

## L'ampleur: mondialisation des échanges

*5.1 Les échanges et le système monétaire; 5.2 Théories du commerce international; 5.3 Les échanges mondiaux.*

Dans une économie mondiale, aucune nation n'est autarcique. Elles sont toutes impliqués, à diverse mesure, dans des processus d'échanges de biens et de services. Le but de cet exercice est à la fois d'acquérir ce qu'elles manquent ou encore de produire plus efficacement dans certains secteurs. Il va de soit que la mondialisation de l'économie est concomitante à une mondialisation des échanges. Ces échanges ont une logique qui s'explique en bonne partie par la structure économique et industrielle des nations concernées, mais aussi par d'autres facteurs tels les liens politiques, les taux de change et les avantages économiques réciproques que les nations tirent des échanges. Ils démontrent l'ampleur des processus de mondialisation.

Le but des théories du commerce international est d'offrir des facteurs explicatifs des échanges.

Sur ce dernier point, les théories du commerce international, sujet principal de ce chapitre, visent une représentation de la mondialisation des échanges en fonction d'un ensemble de facteurs expliquant la nature, le volume et les partenaires impliqués dans les échanges. Ce qui est étonnant de constater est que les théories du commerce international ont fait très peu l'objet de l'attention de l'économie spatiale, même si les principes moteurs de ces théories sont souvent les caractéristiques géographiques mêmes de l'espace. Il sera donc question dans ce chapitre de combler cette lacune en traitant en premier lieu des échanges et du système monétaire pour ensuite aborder les principales théories du commerce international. Nous démontrons en dernier lieu l'ampleur des échanges mondiaux en identifiant les régions commerciales.

## Les échanges et le système monétaire

Les processus de mondialisation reposent sur une interdépendance spatiale accrue entre les éléments du système-monde. Par interdépendance, nous entendons des relations où s'échangent entre régions des capitaux, matières premières, biens et services. Elle vise donc à combler des carences qu'ont les nations dans certains secteurs.

**A** *Le commerce international repose sur un ensemble de principes relatifs à la notion d'échange. L'état est souvent intervenu sur les échanges, mais dans le contexte actuel, ils sont davantage issus des interdépendances créées ainsi que de la capacité de consommer.*

**B** *Il importe pour que les échanges aient lieu d'avoir une convertibilité des devises, domaine sur lequel intervient le système monétaire international. Il est particulièrement concerné par la façon dont la valeur des monnaies est établie.*

### A

#### La notion d'échange

Le commerce international implique des échanges entre les nations. Alors que le commerce est la « transmission d'une possession moyennant une contrepartie », les échanges portent davantage sur les modalités de cette transmission issue du commerce. Pour qu'un échange se réalise, en supposant une demande entre une origine et une destination, plusieurs conditions doivent être réunies.

- Il faut qu'un bien soit disponible pour être échangé et qu'il y ait une demande pour ce bien. En d'autres termes, il doit exister un surplus à un endroit et une carence à un autre. Cette condition est importante puisqu'un échange ne peut survenir si tous les biens trouvent preneur dans l'économie locale et qu'aucun excédant n'est disponible pour les exportations.
- Il doit exister des infrastructures de transport permettant à un bien de se rendre de son origine à sa destination. Dans ces conditions, la distance joue souvent un rôle important dans les échanges, de même que la capacité des infrastructures à acheminer et transborder des biens.
- Il faut qu'il soit légalement possible de faire une transaction. Ceci implique la reconnaissance d'une devise pour l'échange et de législations qui définissent l'environnement transactionnel. Dans le contexte d'une

<sup>1</sup> Vigarié, A., 1993 *Échanges et transports internationaux depuis 1945*, Paris, Sirey

économie mondiale, l'environnement transactionnel est très complexe mais favorisant beaucoup plus le commerce qu'autrefois.

#### La nature des échanges

Les échanges peuvent s'exprimer de différentes façons, notamment en ce qui a trait à leur valeur et leur volume. Il est possible d'utiliser ces mesures conjointement pour déterminer la valeur relative des échanges.

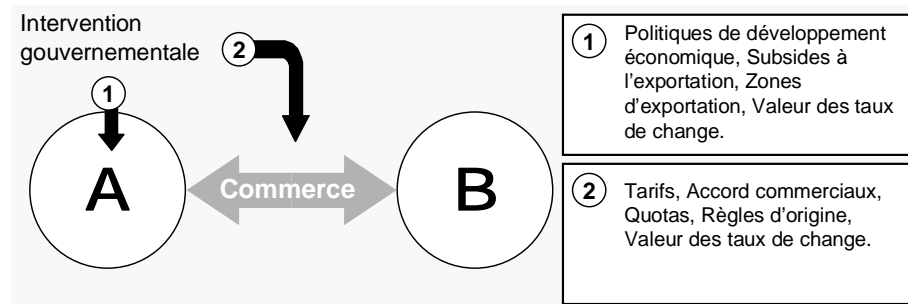
1. Valeur. Les échanges internationaux sont généralement comptabilisés avec une monnaie commerciale dominante qui est presque toujours le dollar étasunien. De plus, il arrive souvent que les échanges entre deux nations soient réglés avec une devise autre que celles respectivement en vigueur. C'est pour cette raison que plusieurs nations ont des réserves de devises étrangères dans lesquelles les transactionnaires peuvent puiser pour régler leurs comptes.
2. Volume. Le poids des échanges est une variable très significative lorsqu'il s'agit de matières premières comme les minéraux ou le pétrole. L'unité de référence est souvent la tonne. Pour des biens de consommation, surtout de valeur élevée, il devient inutile de spécifier leur poids, car il a très peu de signification comparativement à la valeur de l'échange. Avec l'avènement des conteneurs, il convient d'utiliser l'Équivalent Vingt Pieds (EVP ou TEU) pour illustrer le volume des échanges. Les statistiques portuaires comptabilisent souvent cette variable en spécifiant si le conteneur est vide ou plein.

#### Les interventions sur les échanges

De tous temps, les gouvernements sont intervenus sur les échanges, soit pour les favoriser, soit pour les restreindre. La nature et le niveau d'intervention était relatif aux politiques commerciales et surtout à la perception qu'avaient les économies nationales face aux échanges. Nous avons vu que sous le mercantilisme, les échanges faisaient l'objet d'un contrôle important dans le but d'assurer la richesse des métropoles au détriment de leurs colonies. Les tendances récentes démontrent les efforts consentis par les gouvernements pour favoriser les échanges, mais il arrive dans plusieurs cas que le commerce reste une aire pour promouvoir des politiques nationales.

Les gouvernements interviennent fréquemment sur les échanges.

Figure 6.1  
Intervention gouvernementale sur le commerce international



Cette figure illustre deux types d'intervention gouvernementale pour le commerce international entre deux nations (A et B). Il peut y avoir intervention au niveau de la structure industrielle interne. Il s'agit de politiques de développement industriel où le gouvernement peut favoriser la spécialisation et/ou le développement de nouveaux secteurs économiques par des subsides à l'exportation. Ces développements auront de toute évidence des incidences sur les échanges. Il peut aussi y avoir intervention sur les échanges eux-mêmes qui entre dans la catégorie des barrières tarifaires et non tarifaires. Il s'agit de stratégies commerciales comme la tarification et les accords commerciaux (libre-échange), de même que l'appréciation ou la dépréciation de la monnaie.

#### La loi Helms-Burton: interventions politiques sur le commerce international

Les relations économiques entre les États-Unis et Cuba sont au plus bas depuis la révolution cubaine de 1959 où les intérêts de nombreuses firmes et individus américains et cubains, pour plus d'un milliard de dollars, furent nationalisés. En réponse, ces derniers imposent un embargo sur le commerce international cubain dès 1960. La position de Cuba est vulnérable face à cet embargo puisque la canne à sucre est sa principale denrée d'exportation, situation d'autant plus encouragée par les grandes corporations agro-alimentaires américaines possédant plusieurs plantations. C'est alors que Cuba se tourne vers le bloc soviétique pour s'assurer des débouchés pour ses exportations de canne à sucre, avec un prix privilégié, et pour ses approvisionnements en matières premières stratégiques comme le pétrole.

Sur le plan politique, l'invasion de la baie des cochons en 1961 et la crise des missiles cubains de 1962, ont créé une situation très tendue. De plus, entre 1965 et 1973, près de 260,000 cubains, hostiles au régime de Castro se sont réfugiés aux États-Unis, augmentant les pressions contre Cuba au sein même des États-Unis. Face à une levée temporaire des restrictions d'émigrations 125,000 réfugiés viendront s'ajouter en 1980. À partir de 1977, les relations entre Cuba et les États-Unis sont en voie de se normaliser, mais le problème des compensations sur les biens américains nationalisés demeure non résolu. Elles atteignent en 1996 plus de 6 milliards de dollars.

Avec la chute du bloc soviétique en 1990, Cuba s'est retrouvé dans une position instable, devant vendre sa canne à sucre et acheter son pétrole au prix du marché international. De plus, la Russie a cessé de verser des subsides équivalents à 5 à 6 milliards de dollars annuellement. Le besoin de devises étrangères pour participer au commerce international force Cuba à faire certaines réformes économiques et permettre l'accès aux investisseurs étrangers, notamment canadiens, mexicains et européens.

C'est dans ce contexte qu'intervient la loi Helms-Burton. Voyant que certains intérêts américains nationalisés par Cuba sont vendus à des firmes étrangères, le gouvernement met de l'avant une loi ayant pour objectif de les pénaliser et en même temps faire pression sur le gouvernement cubain. Les dispositions de la loi stipulent, entre autres, que tout étranger impliqué dans l'utilisation de propriétés américaines expropriées par Cuba se verra refusé l'accès aux États-Unis. Aussi, la loi permet aux anciens propriétaires américains de poursuivre aux États-Unis le nouveau propriétaire étranger. Cette deuxième disposition a suscité des protestations, surtout de la part des gouvernements canadiens et européens puisqu'elle confère aux États-Unis des droits légaux sur des activités commerciales extérieures à son territoire national.

