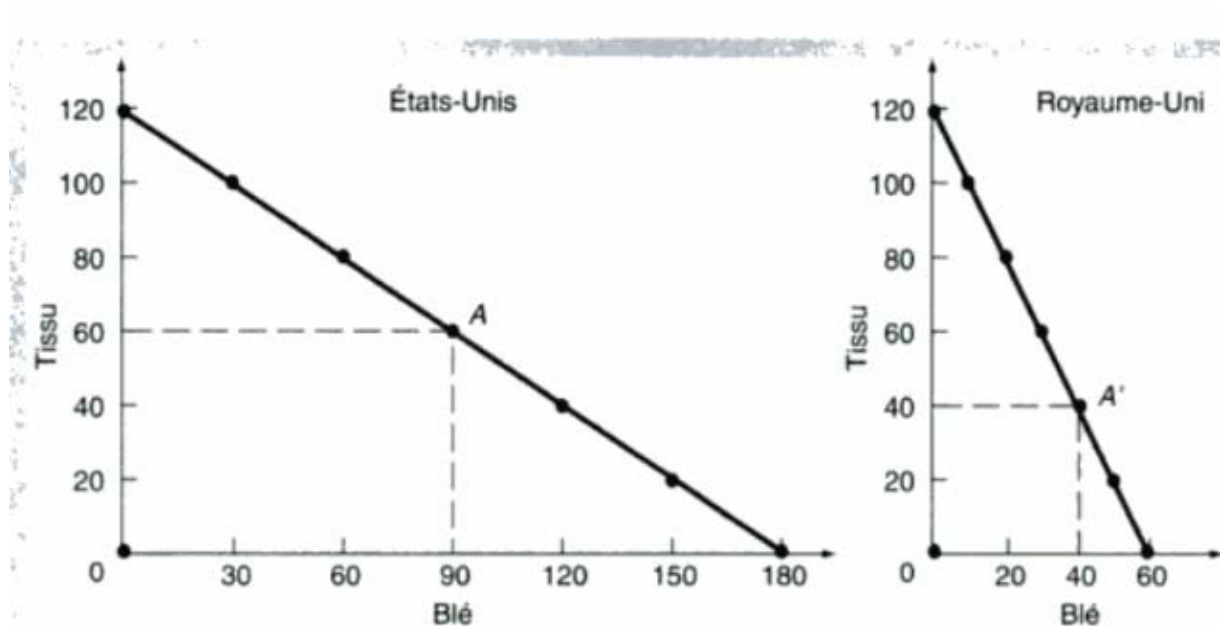


Figure1 : Les frontières de possibilité de production des Etas Unis et du Royaume Uni

Les coûts d'opportunité Constants se présentent lorsque :

1. Les ressources ou facteurs de productions sont utilisés selon des proportions fixes pour produire les deux biens.
2. Toutes les unités du même facteur sont homogènes ou exactement de la même qualité.

Nous avons donc des coûts constants puisqu'il faut renoncer au même montant d'un bien pour produire chaque unité supplémentaire du second bien.

Alors que les coûts d'opportunité sont constants dans chaque nation, ils diffèrent entre pays, ce qui fournit la base du commerce. Les coûts constants ne sont pas réalistes ; les couts croissants sont les plus réalistes.

1.1.Coût d'opportunité et les prix relatifs des biens

Nous avons vu que le coût d'opportunité du blé est égal au montant de tissu auquel la nation doit renoncer pour obtenir assez de ressources à l'effet de produire une unité supplémentaire de blé. Ce rapport est donné par la pente (en valeur absolue) de la frontière de possibilité de production et est aussi appelé taux marginal de transformation.

La figure 1 montre que la pente (en valeur absolue) de la courbe de transformation des USA est de $120/180=2/3$: elle donne le cout d'opportunité du blé aux USA et reste constante. La courbe de transformation du royaume uni est de $120/60=2$: elle représente le cout d'opportunité du blé au royaume uni et reste constante. Sachant que le prix est égal aux couts de production et que la nation produit à la fois le blé et du tissu, le cout d'opportunité du blé est égal au prix du blé par rapport au prix du tissu (P_w/P_c).

dès lors, $P_w/P_c=2/3$ aux USA et $P_w/P_c=2$ aux royaume uni. $2/3$ est inferieur a 2 ce qui reflète l'avantage comparatif des USA en blé. De même la valeur plus basse de p_c/p_w au royaume uni ($1/2$ par rapport à $2/3$) reflète son avantage comparatif en tissu. Notons que, sous l'hypothèse de couts constants, P_w/P_c est exclusivement défini en considérant la production ou l'offre du pays. La demande n'entre pas en compte pour déterminer les prix relatifs des biens.

En conclusion, on peut dire que la différence dans les prix relatifs des biens entre deux nations (égale à la différence dans la pente des courbes de transformation reflète leur avantage comparatif et fournit la base d'échanges mutuellement bénéfiques.

1.2. Gains de l'échange en cas de coûts constants :

La frontière de possibilité de production représente sa frontière de consommation lorsqu'on est en autarcie (absence du commerce), cad le pays ne peut consommer ce qu'il produit. La combinaison de biens que le pays choisit de produire et de consommer dépend des préférences des gens ou d'aspects de la demande.

Les gains de l'échange :

Sans échange, les USA pourraient choisir de produire et de consommer la combinaison A (60W et 60C) sur leur frontière de possibilité de production (voir figure 2) et le Royaume Uni la combinaison A' (40W et 40C).

Si l'échange est possible, les USA vont se spécialiser dans la production de blé (le bien de leur avantage comparatif) et produire au point B(180W et 0 C) de la frontière de production. De même le Royaume Uni se spécialise dans la production de tissu et produit au point B' (0W et 120 C). Si les USA échangent alors 70W contre 70C avec le Royaume Uni, ils consomment au point E(110W et 70C), et le Royaume Uni consomme au point E'(70W et 50C). les USA gagnent 20W et 10C grâce aux échanges (en comparant le point E et point A) et le Royaume Uni gagne 30W et 10C (en comparant le point A' et le point E').

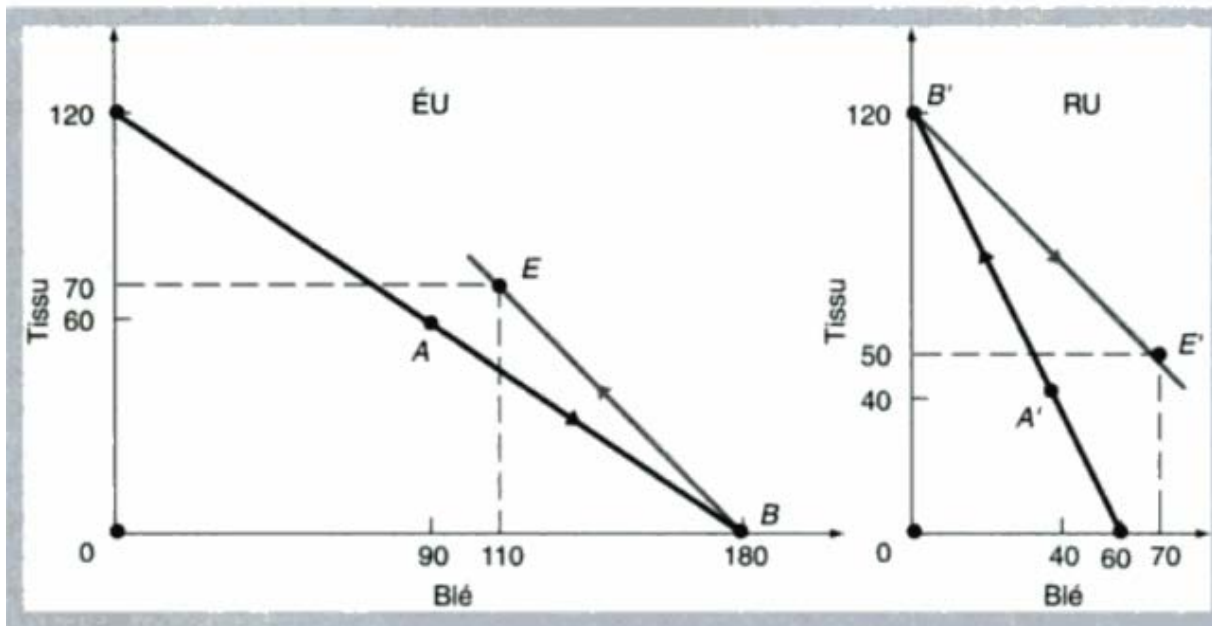


Figure2 : Les gains des échanges

L'accroissement de consommation de blé et de tissu dans les deux pays a été rendu possible grâce à l'accroissement de production qui vient de la spécialisation de chaque pays dans la production du bien où il détient un avantage comparatif. En absence d'échange, les USA produisaient 90W et le Royaume Uni 40W, soit un total de 130W. avec la spécialisation dans la production et le échanges, 180W ont été produits (tous aux USA). De même en absence d'échange, les USA produisaient 60C et le Royaume Uni 40C, soit un total de 100C. avec la spécialisation dans la production et le échanges 120C ont été produit (tous au Royaume uni).

C'est cette augmentation de la production de 50W et 20C issue de la spécialisation de production répartie entre les USA et le Royaume Uni qui représente les gains des échanges. Rappelons que, sans échange les USA ne pourrait se spécialiser dans le blé car il veut aussi du tissu. De même le Royaume Uni ne spécialiserait pas dans la production de tissu en absence d'échange car il veut aussi consommer du blé.

Cours 4 : La Théorie du coût d'opportunité (coûts croissants)

Frontières de possibilités de production (coûts croissants) :

Le cas des coûts d'opportunités croissant est plus réaliste dans ce cas on introduit les goûts ou les préférences de la demande grâce aux courbes d'indifférence collectives Ou nous pouvons voir comment les forces de la demande et de l'offre déterminent le prix relatif d'équilibre dans chaque nation sans échange mais avec des coûts croissants et ensuite en cas d'échange.

Il est plus réaliste d'envisager qu'une nation fait face a des coûts d'opportunité croissants plutôt que constants. Les coûts d'opportunité croissants impliquent que la nation doit abandonner de plus en plus d'un bien pour libérez assez de ressources pour produire une unité supplémentaire d'un autre bien. L'accroissement des coûts d'opportunité implique que la frontière de production est concave (plutôt que droite).

La figure 3 montre la frontière de possibilité de production des biens X et Y pour les nations 1 et 2. Les deux frontières de production sont concaves, ce qui indique que pour chaque nation, la production des deux biens connaît des couts d'opportunité croissants.

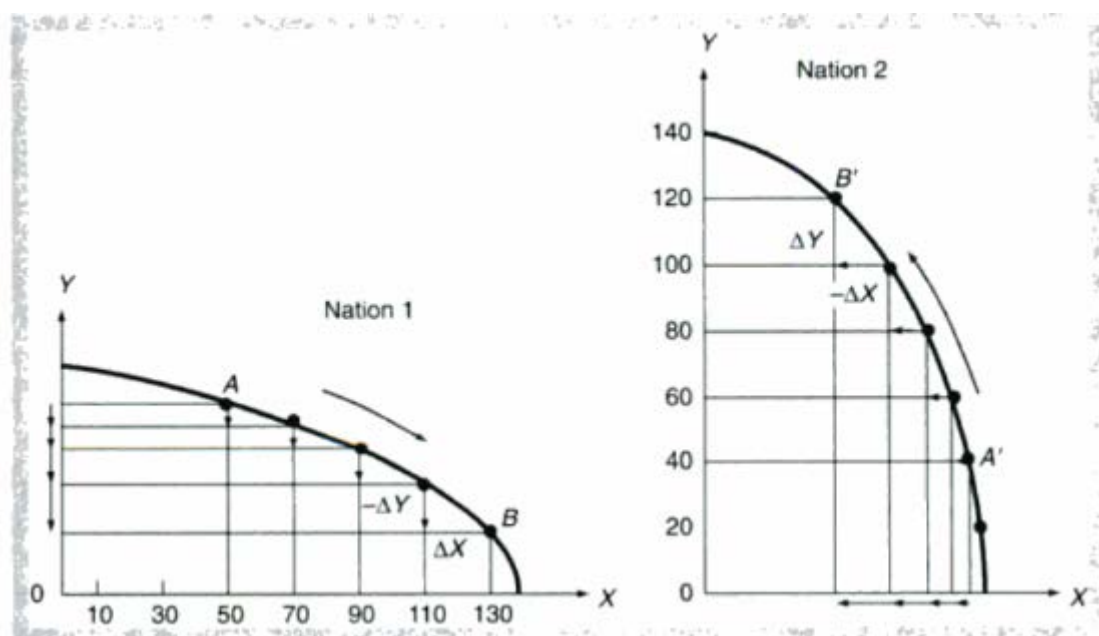


Figure 3 : Frontière de production des nations 1 et 2 en cas de coûts croissants

Supposons que la nation 1 veuille produire plus de X, en partant d'un niveau de production A sur sa frontière de production. Comme en A la nation utilise déjà toutes ses ressources et la meilleure technologie disponible, la nation ne peut produire plus de X qu'en réduisant la production de Y.

La figure 3 montre que, pour chaque accroissement de 20X produit par la nation 1, elle abandonne de plus en plus d'Y. Les coûts d'opportunité croissants en termes d'Y pour la nation 1 se reflètent dans les flèches de plus en plus longue de la figure et impliquent une frontière de production concave.

La nation 2 connaît aussi des coûts d'opportunité croissants par rapport à Y. cela se traduit graphiquement en montrant que la nation 2 doit abandonner des montants croissants de X à chaque fois qu'elle accroît de 20Y sa production

Partant de A' le long de la frontière de production de nation 2, nous observons de flèches tournées vers la gauche de longueur croissante. Ce qui montre les montants croissants de X que la nation 2 doit abandonner si elle veut produire des montants additionnels de 20Y. les frontières de production concaves des nations 1 et 2 reflètent les coûts d'opportunité croissants de chaque nation pour la production des deux biens.

2.5. Le taux marginal de transformation :

Le taux marginal de transformation (TMT) entre X et Y se réfère au montant d'Y qu'une nation doit abandonner pour produire une unité supplémentaire de X. le TMT c'est aussi le coût d'opportunité de X (le bien mesuré le long de l'axe horizontal) et est donné par la pente (en valeur absolue) de la frontière de production au point de production.

Si dans la figure 3 , la pente de la frontière de production (TMT) de nation 1 au point A est de $\frac{1}{4}$, cela veut dire que la nation 1 doit abandonner $\frac{1}{4}$ d'unité de Y pour libérer suffisamment de ressources afin de produire une unité supplémentaire de X en ce point. De même si la pente, ou TMT, est égale à 1 au point B, cela veut dire que nation 1 doit abandonner une unité d'Y pour produire une unité supplémentaire de X en ce point.

Un mouvement du point A vers le point B le long de la frontière de production de la nation 1 implique un accroissement dans la pente (TMT) de $\frac{1}{4}$ (au point A) à 1 (au point B) et reflète les couts d'opportunité croissants pour produire plus de X. ceci s'oppose avec le cas de la frontière de production linéaire ou le coût d'opportunité est constant.

2.2. Pourquoi les coûts d'opportunité sont croissants ?

Le sens des coûts d'opportunité croissants a reflété les frontières de production concaves. Elles sont plus réalistes que les coûts d'opportunité croissants.

Les coûts d'opportunité croissants viennent de ce que les ressources ou les facteurs de productions (1) ne sont pas homogènes (toutes les unités du même facteur ne sont pas identiques

ou de même qualité et (2) ne sont pas utilisés dans la même proportion fixe ou intensité pour produire tous les biens. Dès lors, au fur et à mesure que la nation produit plus d'un bien, elle doit utiliser des ressources qui deviennent progressivement moins efficaces ou moins adaptées à la production de ce bien. Il en résulte que la nation doit abandonner de plus en plus du second bien pour libérer assez de ressources pour produire chaque unité additionnelle du premier bien.

2.3. Les courbes d'indifférence collective :

Jusqu'à présent nous avons considéré que la production, ou l'offre, se reflète dans la frontière de production. Nous introduisons à présent les goûts ou les préférences de la demande d'une nation. Ceux-ci sont donnés par les courbes d'indifférence collective.

Une courbe d'indifférence collective indique les différentes combinaisons de deux biens qui donne une satisfaction égale à la communauté. Des courbes plus élevées correspondent à une plus grande satisfaction, des courbes plus basses à moins de satisfaction. Les courbes d'indifférence collective ont des pentes négatives et sont convexes. Pour être utiles, elles doivent ne pas se croiser.

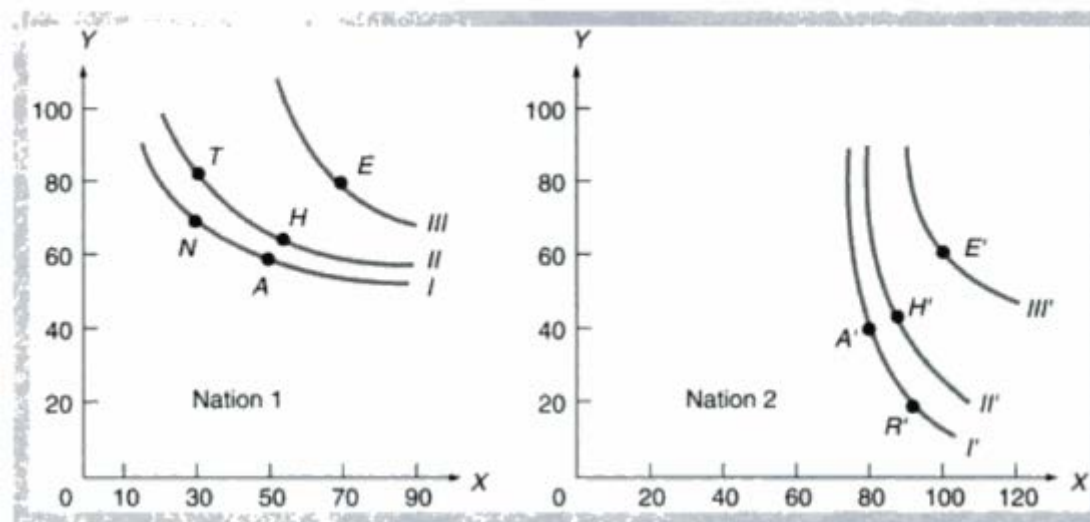


Figure 4 : Les courbes d'indifférences collectives pour les nation 1 et 2

La figure 4 montre trois courbes d'indifférence hypothétiques pour nation 1 et 2. Elles diffèrent parce qu'on suppose que les goûts, ou les préférences de la demande, sont différents dans les deux nations.

Les points N et A fournissent une même satisfaction à la nation 1, car ils sont tous deux la courbe d'indifférence I. Les points T et H correspondent à un niveau de satisfaction plus élevé car ils sont sur une courbe d'indifférence plus élevée (II). Même si T implique d'avantage d'Y mais moins de X que A, la satisfaction est plus élevée en T car il est sur la courbe d'indifférence II. Le point E correspond à une plus grande satisfaction encore, car il est sur la courbe d'indifférence III. Pour la nation 2 $A' = R' < H' < E'$.

Notons que les courbes d'indifférence collective de la figure 4 ont des pentes négatives. C'est toujours le cas car si une nation consomme davantage de X, elle doit consommer moins d'Y pour garder le même niveau de satisfaction. Lorsque la nation 1 évolue de N à A sur la courbe d'indifférence I, elle consomme plus de X que mais moins d'Y. De même lorsque la nation 2 évolue de A' à R' sur la courbe d'indifférence I', elle consomme davantage de X mais moins d'Y. Si une nation continue à consommer le même montant d'Y au fur et à mesure qu'elle accroît sa consommation de X, elle va nécessairement passer sur une courbe d'indifférence plus élevée.

2.4. Le taux marginal de substitution

Le taux marginal de substitution (TMS) entre X et Y en termes de consommation se réfère au montant d'Y qu'une nation doit abandonner pour une unité supplémentaire de X tout en restant sur la même courbe d'indifférence collective au point de consommation et décline au fur et à mesure que la nation descend le long de la courbe. Par exemple, la pente ou le TMS, de la courbe d'indifférence I est plus élevée en A' qu'en R'.

Le déclin de TMS ou la pente d'une courbe d'indifférence reflète le fait que plus de X et moins d'Y sont consommés, plus le pays valorise à la marge une unité d'Y par rapport à une unité de X. la nation peut abandonner de moins en moins d'Y pour chaque unité additionnelle de X désirée.

Un TMS décroissant signifie que les courbes d'indifférence collective sont convexes. Dès lors, tandis que l'augmentation du coût d'opportunité à la production se reflète dans les frontières de production concaves, un taux marginal de substitution décroissant à la consommation est reflété dans les courbes d'indifférence collective convexes. Cette convexité des courbes d'indifférence est nécessaire pour atteindre un point de consommation d'équilibre unique pour la nation.

2.5. Equilibre en cas d'autarcie :

Après avoir vu d'une part les conditions de production, ou de l'offre à travers les frontières de production et d'autres part les goûts ou les préférences de demande représentée par les courbes

d'indifférences collectives, dans une nation. Nous passons à comment l'interaction de ces forces de demande et de l'offre et détermine le point d'équilibre, ou le point de bien-être social maximum, dans une nation isolée (c'est-à-dire sans échange).

Sans échange, une nation est en équilibre lorsqu'elle atteint la courbe d'indifférence la plus élevée possible étant donné sa frontière de production. Ceci se produit quand une courbe d'indifférence collective est tangente à la frontière de production. La pente commune des deux courbes au point de tangence donne le prix interne d'équilibre relatif et reflète l'avantage comparatif de la nation.

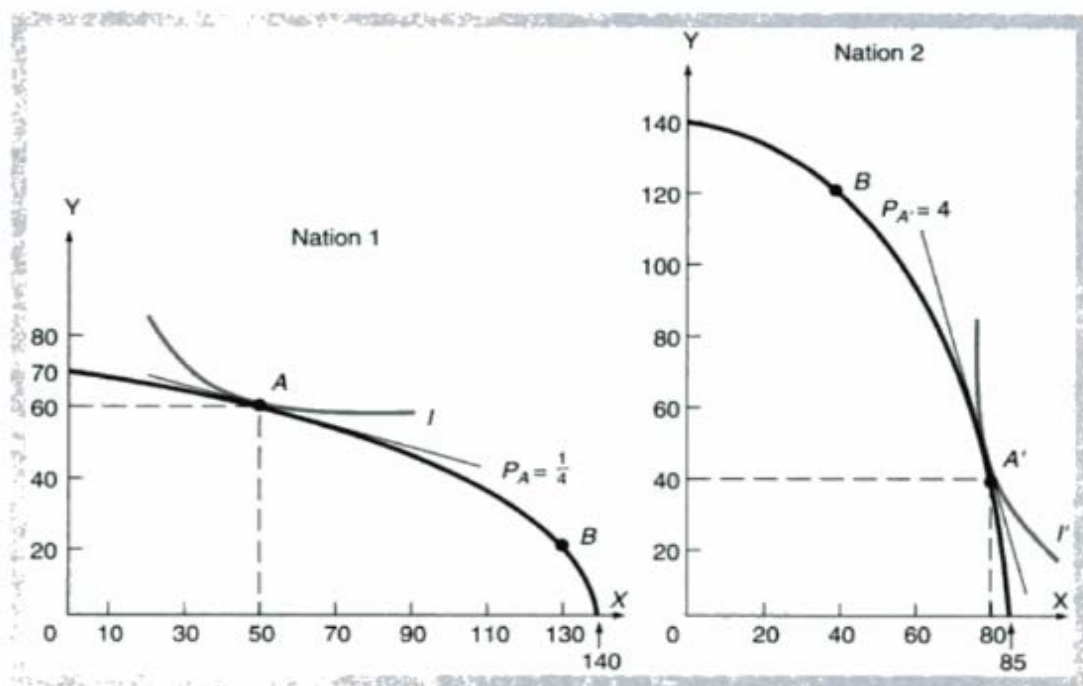


Figure 5 : équilibre en autarcie

La figure 5 réunit les frontières de production de la figure 3 et les courbes d'indifférence collective de la figure 4. Nous voyons dans cette figure que la courbe d'indifférence I est la courbe d'indifférence la plus élevée que la nation 1 peut atteindre vu sa frontière de production. La nation 1 est alors en équilibre, ou maximise son bien-être lorsqu'elle produit et consomme au point A sans échange, ou autarcie. De même, la nation 2 est à l'équilibre au point A', où la frontière de production est tangente à la courbe d'indifférence I'.

La nation 1 est en équilibre ou maximise son bien-être en cas d'autarcie en produisant et en consommant au point A, où la frontière de production atteint (est tangente à) la courbe d'indifférence (la plus haute possible). De même, la nation 2 est en équilibre au point A' où sa

frontière de production est tangente à la courbe d'indifférence I' . Le prix relatif d'équilibre de X dans la nation 1 est donné par la pente de la tangente commune à sa frontière de production et à la courbe d'indifférence I au point A. c'est $P_X=1/4$. Pour nation 2 $P_X=4$. Puisque le prix relatif de X est plus bas dans la nation 1 que dans la nation 2, donc la nation 1 a un avantage comparatif dans le bien X et la nation 2 dans le bien Y.

Notons que, comme les courbes d'indifférence collective sont convexe et dessinées sans interaction, il n'y a qu'un seul point de tangence, ou d'équilibre. De plus, nous pouvons être certains qu'un tel point d'équilibre existe car il y a un nombre infini de courbes d'indifférence (c'est-à-dire que la carte d'indifférence est dense). Des points sur les courbes d'indifférences inférieures sont possibles mais ne maximiseraient pas le bien-être de la nation. D'autre part, la nation ne peut atteindre de courbes d'indifférence supérieures avec les ressources et la technologie disponible.

2.6. Les prix relatifs d'équilibre et l'avantage comparatif

Le prix relatif d'équilibre en autarcie est donné par la pente de tangente commune à la frontière de production de la nation et à la courbe d'indifférence au point en autarcie de production et de consommation. Le prix relatif d'équilibre de X en cas d'isolement est $P_A=P_X/P_Y = 1/4$ dans la nation 1, et $P_A'=P_X/P_Y = 4$ dans la nation 2. Les prix relatifs sont différents dans les deux pays parce que leurs frontières de production et les courbes d'indifférence sont différents en termes de forme et de localisation.

Comme en cas d'autarcie $P_A < P_A'$, la nation 1 a un avantage comparatif dans le bien X et la nation 2 dans le bien Y. il s'en suit que les deux pays peuvent gagner si la nation 1 se spécialise dans la production de X et exporte X en échange de Y venant de la nation 2.

La figure 5 montre que les forces de l'offre (données par la frontière de production) et les forces de la demande (résumées par la carte d'indifférence d'un pays en autarcie. Ainsi, si la courbe d'indifférence I avait été d'une forme différente, elle aurait été tangente à la frontière de production en un point différent et aurait déterminé un prix relatif différent de X dans la nation 1. La même chose est vraie pour la nation 2. Ceci contraste avec le cas des coûts constants où l'équilibre P_X/P_Y est constant dans chaque nation quels que soient le niveau de production et les conditions de demande est donné par la pente constante de la frontière de production.

2.7 Les gains des échanges en cas de coûts croissants :

Une différence dans les prix relatifs des biens entre deux nations reflète leur avantage comparatif et forme la base d'échanges mutuellement bénéfiques. La nation qui a le prix relatif d'un bien plus bas a un avantage comparatif dans ce bien et un désavantage comparatif dans

l'autre bien, par rapport à l'autre pays. Chaque nation devrait se spécialiser dans la production du bien où elle a un avantage comparatif (c'est-à-dire produire plus un bien que nécessaire pour sa consommation nationale) ; elle devrait échanger une part de cette production avec l'autre pays pour obtenir le bien où elle a un désavantage comparatif.

Cependant, comme chaque pays se spécialise dans la production du bien où il a un avantage comparatif, cela entraîne des coûts d'opportunité croissants. La spécialisation va continuer jusqu'à ce que les prix relatifs dans les deux pays soient égaux : à ce niveau, le commerce atteint son équilibre. En échangeant, les deux nations finissent par consommer plus qu'en absence d'échange.

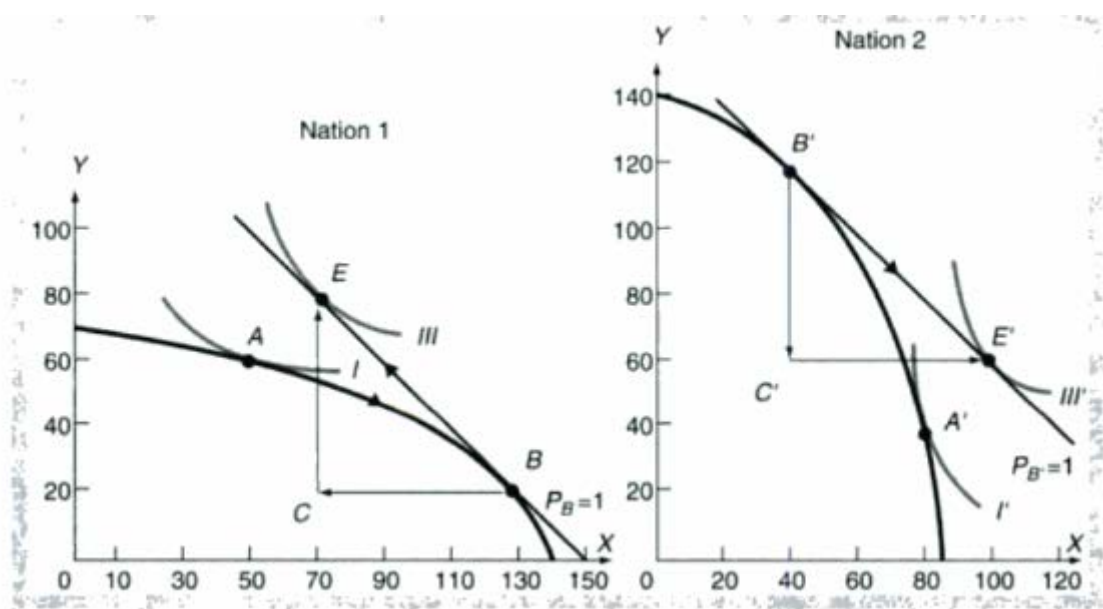


Figure 6 : Les gains des échanges en cas de coûts croissants

D'après la figure 6, en absence d'échanges le prix relatif d'équilibre de X est $P_A=1/4$ dans la nation 1 et $P_{A'}=4$ dans la nation 2. Nation 1 a un avantage comparatif dans le bien X et nation 2 dans le bien Y.

Supposons que le commerce entre les deux pays devient possible (par exemple grâce à l'élimination des obstacles aux échanges ou à une réduction dans les coûts de transport). La nation 1 devrait alors se spécialiser dans la production de X et l'exporter en échange de Y venant de la nation 2. La figure 6 illustre comment cela se déroule.

A partir du point A (le point d'équilibre en autarcie), comme la nation 1 se spécialise dans la production de X et descend le long de sa frontière de production, ceci accroît les coûts d'opportunité pour produire X et est reflété dans la pente décroissante de sa frontière de production.

A partir de A', comme la nation 2 se spécialise dans la production de Y et monte le long de sa frontière de production, elle connaît des coûts d'opportunité croissants pour produire Y. Ceci se reflète dans la diminution de la pente de sa frontière de production (une réduction dans le coût d'opportunité de X, ce qui signifie un accroissement dans le coût d'opportunité de Y)

Ce processus de spécialisation de la production continue jusqu'à ce que les prix relatifs du bien (la pente des frontières de production) soient égaux dans les deux pays. Le prix relatif commun après les échanges sera à un niveau, entre les prix relatifs avant échange de $\frac{1}{4}$ et de 4, où l'échange est équilibré. Dans la figure $P_B = P_{B'} = 1$.

Avec les échanges, la nation 1 passe de A à B en production. En échangeant alors 60X contre 60 Y avec nation 2 (voir le triangle BCE), la nation 1 finit par consommer E (70X et 80 Y) sur sa courbe d'indifférence III. C'est le plus haut degré de spécialisation que la nation 1 peut atteindre avec l'échange à $P_X/P_Y = 1$. La nation 1 gagne 20X et 20 Y par rapport à son équilibre sans échange. (Comparez le point E de la courbe d'indifférence III au point A de la courbe d'indifférence I)

La droite BE est appelé droite des possibilités d'échanges ou simplement droite d'échanges car le commerce a lieu le long de cette droite.

La nation 2 passe de A' à B' dans la production, et en échangeant 60 Y contre 60 X avec la nation 1 (voir le triangle d'échange B'C'E'), elle finit par consommer E' (100X et 60Y) sur sa courbe d'indifférence III'. La nation 2 gagne aussi 20X et 20Y grâce à sa spécialisation dans la production et l'échange.

Notons qu'avec la spécialisation dans la production et l'échange, chaque nation peut consommer hors de sa frontière de production (qui représente aussi sa frontière de consommation sans échange)

2.8 La spécialisation incomplète :

Il existe une différence de base entre le modèle d'échange en cas de coûts croissants et le cas de coûts constant. En cas de coûts constant, les deux nations se spécialisent complètement dans la production du bien où elles ont un avantage comparatif (cad elles ne produisent que ce bien).

Par contre, en cas de coûts d'opportunité croissant, il y a une spécialisation incomplète dans la production des deux nations. Ainsi, alors que la nation 1 produit d'avantage X (le bien où elle a son avantage comparatif) en cas d'échange, elle continue à produire davantage d'Y (point B dans la figure 6). De même, la nation 2 continue à produire X en cas d'échange (point B' de la figure 6).

En effet, au fur et à mesure que la nation 1 se spécialise dans la production de X, des coûts d'opportunité croissants interviennent. Il en est de même pour Y. Comme chaque nation se spécialise dans la production du bien où elle a un avantage comparatif, les prix relatifs se rapprochent l'un de l'autre (c'est-à-dire deviennent de moins en moins inégaux jusqu'à ce qu'ils soient identiques dans les deux pays).

A ce point-là, aucune nation n'a intérêt à continuer à étendre sa production du bien où elle a un avantage comparatif. Ceci arrive avant que chaque nation ne se soit complètement spécialisée dans sa production.

Cours 5 : La théorie des dotations de facteurs : le modèle de Heckscher-Ohlin**(HOS)**

Le modèle considéré comme l'aboutissement de la théorie des avantages comparatifs est celui développé par les économistes suédois Eli Heckscher (1919) et Bertil Ohlin (1933) puis par Paul Samuelson (1948), appelé modèle HOS. Fondamentalement, le modèle justifie l'ouverture commerciale sur l'extérieur, donc le libre-échange, de la même façon que Ricardo : le commerce avec l'extérieur accroît l'efficacité économique en permettant à chaque pays de se spécialiser dans les productions pour lesquelles il dispose d'un avantage comparatif et la structure du commerce international s'explique par des différences de coûts d'opportunité selon les pays.