Ce projet de loi a entraîné plusieurs complications. Une entreprise minière canadienne, Sherritt, et une entreprise mexicaine en télécommunications, Grupo Domos, se sont fait signifier que leurs activités à Cuba contrevenaient à la loi. Au mois de mai 1996 compte tenu des pressions internationales, mais aussi pour faire face aux élections d'automne 1996, le Président Clinton dut temporairement suspendre par un moratoire l'application de la loi pour une période de six mois. Le gouvernement européen a adopté une contre-mesure protégeant leur firmes de poursuites en octobre 1996. En janvier 1997, le moratoire est de nouveau allongé pour une période de six mois. Durant la même période le ministre des affaires étrangères du Canada rendait une visite officielle à Cuba, histoire de souligner la réprobation canadienne face à la loi Helms-Burton. En mars 1997, l'important magasin à rayon Wal-Mart se trouve malgré lui pris dans un litige commercial entre le Canada et les États-Unis au sujet de la vente au Canada de vêtements fabriqués à Cuba. Les États-Unis menacent Wal-Mart, dont le siège social est sur leur territoire national, de poursuites si cette dernière continue à acheter des biens cubains. Pour sa part le gouvernement canadien menace d'imposer des amendes si Wal-Mart se retire de la vente de produits cubains afin de respecter les dispositions de la loi Helms-Burton.

Les échanges sont souvent relatifs à la proximité géographique, mais le pouvoir d'achat a une bonne capacité explicative.

#### Pouvoir d'achat et interdépendances

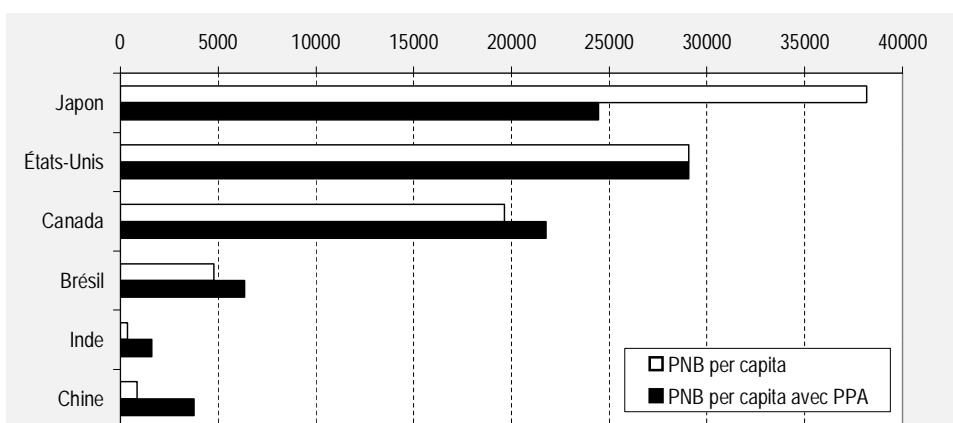
Les échanges entre les nations ont principalement lieu lorsque ces dernières ont une proximité géographique. Cependant, la taille du marché est un important facteur explicatif des interdépendances. L'état-nation, malgré sa perte d'importance, reste la principale unité d'analyse du commerce international. En effet, la taille d'un marché national est souvent relative au volume des échanges que ce dernier entretient avec d'autres nations. Il importe cependant de considérer que ce sont avant tout des corporations qui participent aux échanges et que l'état-nation se borne à n'être qu'une simple unité statistique. Ils interviennent tout de même sur le commerce par le biais de ses politiques commerciales et monétaires. Dans une situation d'interdépendance, se crée des interactions entre les éléments de l'espace économique mondial dont le pouvoir d'achat est une composante explicative.

#### Pouvoir d'achat et parité

Le pouvoir d'achat représente la quantité de capital disponible par les individus, les corporations et les gouvernements et les institutions d'un pays. Il n'inclut donc pas les infrastructures qui sont du capital fixe.

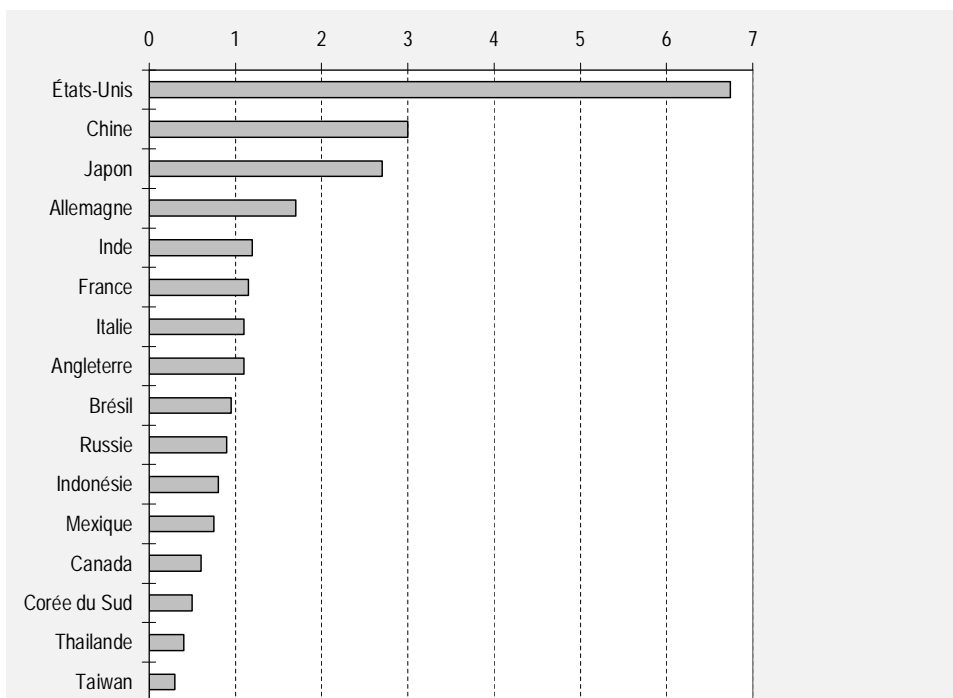
Même si une nation a un revenu per capita élevé, ceci ne représente pas nécessairement la quantité de biens et services qu'elle peut effectivement acheter et ce pour diverses raisons. Par exemple, durant les périodes de récession, le pouvoir d'achat baisse significativement parce que les individus, corporations et gouvernements consacrent leurs revenus à d'autres fins que la consommation tels le règlement des dettes et l'épargne. En comparant le coût de la vie (nourriture, logement, énergie, etc.) à travers plusieurs nations, la parité du pouvoir d'achat (PPA) est obtenue. En effet, 1 dollar américain n'a pas la même capacité d'acheter des biens et services que l'on soit dans un pays développé ou dans un pays en voie de développement. Les différences sont parfois minimes entre nations, mais elles sont dans plusieurs cas très importantes. La parité du pouvoir d'achat modifie donc l'image économique d'une nation de façon favorable ou défavorable et est un outil comparatif pertinent.

Figure 6.1  
PNB per capita  
avec parité du  
pouvoir d'achat,  
1997



Ce graphe fait ressortir l'influence que peut avoir le coût de la vie sur le pouvoir d'achat. Dans les pays développés, le coût de la vie élevé fait en sorte de baisser la valeur comparative du PNB per capita. Par exemple le PNB per capita du Japon baisse de façon très significative lorsque la parité du pouvoir d'achat est prise en considération, ce qui représente une baisse de 36%. Il faut alors un salaire de plus de 30 000 \$ pour avoir un niveau de vie équivalent à 20 000 \$ aux États-Unis. Par contre, des pays en voie de développement comme le Brésil (+33%), l'Inde (+332%) et la Chine (+338%), par leur coûts de la vie plus faible, connaissent une croissance de leur PNB per capita avec parité du pouvoir d'achat.

Figure 6.1  
Pouvoir d'achat (en  
milliards de milliards  
\$US), 1994



Force est de constater l'importance des États-Unis qui sont de loin le plus important marché au monde avec près de 7 000 milliards de dollars de pouvoir d'achat. Le Japon est aussi un vaste marché, ce qui explique les pressions du gouvernement des États-Unis pour ouvrir le marché japonais aux produits étasuniens. Les autres grands marchés représentent principalement des

Source: The  
Economist.

nations économiquement avancées (Allemagne, France, Italie, Angleterre, etc.). Plusieurs pays en voie de développement occupent une position importante comme marché, simplement à cause de leur poids démographique. Notons la Chine, l'Inde, le Brésil, l'Indonésie et le Mexique. La croissance du revenu de ces nations laisse entrevoir des perspectives très importantes de croissance de la consommation. Il est estimé que la Chine pourrait être le principal marché au monde vers le début du XXI<sup>e</sup> siècle, mais des réajustements récents semblent porter cette date encore plus loin dans le futur. Les fondements de ces rajustements tiennent compte du taux d'inflation élevé au sein de la Chine au cours des dernières années, ainsi qu'une augmentation de la valeur de sa devise face à des une balance des paiements fortement excédentaire.

Il faut cependant être prudent dans l'interprétation de la parité du pouvoir d'achat, notamment dans le commerce international. Dans ce contexte, il faut considérer les taux de changes réels dans l'estimation de la taille du marché et non la parité puisque les biens échangés ont une valeur assignée par les coûts de production de leur pays d'origine et non par le coût de la vie dans leur pays de destination.

## B

### Le système monétaire international

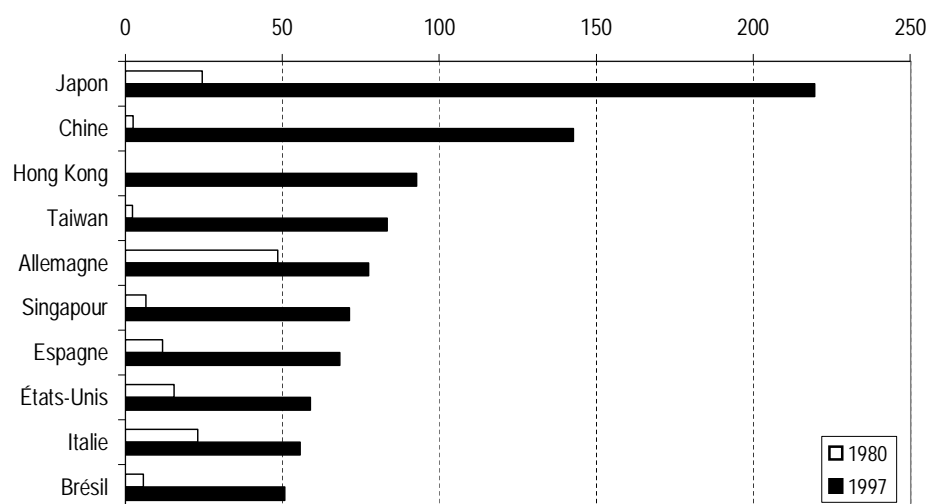
Les mouvements de capitaux se sont considérablement accrus au cours des vingt dernières années notamment par l'interdépendance accrue des marchés financiers et la croissance du commerce international. En effet, tout échange de matières premières, de biens ou de services est accompagné d'un échange monétaire. Le système monétaire international représente l'ensemble des mécanismes fixant la valeur relative des monnaies, de même que des protocoles d'échange de devises entre les nations.

#### Notions et fonctions

La monnaie est l'une des expressions de la souveraineté des nations. Dans le contexte de nations indépendantes les unes des autres, la diversité des monnaies ne pose pas de problèmes réels. Cependant, les échanges soulignent la nécessité de convertir les devises. Il importe donc d'établir un système monétaire qui rend compatibles les différentes devises pour supporter le commerce international qui autrement ne pourrait avoir lieu. Pour le comptabiliser, la balance des paiements qui est la différence entre la somme des échanges venant des l'extérieur (importations) et ceux venant de l'intérieur (exportations) sert de mesure. Pour régler les transactions commerciales, les banques centrales maintiennent des réserves de capitaux qui peuvent atteindre plusieurs dizaines de milliards de dollars.

Un système monétaire rend compatible les différentes devises.

Réserves officielles de devises étrangères (en milliards de dollars américains).

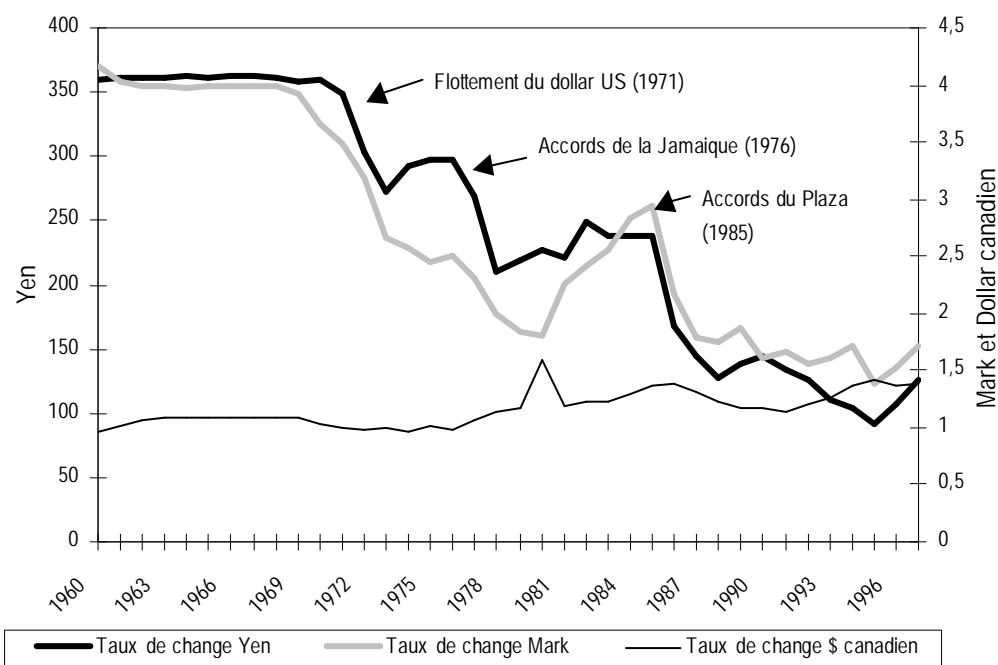


Source: Banque Mondiale.

Le Japon est sans contredit la nation ayant les plus importantes réserves monétaires avec plus de 220 milliards de dollars en 1997. Le monde chinois (Chine, Hong Kong et Taiwan) ont aussi des réserves monétaires considérables. L'accumulation de ces réserves est principalement le résultat d'une balance des paiements positive. La balance commerciale négative des États-Unis empiète sur ses réserves monétaires. Les autres économies avancées ont des réserves proportionnelles à leur niveau de participation au commerce international.

Le système monétaire international, comme support au commerce entre les nations, se doit de suivre un ensemble de règles qui définissent les liquidités et les réserves de devises, la façon dont les monnaies sont convertibles et les mécanismes de réajustement de la valeur des monnaies. Sur le point de la convertibilité, le taux de change exprime le niveau d'ouverture d'une nation au commerce extérieur. Ils peuvent être fixes, c'est-à-dire assujettis à un étalon (or, autre devise ou groupe de devises) ou flottants, c'est-à-dire laissés aux fluctuations du marché.

Évolution du dollar américain relativement au mark allemand, au yen japonais et au dollar canadien, 1960-1997.



Depuis 1971 le dollar américain est libre de flotter vis-à-vis les autres monnaies et s'est alors déprécié. Les conséquences de la chute du dollar sur l'économie des États-Unis sont moins importantes qu'il peut en paraître, surtout face à l'évaluation du yen. D'une part, le commerce international ne compte que pour 8% du PIB des États-Unis et que donc les fluctuations de sa devise n'auront pas les mêmes conséquences qu'elles pourraient avoir pour une nation beaucoup plus dépendante sur le commerce extérieur comme l'Allemagne. D'une autre, le Canada et le Mexique comptent pour 30% du commerce des États-Unis et leur devises restent stables relativement au dollar américain. La crise mexicaine de 1995 a même augmenté la valeur du dollar américain relativement au pesos mexicain. L'émergence de l'ALENA ne peut qu'accroître ces relations et la stabilité des trois devises nord-américaines. L'Allemagne et le Japon, ayant des devises fortes, comptent pour 20% des relations commerciales américaines et l'appréciation constante de ces devises a favorisé les exportations plus que les importations. Dans la foulée de problèmes économiques en Allemagne et au Japon, la valeur du dollar Américain s'est appréciée à partir de 1995.

#### Fixation des taux de change entre les monnaies

La stabilité des monnaies est très importante dans le commerce international et plusieurs tentatives ont eu lieu pour assurer leur stabilité.

Au cours de l'histoire différentes tentatives ont eu lieu pour assurer la stabilité de la valeur des devises dans le commerce international. L'étalon-or est le principal garant de cet objectif, et ce depuis la fin du XIXe siècle. Chaque monnaie avec donc une valeur équivalente en or, qui était alors échangé pour régler les relations commerciales. De toute évidence, il est assez complexe d'échanger de l'or entre les nations, ce qui limitait grandement le commerce international d'autant plus que certaines nations ayant potentiellement plusieurs ressources et produits à échanger, ne pouvait le faire faute de réserves d'or suffisantes. Les deux grandes guerres et la crise des années 1930 compromettent beaucoup la stabilité des monnaies avec des dévaluations et des évaluations. Il faudra attendre la conférence de Bretton Woods pour qu'une devise, le dollar américain devienne l'étalon du commerce international.

### La conférence de Bretton Woods

Bretton Woods est une petite localité du New Hampshire où se sont réunis en 1944 les représentants de 44 nations pour établir les politiques économiques mondiales d'après-guerre. Les deux principaux objectifs de la conférence reposaient sur la mise en place d'un système de change pour assurer la convertibilité des monnaies et la création d'une organisation internationale visant à gérer la fluctuation des devises. Deux points de vue s'opposaient sur la manière d'y parvenir, soit celui des britanniques représentés par John Maynard Keynes et des américains par Harry Dexter White. Compte tenu du contexte de guerre qui prévalait à l'époque et que la Grande Bretagne dépendait des États-Unis pour l'armement, le point de vue de ces derniers prévaut. La conférence confirme donc la puissance économique et monétaire des États-Unis face aux pays européens ruinés par la Deuxième Guerre mondiale.

Il découle plusieurs conséquences des accords de Bretton Woods, la principale étant que le dollar américain et l'or sont les deux modes de paiement internationaux sur lesquels se fixent les autres monnaies. Le dollar vaut alors 35 dollars l'once et il est la seule devise à se définir par rapport à l'or d'autant plus que les États-Unis contrôlaient en 1944 80% des réserves d'or au monde. Dans ces conditions, chaque dollar américain peut être échangé en or sur demande. Ceci permet aux États-Unis de créer (d'imprimer) de la monnaie et d'acheter à l'étranger. Ils se servent de cet avantage pour financer la guerre de Corée et la guerre du Viêt-nam.