La différence avec le modèle de Ricardo se trouve dans la source des avantages comparatifs. Elle ne réside plus dans des différences dans les techniques de production mais dans des différences de dotations factorielles (travail, capital...) : un pays a un avantage comparatif dans la production qui est intensive dans le facteur relativement abondant (théorème d'Ohlin ou d'Heckscher-Ohlin).

Le principe de l'offre et de la demande conduit à un prix (relatif) d'équilibre (unique) pour tous les biens au niveau international. Il est important de bien comprendre que, comme chez Ricardo, ce sont les mécanismes de marché (la concurrence), et eux seuls, qui sont à l'œuvre dans ce modèle (néo-classique) : ils déterminent la spécialisation des pays et les prix d'équilibre.

Comme chez Ricardo, le modèle HOS suppose que les facteurs de production sont mobiles à l'intérieur des pays mais immobiles internationalement, que les coûts de transport sont négligeables. En revanche, le modèle HOS prend en compte deux facteurs de production, le capital et le travail (donc pas seulement le travail comme chez Ricardo) et suppose des technologies (donc des fonctions de production) identiques pour tous les pays. La spécialisation des pays n'est pas totale.

Ce modèle permet de mettre en évidence la manière dont les flux de commerce sont influencés par l'interaction de l'abondance relative en facteurs des pays et de l'intensité relative avec laquelle différents secteurs utilisent différents types de facteurs.

1. Les hypothèses du modèle :

- 1) Deux pays, notés H et F.
- 2) Deux biens, X et Y.
- 3) Deux facteurs de production, le travail L et le capital K.
- 4) Une technologie identique entre les deux pays pour chacun des biens. Néanmoins la production des deux biens utilise les facteurs dans des proportions différentes. Un bien sera toujours plus intensif en capital et l'autre en travail.
- 5) Rendements d'échelle constants.
- 6) Aucune distorsion de type droits de douane, taxes, subvention ou imperfection de la concurrence, ce qui implique que les facteurs sont pleinement employés.
- 7) Les facteurs sont supposés homogènes, parfaitement mobiles entre les deux secteurs et parfaitement immobiles entre les deux pays.
- 8) Préférences identiques et homogènes.
- 9) Des dotations factorielles relatives différentes entre les deux pays. La dernière hypothèse est donc la seule différence importante entre les deux pays et c'est la seule qui va permettre un échange profitable

2. Notions d'abondance relative des facteurs :

L'abondance factorielle relative entre les deux pays est définie comme le rapport entre les stocks de capital et de travail des deux pays à un moment donné : $(K/L)_H > (K/L)_F$

A l'autarcie, le pays H sera relativement abondant en capital ce qui impliquera une rémunération relative plus faible de ce facteur.

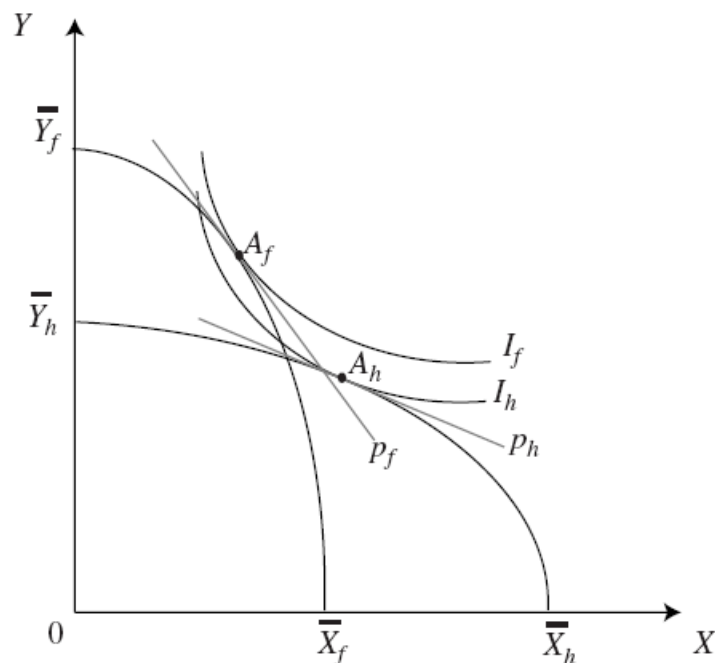
La production du bien X est relativement intensive en capital si le ratio capital sur travail utilisé dans la production de ce bien est supérieur au même ratio dans l'autre secteur.

$$(K/L)_X > (K/L)_Y$$

3. L'équilibre Autarcique :

$P_H < P_F$: le prix relatif du bien X est donc plus faible dans le pays H. En effet, le pays H étant abondamment doté en capital, et le bien X étant intensif en capital, le coût d'opportunité de la production du bien X est plus faible dans le pays H que dans le pays F.

• Le pays H a donc un avantage comparatif dans la production du bien X, et le pays F un désavantage comparatif. A l'inverse, le pays F étant relativement mieux doté en travail, il a un avantage comparatif dans la production du bien qui est intensif en travail (le bien Y), car le coût d'opportunité de Y est plus faible dans le pays F que dans le pays H.



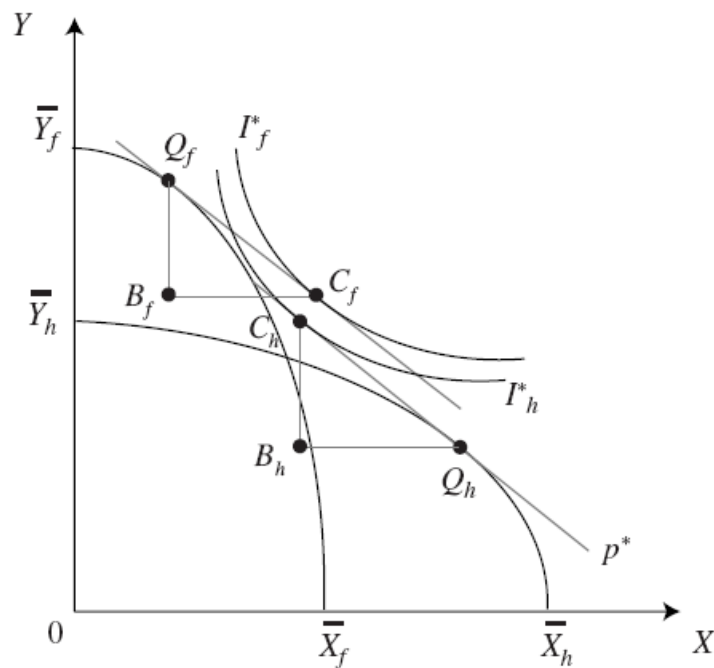
4. L'ouverture à l'échange : le théorème d'Heckscher-Ohlin

"Un pays aura un avantage comparatif dans le produit intensif dans le facteur pour lequel il est relativement abondant ; ce produit sera un bien exportable. Inversement, ce pays aura un désavantage comparatif dans le produit intensif dans le facteur pour lequel il est relativement moins abondant, ce produit sera un bien importable"

A l'autarcie, le prix relatif du bien X est plus faible dans le pays H que dans le pays F. Le premier effet de l'ouverture sera une réorientation de la demande de chacun des deux pays en fonction du différentiel de prix.

Les consommateurs du pays H vont avoir intérêt à acheter une partie de leur consommation du bien Y en F et les consommateurs de F voudront acheter une partie de leur consommation de X en H. Tant que le prix relatif d'un bien sera différent entre les deux pays, les consommateurs continueront à substituer en faveur du pays le moins cher.

- Les producteurs vont alors modifier leur production en réponse à ces changements de demande de telle sorte que le pays H va augmenter sa production de X et réduire sa production de Y en réponse à la chute de la demande intérieure de Y et à l'accroissement de la demande de X en provenance de F.



Comme dans le modèle ricardien, l'existence de différentiels de prix relatifs à l'équilibre autarcique est à l'origine de gains à l'échange international. Lorsque ces deux économies s'ouvrent au commerce international, il y a des possibilités d'arbitrage conduisant le pays H à exporter le bien X importer du bien et à importer le bien Y. Chaque pays se spécialise dans la production du bien qui utilise intensivement le facteur qu'il possède en quantités importantes. Ici aussi, il y a spécialisation des pays sur la base de leurs avantages comparatifs. Cependant, à la différence du modèle ricardien, ces avantages comparatifs ne sont pas liés à des différences technologiques entre les pays mais à une répartition hétérogène des ressources factorielles entre les pays.

C'est la relative abondance en capital dans le pays H qui réduit le prix relatif du capital, donc le prix relatif du bien X.

Puisqu'à l'autarcie on a $P_H < P_F$ et que l'ouverture entraîne une hausse de P_H et une baisse de P_F , ce processus se poursuivra jusqu'à ce que le prix relatif soit égalisé dans les deux pays et que ce prix relatif assure l'équilibre sur le marché des biens au niveau mondial, c'est-à-dire l'équilibre entre les offres et les demandes excédentaires. Cette condition d'équilibre est traduite par l'égalité des triangles d'échange

L'ouverture résulte dans une égalisation des prix relatifs des biens. En général, avec la substituabilité des facteurs de production, les deux pays continuent à produire des deux biens à l'ouverture. Enfin, les deux pays se situent sur des courbes d'indifférence à l'extérieur des FPP, ce qui signifie que les deux pays gagnent à l'échange

5. Les conséquences de l'ouverture internationale :

5.1. Le théorème d'égalisation internationale des revenus : HOS

Lorsque le libre échange s'instaure entre deux pays, cela engendre une tendance à l'égalisation des prix des facteurs de production entre ces pays. Si les deux économies continuent, en situation de libre-échange, à produire les deux biens, cette tendance se poursuivra jusqu'à l'égalisation complète des prix des facteurs de production entre les deux partenaires.

Une hausse du prix relatif du bien X a tendance à faire augmenter la production de ce bien au détriment de la production du bien Y → Les producteurs de X vont demander plus de facteurs, ces facteurs étant « libérés » par le secteur Y.

Comme le bien X est intensif en capital et Y en travail, le secteur Y libère donc du capital et du travail dans une proportion K/L inférieure à celle choisie par les producteurs de X aux prix des facteurs w/r initiaux.

Si le prix relatif des facteurs devait rester inchangé, on aurait donc une demande excessive de capital et une offre excessive de travail, entraînant une baisse de la rémunération relative du capital w/r de telle sorte que l'intensité en capital de X baisse (ainsi que celle de Y) pour rétablir l'équilibre.

Une augmentation du prix relatif d'un bien augmente la rémunération relative du facteur utilisé intensément dans la production de ce bien.

• Sous les hypothèses mentionnées du modèle, le commerce sans entrave des biens égalise les revenus relatifs des facteurs entre les pays au travers de l'égalisation des prix relatifs des biens. Cette égalisation a lieu tant que les deux pays produisent les deux biens.

Selon le théorème HOS, chaque pays doit se spécialiser dans la production et l'exportation du bien dont la production utilise de façon intensive le facteur qui est relativement plus abondant

dans le pays. Il doit importer le bien dont la production est intensive dans le facteur relativement rare. Selon ce principe, le commerce entre différents pays est supposé conduire à l'égalisation des rémunérations des facteurs de production entre les pays.

5.2. Le revenu réel des facteurs : Le théorème Stolper-Samuelson

Le théorème Stolper Samuelson établit un résultat important concernant les rémunérations réelles des facteurs : à l'ouverture la rémunération réelle d'un des deux facteurs sera améliorée et la rémunération réelle de l'autre sera dégradée, traduisant un conflit redistributif dans l'ouverture au commerce

Sous les hypothèses mentionnées du modèle, une augmentation du prix relatif d'un bien augmente le revenu réel du facteur utilisé intensément dans la production de ce bien, et diminue le revenu réel de l'autre facteur.

Donc, on a un conflit de redistribution des gains au commerce entre facteurs rares et abondants lorsque les pays sont incomplètement spécialisés (si la production ne peut pas bouger car le pays est totalement spécialisé dans la production d'un bien, les rémunérations réelles sont elles aussi fixes).

Théorème de Stolper- Samuelson : L'accroissement du prix d'un bien exporté augmente la rémunération réelle du facteur de production intensif dans la production de ce bien et diminue celle du facteur de production non intensif dans la production du bien.

5.3. Le théorème de Rybczynski :

Fondée sur une accumulation de facteur ou un progrès technique. Nous considérons ici uniquement l'accumulation de facteurs. Hypothèse de petite économie, dont la croissance n'impacte pas les prix mondiaux.

quel est l'effet d'un changement du stock de facteurs, à prix des biens constants?

Les ratios K/L ne changent pas dans les industries. Donc l'augmentation du stock d'un facteur ne pourra être absorbée que par l'accroissement de la production du bien intensive dans ce facteur. Mais cela nécessitera de l'autre facteur, qui devra être libéré par l'autre industrie, dont la production va baisser.

C'est le théorème de Rybczynski, indiquant comment la structure de production va se déformer suite à l'accumulation des deux facteurs à des rythmes différents, à prix constants.

Lorsque la dotation d'un facteur de production s'accroît dans un pays, à prix constant des biens, cela engendre une augmentation de la production des biens intensifs dans ce facteur et une réduction de la production des biens intensifs dans l'autre facteur.

6. Le paradoxe de Leontief

La démonstration de l'intérêt des échanges internationaux par les différences de dotation en facteurs de production est apparue insuffisante. L'analyse économique a permis de démontrer que la croissance économique ne dépend pas seulement de la quantité de facteurs de production mis en œuvre, mais aussi de leur qualité, de l'efficacité de leur combinaison, du progrès technique, de la demande, des caractéristiques des marchés et de multiples autres éléments, variables selon les pays et les conjonctures. Il en va de même pour les échanges internationaux. Les insuffisances du théorème H.O.S., mises en évidence notamment par les travaux de Wassili Leontief, ont conduit les économistes d'inspiration néoclassique à raffiner la théorie des avantages comparatifs, notamment en prenant en compte la qualité des facteurs de production, les caractéristiques des marchés nationaux, l'adaptation progressive des produits à des demandes nationales diverses.

En 1953, Leontief montre que dans les années qui ont suivi la deuxième guerre mondiale, de 1947 à 1953, l'économie américaine s'est spécialisée, au niveau des échanges internationaux, dans des types de production nécessitant relativement plus de travail que de capital.

Évolution plutôt paradoxale pour un pays qui était à peu près le seul, parmi les grands, à sortir d'une guerre destructrice avec un capital plutôt renforcé, et dont les partenaires ne manquaient pas de main-d'œuvre. Leontief fournit lui-même une première explication compatible avec la théorie des avantages comparatifs : le facteur travail incorporé dans les exportations américaines était très spécifique, car les Etats-Unis disposaient à l'époque d'une main-d'œuvre plus qualifiée que celle de la plupart de leurs partenaires. La théorie des dotations en facteurs de production permet d'expliquer le paradoxe de Leontief, à condition de prendre en compte les différences de qualité des facteurs dont sont dotés les partenaires de l'échange international.

De nombreuses explications possibles de ce paradoxe ont été données par d'autres auteurs :

- Le commerce extérieur des USA n'était pas équilibré à cette date.
- 1947 est une année particulière (après guerre)
- Le travail devrait être décomposé par qualification,
- Il manque la terre et les ressources naturelles dans le test

- L'utilisation des facteurs contenus dans les substituts aux importations est trompeuse
- Il peut y avoir des renversements d'intensité factorielle
- Les USA n'étaient pas en libre-échange
- Les pays sont en dehors de leur cône de diversification
- Leontief propose une solution : le travail américain est (trois fois) plus productif que le travail étranger.

Leamer (1980) : Leontief n'a pas fait le bon test, il aurait fallu comparer contenu factoriel de la production et de la consommation américaines

Cours 6 : Les Nouvelles Théories du Commerce International

partiel : Les approches néo-factorielle et néo-technologique

Les explications fournies par les théories fondées sur les avantages comparatifs ne parviennent pas expliquer certaines caractéristiques essentielles de la spécialisation internationale observées après la seconde guerre mondiale. La division internationale du travail ne s'explique pas seulement par les dotations factorielles. La structure des marchés et la dynamique de la production doivent aussi être prises en compte. On peut cependant remarquer que les théories "nouvelles" prolongent souvent les intuitions d'**Adam Smith** (l'ouverture extérieure est favorable si l'extension du marché permet d'augmenter la productivité) et celles de **David Ricardo** (l'écart technologique devient une explication intégrant la dynamique de l'innovation).

Ainsi Smith, Ricardo et Samuelson traitent chacun une différence particulière, mais il est parfaitement logique de prendre en compte les autres sources possibles des avantages comparatifs pour prolonger l'analyse traditionnelle. Dans ces conditions, le concept d'avantage comparatif (*il y a du commerce parce qu'il y a des différences*) reste au centre des analyses contemporaines des fondements de l'échange international. Les "différences" peuvent être recherchées dans les conditions et les caractéristiques de l'offre, celles de la demande ou dans l'importance de la recherche, de la formation de la main d'œuvre... Les vérifications empiriques des théories traditionnelles du commerce international ont donné lieu à des résultats contestables. En effet, c'est dans les années 60, une nouvelle dimension dans l'analyse des échanges commerciaux mondiaux sera mise à jour : Le rôle de la « technologie ». C'est à cette période des années 60, que les travaux relatifs à l'analyse du commerce international vont emprunter deux directions distinctes de recherche :

La 1ère considère que les théories traditionnelles du commerce international constituent un cadre de réflexion valable, ce premier courant a développé les approches dites néo-factorielle et néo-technologique dans lesquelles la qualification du travail et l'innovation jouent un rôle essentiel dans la détermination des avantages comparatifs.