Les taux de change restent relativement fixes jusqu'en 1967. Avec une part de plus en plus croissante de dollars américains détenus à l'étranger, dénomés les eurodollars, les États-Unis n'ont pas assez de réserves d'or pour soutenir le dollar. Cependant, le dollar américain cessera d'être convertible en or à partir de 1971 et devient donc flottant et fixé par le marché. Il perd considérablement de sa valeur relativement aux autres monnaies comme le Mark allemand et le Yen japonais. En 1973, le prix de l'or flotte librement et le dollar cesse d'être fixe dans les taux de changes avec les autres monnaies. Une autre conséquence de Bretton Woods est la création de la Banque Internationale de Reconstruction et de Développement (BIRD) qui deviendra plus tard la Banque Mondiale et du Fonds Monétaire International.

Il existe une série de critères qui permettent de fixer la valeur d'une monnaie relativement aux autres. Notons :

- **Compétitivité commerciale.** Il s'agit de l'un des critères les plus solides puisqu'il se base sur la balance commerciale qui elle même est relative à la productivité d'une économie nationale. Lorsque des biens sont échangés, l'entreprise qui vend reçoit en contrepartie des devises étrangères qu'elle échange généralement contre sa monnaie nationale. Si ce processus survient à grande échelle, alors la valeur de la monnaie nationale s'accroîtra par le jeu de l'offre et de la demande. Une part importante de l'appréciation du yen japonais est attribuable à des excédents commerciaux chroniques.
- **Parité des pouvoirs d'achat.** En principe, la valeur de l'ensemble des biens devrait être similaire partout. Si cette valeur est différente, alors le

pays ayant une valeur plus élevée importera des biens de pays où ils coûtent moins cher. Ceci aura tendance à baisser la monnaie du pays acheteur jusqu'au point où les prix sont similaires. De toute évidence, le fonctionnement de ce principe ajustant la valeur des monnaies est loin d'être parfait puisque qu'il existe des tarifs et des coûts de transport entre les nations qui préviennent nombre de ces transactions. Dans ces conditions, les taux de change ont principalement tendance à s'ajuster en fonction des différences entre les taux d'inflation.

- Spéculation. Sur le marché monétaire mondial, le phénomène de spéculation en est un notable et qui peut avoir une influence sur la valeur des monnaies. Une stratégie souvent employée est de vendre une monnaie au cours actuel en s'engageant à la racheter ultérieurement. Si entre-temps la valeur de cette monnaie s'est appréciée le spéculateur aura fait un bénéfice.
- Politiques nationales. Il existe peu de monnaies dont la valeur est arbitrairement évaluée par leurs nations émettrices. Jusqu'en 1993, le yuan chinois avait une valeur déterminée par le gouvernement central. Le principal outil d'intervention étatique dans la fixation de la valeur de leurs devises demeure les taux d'intérêt. Si un état augmente la valeur de ses taux d'intérêts, alors des capitaux étrangers seront attirés par des retours plus importants sur les investissements. En conséquence, la valeur de la monnaie nationale s'appréciera. Il arrive parfois que les investisseurs perdent confiance dans les gouvernements et retirent massivement leurs capitaux. Le résultat est une dépréciation rapide de la valeur d'une monnaie. On reconnaît ici la crise asiatique de 1997 et russe de 1998.

Malgré les principaux facteurs permettant aux monnaies de réajuster leurs valeurs respectives, il arrive fréquemment que les monnaies soient sur ou sous-évaluées. A cet effet, l'indice « Big Mac » offre une manière originale d'évaluer les valeurs comparatives des monnaies puisque que la chaîne McDonald's est localisée dans de nombreux pays et que la recette du Big Mac est partout la même. Cependant, cet indice peut avoir certaines variations artificielles reliées aux barrières tarifaires, les taxes, les coûts fonciers et les marges de profit. Il demeure malgré tout une mesure aussi valable que plusieurs autres.

## 5.2

### Théories du commerce international

Depuis Adam Smith, le commerce international a fait l'objet de plusieurs tentatives de représentation formelle. Le but des théories du commerce international est de tenter de répondre à trois questions principales concernant les échanges entre nations et de la façon dont il est possible de les synthétiser:

Quels sont les produits (biens et services) sujet à l'importation et à l'exportation?

Quel est le volume des échanges?

Qui sont les partenaires commerciaux impliqués?

En relation avec ces questions, deux grandes approches peuvent se distinguer: celle où une politique de « laissez faire » est en application, et celle où les gouvernements interviennent pour restreindre ou favoriser le commerce. Dans la littérature économique et commerciale<sup>2</sup>, il existe cinq grands groupes théoriques du commerce international qui feront l'objet de cette section:

- A *Le mercantilisme et néomercantilisme représentent en quelque sorte des notions classiques du commerce international où les états se doivent d'intervenir pour fixer la nature et l'étendue des échanges.*
- B *Les avantages absolus et avantages comparatifs avancent un postulat inverse à celui du mercantilisme / néomercantilisme. Le libre-échange et la spécialisation de la production entraînent alors une augmentation de la productivité*
- C *La taille des nations et proportion des facteurs apportent des considérations géographiques dans l'explication des échanges et des spécialisations dans la production et des échanges.*
- D *Le cycle de vie des produits considère davantage des points d'ordre technologique, de salaires et de maîtrise technique dans les changements de spécialisation de la production et des échanges.*
- E *La similarité des nations et la dépendance sont principalement concernées par les déséquilibres du commerce international, notamment entre les économies avancées et les pays en voie de développement.*

## A

### Mercantilisme et néomercantilisme

Ces approches sont en quelque sorte des antithèses de l'idée libre-échangiste, dans le sens que le commerce international se trouve restreint et contraint par diverses mesures douanières. Le terme antithèse est très relatif puisque le mercantilisme fut l'une des premières stratégies commerciales appliquées au commerce international. Comme il a été vu dans la section sur le mercantilisme, ce système d'échange commercial se base sur l'importance que les exportations dépassent les importations. Les gouvernements restreignent certains types de commerce pour favoriser leur balance commerciale et ainsi favoriser le développement de leur secteur industriel.

<sup>2</sup> Voir par exemple E. Nyahoho et P-P Proulx (1997) *Le commerce international*, Sainte-Foy: Presses de l'Université du Québec, pour un aperçu beaucoup plus détaillé.

Le néomercantilisme tente d'équilibrer les balances commerciales.

Plus récemment, le néomercantilisme est l'approche utilisée pour atteindre une balance commerciale positive pour répondre à des objectifs sociaux (plein emploi), économiques (réduire le déficit, développer l'industrie) ou politiques (contrôle commercial). Les tarifs élevés entre plusieurs nations au début du XXe siècle (surtout dans les années 1930) illustrent ces objectifs. Les stratégies de substitution des importations qu'ont pratiqué plusieurs pays en voie de développement s'inscrivent aussi dans une stratégie néomercantiliste.

Le néomercantilisme est aussi une réponse que peuvent avoir les nations face aux processus de mondialisation, surtout si une restructuration importante du secteur industriel est en cause. Les gouvernements reçoivent souvent des pressions de certains groupes pour restreindre les importations étrangères et ainsi protéger et promouvoir plusieurs secteurs de leur économie. Il en résulte parfois des incohérences dans les politiques gouvernementales en matière de commerce international. Force est de constater l'échec du postulat néomercantiliste devant les processus de mondialisation et de spécialisation de la production. Les difficultés issues de la réunion de l'Organisation Mondiale du Commerce à Seattle en 1999 laissent cependant planer plusieurs doutes.

## B

### Avantages absolus et comparatifs

Après le mercantilisme, les théories des avantages absolus et comparatifs sont les plus anciennes théories du commerce international. La spécialisation de la production et le libre-échange sont leurs principes moteur. Ces attributs peuvent se considérer d'un point de vue absolu et comparatif.

#### Les avantages absolus

La théorie des avantages absolus se base sur le fait qu'une nation peut produire des biens plus efficacement que d'autres, donc l'efficacité globale peut être accrue avec le commerce. Selon le raisonnement d'Adam Smith, le premier à développer ce principe au XVIIIe siècle, chaque nation se spécialiserait dans la production des produits pour lesquels elle aurait un avantage absolu, libérant ainsi de la main d'œuvre qui peut se concentrer dans de nouvelles productions. Avec cette spécialisation, les nations accroissent leur efficacité pour trois raisons:

1. Qualification. La main d'œuvre devient de plus en plus qualifiée dans les secteurs de spécialisation. Qui se spécialise dans un domaine, devient plus efficace pour produire dans son domaine de spécialisation.
2. Formation. Il n'y a pas de ré affectation de la main d'œuvre dans de nouveaux secteurs, seulement dans des secteurs connexes. Moins de pertes dans la formation de la main d'œuvre surviennent, puisque cette dernière possède déjà des qualifications.
3. Productivité. A la longue, de meilleures méthodes de production vont se développer dans les secteurs spécialisés. La spécialisation entraîne donc

Par leur caractéristiques mêmes, plusieurs nations possèdent des avantages absolus que leur permettent de produire plus efficacement dans certains domaines.

une amélioration de la productivité puisque qu'elle garantie une maîtrise technique sur tous les aspects de la production.

Mise en situation sur la théorie des avantages absolus

Pour démontrer ce raisonnement, prenons le cas de deux nations, les Philippines et les États-Unis (note: cette situation est purement hypothétique, mais a une certaine cohérence avec la réalité). Chacune a une capacité inhérente à produire des biens qui diffère. Sans le commerce, une nation se doit de produire la plus grande variété de biens possible, même si elle le fait de façon inefficace. En effet, elle doit fournir à sa population les biens nécessaires à l'économie nationale. Il en résulte une utilisation inefficace des ressources. Considérons la situation suivante:

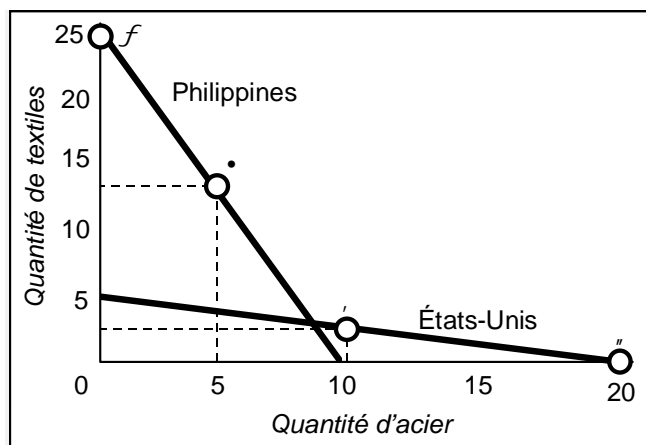
Tableau 6.1  
Mise en situation de la théorie des avantages absolus

Philippines	États Unis
(1) 100 unités de ressources disponibles.	(1) 100 unités de ressources disponibles.
(2) 10 unités pour produire une tonne d'acier.	(2) 5 unités pour produire une tonne d'acier.
(3) 4 unités pour produire une tonne de textiles.	(3) 20 unités pour produire une tonne de textiles.
(4) Utilise la moitié des ressources par produit lorsque qu'il n'y a pas de commerce.	(4) Utilise la moitié des ressources par produit lorsque qu'il n'y a pas de commerce.

Tableau 6.1  
Application des avantages absolus

Production	Textiles	Acier
<i>Sans commerce</i>		
• Philippines	12.5	5
, États Unis	2.5	10
Total	15	15
<i>Avec commerce</i>		
f Philippines	25	0
„ États Unis	0	20
Total	25	20

Figure 6.1  
Application des avantages absolus



Sans relations commerciales, les États-Unis et les Philippines doivent consacrer la moitié de leurs ressources dans la production d'acier, et l'autre dans la production de textiles (• et , ). Un total de 30 tonnes de biens est produit, même si les États-Unis ont peu de performances dans le secteur des textiles et les Philippines pour l'acier. Avec relations commerciales, il apparaît clairement que les États-Unis vont concentrer leur production dans l'acier „ tandis que les Philippines se concentrent dans la production de textiles  $f$ . En effet, dans le contexte d'une économie mondiale, une nation a avantage à produire dans les secteurs où elle est productive. Un total de 45 tonnes de biens est produit, ce qui représente une productivité accrue de 50% et selon les principes de marché, il devrait y avoir une baisse des prix de l'acier et des textiles.

Selon le principe des avantages absolus, le commerce international permet à chacune des nations de se concentrer dans les secteurs les plus efficaces. Il en résulte une augmentation de la production simplement par une productivité accrue issue d'une utilisation plus rationnelle des ressources et une baisse des prix des biens et services.

#### Les avantages comparatifs

Cette théorie adresse un problème particulier relatif à la spécialisation, à savoir lorsqu'une nation peut produire tous les produits (ou la plupart) avec un avantage absolu sur l'ensemble (ou la plupart) des autres nations. Elle fut initialement développée par l'économiste David Ricardo au XIXe siècle dans son étude des effets du commerce sur la production. Par exemple, les États-Unis peuvent produire dans l'ensemble des secteurs industriels (ou agricoles) d'une manière plus productive qu'un très grand nombre de nations. Or, ceci n'est pas le cas, et les États-Unis (et l'ensemble des pays développés) importent plusieurs produits qu'ils pourraient autrement produire par eux-mêmes.

Selon les avantages comparatifs, une nation se concentre dans ses secteurs les plus productifs.

La logique des avantages comparatifs se base sur le fait qu'une nation a avantage de concentrer ses ressources vers la production de produits qu'elle peut produire le plus efficacement, même si elle produit efficacement dans d'autres secteurs. Ceci se base sur une productivité comparative, dont l'application augmentera la production totale. En d'autres termes, selon les avantages comparatifs, une nation qui n'a pas d'avantages absolus, peut tout de même participer au commerce international en se concentrant dans la production où les gains de productivité globaux sont les plus importants.

#### Mise en situation sur la théorie des avantages comparatifs

Nous reprenons ici le même exemple que celui des avantages absolus. Dans ce cas-ci, les États-Unis sont en mesure de produire plus efficacement à la fois dans le secteur de l'acier et des textiles, mais ils ont un avantage comparatif dans la production de l'acier.

Tableau 6.1  
Mise en situation  
sur la théorie des  
avantages  
comparatifs

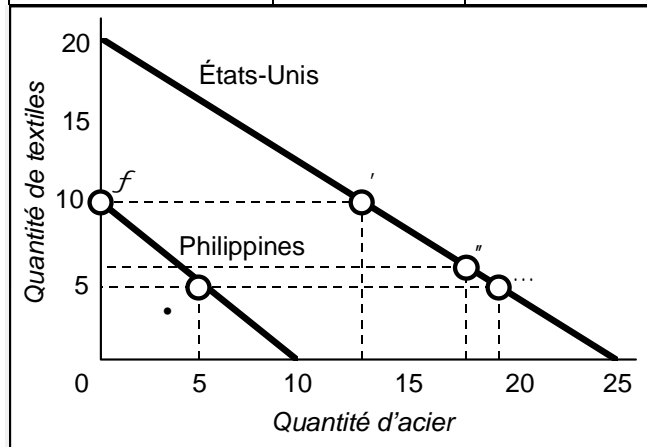
Philippines	États-Unis
(1) 100 unités de ressources disponibles.	(1) 100 unités de ressources disponibles.
(2) 10 unités pour produire une tonne d'acier.	(2) 4 unités pour produire une tonne d'acier.
	(3) 5 unités pour produire une tonne de

(3) 10 unités pour produire une tonne de textiles. (4) Utilise la moitié des ressources par produit lorsque qu'il n'y a pas de commerce.	textiles. (4) Utilise la moitié des ressources par produit lorsque qu'il n'y a pas de commerce.
---	--

Tableau 6.1  
Application des avantages comparatifs

Production	Textiles	Acier
<i>Sans commerce</i>		
(1) Philippines	5	5
(2) États-Unis	10	12.5
Total	15	17.5
<i>Avec commerce (croissance de la production de textiles)</i>		
(3) Philippines	10	0
(4) États-Unis	6	17.5
Total	16	17.5
<i>Avec commerce (croissance de la production d'acier)</i>		
(3) Philippines	10	0
(5) États-Unis	5	18.75
Total	15	18.75

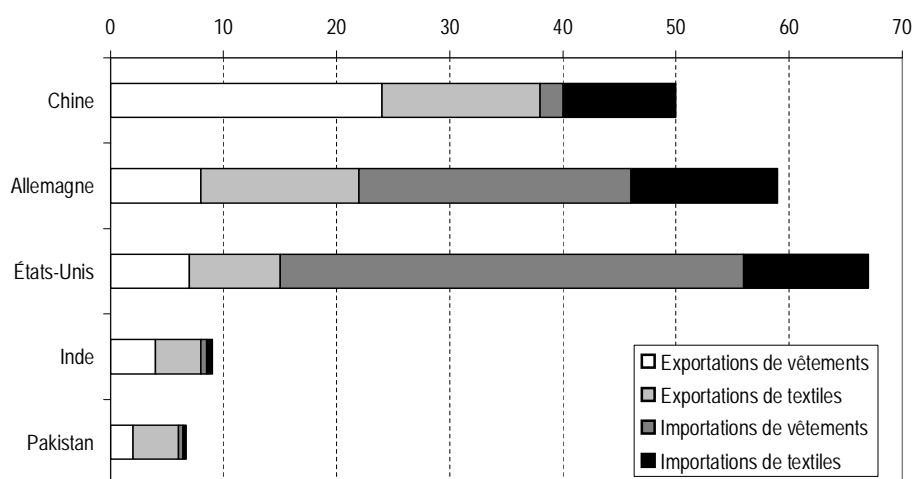
Figure 6.1  
Application des avantages comparatifs



Sans relation commerciale, les Philippines produisent 5 tonnes d'acier et 5 tonnes de textiles tandis que les États-Unis produisent 12.5 tonnes d'acier et 10 tonnes de textiles. En tout, 32.5 tonnes sont produites. En permettant le commerce international les Philippines n'ont pas d'autres choix que de se concentrer dans la production de textiles  $f$  parce qu'il s'agit de la production où elle est la moins désavantagée relativement aux États-Unis (6 de différence pour l'acier versus 5 pour les textiles). Ces derniers se retrouvent devant deux alternatives, soit de produire davantage de textiles ou davantage d'acier. Les États-Unis doivent cependant faire en sorte que la production d'acier soit au minimum de 17.5 tonnes en y consacrant au moins 70 unités parce que les Philippines n'en produisent plus  $f$ . De plus, un minimum de 5 tonnes de textiles doit être produit en utilisant 25 unités de ressources puisque qu'il manque cette quantité pour atteindre le niveau de production initial (15 tonnes). Il reste donc 5 unités de disponibles que les États-Unis peuvent consacrer pour la production de textiles ou d'acier. Si les États-Unis consacrent ces 5 unités à la production de textiles  $g$ , une tonne supplémentaire est produite. Par contre cette même unité pourrait produire 1.25 tonnes d'acier supplémentaire .... Cette

situation présente donc l'alternative la plus productive dans un contexte de commerce international entre les États-Unis et les Philippines.

Figure 6.1  
Commerce de vêtements et de textiles, 1995 (en milliards de \$US)



Source: OMC.