D'autre part, étant donné que les approches traditionnelles n'arrivent pas à expliquer les échanges croisés de produits comparables entre les pays de même niveau de développement, un deuxième courant est né pour chercher l'explication de ce phénomène du côté de la concurrence imparfaite.

1. Les approches néo-factorielle et néo-technologique :

Ces deux approches prolongent et tentent d'améliorer les apports des modèles précédents.

1.1. Les approches néo factorielles

Cette approche généralise dépasse le cadre étroit d'une fonction de production fondée uniquement sur les deux facteurs de production que sont le travail et le capital. Ainsi, elle permet de résoudre le paradoxe de Leontief. Elle se fonde sur le relâchement de l'hypothèse d'homogénéité du facteur travail en intégrant la qualification du travail soit la distinction du travail qualifié et non qualifié. Ainsi que la différenciation du capital physique et capital humain. Donc le résultat général sera :

Un pays relativement abondant en capital exportera des biens intensifs en travail qualifié et un pays relativement peu abondant en capital exportera des biens intensifs en travail non qualifié !!

1.2. Les approches néo technologiques

Cette approche consiste à introduire dans l'analyse du commerce international le rôle du progrès technique et de l'innovation. Il s'agit de dynamiser le modèle ricardien et celui de HOS qui considèrent que la technologie est une donnée constante, d'où la conception de l'approche néo-technologique. L'écart technologique, entre les pays, explique essentiellement les flux du commerce international. Les pays, qui ont une avancée en matière de technologie, disposent d'un avantage comparatif qui est caractérisé par la spécialisation dans les produits résultant de l'innovation et de la recherche et développement.

C'est une nouvelle conception du commerce international, qui met l'accent sur le rôle joué par les innovations et sur les décalages temporels dans l'apparition de ces innovations entre les nations. L'approche néo-technologique explique ainsi la dynamique des échanges internationaux en termes d'écart technologique entre pays et de cycle de vie des produits.

1.2.1. La thèse de l'écart technologique

L'écart technologique est un terme d'économie qui désigne la différence entre les technologies de production disponibles dans deux économies considérées. Ce facteur est particulièrement mis en avant pour expliquer la composition du commerce international entre pays dont la technologie est globalement similaire, mais disposant d'avantages dans certains secteurs.

Le terme a été mis à l'honneur par Michael Posner dans un article de 1961 centré sur le changement technique. Il a été repris dans un rapport de l'OCDE publié en 1969 sur les Écarts technologiques.

Son but est d'étendre à la sphère internationale les conséquences des activités de la R&D des firmes. Pendant une période donnée, une firme détient le monopole dans la production d'un bien nouveau. Si ce bien est consommé à la fois sur le territoire national et à l'étranger, cela génère des flux d'exportations, tant que d'autres firmes n'ont pas mis au point un produit concurrent. Le déterminant de ce commerce est appelé « écart technologique ». L'innovation procure donc une brèche technologique qui procure un avantage temporaire dans la production et l'exportation.

A. Modèle de L'écart technologique selon Michael Vivian Posner

Posner part du principe (déjà développé par Ricardo) qu'une firme qui introduit un nouveau produit peut profiter d'un monopole à l'exportation jusqu'à ce que les brevets tombent et que des firmes imitatrices lancent un produit comparable à un prix plus faible. Selon Posner, c'est donc l'avance technologique caractérisant un pays qui conduit à déterminer les avantages comparatifs du pays.

En 1961 remarque que des pays à dotations relatives factorielles proches commerceront néanmoins ensemble. Ceci apporte un démenti aux conclusions du modèle HOS et s'explique par l'innovation. En créant des procédés et/ou des produits nouveaux, certains pays peuvent devenir exportateurs, indépendamment de leurs avantages de dotations.

L'avance technologique acquise dans un secteur confère un monopole d'exportation pour les produits du secteur. Un commerce d'écart technologique naît si les consommateurs des pays étrangers expriment une demande pour les biens nouveaux, ce qui nécessite un certain délai. Il disparaît progressivement lorsque les producteurs des pays étrangers s'engagent dans la fabrication des mêmes biens, ce qui demande aussi un certain délai. Dès que la nouvelle technologie est connue à l'étranger une concurrence potentielle existe. Néanmoins, le monopole de l'innovateur peut se maintenir si son avantage de coût est suffisamment net. Cet avantage peut être lié aux économies d'échelle nées de l'existence d'un vaste marché, le pays répondant seul à la demande interne ou externe.

Le déterminant du commerce international, selon Posner, réside alors dans l'écart technologique entre les pays :

- Les pays en avance exportent des produits intensifs en nouvelles technologies.
- Les pays en retard sont spécialisés et exportent des produits banalisés.

Conclusion : L'analyse de Posner est intéressante car elle permet de dynamiser le modèle de Ricardo dans la mesure où les différences d'avantages comparatifs peuvent être expliqués par des écarts technologiques entre les partenaires participant à l'échange. Dès lors les avantages comparatifs ne tombent plus du ciel ; en contrepartie, les hypothèses de concurrence ne peuvent plus être appliquées.

B. Modèle de L'écart technologique selon Krugman

Paul KRUGMAN a formalisé en 1979 cette approche du commerce international. Son modèle est basé sur l'analyse de deux pays, l'un du nord qui est l'innovateur, l'autre du sud qui est le suiveur et qui tend à imiter. Il s'agit d'un transfert technologique entre le nord et le sud, mais avec un décalage temporel, qui permet au pays du nord de garder un monopole temporaire tout en investissant le temps pour innover un nouveau produit.

Krugman en conclut que des innovations générant de nouvelles industries doivent émerger en permanence au Nord afin de maintenir le niveau de revenu de la zone, les hauts salaires du Nord reflétant la rente de monopole pour les nouvelles technologies. Le monopole technique du Nord étant continuellement érodé par les transferts technologiques vers le Sud ne peut être maintenu que par des innovations constantes sur de nouveaux produits ou procédés.

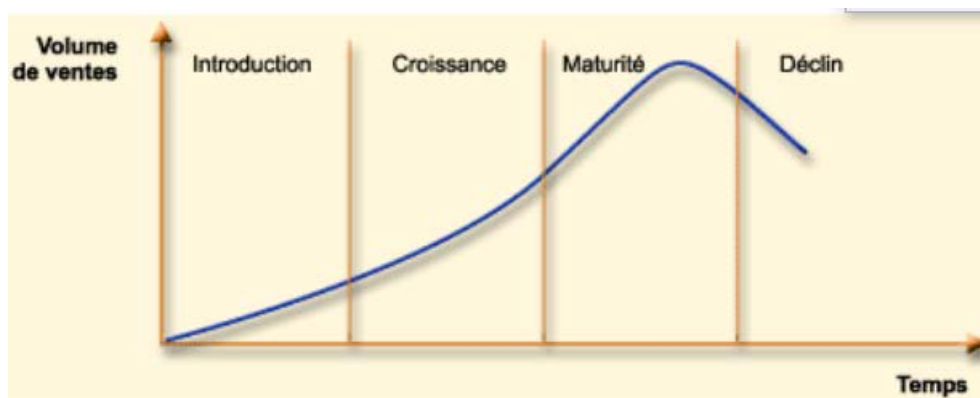
Les capacités d'innovation et donc les efforts de la Recherche & Développement jouent alors un rôle essentiel. On peut considérer que cette analyse a établi les bases de l'approche en termes de cycle de vie.

1.2.2. La thèse du cycle du produit

Les travaux de Raymond Vernon, dans son ouvrage « international Investments and international Trade in Product Cycle (1966) », se rattachent à l'approche néo-technologique.

Cet auteur s'intéresse aux problèmes du cycle de vie du produit au niveau de l'entreprise et il a ensuite étendu son analyse au commerce international.

Selon Vernon, tout produit innovant connaît un cycle de vie, qui passe en quatre phases : introduction du produit, croissance (ou diffusion), maturation et déclin. Les étapes sont liées à l'attitude des consommateurs face au produit, mais aussi aux conditions de production.



La 1ère phase : il s'agit de la phase de lancement, le produit est nouveau et apparaît comme un produit de luxe. La firme innovatrice jouit d'une avance technologique, donc le produit est fabriqué et consommé dans le pays de l'origine de l'innovation donc elle dispose d'un monopole temporaire ce qui n'engendre pas de commerce international.

La 2ème phase : elle fait référence à la phase de croissance. Dans cette étape, le produit est généralisé sur le marché d'origine, ce qui pousse la firme innovante à exporter le produit sur les marchés semblables.

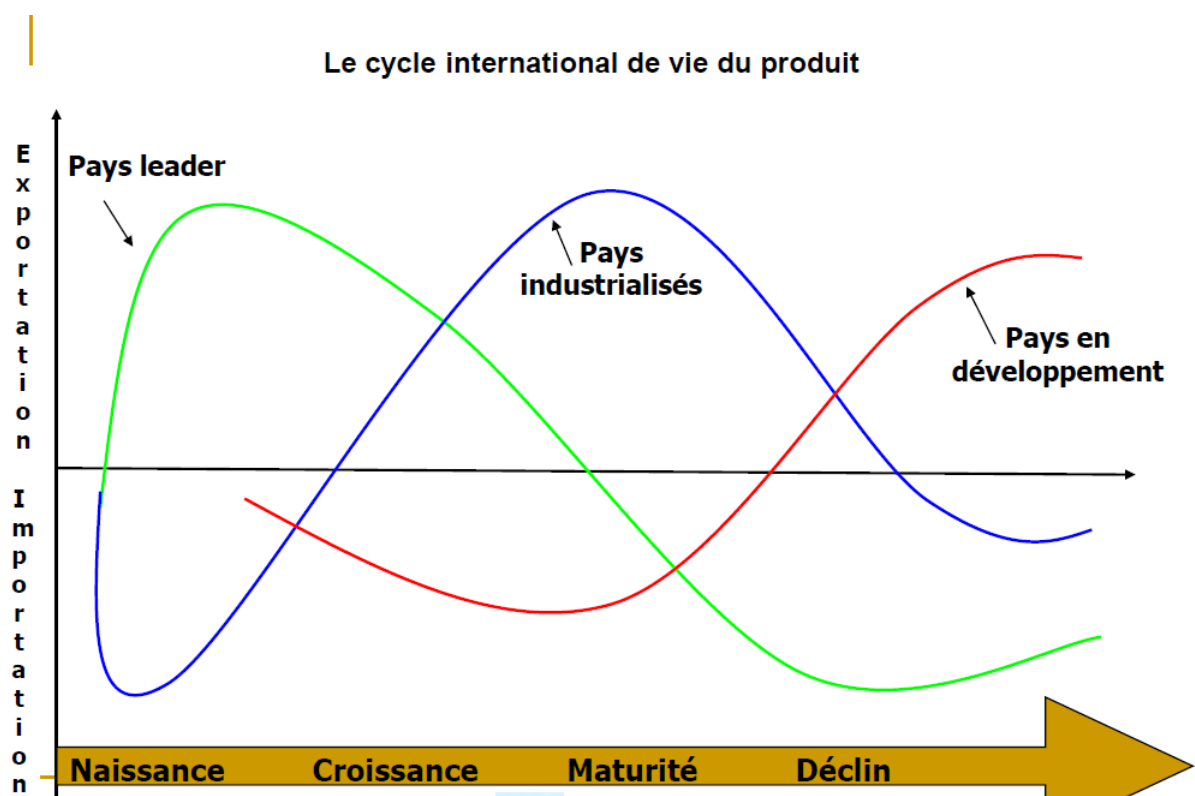
La 3ème phase : elle est la phase de maturité. Au cours de cette étape le produit se normalise au niveau technologique le prix diminue la firme innovatrice cherche à étendre son marché, les exportations vers les autres pays développés se multiplient alors que des imitateurs, concurrent

commence à apparaître sur le marché national puis sur les marchés des pays développés le produit ne progresse plus sur le marché intérieur.

La 4^{ème} étape : elle consiste dans la phase de déclin. La production est progressivement abandonnée par toutes les firmes, sa consommation baisse et la production du bien est entièrement délocalisée pour pouvoir bénéficier de coûts de production plus faibles. La concurrence est, désormais, sur le prix et n'en pas sur le caractère innovant. D'où, les firmes cherchent à remplacer le produit par un nouveau produit d'une nouvelle génération.

En effet, dans cette phase, les flux des échanges s'inversent : le pays innovateur devient importateur et les pays développés imitateurs deviennent exportateurs, car le produit s'est banalisé et devienne intensif en mains d'œuvre peu qualifiée.

Plus tard Vernon adaptera sa théorie, par exemple pour caractériser les innovations des firmes japonaises et européennes et décrire les nouvelles caractéristiques du cycle de vie des produits naissant au sein de ces firmes. Il est en particulier évident que le délai qui sépare l'innovation de sa délocalisation s'est considérablement réduit et la mondialisation de la production peut même conduire à une production délocalisée dès l'origine. Il reste cependant que l'arrivée à maturité d'un produit n'est généralement pas possible sans que celui-ci concerne D'abord une clientèle ayant un pouvoir d'achat élevé.



Cours 7 : Les Nouvelles Théories du Commerce International

partie2 : Économie d'échelles, concurrence imparfaite et échange international

La notion d'avantage comparatif est l'élément central des deux modèles de base de la théorie du commerce que sont le modèle de RICARDO et celui d'HECKSCHER-OHLIN (basés sur l'hypothèse de rendements constants d'échelle). Cependant, tout le commerce international ne s'explique pas par la notion d'avantage comparatif. Les économies d'échelle (ou rendements d'échelle croissants) interviennent aussi dans l'explication.

Par ailleurs, l'importance du commerce de produits comparables entre les pays développés a remis en cause les modèles traditionnels. L'échange entre ces pays industrialisés est qualifié d'échange intra-branche (importation et exportation de produits appartenant à une même branche).

2.1. Concurrence imparfaite et commerce international

2.1.1. Le commerce intra-branche

Les théories traditionnelles du commerce international ne permettent pas de comprendre le commerce intra-branche puisqu'elles supposent que les pays se spécialisent dans des productions différentes et échangent selon une logique de complémentarité, il a fallu de nouvelles théories pour expliquer le développement de ce type d'échange. Certaines mettront l'accent sur la demande, d'autres sur l'offre. On dit que les produits échangés sont différenciés s'ils sont à la fois semblables (ont la même fonction ou rendent le même service) et différents (jugés différemment par les consommateurs).

On parle d'échanges intra-branches quand il y a un commerce croisé de produits appartenant à la même branche et dans des grandeurs comparables.

L'indice de Grùbel et Lloyd (GL), est l'indicateur le plus utilisé pour mesurer l'importance du commerce intra-branche dans le commerce total d'un pays.

$$GL = \frac{((X_i + M_i) - |X_i - M_i|)}{(X_i + M_i)} * 100$$

Où I= Somme des valeurs absolues des soldes par branche /Exportations totales + importations totales

Avec M_i = importation du produit i

X_i = exportation du produit i

Lorsque l'intra-branche est intense dans une branche, la valeur des exportations est proche de celle des importations et le solde est voisin de zéro. Plus l'indicateur I est proche de 1. Et les échanges intra-branche sont élevés. A l'inverse, si, pour la plupart des branches, il y a peu de flux croisés, les soldes sont très différents de zéro et I est proche de zéro. L'intra-branche est alors faible et le pays a un commerce de complémentarité

2.1.2. Explication de l'intra branche

A. Intra branche et demande :

Notion de demande représentative (Linder,1961)

La théorie de la demande représentative de Linder (1961) est venue pour critiquer le modèle HOS par le fait qu'il n'explique qu'une faible part du commerce international, celui des produits primaires contre les produits manufacturés. De plus, la tendance à l'égalisation des revenus des facteurs expliquée par le théorème de Stolper-Samuelson ne se vérifie pas.

Pour Linder, l'existence d'une demande interne détermine les échanges. La demande interne est la seule susceptible d'inciter les firmes à produire un type de produit donné, car, l'entrepreneur ne se lance dans la production de biens que s'il perçoit l'existence d'un besoin et qu'il anticipe des profits.

L'existence de cette demande interne n'est cependant pas suffisante pour conduire à une exportation potentielle. Il faut que les coûts diminuent suffisamment pour faire apparaître un avantage. Le rôle de la demande est encore déterminant car, suffisamment forte, elle permettra d'exploiter les économies d'échelle liées à la production.

Toutefois, seuls les biens demandés à l'extérieur et faisant l'objet d'une demande interne suffisamment forte, que Linder qualifie de demande représentative, seront exportables. Linder relie la structure de la demande interne aux niveaux de développement des pays, identifiés par le niveau du revenu par tête. Il va s'inspirer de la théorie de la consommation de Lancaster et admet ainsi que les consommateurs demandent plus des caractéristiques que des produits

On en déduit que les pays ayant des niveaux de revenu, de développement relativement proche ont plus vocation à échanger que les pays de niveaux très différents : en particulier, les

pays industrialisés ayant des demandes diversifiées mais comparables auront des demandes assez semblables pour des gammes diversifiées de produits échangeables.

La prise en compte de la demande domestique représentative permet de mieux comprendre le développement des échanges entre pays industrialisés, à structures économiques semblables. L'aspect normatif de l'analyse apparaît complètement changé puisque deux pays auront d'autant plus vocation à échanger que leurs dotations factorielles seront semblables, que leur revenu par tête seront proches : pour Linder, des proportions de facteurs trop différentes pourraient constituer un obstacle potentiel à l'échange.

Enfin, On passe d'une explication par la différence à une explication par les similitudes : plus les pays ont des niveaux de développement voisins, plus ils commerceront.

La demande de différence : Lassudrie-Duchêne (1971):

A la suite de Linder, B.Lassudrie-Duchêne(1971)développe l'idée d'une demande de différence: l'échange international est une« demande de différence», car «là où tout se révèle identique ,il est inutile d'échanger» Autrement dit, le consommateur national a un goût et une préférence pour un produit comparable (peu différencié)fabriqué à l'étranger.

La demande de différence se manifeste lorsqu'un consommateur confronté à un choix entre deux biens, décide de consommer l'un des deux non parce que celui-ci répond à un besoin que l'autre ne peut satisfaire mais parce qu'il refuse délibérément de consommer l'autre. On achète une voiture française parce qu'on ne veut pas de voiture allemande.

Le besoin de différence envisagé comme facteur principal ou associé de la demande, peut conduire le consommateur à faire porter sa demande sur des produits représentants des degrés élevés ou faibles de différence par rapport à tels ou tels biens déterminés.

B. Intra branche et structure du marché

La différenciation du produit est l'existence de différences (objectives ou subjectives) faisant que deux produits proches ne sont pas considérés comme identiques par tous les consommateurs.

Les biens qui se caractérisent par les mêmes conditions ou processus de production sont différenciés du point de vue de la demande. En effet, si les produits d'une même branche satisfont le même type de besoins, le consommateur va les distinguer. Le commerce intra-branche peut concerner :

- Des produits similaires de même gamme, on parle de **différenciation horizontale**. Les pays échangent des produits similaires différenciés par le design, l'image de marque, etc. On dit aussi que le commerce international concerne des variétés différentes ;

- Ou des produits similaires de gammes différentes, on parle alors de **différenciation verticale**. Les pays échangent de produits différents que le consommateur hiérarchise selon leur qualité. On dit aussi que le commerce international concerne des qualités différentes.

La différenciation des produits est donc une stratégie qui permet à l'entreprise de s'affirmer comme un monopole (vendeur unique). L'entreprise, qui veut se distinguer sur les marchés tente de devenir un producteur unique en proposant des produits ayant des caractéristiques distinctes de ses concurrents. La qualité des produits, la fiabilité du service après-vente, l'étendue du réseau de distribution, l'image de marque, le design des marchandises, etc., entraînent une forme de concurrence originale.

La concurrence monopolistique est une structure de marché avec de nombreux producteurs qui mettent en œuvre des stratégies de différenciation de leurs biens et services pour bénéficier d'une position de monopole. Il y a bien concurrence, car il y a de nombreux vendeurs et de nombreux acheteurs, et en même temps, recherche d'une position dominante, ou position monopolistique, car la différenciation doit rendre le producteur unique (seul sur le marché).

2.2. Économies d'échelle et commerce international

Le rendement d'échelle est le lien existant entre les quantités produites et le coût de production. Deux types de rendements d'échelle, à savoir le rendement d'échelle constant qui est défini par la théorie traditionnelle et le rendement d'échelle croissant où les coûts de production diminuent avec les quantités produites, on parle alors d'économies d'échelles. Autrement dit Economies d'échelle : lorsqu'une augmentation de l'ensemble des facteurs de production (capital et travail) entraîne une hausse plus que proportionnelle de la production une croissance de 10% entraîne une augmentation de plus de 10 % de la production. Ce phénomène a été exclu des approches traditionnelles qui raisonnent en concurrence pure et parfaite.

Ce concept économique est introduit par l'économiste Alfred Marshall (1879). Mais la notion d'économie d'échelle remonte à Adam Smith dans la mesure où la division de travail est une source importante d'économie d'échelle. Elle a été approfondie par Alfred Marshall qui distingue les économies d'échelles internes et externes.

2.2.1. L'échange avec économies d'échelle externes

Les rendements d'échelle qui ont leur origine à l'extérieur de l'entreprise ; c'est-à-dire lorsque l'efficacité d'une firme quelconque est influencée positivement par une variable extérieure.

Les économies d'échelle externes lorsque la production augmente proportionnellement à l'utilisation des inputs au sein de chaque firme, mais plus que proportionnellement au sein de la branche dans ce cas, la productivité dépend de facteurs extérieurs à la firme et elle continue à fixer son prix au coût marginal apparent. Le coût marginal de production baisse avec la production globale du secteur alors que pour chacune des firmes les rendements sont constants.

Par exemple, on peut imaginer que le coût marginal d'un producteur de vêtements baisse avec l'augmentation du nombre total de producteurs dans le pays : chacun des producteurs apprend des expériences diverses des firmes qui l'entourent dans le même secteur, même si aucune firme n'a en réalité investi pour engendrer cette baisse du coût de production.

2.2.2. L'échange avec économies d'échelle internes :

Les économies d'échelles internes, sont internes par rapport aux efforts consentis par les entreprises pour améliorer leurs techniques productives, afin d'augmenter la production avec des coûts unitaires moindres. Dès lors, on aura une augmentation de la taille de la firme.

Les rendements d'échelle sont internes à l'entreprise lorsqu'ils sont croissants avec la production de l'entreprise elle-même. Leur présence signifie que si une firme quelconque fait croître d'un même pourcentage tous ses facteurs (capital, travail, ressources naturelles), sa production augmente d'un pourcentage supérieur.

En effet, les économies d'échelles internes sont incompatibles avec la concurrence pure et parfaite, puisque dans cette situation les entreprises ne sont pas dans la mesure d'agir sur les prix qui sont indépendants des quantités produites. Ce qui rend possible d'autres formes de structure de marché : l'oligopole, la concurrence monopolistique.

Cours 8 : Les politiques commerciales : Libre échange/ Protectionnisme

Si l'analyse des coûts et des avantages du commerce international expliquent en grande partie la spécialisation des pays industriels, deux courants de pensée économique sont généralement associés aux politiques économiques : le libre-échange et le protectionnisme.

La plupart des économistes estiment que le libre-échange est source d'avantages notamment pour les consommateurs. Toutefois, selon eux, certaines situations économiques particulières peuvent justifier des pratiques protectionnistes même si le bilan des pratiques protectionnistes semble discutable.

1. Le libre-échange

1.1. Définition : Le libre échange Correspond à la libre circulation des biens et des services entre les pays. Cette doctrine préconise la suppression de toute entrave aux échanges internationaux. Les obstacles au libre-échange sont toutes les formes de barrières qui freinent l'entrée d'une marchandise dans un pays ou sa sortie.

Dans son ouvrage Economics (1980), Paul Samuelson précise que « *le libre échange favorise Une division internationale du travail mutuellement profitable, accroît grandement les Produits nationaux réels susceptibles d'être obtenus dans tous les pays et permet d'élever les Niveaux d'existence dans le monde entier* » (1983, p. 431).

1.2. Les arguments du libre-échange :

- 1. Il permet de se spécialiser dans les secteurs où l'on possède des avantages comparatifs.** En effet, selon les théoriciens classiques le libre-échange permet aux pays de se spécialiser dans les productions pour lesquelles ils disposent d'un avantage en termes de coût de production. La spécialisation des pays permet une utilisation optimale des ressources de chaque pays. Le libre-échange est alors source de croissance économique.
- 2. L'échange international permet des économies d'échelle et donc une production à moindre coût.** Effet dimension Dans cette optique, le commerce international permet encore d'augmenter la productivité des facteurs, Le libre-échange permet aux entreprises de vendre davantage, et donc de produire davantage et de profiter d'économies d'échelle. L'ouverture des frontières au commerce international (le libre-échange) permet aux entreprises de trouver de nouveaux clients sur les marchés extérieurs. Si c'est le cas, les entreprises pour vendre plus, devront également produire plus.

Cette augmentation de la production entraîne, dans beaucoup de secteurs et notamment les secteurs industriels, la réalisation d'économies d'échelle et donc la baisse des coûts de production.

3. L'échange international accroît la diversité des produits et donc le choix du consommateur.

Effet diversité En ouvrant ses frontières au commerce international, un pays permet à ses consommateurs d'accéder des biens étrangers dont les caractéristiques sont souvent différentes des biens produits localement. C'est le cas des fruits et légumes exotiques qu'on peut désormais trouver sur les marchés français, mais c'est aussi le cas pour des biens qu'on pourrait croire plus standardisés comme les automobiles : pour les consommateurs, les voitures allemandes, françaises, japonaises ou italiennes n'ont pas les mêmes caractéristiques (qualité, design, performances, etc.) et le commerce international permet bien un choix plus large de produits. Il y a donc un commerce international intra-branche, des échanges croisés de produits similaires mais non identiques : la France exporte ainsi des véhicules vers l'Italie, qui en retour exporte une partie de sa production automobile vers la France.

Ceci s'explique par le goût pour la variété des consommateurs : ils veulent avoir le choix entre plusieurs types de biens et services pour une gamme de prix donnée.. Ainsi, les échanges internationaux augmentent le bien être ressenti par les consommateurs.

Cet avantage du commerce international est un argument en faveur du libre-échange. Il est moins souvent avancé, parce que le débat se concentre généralement sur les gains en termes de croissance que l'on peut tirer du commerce international.

4. Effet de concurrence = la création d'un vaste marché mondial intensifie la concurrence entre les producteurs.

Cette concurrence génère des effets dynamiques pour le consommateur puisqu'elle oblige les entreprises à réduire leur prix et à **innover** afin de conserver leur place sur le marché donc d'être compétitives. De plus les entreprises cherchent à se distinguer sur des segments de production d'où une plus grande diversité des produits

Quand Airbus met au point en Europe l'A380, cela encourage l'américain Boeing à innover dans un avion encore plus performant.

5. L'ouverture des pays

Enfin, un pays ne peut vivre en totale autarcie, c'est-à-dire sans aucun échange avec les autres pays. Aucun pays ne dispose de toutes les ressources nécessaires pour faire vivre sa population. Les pays sont donc obligés de s'échanger des biens et des services.

On voit donc que le libre-échange, en favorisant le commerce international, génère des effets économiques **favorables** pour les consommateurs et les producteurs. En effet, il offre d'une part des gains appelés parfois statiques, qui surviennent une fois pour toutes lorsque la spécialisation s'est fait selon les avantages comparatifs : abaissement des coûts de production et des prix, meilleure allocation des ressources disponibles. D'autre part, il offre aussi des gains dynamiques, liés à la situation de concurrence accrue par le biais des économies d'échelle, à la diversité accrue des produits etc. On peut donc se demander pourquoi le libre-échange ne se généralise pas plus vite, par exemple dans le domaine des services ou des produits agricoles, ou pourquoi l'Union européenne, par exemple, a cherché à se protéger des importations textiles chinoises. Il y a, derrière ces pratiques protectionnistes, des éléments qui montrent, sans doute, que le libre-échange n'a pas que des effets positifs.

1.3. Les limites du Libre échange

- **Les conséquences économiques et sociales** : La recherche permanente de compétitivité force les entreprises à baisser leurs coûts de production, notamment le coût du travail. Certaines sont alors incitées à produire dans des pays à faible coût de la main-d'œuvre pour augmenter leur compétitivité. Cela correspond à une délocalisation, c'est-à-dire à la fermeture d'une entreprise sur un territoire pour s'implanter dans un autre pays. Si un pays subit un nombre important de délocalisations, le niveau de sa production diminue et son taux de chômage augmente. Les délocalisations sont souvent considérées comme un effet néfaste du libre-échange.
- **La dépendance vis-à-vis de l'extérieur** : Le développement du libre-échange et la spécialisation des pays rendent les États dépendants de la situation économique des autres pays. Un pays spécialisé dans un domaine est plus sensible à la conjoncture économique internationale et aux volontés de ses partenaires commerciaux.

De même, un pays qui est importateur d'un produit subit les variations de production et de prix du pays auprès duquel il achète ce produit. EXEMPLE : En 1973, les pays industrialisés subissent la forte hausse du prix du pétrole décidée par les pays exportateurs de pétrole.
- **Les inégalités de richesses** : Le libre-échange ne profite pas à tous les pays de la même manière. Il est souvent accusé de creuser les écarts de richesses entre les pays. Les pays les plus riches sont les plus aptes à échanger avec les autres et deviennent ainsi de plus en plus riches. Les pays les plus pauvres ont plus de difficultés à participer à ces échanges.

Les avantages et les inconvénients du libre échange

	Avantages	Inconvénients
Le libre échange	<ul style="list-style-type: none"> • Augmentation du volume des échanges • Le commerce international est moteur de la croissance • Les pays qui participent aux échanges internationaux s'enrichissent : il est facteur de croissance du niveau de vie • Satisfaction des besoins de consommation : offre diversifiée - • Facteur d'innovation continue pour les entreprises afin de faire face à la concurrence • Il permet la réalisation d'économies d'échelle sur des marchés plus vastes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Faiblesse de la compétitivité et contrainte extérieure • La croissance génère des Avantages Comparatifs (théorie de Krugman) – les pays pauvres sont pénalisés. • Échange inégal : les économies ne sont pas à armes égales – rapport de pouvoir et de domination • Perte d'indépendance car certaines économies ne peuvent se passer des importations. Les produits importés provoquent la disparition de productions locales. • Les pays en retard peuvent difficilement résister à la concurrence internationale • Favorise les pays qui exploitent le plus leur main d'œuvre. Le Libre échange est-il respectueux des droits de l'homme ? • Détérioration de la balance commerciale, de l'emploi et ralentissement de la croissance économique

2. Le protectionnisme :

2.1. Définition

L'histoire des échanges internationaux est marquée aussi par des phases de protectionnisme. Le protectionnisme est à la fois une doctrine selon laquelle il est nécessaire de protéger la production nationale contre la concurrence étrangère et une politique des échanges internationaux qui instaure des mesures tarifaires ou réglementaires et des barrières non tarifaires destinées à limiter les importations (M).

2.2. Les fondements théoriques du protectionnisme

Une première approche du protectionnisme est à mettre au crédit des mercantilistes. Associant la richesse à la détention d'or et d'argent, ils préconisaient au 17^{ème} et au 18^{ème} siècle, une politique de soutien aux exportations (via la création par l'Etat des grandes compagnies de commerce ou de manufactures) et une limitation des importations (synonyme de sorties d'or). Le commerce était ainsi un jeu à somme nulle : tout enrichissement d'un Etat s'effectuait au détriment d'un autre Etat.

▪ Le protectionnisme Educateur : Friedrich List (1789-1846)

« Un pays en phase d'industrialisation doit protéger ses industries naissantes, dans l'enfance, le temps qu'elles soient suffisamment compétitives » : PROTECTIONNISME EDUCATEUR
Une protection qui doit permettre aux jeunes industries d'obtenir un marché de taille suffisante pour générer des économies d'échelle, de construire des avantages comparatifs. Pour F. List (1789-1846), le protectionnisme est le seul moyen de stimuler l'industrialisation des nations. Il promeut donc un « protectionnisme éducateur », c'est-à-dire un ensemble de mesures destinées à protéger le marché intérieur et à permettre l'essor d'entreprises nationales « dans l'enfance ». Grâce à ces mesures, ces industries naissantes disposent en effet du temps d'apprentissage nécessaire pour accéder au niveau de compétitivité des pays plus avancés dans le processus d'industrialisation. Dès que le retard est rattrapé, les barrières douanières doivent être abandonnées, car elles ont alors plus d'effets pervers (surcoût pour le consommateur, peu d'innovation et d'amélioration des produits) que d'effets bénéfiques. Ce qui amène List à dire « le protectionnisme est notre voie, le libre échange est notre but ». L'influence de List sera considérable en Allemagne, il sera à l'origine de la création de l'Union douanière (Zollverein).

▪ Le protectionnisme défensif

La défense de l'intérêt national, qui peut résider dans la préservation de l'emploi. La concurrence internationale peut en effet conduire à un dumping social, c'est-à-dire le maintien d'un faible niveau de protection sociale ou de niveau de salaire bas pour limiter le coût du travail et améliorer la compétitivité-prix des entreprises, ce qui se traduit pour les pays industrialisés par une perte de compétitivité et du chômage. On a récemment employé le terme de « patriotisme économique », ou de protectionnisme défensif. Il s'agit de pénaliser les produits étrangers afin de préserver le pacte social.

Le protectionnisme défensif de Nicolas Kaldor (1908-1986), il consiste à protéger les entreprises de la concurrence étrangère notamment lorsque les entreprises sont en difficulté à cause de la concurrence étrangère, à court terme cela peut protéger les entreprises menacées de disparaître, il permet donc de sauvegarder des activités qui n'en sont pas compétitive.

Certains soutiennent aussi l'idée que le protectionnisme peut avoir une certaine efficacité sur le plan de la croissance économique. Ainsi, ceux qui défendent les politiques commerciales stratégiques recommandent l'intervention de l'État dans le but d'assurer une meilleure croissance économique.

▪ **Le Protectionnisme limité à certain secteur peut être favorable à la croissance économique**

La politique commerciale stratégique est un ensemble de mesures prises par un État pour développer certaines activités jugées stratégiques, c'est à dire permettant de gagner davantage à l'échange international. Ces mesures sont évidemment protectionnistes car elles visent à défendre des entreprises nationales, à leur donner un avantage dans l'échange international face aux concurrents étrangers. Il peut s'agir de subventions, de financement de la recherche-développement, de commandes publiques préférentielles, de restrictions quantitatives sur les importations, etc.

Quelles branches sont alors concernées ? Il s'agit notamment de celles où les économies d'échelle sont importantes (plus les quantités produites augmentent, plus le coût unitaire de production diminue) du fait de l'importance des coûts fixes, où le coût d'entrée dans la branche est très élevé (ce qui décourage la concurrence) toujours du fait des coûts fixes, et où les effets d'apprentissage sont importants (plus on produit, plus on apprend et mieux on sait faire, ce qui fait diminuer les coûts de production par rapport aux concurrents moins expérimentés). A ces économies d'échelle s'ajoute une justification par les externalités positives : les industries protégées sont souvent situées dans des secteurs de haute technologie.