La figure ci-dessus illustre que le commerce international de vêtements et de textiles cadre assez bien dans le principe des avantages absolus et comparatifs. Compte tenu que ce secteur demande généralement peu de scolarité de la main d'œuvre et l'utilisation de machinerie et de techniques simples, les pays à bas salaires sont des exportateurs nets tandis que les pays à haut salaires sont des importateurs nets. La spécialisation n'est cependant pas absolue puisque des pays comme les États-Unis et l'Allemagne exportent d'importantes quantités de vêtements et matières textiles. Le protectionnisme est l'une des causes principales de cet état de fait. Ce qui est nouveau est que protectionnisme est l'apanage de plusieurs pays en voie de développement tels la Chine et l'Inde qui ont des règles très strictes à ce sujet. Plusieurs craignent, à l'image de ce qui s'est passé lors de la révolution industrielle, que la performance des industries textiles des économies avancées ne contraignent ce secteur dans les pays en voie de développement.

## C

### Taille des nations et proportion de facteurs

Les théories des avantages absolus et relatifs, concernés par les différences de coûts de la main d'œuvre, ne traitent pas des différences de la spécialisation entre nations, c'est-à-dire que le volume et le type des échanges ne sont pas établis. En effet, les caractéristiques géographiques d'une nation déterminent sa dotation en avantages absolus et comparatifs, élément de départ des deux théories préalablement abordées. Sur ce point, la théorie de la taille des nations et de la proportion des facteurs apportent des éléments significatifs à savoir la nature des avantages qu'une nation possède et de quelle façon elle peut les utiliser.

#### La taille des nations

Cette théorie stipule que le volume et la nature des échanges sont relatifs au poids économique d'une nation, c'est-à-dire l'importance de ses ressources, son marché et ses capacités de production.

- La variété des ressources. Les nations ayant de vastes espaces sont plus aptes d'avoir des ressources naturelles diversifiées, et ont donc tendance à

être davantage autosuffisantes. Par exemple, la plupart des grandes nations comme le Brésil, l'Inde, les États-Unis, la Chine et la Russie ont un degré d'autosuffisance plus élevé que la Belgique, l'Islande ou l'Uruguay.

- Les coûts de transport. Ils affectent différemment les nations selon leur taille, mais aussi selon leur localisation géographique. Sur ce point, les nations les plus vastes ont des coûts de transport plus élevés. Cet attribut est tout de même compensé par la variété des ressources. Les nations localisées le long des principaux axes d'échange auront une participation accrue au commerce international, comme l'indique les cas de la Belgique et de Singapour. Certaines nations connaissent des coûts de transport qui prennent une part très importante de leur commerce international. Par exemple, la Belgique qui est un lieu très accessible à l'espace européen et au commerce international, a des coûts de transport très faibles (environ 2%), tandis que l'Australie, un continent relativement isolé et ayant un faible marché intérieur doit considérer des coûts de transport (à l'importation et à l'exportation) qui approchent les 35%.
- Les économies d'échelle. Les nations ayant de vastes territoires et une économie développée incluant un grand marché sont davantage en mesure de supporter des structures industrielles complexes. Il en résulte une tendance vers l'établissement de structures permettant de grandes économies d'échelle et l'utilisation de technologies de pointe. La concurrence sur le marché interne favorise un haut niveau de productivité qui sera favorable pour concurrencer au niveau international.

#### La proportion des facteurs

La proportion de certains facteurs dont la main d'œuvre, le capital et l'espace expliquent la nature des échanges.

Cette théorie stipule que les proportions entre la main d'œuvre et l'espace et entre la main d'œuvre et le capital expliquent la différence des coûts de production entre les nations. Elle se nomme aussi la théorie de Heckscher-Ohlin, du nom des économistes responsables de ses premiers développements. Si la main d'œuvre est abondante relativement à l'espace et au capital disponible, les coûts de main d'œuvre seront faibles et les coûts des terrains et du capital seront élevés. Par contre, si la main d'œuvre est faible, ses coûts seront plus élevés en relation aux terrains et au capital. Ces différences de proportion expliquent la structure industrielle adoptée. Voyons plus en détail ces relations.

- Relations main d'œuvre / espace. Les nations ayant une concentration de main d'œuvre élevée relativement à l'espace disponible ont tendance à utiliser des systèmes de production industrielle très denses. A l'inverse, des types de production extensifs en espace sont établis. Aussi, les systèmes de production agricoles cadrent bien dans cette perspective.
- Relations main d'œuvre / capital. Lorsque la main d'œuvre est abondante en relation au capital, la production industrielle a tendance à être effectuée dans les secteurs requérant peu d'investissements, mais ayant

des activités intensives en main d'œuvre. À l'inverse, un haut niveau de mécanisation des structures industrielles avec d'importants investissements sont préconisés.

Tableau 6.1  
La proportion des facteurs de main d'œuvre, d'espace et de capital

Relation main d'œuvre / capital	Relation main d'œuvre / espace	
	Faible	Élevé
Faible	Extensif en main d'œuvre Extensif en capital	Intensif en main d'œuvre Extensif en capital
Élevé	Extensif en main d'œuvre Intensif en capital	Intensif en main d'œuvre Intensif en capital

Tableau 6.1  
Proportion de facteurs pour quelques nations

Nation	Main d'œuvre / espace <sup>1</sup>	Main d'œuvre / capital <sup>2</sup>
États-Unis	27.8	22,130
Canada	2.8	19,320
Japon	336.8	19,390
Hong Kong	5636	18,520
Chine	127.3	2,946
Philippines	226.3	2,440

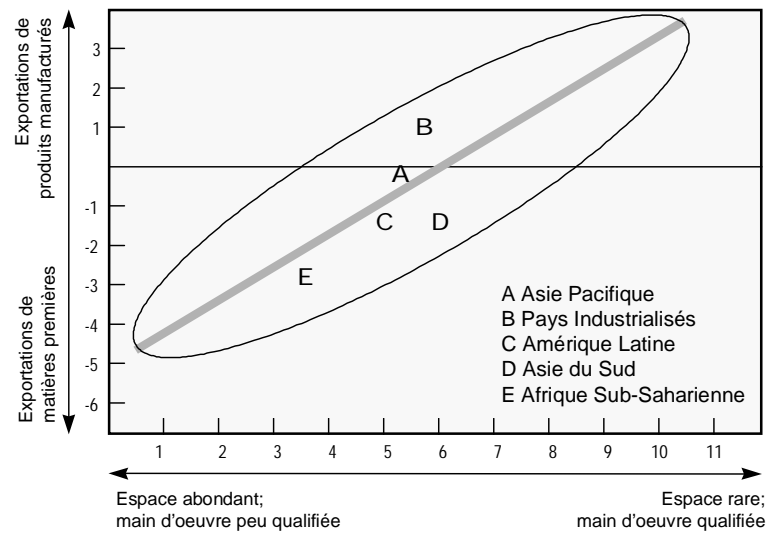
1 Densité de population

2 PIB per capita

Source: L'État du Monde 1995.

Le tableau ci-dessus illustre quelques différences entre des nations où peu de main d'œuvre est disponible relativement à la quantité de capital. Donc la proportion des facteurs main d'œuvre / capital est faible. Il en résulte une forte mécanisation des systèmes de production (États-Unis, Canada). Pour les nations ayant des relations main d'œuvre / espace et main d'œuvre / capital élevés, la tendance est dans des secteurs industriels denses et mécanisés, mais ayant un haut taux de main d'œuvre qualifiée dans des activités connexes comme les services et la finance (Hong Kong, Japon). Dans le contexte où les relations main d'œuvre / espace sont élevés et où les relations main d'œuvre / capital sont faibles, une tendance vers des activités industrielles denses et intensives en main d'œuvre se démarque (Chine, Philippines).

Figure 6.1  
Proportion de  
facteurs selon  
diverses régions



Source: World Bank  
(1995) *World  
Development Report  
1995*, p. 59.

Il existe une relation entre la proportion des facteurs espace / qualification de la main d'œuvre et la nature des exportations. Dans un contexte où l'espace est abondant et la main d'œuvre peu qualifiée, les exportations seront davantage centrées sur les matières premières. Les pays Africains sont particulièrement caractérisés par cette situation. A l'opposé, les pays industrialisés exportent davantage de produits manufacturés, ce qui est relié à leur main d'œuvre qualifiée et à leurs fortes densités d'occupation du territoire. Il faut tout de même apporter certaines nuances à cette observation. Par exemple, l'Asie du Sud se démarque quelque peu de la tendance puisque la main d'œuvre y est généralement sous qualifiée, mais la densité d'occupation y est très élevée. Il en résulte un très faible niveau de productivité.

A l'intérieur d'une nation, surtout celles de grande taille, il peut y avoir une variation assez grande dans la proportion des facteurs. Par exemple, la Côte Est et Ouest américaine ont des relations main d'œuvre / espace assez élevés, tandis que cette relation devient très faible pour l'Amérique continentale. Il en va de même pour de vastes nations comme la Russie et la Chine.

#### Les contradictions du commerce international issu de la spécialisation<sup>3</sup>

Les théories du commerce international abordées jusqu'à maintenant reposent sur une spécialisation de la production afin d'augmenter la productivité par le commerce. Elles présentent plusieurs lacunes qu'il est important de mentionner:

**Le plein emploi.** Les théories des avantages absolus et comparatifs assument que les ressources sont pleinement utilisées. Lorsqu'une nation a des ressources non utilisées (particulièrement la main d'œuvre) elle peut restreindre le commerce (importations) pour utiliser ces ressources même si elles ne sont pas efficacement utilisées. Une bonne partie de l'ingérence de l'état dans le secteur industriel a ces perspectives en considération.

<sup>3</sup> Adapté de J.D. Daniels and L.H. Radebaugh (1994) *International Business: Environment and Operations*, Reading, Mass: Addison Wesley.

**Objectif de l'efficacité économique.** Certaines nations, pour assurer une autonomie relative et réduire leur vulnérabilité aux variations sectorielles des prix (ex: prix de l'acier, prix du blé, prix du coton, etc.), poursuivent des politiques industrielles qui ne reposent pas entièrement sur l'efficacité économique (spécialisation), mais sur la diversité industrielle. En effet, une nation qui dépend sur un nombre limité de produits pour le commerce international est très vulnérable aux fluctuations du prix de ce produit de même qu'aux fluctuations de sa devise.

**Division des gains.** Si les nations impliqués dans le commerce international reçoivent leur part des gains de productivité, la spécialisation est rentable. Il appert que souvent les gains de productivité ne bénéficient qu'à un nombre limité de nations, ou simplement qu'à une multinationale. Dans ces conditions, il se peut que certaines nations limitent le commerce international parce qu'elles en profitent pas assez.

**Simplicité du modèle.** Les théories des avantages absolus et des avantages comparatifs traitent de relations commerciales entre deux nations et pour deux produits. La diversité des acteurs impliqués et la multiplicité des produits sujets aux échanges internationaux rendent les représentations passablement plus complexes. Il devient alors plus difficile de démontrer les avantages du commerce international

**Coûts de transport.** Même si la spécialisation peut réduire la quantité de ressources nécessaires pour produire des biens, des ressources doivent aussi être disponibles pour déplacer ces produits au niveau international. Dans le contexte où les coûts de transports créés sont plus élevés que la productivité issue de la spécialisation, cette dernière devient non justifiable. Jusqu'à récemment, cette variable était très significative dans les restrictions au commerce international, mais la baisse des coûts de transport a amélioré les conditions dans plusieurs cas.

**Mobilité.** La supposition que les ressources (dont la main d'œuvre) peuvent se déplacer sur le marché domestique et non sur le marché international est dans plusieurs cas erronée.

**Services.** Les théories des avantages absolus et des avantages comparatifs traitent de commodités et non de services. Cependant, une proportion croissante du commerce international a lieu dans le secteur des services. Ces derniers sont beaucoup moins tangibles et difficiles à exprimer dans les relations commerciales.

## D

### Le cycle de vie des produits

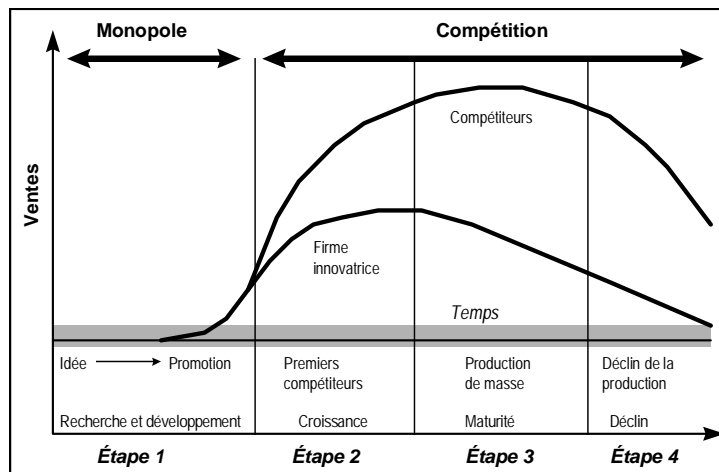
Tout produit et système de production a une durée de vie après laquelle il devient obsolète ou non productif. Cette théorie repose sur le postulat que la localisation internationale de la production, et donc le commerce international, dépend de l'étape dans laquelle le cycle de vie d'un produit se trouve. Ce cycle comprend quatre grandes étapes:

1. **Introduction.** L'innovation est l'une des principales sources des forces de concurrence. Elle est relative à la nouveauté des produits eux-mêmes et/ou à de nouvelles méthodes de production et de distribution. A cette étape, les forces productives sont généralement localisés dans les pays

sources d'innovations (pays industrialisés) et le marché est strictement limité. Généralement, il s'agit de la mise en marché d'un produit par une seule firme.

2. **Croissance.** A cette étape, les ventes d'un produit augmentent rapidement et de nouveaux concurrents entrent sur le marché. Le produit commence à être exporté sur d'autres marchés et la production commence à se faire à plusieurs endroits.
3. **Maturité.** A cette étape la concurrence se fait davantage sur le prix plutôt que sur l'innovation. La technologie du produit commence à être banalisée et standardisée, donc une partie importante de la production se localise dans les pays ayant de faibles salaires afin de réduire les coûts de production.
4. **Déclin.** A cette étape, la production se fait principalement dans les pays en voie de développement et les nations d'où était issue l'innovation deviennent des importateurs. Le produit est largement diffusé et les coûts minimaux sont recherchés par les firmes en concurrence internationale.

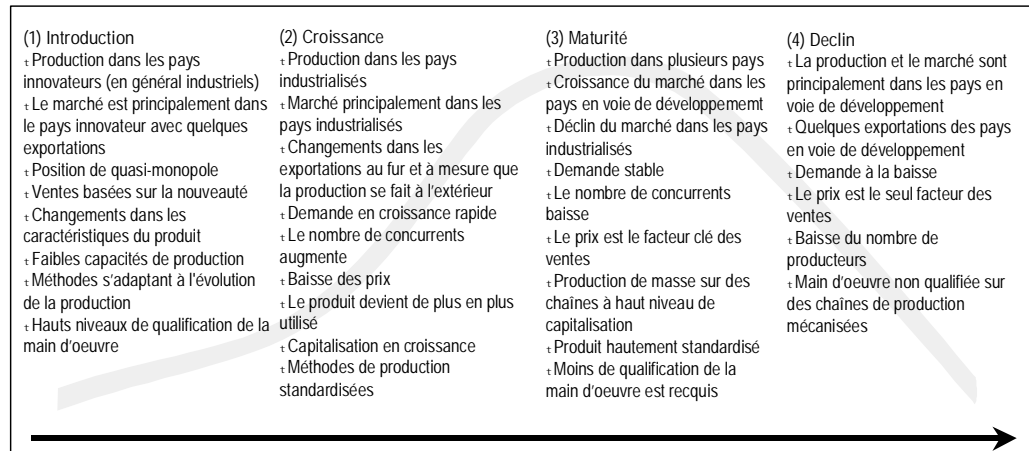
Figure 6.1  
Le cycle de vie du produit et ses étapes



Cette figure illustre une séquence d'événements fort communs dans le cycle de vie d'un produit. Le lancement commercial d'un produit (étape 1) est précédé d'une phase de recherche et de développement qui vise à concrétiser une idée commerciale. L'entreprise initiatrice bénéficie généralement d'une situation de monopole notamment parce qu'aucune autre entreprise n'a encore copié le produit et sa technologie de production et/ou que le produit est protégé par un brevet (ce qui arrive souvent pour les produits pharmaceutiques). La phase de croissance (étape 2) est caractérisée par une croissance rapide des ventes, notamment par l'arrivée de nouveaux concurrents et par une baisse graduelle du prix de vente. Ce n'est cependant qu'à l'étape 3 que les coûts de production prennent une réelle importance dans le succès commercial d'un produit. Ceci implique l'utilisation plus poussée de la standardisation de la production ce qui peut éventuellement mener à une production de masse. Au moment où l'ensemble des marchés ont été atteints et que la compétition devient féroce (que ce soit des autres entreprises et d'autres produits), les coûts baissent davantage (étape 4). Éventuellement, le produit sera retiré du marché, ce qui marque la fin de son cycle de vie.

**Figure 6.1**  
Le cycle de vie du produit et la division internationale de la production

Source: adapté de Daniels and Radebaugh (1994).



Il est important de noter que le cycle de vie des produits explique bien la distribution internationale de la production des biens de consommation, des matériaux synthétiques et des produits électroniques. Par contre, dans plusieurs types de produits, la distribution internationale de la production n'a pas lieu pour diverses raisons: (a) certains produits ont un cycle de vie très court; (b) les produits de luxe où le prix a peu d'importance; (c) les produits où les coûts de transport sont trop élevés (boissons); et (d) les produits ayant un très haut niveau de spécialisation où la main d'œuvre est difficilement remplaçable (ex: aéronautique, pharmaceutique).

#### Dimension géographique

Il existe une relation entre le moment du cycle de vie d'un produit et la localisation des activités de production y étant relié.

La dimension géographique du cycle de vie d'un produit est reliée à deux effets qui tendent à disperser la production des centres initiaux. Premièrement, lorsque la production devient plus standardisée, les besoins de main d'œuvre qualifiée vont en décroissant. Il est alors possible d'utiliser des bassins de main d'œuvre meilleur marché. L'importance va vers une réduction des coûts de production en utilisant de grandes unités de production, donc économies d'échelle, et une main d'œuvre bon marché. Deuxièmement, les économies d'agglomération deviennent moins importantes dans les phases ultérieures du cycle de vie d'un produit, puisque le système de production se sépare des lieux d'innovation et que le marché prend une dimension internationale.

Les pays industrialisés comme les États-Unis et le Japon sont des lieux où se déroulent souvent la première étape du cycle de vie d'un produit. La croissance de plusieurs Nouvelles Économies Industrialisées (Corée du Sud, Hong Kong, Taiwan) peut partiellement être associée à la diffusion par les multinationales d'opérations ayant atteint la seconde et la troisième étape du cycle du produit. À l'intérieur d'une même nation le cycle de vie du produit peut aussi être considéré. Il a été observé une redistribution des activités industrielles à partir de la ceinture manufacturière vers les états à moindre salaire du Sud et de la Californie.

## E

## Similarité des nations et dépendance

Une importante dimension des théories du commerce international tente d'expliquer la prépondérance de certaines relations commerciales, de même qu'à des types d'échanges qui apparaissent inéquitables ou du moins très contraignants. Sur ces points, la similarité des nations et la dépendance apportent des éléments explicatifs.