Un exemple permet de mieux comprendre : l'industrie aéronautique. Face au premier constructeur mondial, l'américain Boeing, dans les années 1970-1980, il n'y avait pas de rival en Europe. Certains pays européens ont créé un consortium (entreprise commune, au sein de laquelle on répartit la production entre les pays) et l'ont soutenu de manières diverses pour finalement parvenir à développer Airbus. L'aéronautique est une branche dans laquelle l'entrée

est très coûteuse (les équipements sont très spécialisés, la R&D doit être très poussée, le réseau de clients est très difficile à constituer). Les effets d'apprentissage et les économies d'échelle y sont très importants. Une fois installé dans la branche, on peut y réaliser de gros profits, mais il faut parvenir à s'y installer. C'est l'objet de la politique commerciale stratégique. Les États européens ont largement subventionné Airbus, en particulier sur le plan de la R&D, mais aussi sur le plan des implantations. Airbus n'aurait jamais pu se développer sans ce soutien qui a permis de développer une industrie aéronautique, donc d'augmenter la production réalisée sur le territoire européen.

2.3. Les instruments du protectionnisme

On distingue deux grandes catégories d'instruments

A. Les mesures tarifaires mesures : qui agissent sur les prix

- **Droits de douanes** : ce sont des taxes appliquées sur une marchandise importée lors de son passage à la frontière. L'importateur répercute ce droit sur le prix de vente du produit importé, d'où augmentation du prix qui pourrait être plus élevé que celui des produits nationaux similaires. Le consommateur est alors incité à préférer les produits nationaux. Certains *droits spécifiques* sont prélevés sous forme d'une somme fixe par unité de marchandise importée (par exemple, 3 dollars EU prélevés sur chaque baril de pétrole). Les *droits ad valorem* correspondent à un pourcentage du prix CAF du produit importé, soit par exemple 20 pour cent du prix CAF d'un tracteur. Les droits de douane peuvent être fixes (une somme constante par unité ou un pourcentage du prix CAF) ou variables (le montant varie selon le prix CAF lui-même). Les montants évolutifs des taxes appliquées par l'UE sur les importations agroalimentaires illustrent bien ce que sont ces droits de douane variables.

Les droits de douane ont pour conséquence de relever les prix au consommateur des produits importés; ils augmentent les revenus de l'Etat et tendent à inciter les producteurs nationaux à accroître leur production de biens substituables aux importations; ils constituent donc une forme d'incitation à développer la production et à remplacer les importations. Les droits de douane augmentent par conséquent les revenus des producteurs et de l'Etat au détriment des consommateurs et contribuent à ce que la production intérieure soit plus importante qu'en l'absence de mesures de protection.

- **Subventions des producteurs locaux** : La subvention est une aide financière étatique à une industrie destinée à accroître sa production locale (subvention à la production) ou à favoriser ses exportations en vendant à l'étranger à un prix inférieur au prix national (subvention à l'exportation). Comme pour les droits de douane, la subvention peut être ad valorem (% sur la valeur unitaire produite ou exportée au prix F.A.B., à l'intérieur de la frontière), spécifique (montant en valeur par unité produite ou exportée) ou compensatrice (montant variable égal à la différence entre le prix objectif et le prix mondial).

Contrairement aux droits de douane, acceptés et réglementés par les accords du GATT et par l'OMC, les subventions sont jugées plus dangereuses et beaucoup moins tolérées. Les subventions à l'exportation sont assimilées à du dumping (vente à perte) et sont interdites par l'OMC. Les subventions à la production ont longtemps été négligées dans les accords internationaux, parce que considérées comme des mesures de politique intérieure. A partir du Tokyo Round (1973-79), un code des subventions est établi. Actuellement l'OMC juge que toute intervention publique qui procure un avantage à son bénéficiaire est assimilable à une subvention et peut autoriser les pays pénalisés à instaurer des droits de douane compensatoires. Les effets sur les prix d'une subvention à l'exportation sont exactement inverses de ceux d'un droit de douane : des versements monétaires qui permettent de réduire le coût de fabrication des produits nationaux .

- **Réduction du taux de change** : agir sur la monnaie nationale pour rendre le prix des produits nationaux plus attractifs (sous-évaluation d'une monnaie par les autorités nationales, la Chine)

Les droits de douane constituent la forme la plus simple et la plus transparente des politiques commerciales parce qu'ils sont aisément quantifiables et agissent directement sur les prix. Mais depuis quelques décennies, la plupart des interventions gouvernementales en matière de politique commerciale utilisent d'autres instruments dont l'action est plus indirecte et plus floue : subsides à l'exportation, quotas d'importation, restrictions volontaires d'exportation, condition d'exécution locale, droits anti dumping et compensateurs, protectionnisme par le change et accords sur les prix, etc.

B. Les mesures non tarifaires : mesures qui n'agissent pas directement sur le prix

- **Les quotas d'importation** sont définis par l'Etat à partir de la quantité physique des importations ou des exportations. Ils peuvent être instaurés unilatéralement par un Etat ou bien être négociés avec les pays importateurs ou exportateurs qui consentent «volontairement» à restreindre leurs importations ou exportations

Un accord de restriction volontaire est la promesse d'un gouvernement «A» vis-à-vis d'un gouvernement «B» de restreindre à un niveau annuel déterminé ses exportations d'un certain type de biens (comme la viande ou les produits textiles en coton). Les conséquences équivalent à celles d'un quota d'importation bien que la répartition de la rente qui en découle soit souvent différente.

Les Etats mettent généralement en place les systèmes de quotas par le biais de licences. Il s'agit de titre de propriété portant sur le droit pour leur détenteur d'importer ou d'exporter une certaine quantité d'un bien donné. L'Etat peut fort bien vendre ces licences ou les mettre aux enchères auprès des importateurs et exportateurs intéressés; il peut également les délivrer gratuitement en fonction de critères administratifs.

- **Les Normes sanitaires**, mettre en place des normes pour éviter que certains produits soient exportés dans le pays (interdiction de l'Union Européenne, de désinfecter les volailles au chlore, les EU ne peuvent pas exporter leurs volailles dans l'UE)
- **Les Règles du contenu local**, les pays achètent des produits étrangers mais obligent les entreprises qui importent à utiliser une partie des produits intermédiaires fabriqués sur leur territoire, le pays achète mais avec des restrictions (Airbus vend 1000 hélicoptères à la Chine, mais avec l'obligation d'utiliser 30% de composants chinois).

2.4. Avantages et inconvénients du protectionnisme

	Avantages	Inconvénients
Le protectionnisme	<ul style="list-style-type: none"> • protéger l'emploi dans certains secteurs durement touchés par la concurrence en aidant à la reconversion des activités = exporter le chômage • Limiter le déficit commercial • Soutien au pouvoir d'achat grâce au maintien de l'emploi, grâce à la mise en place de politique de relance permise par le desserrement de la contrainte extérieure. • Facteur d'indépendance nationale : <ul style="list-style-type: none"> ○ protéger les industries naissantes (thèse de List = protectionnisme éducateur), ○ protéger les choix sociaux (la protection sociale coûte chère) = éviter le dumping social ○ Protéger des secteurs importants : cultures vivrières, défense nationale, les services non marchands, éléments essentiels du mode de vie voire de la démocratie. • Il prépare à l'insertion dans le commerce mondial (Krugman montre que l'intervention des pouvoirs publics en la matière construit des avantages comparatifs) et d'ailleurs on constate que les zones régionales, néo-protectionnistes, s'insèrent progressivement dans des accords de libre échange. 	<ul style="list-style-type: none"> • Pérennité d'un appareil de production obsolète = stagnation de l'innovation – cela entame la compétitivité des industries concernées • Facteur d'inflation (par les coûts) si malgré l'effet prix négatif (hausse du tarif) le volume des importations demeure identique (phénomène des importations incompressibles). Dans le même temps cela réduit le pouvoir d'achat des consommateurs qui vont donc consommer moins de produits nationaux = facteur de ralentissement économique et donc de chômage. • Non-satisfaction des besoins des consommateurs (diversité, qualité, mode, prix)

Encadré 1 : CAF et FOB

Les initiales **CAF** correspondent à l'abréviation de **COÛT, ASSURANCE et FRET**. Cela représente le prix d'un bien d'importation lors de son débarquement à quai ou à tout autre point d'entrée du pays destinataire. Le prix CAF inclut le fret et l'assurance internationale et généralement aussi le coût de débarquement à quai. Il exclut toutefois les frais consécutifs au débarquement tels que les coûts portuaires, de manutention et de stockage et les honoraires des courtiers. Il ne prend pas non plus en compte les droits de douane ou tout autre impôt, taxe, droit ou redevance internes au pays de destination.

FOB est l'acronyme anglais de «Free On Board» (traduit en français par **FRANCO A BORD**). Le prix FOB représente le coût d'un bien d'exportation une fois embarqué sur le navire ou le moyen de transport qui l'acheminera vers le pays importateur. Il est égal au prix du CAF du port de destination moins le coût de fret, d'assurance internationale et de débarquement à quai.

Dans la balance des paiements et dans les autres statistiques commerciales, les biens d'importation sont toujours valorisés selon leur prix CAF et les biens d'exportation selon leur prix FOB.

Encadré 2 : Les blocs économiques régionaux

La libéralisation des échanges peut être mise en œuvre dans un cadre régional ou multilatéral

Les blocs économiques régionaux (BER) peuvent grossièrement être considérés comme une zone géographique dans laquelle la signification économique des frontières politiques nationales a été limitée.

On peut distinguer différents types d'accords régionaux qui recouvrent différents engagements de la part des pays participants. Dans **les zones de libre-échange**, les pays membres réduisent ou éliminent les barrières commerciales qui existent entre eux mais conservent un régime commercial spécifique avec les pays tiers. En procédant ainsi, les pays des zones de libre-échange peuvent, s'ils le souhaitent, protéger certains secteurs de la concurrence des autres pays mais ils se créent aussi certains problèmes en matière d'administration des douanes du fait de la nécessité de contrôler les réexportations. En effet, si deux pays A et B sont membres d'une zone de libre-échange dans laquelle les droits de douanes sur les importations sont nuls, et que A maintient un niveau élevé de taxes sur les importations d'ordinateurs tandis que le niveau de taxes appliqué par B est faible, alors les négociants internationaux vont tenter d'importer des ordinateurs dans le pays B pour ensuite les réexporter vers le pays A.

Ce type de problème n'existe pas dans le cas des **unions douanières**. Celles-ci sont comparables aux zones de libre-échange sauf que les pays qui y participent se mettent d'accord sur un régime commercial commun vis-à-vis des pays tiers; concrètement, cela signifie la mise en place d'une structure extérieure commune de droits de douane. Les unions douanières n'ont pas besoin de contrôler les réexportations. Par contre, elles laissent moins de place à chaque pays membre pour protéger les activités qu'il souhaite car il lui faut alors négocier avec les autres membres le niveau des droits de douanes applicables vers l'extérieur pour ces activités.

Les unions économiques constituent une forme d'engagement des BER encore plus forte. Les unions économiques sont des unions douanières où non seulement les marchandises mais aussi les facteurs de production peuvent circuler librement. En outre, les pays qui constituent une union économique peuvent harmoniser d'autres éléments que leurs politiques économiques; ce sera par exemple le cas des systèmes financiers et fiscaux ou encore des réglementations du travail.

Quels sont les avantages pour un pays de participer à un BER? Cela dépend essentiellement des circonstances mais, en général, les avantages seront d'autant plus importants que les économies concernées seront potentiellement complémentaires. Si, par exemple, deux pays ont poursuivi une politique de substitution des importations de façon à diversifier leur base industrielle mais que leurs avantages comparatifs favorisent des activités distinctes, alors ces pays auront un intérêt certain à former un BER. Cela tient à ce que lorsque les économies sont complémentaires, il y a plus de possibilité pour que chaque économie renforce sa spécialisation en fonction de ses avantages comparatifs. Une intégration commerciale sur les produits agricoles sera par conséquent plus avantageuse si l'un des pays est spécialisé dans les cultures tropicales et l'autre dans les cultures tempérées plutôt que si les deux pays sont l'un et l'autre spécialisés dans les cultures tropicales ou les cultures tempérées.

Lorsque des pays décident de créer un BER, la réduction ou l'élimination réciproque des tarifs douaniers tend à favoriser l'augmentation, entre ces pays, des flux commerciaux des produits qu'ils échangeaient auparavant. Cet effet correspond à ce qu'on appelle une création d'échanges commerciaux et constitue l'une des conséquences positives de la formation de blocs économiques régionaux.

La multiplication des accords régionaux :

Les traités économiques régionaux sont de plus en plus prisés

Depuis les années 50, parallèlement au déroulement de négociations commerciales multilatérales, on a pu assister un peu partout dans le monde à la mise en place de BER aussi bien entre pays développés qu'entre pays en développement. A ce jour, le bloc économique régional le plus significatif est probablement celui de l'Union européenne (UE) vu qu'il a un impact considérable sur les cours mondiaux des produits agricoles et qu'il constitue le point de référence pour toutes les analyses et évaluations du contenu des autres accords.

Sur un total de 198 accords économiques régionaux notifiés à l'OMC (ou auparavant au GATT), 119 sont actuellement en vigueur. En outre, au cours des dernières années, les gouvernements des pays en développement ont clairement exprimé leur engagement pour ce type d'accords commerciaux régionaux

Quoiqu'il en soit, la dynamique politique de signature d'accords commerciaux régionaux ne fait que croître. Plusieurs facteurs contribuent à cela: des considérations purement politiques (comme dans le cas de l'Union européenne); la recherche d'économies d'échelle, de façon à ce que les pays ne craignent pas que leurs producteurs nationaux soient désavantagés face à leurs grands concurrents dans le cas où ils ne s'aligneraient pas à échelle régionale; la volonté de s'appuyer sur des accords régionaux de façon à «entériner» et à approfondir le processus multilatéral de libéralisation du Cycle d'Uruguay; ou encore la crainte de voir échouer les négociations du Cycle d'Uruguay, ce qui a pu conduire certains pays à consolider les blocs régionaux pour anticiper une éventuelle polarisation des échanges (OMC, 1998).

Encadré 3 : Les inquiétudes récentes de l'opinion publique à propos du commerce international

Les débats sur la politique commerciale portent à présent plus sur les nouvelles préoccupations que sur les polémiques traditionnelles

Au cours de ces dernières années, tandis que les approches structuralistes et de la théorie de la dépendance ont perdu du terrain - et ce en dépit de la chute des prix des matières premières et de la crise de la dette -, le débat public sur les sujets liés au commerce international s'est peu à peu ouvert aux questions sociales, éthiques et d'environnement. Ce mouvement reflète les inquiétudes croissantes de nombreux consommateurs. Celles-ci portent sur la nature plus ou moins acceptable des produits proposés sur le marché qui résulte soit des caractéristiques propres à ces marchandises, soit des rapports sociaux qui ont sous-tendu leur production. Ce mouvement est également lié au regain des considérations « éthiques », en particulier dans les pays de l'OCDE et une kyrielle d'organisations non-gouvernementales figure en première ligne des débats qui portent sur ces questions. Des organisations telles que Human Rights Watch ou le Secrétariat international d'Amnesty International sont engagées dans la promotion auprès des entreprises de codes de bonne conduite favorables aux droits de l'Homme. Certains produits agricoles d'exportation non-traditionnel, comme les fleurs, sont indiqués comme devant faire l'objet d'une attention toute particulière dans les codes de conduite et dans les accords portant sur les conditions de travail car de gros risques sanitaires sont en jeu. La campagne connue en France sous le slogan « De l'éthique sur l'étiquette » vise à améliorer les conditions de travail et les conditions de vie des travailleurs du secteur textile du monde entier.

Parmi les thèmes qui ont ainsi été mis sur le devant de la scène par l'opinion publique, on peut citer :

- La certification des produits issus de l'agriculture biologique ;
- L'étiquetage des produits contenant des organismes génétiquement modifiés;
- La santé animale et végétale et la sécurité sanitaire pour les humains;
- Les clauses sociales des accords commerciaux qui instaurent comme condition d'accès aux marchés le fait que les pays exportateurs satisfassent un minimum reconnu de lois du travail;
- La promotion auprès des entreprises qui opèrent au niveau international de codes de bonne conduite qui soient favorables aux droits de l'Homme; la promotion de circuits de «commerce équitable»

Cours 9 : La balance des paiements

La balance des paiements est un document comptable qui retrace, pour une période donnée, l'ensemble des transactions économiques et financières d'un pays avec l'extérieur. Elle enregistre les flux des biens et services qu'un pays a fournis au reste du monde et qu'il a reçus de celui-ci, ainsi que les variations des créances et des dettes de ce pays à l'égard du reste du monde. Comme la Comptabilité Nationale, la Balance des paiements présente un certain nombre de règles qui facilitent sa lecture. Véritable reflet de la situation économique et financière d'un pays à l'égard du reste du monde, la Balance des Paiements traduit un déficit ou un excédent de ce pays sur le plan des échanges extérieurs. Si en théorie, des mécanismes d'ajustement permettent d'assurer un certain rééquilibrage de la Balance des Paiements, dans la pratique, ces ajustements s'avèrent souvent insuffisants et les pouvoirs publics sont obligés d'intervenir à l'aide de politiques économiques destinées à agir sur le commerce extérieur.

A. Les règles méthodologiques

1. Les catégories d'agents

La distinction entre résidents et non-résidents permet de distinguer les agents économiques qui sont rattachés durablement à l'économie nationale, de ceux qui ne le sont pas (le reste du monde).

Les résidents peuvent être des personnes physiques ou des personnes morales. Les résidents « personnes physiques » comprennent les personnes de nationalité française qui demeurent en France et les personnes de nationalité étrangère qui y résident depuis deux ans au moins. Les résidents « personnes morales » sont constitués par des personnes morales françaises ou étrangères pour leurs établissements situés en France, les ambassades, les missions diplomatiques et les consulats français à l'étranger.

2. Nature des opérations

Toutes les opérations de nature économique ou financière effectuées entre résidents et non résidents au cours d'une période donnée, sont prises en compte par la Balance des Paiements. Il s'agit principalement des transactions courantes ainsi que des mouvements de capitaux à long terme et court terme.

A. Les transactions courantes Elles se répartissent en :

- **opérations sur marchandises** : ces dernières comprennent les opérations qui franchissent la frontière douanière française (exportations et importations) et celles qui ne la franchissent pas (exemple de ventes et d'achats à des étrangers de marchandises françaises ne quittant pas le territoire national)

- **services et revenus des facteurs** : lesquels comprennent les services liés au commerce extérieur (transports, assurances...), les services liés aux échanges de technologie (grands travaux, coopération technique, brevets et redevances...), les intérêts, dividendes et autres revenus du capital, les salaires transférés par les employeurs au nom des salariés, les voyages d'affaires ou/et touristiques.

- **transferts unilatéraux (courants)** : Ce sont des opérations unilatérales réelles ou monétaires sans contrepartie. constituent comme les services, des opérations sur invisibles, c'est à dire des opérations correspondant à des transferts non liés à un échange de marchandises. Cela comprend les transferts effectués par le secteur officiel sans contrepartie (cela ne concerne pas les entreprises). Par exemple : un versement au budget européen, les dons en nature à l'étranger, les dons des ONG, l'envoi d'argent par les immigrés dans leur pays d'origine. Pour équilibrer la balance des paiements une ligne fictive à été créée, la ligne des transferts courants.

B. Compte de capital : C'est un compte apparu récemment, il regroupe les transferts en capital non financier mais également les abandons de créances qu'ils soient partiels ou totaux. Par exemple : les logements et bâtiment, les brevets, les droits d'auteurs, et les marques.

- **Les transferts en capital** Ils comprennent les opérations qui donnent lieu au transfert de la propriété d'un actif fixe, une remise ou encore d'un réaménagement de dette. Un abandon de créance correspond à un transfert de capital à l'étranger sans contrepartie.
- Acquisition d'un actif non financier Si un résident français propriétaire de son logement est muté cela entraîne au bout de deux ans un transfert en capital, sauf s'il est militaire ou fonctionnaire.

C. Les capitaux à long terme

Les mouvements de capitaux à long terme comprennent les investissements directs, de portefeuille, les crédits commerciaux et les prêts.

Les investissements directs s'inscrivent dans le cadre du développement international des entreprises. Ils consistent à engager du capital dans un pays étranger pour disposer d'une implantation locale. Une relation d'investissement direct est établie dès lors qu'un investisseur (personne morale ou physique) résidant dans un pays détient au moins 10 % des droits de vote lors des assemblées générales dans une entreprise résidant dans un autre pays, ou à défaut, 10 % du capital social (définition donnée par le cinquième manuel de la balance des paiements du Fonds monétaire international). Lorsque ce seuil est atteint, les opérations financières entre l'investisseur et la société investie sont comptabilisées comme des investissements directs. Sont comptabilisés comme des flux d'investissements directs, à la fois les prises de participations

(quand elles dépassent le seuil des 10 %), les opérations de fusions, les bénéfices réinvestis ou encore les implantations ex nihilo. L'investissement direct peut ainsi prendre la forme du rachat d'entreprises existantes, du contrôle d'entreprises, de la création d'entreprises nouvelles ou de la création de filiales communes

Les investissements de portefeuille contrairement aux investissements directs, n'ont pas pour objet d'exercer un contrôle ou d'influer directement sur la gestion des entreprises. Ils correspondent à des opérations d'achats et de ventes de valeurs mobilières (actions et obligations) entre résidents et non résidents. Facteur essentiel de la très forte progression des mouvements de capitaux dans la décennie 80, les opérations de portefeuille constitue le principal mode de financement international, nettement avant l'endettement bancaire et les investissements directs.

Les crédits commerciaux (à moyen et long terme) constituent la contrepartie financière d'opérations sur marchandises nécessitant le recours à un financement de moyenne ou de longue durée.

Les prêts sont quant à eux, accordés à l'étranger ou obtenus de l'étranger pour une durée initiale supérieure à un an et concernent le secteur privé non bancaire, le secteur bancaire et le secteur public.

D. Les capitaux à court terme

Ils retracent les flux de créances et d'engagements égaux au plus à un an, contractés vis-à-vis de l'extérieur par le secteur privé non bancaire (crédits commerciaux finançant des opérations d'exportations et d'importations, prêts, avoirs et avances à l'étranger ou de l'étranger), le secteur bancaire et le secteur public (Trésor Public et Banque de France). Les placements et emprunts à court terme, étroitement liés à l'évolution des taux d'intérêt et des taux de change, se sont accrus du fait de la déréglementation et de la suppression progressive du contrôle des changes

3. L'enregistrement des opérations

La Balance des paiements est établie en s'appuyant sur les principes de la comptabilité en partie double. Chaque opération donne lieu à deux inscriptions, l'une au débit et l'autre, de même montant au crédit. L'expression de Balance (ou de compte) implique l'égalité du total des débits et du total des crédits.

Si les règles retenues pour la construction de la Balance des paiements sont ainsi semblables à celles de la comptabilité générale, elles sont cependant différentes sous certains aspects. Ainsi conformément à une longue tradition, les crédits s'y inscrivent dans la colonne de gauche et les

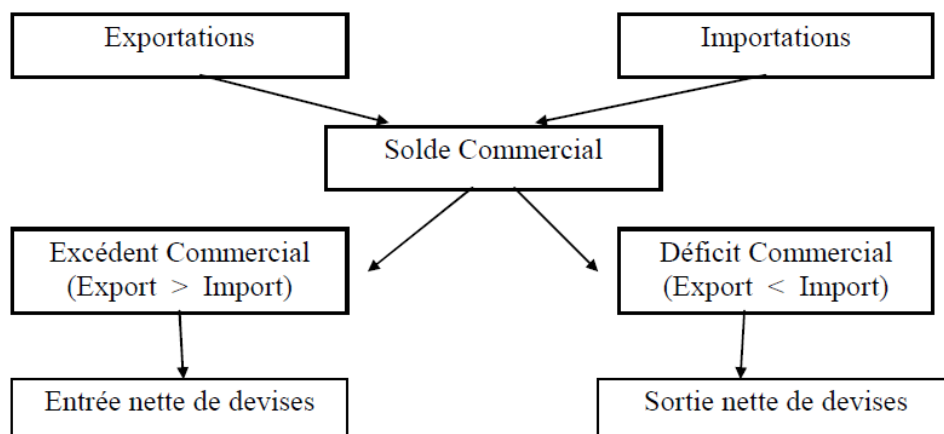
débites dans la colonne de droite. Par ailleurs, une pratique assez courante consiste à ne présenter que les soldes des différentes rubriques de la Balance des paiements pour en faciliter la comparaison au cours d'années successives. Enfin, les inscriptions au débit et au crédit ne sont pas effectuées simultanément, comme l'exigerait un véritable système de comptabilité en partie double, car les différentes rubriques sont établies à partir de sources statistiques différentes (ainsi les exportations sont recensées à partir des statistiques douanières pour la livraison et d'après les renseignements bancaires pour le règlement), ceci explique la présence d'un poste « Ajustements » ou « Erreurs et Omissions » dans la Balance des paiements.

B. Les balances partielles

Prise dans son ensemble, la Balance des Paiements constitue un tableau équilibré où le total des débits est égal au total des crédits, et où la somme algébrique des soldes est nulle. Mais il est également possible de faire apparaître différents soldes dans la Balance des Paiements en opérant un regroupement de certaines de ses rubriques. Ces dernières que l'on qualifie de balances partielles, dégagent un solde dont l'analyse est particulièrement utile sur le plan économique.

1. La Balance Commerciale

Cette balance retrace d'une part, les exportations qui apparaissent au crédit et assurent la rentrée de devises, d'autre part, les importations qui figurent au débit et entraînent la sortie de devises. La balance commerciale dégage un solde commercial. La balance commerciale permet de mesurer la compétitivité d'un pays face à ces concurrents. Un solde commercial positif témoigne par exemple d'une industrie très performante ou d'un réseau commercial particulièrement efficace. La balance commerciale fournit aussi le taux de couverture du commerce extérieur, c'est-à-dire le rapport des exportations aux importations. Ce taux indique dans quelle mesure les importations sont couvertes par les exportations (équilibre à 100%).



2. La Balance des Transactions courantes

La Balance des transactions courantes regroupe la balance commerciale (exportations et importations) et les opérations sur invisibles représentées par les services et les transferts unilatéraux. Le solde de la Balance des transactions courantes permet d'indiquer si le résultat des opérations courantes d'un pays fait apparaître un besoin de financement ou permet de dégager une capacité de financement. Ce solde constitue un bon indicateur, à moyen et long terme de l'équilibre économique du pays.

3. La Balance de Base

Elle regroupe les transactions courantes et les mouvements de capitaux à long terme. Elle reflète la situation du pays face à l'étranger en intégrant une part plus large de l'activité économique.

4. La Balance globale

Elle est obtenue en ajoutant les mouvements de capitaux à court terme non bancaires à la Balance de base. La Balance globale présente un signe positif ou négatif selon le sens dominant des entrées ou des sorties de devises et apporte de bons renseignements sur l'équilibre financier à court terme du pays.

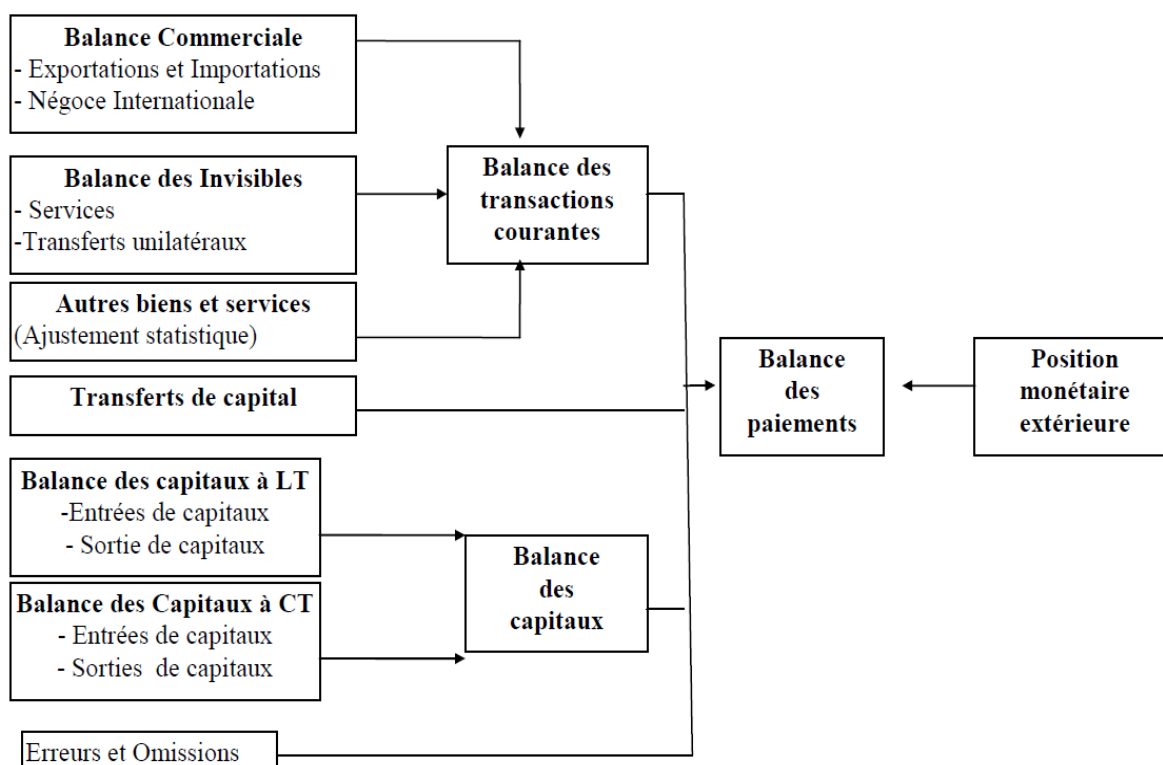
5. La Balance des règlements officiels

Cette balance, obtenue en regroupant les capitaux à court terme bancaires avec la Balance globale, correspond aux possibilités ultimes de trésorerie, celles auxquelles on doit recourir en cas de déficit de l'ensemble des autres opérations.

6. La Balance des mouvements monétaires

Les mouvements de capitaux à court terme du secteur bancaire et du secteur officiel (ou public) constituent le financement monétaire de la Balance des Paiements, on l'appelle également Position Monétaire Extérieure. Par convention, la variation de la position monétaire extérieure est de signe opposé à celui du solde de la balance des paiements. Le signe « - » correspond à une augmentation des avoirs ou une diminution des engagements (amélioration de la trésorerie en réserves de change) et le signe « + » à une diminution des avoirs ou une augmentations des engagements (détérioration de la trésorerie en réserves de change). Cette variation peut ainsi être assimilée à un compte « caisse » du bilan des relations avec l'étranger puisqu'il regroupe les moyens de financement destinés à solder la Balance des Paiements.

De cette hiérarchisation des balances partielles, la présentation officielle ne retient que les rubriques suivantes.



La construction de la balance des paiements

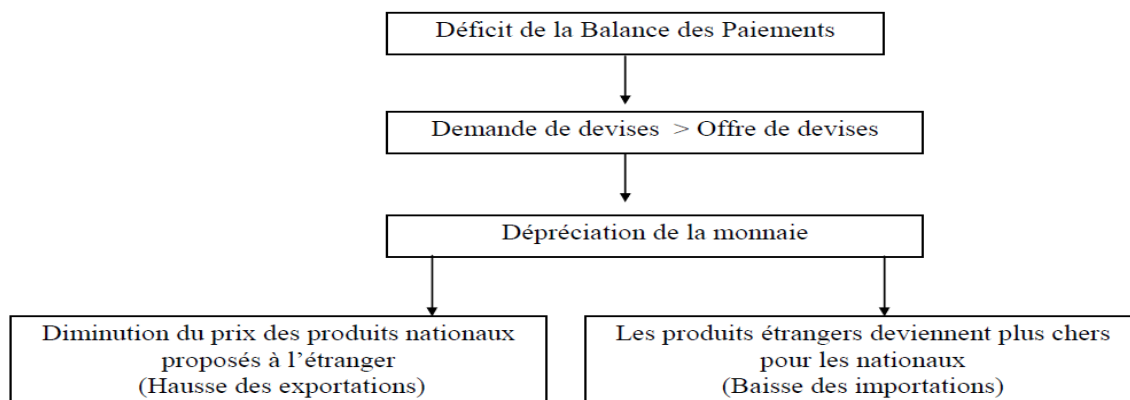
CREDIT		DEBIT
BALANCE DES TRANSACTIONS COURANTES		
Exportations de marchandises à l'étranger	Balance Commerciale	Importations de marchandises à l'étranger
Services (recettes correspondant aux revenus de capitaux investis à l'étranger, à la vente de brevets au tourisme des étrangers en France, aux grands travaux...) Transferts Unilatéraux	Balance des Invisibles	Services (dépenses comme celles liées aux versements d'intérêts pour les emprunts effectués à l'étranger, aux dividendes versés aux entreprises étrangères...) Transferts unilatéraux (dons à des gouvernements étrangers, revenus des travailleurs immigrés expédiés dans leur pays d'origine).
BALANCE DES CAPITAUX		
Entrées de capitaux à LT : - Investissements effectués en France par des Firmes étrangères - Emprunts faits sur les marchés étrangers - Opérations sur les Valeurs Mobilières faites par les étrangers	Balance des capitaux à LT	Sorties de capitaux à LT - Investissements de firmes françaises à l'étranger - Crédits commerciaux remboursables à plus d'un an
Entrées de capitaux à CT : - Emprunts à court terme du secteur privé non bancaire - Crédits à l'importation	Balance des capitaux à CT	Sorties de capitaux à CT - Crédits à l'exportation - prêts, avoirs, créances à l'étranger

C. Les mécanismes d'ajustement de la balance des paiements

De nombreuses analyses se sont efforcées de montrer que des mécanismes tendaient à favoriser, de façon automatique, un retour à l'équilibre de la Balance des Paiements lorsque celle-ci était en situation de déficit ou d'excédent. Certaines de ces analyses attribuent l'ajustement de la Balance des Paiements à des variations de prix, d'autres, d'inspiration keynésienne, à des mouvements de revenus.

1. Ajustement par les Prix

Dans un système de taux de change flottants, le cours des devises fluctue librement en fonction des offres et des demandes spontanées. Toute variation du taux de change, provoquée par un déséquilibre de la Balance des paiements tend précisément à rétablir l'équilibre qui vient d'être perturbé.



2. Ajustement par les revenus

En économie ouverte, la détermination de l'équilibre Macroéconomique conduit à intégrer dans l'analyse les exportations et les importations.

Soit l'équilibre : $PIB + IMP = C + I + EXP + DP$

Dans une approche keynésienne, toute variation des exportations va provoquer, selon le mécanisme du multiplicateur, une variation du niveau du revenu qui lui est bien supérieur, comme cela se produit dans le cas de l'investissement. Cet accroissement du niveau de revenu va à son tour, entraîner une hausse du volume des importations pour deux raisons essentielles : d'une part, en cas de hausse du revenu global, les consommateurs augmentent leurs achats de produits étrangers de la même manière qu'ils le font pour leurs achats de produits nationaux, d'autre part la hausse du niveau du revenu global entraîne un accroissement de la demande de produits qui font défaut sur le territoire national (biens de consommation intermédiaires). Ainsi, l'augmentation des importations diminue l'excédent de la balance commerciale provoqué par l'accroissement initial des exportation

Cours 10 : Le taux de change

1) Définition :

Le taux de change est le prix d'une monnaie exprimé en une autre monnaie. Le taux de change est une manifestation aux agents économiques de prix de la monnaie d'un pays exprimé par rapport à la monnaie d'un autre pays : c'est le prix qui permet d'évaluer l'évolution de la situation économique. L'opération de change peut se comprendre comme un prix établi sur le marché du change : c'est le prix exprimé sous forme de relations entre deux unités monétaires d'un titre de créance sur l'étranger exigible à vu. Ainsi, le taux de change est compris comme le prix qui permet d'une part la vente des devises entre elles. Le prix d'une monnaie étrangère dans un pays donné permet le développement aisé des échanges entre leurs populations impliquées dans le commerce international.

2) Les types du taux de change

La théorie de taux de change a recours à plusieurs définitions du cours des monnaies, on distingue principalement deux types de taux.

Le taux de change bilatéral indique le taux de change entre deux monnaies, la monnaie locale et la monnaie d'un autre pays étranger. Et le taux de change effectif « TCE » est un indicateur synthétique. Il permet de suivre l'évolution de la valeur internationale d'une monnaie, en observant simultanément un grand nombre de taux de change. Concernant Le taux de change bilatéral nous pouvons distinguer deux

a) Le taux de change nominal (TCN) : il est défini comme étant « le prix d'une unité nationale en monnaie étrangère ». On appelle le « TCN » la valeur d'une monnaie nationale ou devise par rapport à celle d'un autre pays. Il représente la quantité d'une devise étrangère que l'on peut acquérir avec une unité d'une autre monnaie.

Le « TCN » exprime la conversion des monnaies : c'est le prix d'une monnaie en une autre monnaie. Sa valeur dépend de l'offre et de la demande des devises sur le marché des changes.

Deux sortes de cotations sont possibles :

- Cotation au certain : c'est le nombre d'unités d'une monnaie étrangère (devise) pour une unité de la monnaie nationale.
- Cotation à l'incertain : c'est le nombre d'unité de monnaie nationale pour une unité de monnaie étranger.

b) Le taux de change réel « TCR » : est une notion qui permet de présenter une évolution du change corrigé de l'effet de l'écart d'inflation entre le pays domestique et l'un de ses partenaires. C'est le taux de change nominal entre deux monnaies déflatées des prix. Le TCR est défini en fonction du taux de change nominal et des niveaux de prix.

Il incorpore donc le taux nominal (TCN), l'évolution des prix domestique (P) et l'évolution des prix du pays étranger (P*).

Le taux de change réel entre deux monnaies s'écrit de la façon suivante : **$TCR = TCN \cdot P / P^*$** .

Donc Le taux de change réel est important, parce qu'il permet de voir si le taux de change nominal reflète ou pas le différentiel des prix étranger et domestique.

3) Les régimes de change

Les types de régimes de change sont déterminés par les objectifs que se fixent les banques centrales sur le marché de change

A. Le régime de change fixe.

Le régime de change fixe implique la définition d'une parité de référence entre la monnaie du pays considéré et une devise (ou un panier de devises), pour laquelle la banque centrale du pays s'engage à échanger sa monnaie. C'est-à-dire que les autorités monétaires définissent un taux de convertibilité des monnaies. Les banques centrales interviennent sur le marché des changes en achetant ou en vendant de la monnaie nationale pour maintenir le cours du change à une valeur égale ou proche de la parité initialement fixée.

Un exemple de change fixe : le système d'étalon de change-or progressivement mis en place à la suite des accords de bretton-woods (1944) et, reste en vigueur jusqu'à en 1973, autorisant une fluctuation limitée du cours des monnaies autour d'une parité. Chaque monnaie est convertible en dollars, eux-mêmes convertible en or.

Dans ce système le rôle de la banque centrale est essentiel, elle doit maintenir la valeur externe de la monnaie, à la parité fixe. A cet effet elle doit intervenir, sur le marché des changes afin d'ajuster l'offre de la monnaie au cours fixe et/ou assurer l'équilibre du marché.

B. Le régime de change flottant, glissant ou flexible

La fin du système de Bretton Woods, qui a amené à l'abandon des régimes de change fixes au début des années 70, et l'avènement des changes flexibles. Un nouveau système de changes flexibles fut mis en place qui sous-entend que les monnaies fluctuent librement sans intervention des autorités. C'est-à-dire que les autorités n'interviennent pas pour influencer le taux de change de leur monnaie. Elles laissent les forces du marché (l'offre et la demande)

déterminer le cours de change de leur monnaie. C'est le libre jeu de l'offre et de la demande qui détermine la valeur de la monnaie

D'une part, ce système de change « régimes de change flexible », est caractérisé par une politique autonome, cela veut dire que les autorités monétaires n'ont plus besoin de conserver les réserves de devises pour défendre le cours de la monnaie. On peut constater l'effet négatif de la forte volatilité et instabilités des taux.

C. Régime de change intermédiaire.

Selon Prao Yao « Les changes flottants sont loin d'avoir les vertus stabilisatrices vantées par leur défenseur ; mais d'autre part, les régimes de changes fixes sont devenus impraticables dans le contexte de la finance globalisée » ce qui a donné naissance à des régimes intermédiaires.

Les régimes intermédiaires empruntent les avantages des deux régimes (flexibles et fixes). Les régimes de change intermédiaires, sont des régimes à parité fixe mais ajustable selon Obstfeld et Rogoff (1995) et Eichengreen (1998). Ils autorisent les fluctuations du taux de change à l'intérieur d'une fourchette prédéterminée. Dans ce type de régime, les autorités interviennent directement pour vendre des devises ou indirectement pour manipuler des taux d'intérêt pour avoir un cours de change conforme aux objectifs de la politique économique.

4) Le marché de change

Comme n'importe quel marché, le marché des changes fonctionne selon la loi de l'offre et de la demande. Il s'agit sur ce marché de l'achat et /ou de la vente des devises contre la monnaie nationale. Pour faciliter les échanges sur ce marché, il faut fixer une unité de préférence que l'on appelle taux de change, et qui est considéré comme le prix auquel on obtient les monnaies étrangères ou les devise

4.1. Définition :

Le marché des changes conduit à la détermination du taux de change qui est le prix d'une monnaie en termes d'une autre monnaie. Le marché des changes est précisément le marché où les différentes monnaies sont échangées. Le marché des changes est un marché mondial où offreurs et demandeurs de devise ne se rencontrent pas physiquement mais les transactions se déroulent entre les tables de change de différentes banques par le biais d'instruments de communication et de réseaux d'information spécialisés. Les monnaies étrangères sont échangées contre la monnaie nationale sur toutes les places financières internationales.

4.2. Les différents segments du marché des changes.

Deux principaux marchés de change peuvent être distingués : le marché des changes au comptant et le marché de changes à terme.

a) Le marché au comptant (spot) : Le marché des changes est un marché de gré à gré, c'est-à-dire que les transactions ne sont pas officiellement standardisées, et il n'y a pas d'endroit précis, tel une bourse, où sont centralisées les transactions et les cotations. Les transactions se déroulent entre les tables de changes qui font partie généralement des salles de marchés des banques, lieu où s'affairent entre autres les cambistes autour de téléphones, télex et ordinateurs. C'est le marché sur lequel les devises sont échangées entre les banques, la livraison des devises s'effectue au plus tard dans les deux jours ouvrables, qui suivent le moment où la transaction a été négociée. C'est-à-dire que les deux parties se mettent d'accord sur un échange de dépôts bancaires et effectuent la transaction immédiatement. On qualifie alors le taux de change de taux de change au comptant.

b) le marché à terme (forward) : Les cours à terme sont souvent établis par rapport aux cours de change au comptant. Ils sont en règle générale différents. Une devise se négocie avec un déport si elle est moins chère à terme qu'au comptant. Le montant de monnaie nationale pour acheter cette devise à terme est alors inférieur à celui qu'il faut pour acheter cette devise au comptant. Cela signifie que les intervenants attendent une dépréciation de cette devise. À l'inverse, si une devise est plus chère à terme qu'au comptant, elle se négocie avec un report. C'est le marché dans lequel, les agents négocient aujourd'hui des transactions en devises prix et quantités, dont la livraison aura lieu plus tard, un mois deux mois, trois mois, Ce segment est par nature un marché sur lequel les intervenants peuvent se couvrir contre le risque de change, mais il est aussi le centre d'opérations d'arbitrage et d'opérations spéculatives.

4.3. Les intervenants sur le marché des changes : Le marché des changes est réservé aux institutions : banques investisseurs institutionnels et les institutions non bancaires. Ces opérateurs interviennent pour leur compte ou celui de leur clientèle. Ils peuvent négocier entre eux ou passer par l'intermédiaire des courtiers.

a) Les clients : Ils peuvent se décomposer en trois catégories : les entreprises industrielles et commerciales, les institutions financières ne participant pas directement au marché et les particuliers. Par définition, ils n'interviennent pas directement sur le marché des changes, ils le font par disparité de banques.

Les entreprises industrielles et commerciales, qui représentent la catégorie la plus importante des clients, offrent ou demandent des devises en contrepartie d'opérations commerciales

(importations ou exportations) ou financières (prêts, emprunts et investissements) avec l'étranger. Certaines de ces entreprises ont créé leur propre salle de marché afin de pouvoir intervenir directement sur le marché pour leur propre compte.

b) Les banques : Le marché des changes est un large marché entre banques. Seules les grandes banques sont admises à ce club lié par téléphone et télex. Les spécialistes de ces banques sont appelés les cambistes, parmi lesquels on distingue :

- Les cambistes teneurs de marché (market makers), dont le rôle est de coter les cours des devises directement sur le marché interbancaire pour le compte de l'institution qui les emploie ;
- Les cambistes clientèle (ou sales), qui sont des vendeurs chargés de répondre à la demande des clients entreprises. Les banques peuvent donc agir pour leur compte ou pour celui de leurs clients. Lorsqu'elles interviennent pour leur compte, elles peuvent agir soit pour couvrir leur risque de change à la suite d'opérations avec leur clientèle, soit pour résoudre des problèmes de trésorerie à court ou moyen terme, soit encore pour réaliser des gains de change en pratiquant de l'arbitrage qui consiste à acheter et à vendre des devises n'ayant pas le même prix à deux endroits différents.

c) Les courtiers ou (cambistes) : Certains utilisateurs préfèrent recourir au service de courtiers plutôt qu'à celui de leurs banques. Les courtiers sont des intermédiaires qui, contre rémunération, s'efforcent de trouver une contrepartie à la demande qui leur est faite. Leurs positions d'intermédiaires leur permettent de grouper les opérations et d'assurer l'anonymat des transactions. Ils sont principalement localisés à Londres et à New York ; il existe une vingtaine de courtiers à Paris. Le coût de leurs services dépend du montant et de la devise négociée, il est de l'ordre de 0,01 %.

d) Les banques centrales : Elles interviennent principalement pour influencer la valeur de leur monnaie soit pour des raisons de politique économique interne, soit pour respecter des parités fixées dans des engagements pris par exemple anciennement dans le cadre du SME.

4.4. Les principaux comportements sur le marché des changes.

Une entreprise ou une banque possède, à chaque instant, des avoirs et des engagements en devises. Les avoirs sont des actifs libellés en devises, possédés ou à recevoir à des dates certaines, et les dettes sont des devises à tiers à des dates certaines. La différence entre avoirs et engagements constitue la position de change de l'agent.

On distingue, en général, trois types d'opérations permettent d'agir sur la position de change : l'arbitrage, la spéculation et la couverture.

a) L'arbitrage :

L'arbitrage consiste à tirer profit et sans le moindre risque de l'existence à un instant donné d'un déséquilibre sur le marché.

Ce déséquilibre se manifeste par des écarts entre les cours de changes des différentes places financières à un moment donné. Ces écarts s'expliquent généralement par une mauvaise diffusion de l'information.

Tout opérateur qui observe cet écart va en tirer profit en achetant une devise au cours le moins cher sur une place et la vendre au cours le plus cher sur une autre place financière. La répétition de cette opération entraîne une convergence des cours vers la même valeur qui reflète l'équilibre.

Exemple :

A $t=1$: 1 EUR = 1.3684 USD à Paris

A $t=1$: 1 EUR = 1.3560 USD à Zurich

Un investisseur qui détient 100 000 USD va tirer profit de cet écart en procédant comme suit :

1 - il échange ses dollars contre des euros sur la place de Zurich : vendre ses dollars au cours le plus élevé et acheter des euros $1\text{USD} = (1/1.3560)\text{EUR}$

$100\ 000\ \text{USD} = 73\ 746\ \text{EUR}$

2- vendre les euros sur la place de Paris : acheter les dollars au cours le moins cher.

$73\ 746\ \text{EUR} = (73\ 746 * 1.3684)\ \text{USD} = 100\ 914\ \text{USD}$

Gain = $100\ 914 - 100\ 000 = 914\ \text{USD}$.

b) La spéculation :

La spéculation consiste à s'exposer volontairement au risque de change en espérant réaliser un gain. Le spéculateur anticipe l'évolution future des cours pour une échéance donnée et prend immédiatement une position de change en conséquence. Cette position sera liquidée à l'échéance et conduire ainsi soit un gain soit une perte.

Exemple :

T=1 : 1 EUR = 1.3541 USD

T=2 : 1 EUR = 1.3744 USD

Celui qui achète 100 000 euros à la date $t=1$ va enregistrer un gain de 2030 à $t=2$.

c)La couverture :

Les opérations de couverture ont pour but de neutraliser l'impact de fluctuation du cours de change relatif à une opération effectuée à l'étranger et engendre un encaissement ou un décaissement.

La couverture traditionnelle fait la date de couverture, l'agent connaît avec certitude la contrepartie dans sa monnaie nationale des flux futurs en devise. La couverture correspond à une forte aversion au risque et entraîne généralement l'abandon d'opportunités de gain en cas de fluctuation favorable des cours de change.

Références bibliographiques :

Ouvrages :

- AUBIN Ch. et NOBEL Ph., Économie internationale, faits, théories et politiques, Éditions du Seuil, mars 2000.
- BIBEAU J-P., Introduction à l'économie internationale, 4ème édition, Gaëtan Morin, Paris, 2000.
- BUSSEAU Annick, Stratégies et techniques du commerce international, Ed : Masson, Issy des Moulineaux, 1994.
- BOFFY. A, Commerce international, négociation, importation, exportation, Ed Hachette livre, Paris, 2009.
- BOURGUINAT H., TEILETCHEB J. et DUPUY M., Finance internationale, Dalloz, 2007.
- De BOISSIEU C, Les mutations de l'économie mondiale, Ed Economica, Paris, 2000
- DE MELO J. et GREETHER J-M., Commerce international ; Théories et applications, Éditions De Boeck Université, Paris, Bruxelles, 1997.
- DUROUSSET. M, La mondialisation de l'économie, Ed Ellipses, Paris, 2005.
- EITEMAN i D, STONEHIL A, Gestion et Finance Internationale , 10eme édition, Pearson Éducation, France, 2004.
- FIGLIUZZI. A, Économie international : faits-théories-débats contemporains, Ed Ellipses, Paris, 2006.
- GUENDOOUZI. B, Les relations économiques internationales , Ed el maarifa, Alger, 1998.

- GUILLOCHON Bernard, PELTRAUT F., Économie internationale, 9ème édition, DUNOD, Paris, 2020.
- GUILLOCHON B. et KAWECKI A., Économie internationale, Commerce et macroéconomie, 4ème édition, DUNOD, Paris, 2016.
- HANAUT A., El Mouhoub M., Économie internationale, Edition Vuibert, Paris, 2002.
- KRUGMAN Paul R. et OBSTFELD M., Économie internationale, Éditions De Boeck Université, 11^e édition, France, 2018.
- LEGRAND. GH, HARTINI. H, Commerce international , 3ème édition, Ed : Dunod, Paris, 2010
- LAURENT D, RUIMY, Taux d'intérêt et marchés financiers, Paris : L'Harmattan, 2013.
- MISHKIN F S, Monnaie, banque et marchés financiers, Pearson Éducation France, 2010.
- MUCCHIELLI J-L. et MAYER Th., Économie internationale, 2ème édition, DALLOZ, Paris, 2010.
- RAINELLI, La nouvelle théorie du commerce international, La découverte, Paris ,2005.
- SANDRETTO R., Le commerce international, Edition Armand Colin, Paris, 1993.
- SILEM Ahmed et ALBERTINI J-M., Lexique d'Économie, 11ème édition, Dalloz, 2010.

Articles :

- ABDELMALKI. L et SADNI-JALLAB. M, « La mondialisation et commerce international » in revue la documentation française n° 341.
- ABDELMALKI. L et TROTIGNON. J, « Échanges commerciaux nord-sud et croissance économique », revue région et développement n°14-2001.