### Similarité des nations

La théorie de la similarité des nations se base sur le fait que la plupart du commerce mondial a lieu entre les nations présentant des caractéristiques de marché similaires, notamment les pays industrialisés. Par exemple, le Canada et les États-Unis ont une économie similaire en plusieurs points et le volume de leurs échanges est le plus important au monde. Une observation de même ordre peut être faite au sein des pays européens. Ceci est d'autant plus favorisé par l'importance croissante des avantages acquis dans la technologie de production industrielle au lieu des avantages absolus liés aux matières premières et aux produits agricoles. Il convient alors de constater que les échanges commerciaux les plus intenses ont lieu entre des systèmes économiques similaires mais respectivement variés et spécialisés.

### Dépendance

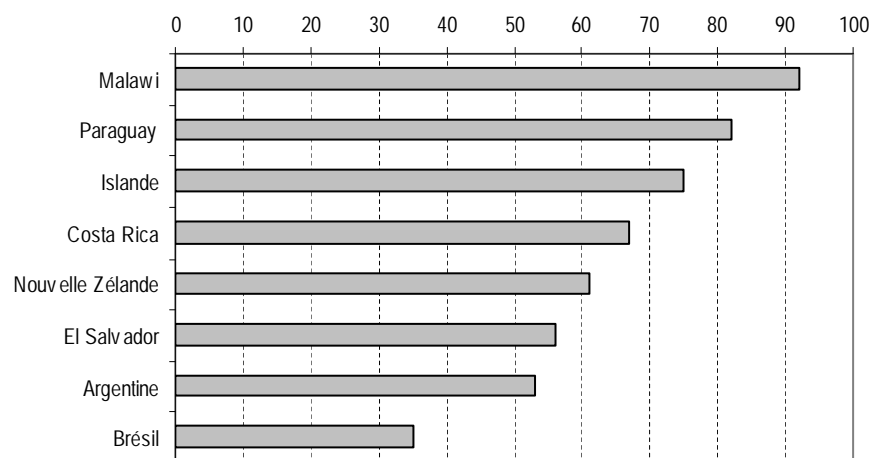
La théorie de la dépendance dans les échanges est mieux comprise si l'on considère les concepts d'indépendance et d'interdépendance.

- **Indépendance économique.** Il existe pas d'exemple d'indépendance économique absolue où une nation n'a aucun besoin d'importer des biens, services ou technologies. Dans la plupart des nations, les politiques gouvernementales visent à avoir certains avantages de l'indépendance, sans à avoir à payer trop cher ce prix en termes de coûts, de disponibilité et de diversité des biens. Ceci se fait en établissant des liens commerciaux qui sont peu vulnérables au contrôle externe de l'offre et de la demande, par exemple, des produits tropicaux pour les pays nordiques. En d'autres mots, l'indépendance vise à réduire les effets des fluctuations du marché international sur une économie nationale.
- **Interdépendance économique.** Elle représente le développement de relations commerciales sur la base de besoins mutuels qui favorisent une spécialisation dans plusieurs secteurs industriels. Une fois les interdépendances établies, il en résulte de fortes pressions pour assurer la stabilité économique et politique des partenaires commerciaux. Un changement dans la situation économique d'un partenaire risque d'avoir une influence sur les autres. Plus deux nations sont interdépendantes, davantage seront les pressions pour établir des intégrations économiques. Les bases d'associations économiques comme l'ALENA reposent sur le principe d'interdépendance des économies américaine et canadienne.

Des systèmes économiques similaires, surtout lorsqu'ils sont avancés, auront tendance à avoir des échanges commerciaux intenses.

Malgré les politiques d'indépendance économique et les forces d'interdépendance, il arrive qu'une nation se retrouve en situation de dépendance. Elle dépend alors beaucoup sur un seul produit d'exportation et/ou sur un seul partenaire commercial. Certaines nations ont un haut niveau de dépendance envers un produit tels Cuba pour le sucre, la Jamaïque pour la bauxite ou le Salvador pour le café.

Figure 6.1  
Dépendance sur les  
produits agricoles  
dans les  
exportations de  
certains pays, 1997  
(en pourcentage)



Source: OMC.

Comme l'indique cette figure, certaines nations dépendent massivement du secteur agricole pour leurs exportations et sont en conséquence très vulnérables aux fluctuations de leurs marchés respectifs.

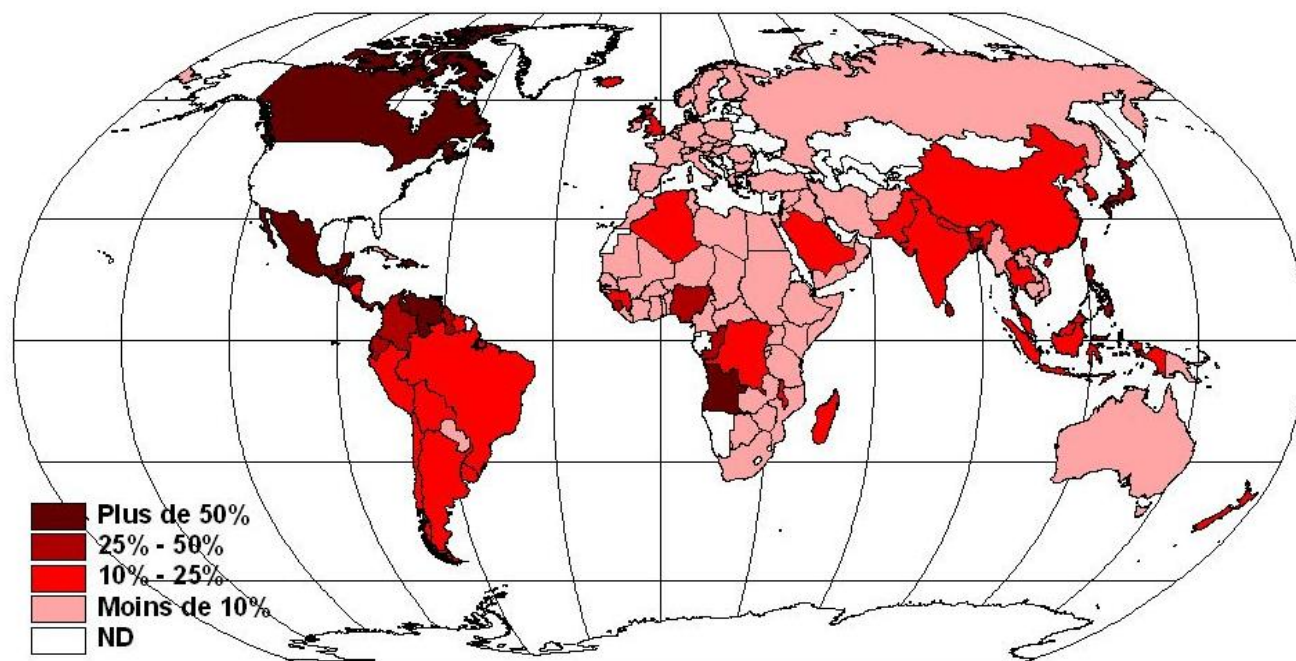


Figure 1.4  
Pourcentage des  
exportations vers  
les États-Unis, 1994

Il appert clairement sur cette carte que les partenaires de l'ALENA dépendent fortement sur le marché américain. Le Mexique dépend des États-Unis pour 70% de ses exportations, alors que pour les États-Unis cette part baisse à 5%. Le Mexique peut donc être beaucoup plus affecté par les politiques commerciales étasuniennes que les États-Unis peuvent l'être par les politiques commerciales mexicaines. Il est aussi à noter le haut niveau de dépendance du Canada envers les États-Unis au point que les fluctuations de l'économie étasunienne influencent directement les fluctuations de l'économie canadienne. Il faut tout de même considérer que cette situation repose davantage sur l'interdépendance que sur une quelconque dépendance étant donné le haut niveau d'intégration réciproque. Les nations de l'Amérique Centrale et du Sud ont un fort niveau de dépendance envers le marché américain. La plupart de ces nations font traditionnellement partie de la sphère d'influence des États-Unis. Le Venezuela a une dépendance plus élevée liée aux exportations de pétrole. Notons que plusieurs pays de l'Asie Pacifique sont liés au marché étasunien qui fut un important facteur de leur croissance.

Les théories du commerce international offrent des concepts utiles dans la compréhension des échanges mondiaux, mais aucune n'explique pleinement les processus actuels.

La variété des théories du commerce international illustre qu'individuellement chacun des modèles arrive à expliquer en partie les caractéristiques des échanges mondiaux. Chaque modèle a un bon potentiel d'application pour certaines situations et dans d'autres leur capacité explicative est plus ou moins inadéquate. Il n'existe pour l'instant aucun modèle permettant d'expliquer en entier les caractéristiques du commerce international. Il convient cependant de comprendre que les mouvements de spécialisation renforcent les avantages comparatifs qui eux mêmes sont affectés par la taille des nations, la proportion des facteurs (espace, main d'œuvre, capital) et le cycle de vie des produits. Le commerce entre nations similaires est renforcé par les interdépendances tandis que les nations plus marginales se retrouvent parfois en situation de dépendance face aux politiques de leurs partenaires et aux fluctuations du prix des matières premières et des marchandises.

## 5.3

### Les échanges mondiaux

Depuis la Deuxième Guerre mondiale le commerce international a connu une croissance très importante, surtout au cours des années 1960. Simplement entre 1991 et 1995, le commerce international a crû trois fois plus rapidement que la production. Ceci reflète de toute évidence l'émergence d'un système-monde de plus en plus complexe et interdépendant. Trois principaux facteurs peuvent y être associé :

- Les coûts de transport ont sensiblement décrécut face à des processus d'innovation et d'accroissement de l'efficacité.
- Les processus d'intégration que sont l'émergence de blocs économiques et la baisse des tarifs à une échelle mondiale, favorisent les échanges.
- Les systèmes de production sont désormais plus flexibles et intégrés, ce qui favorise les échanges de biens et services de toute sortes.

Nous allons dans cette section présenter les grandes caractéristiques des échanges mondiaux selon la nature des échanges de même que leurs origines et destinations.

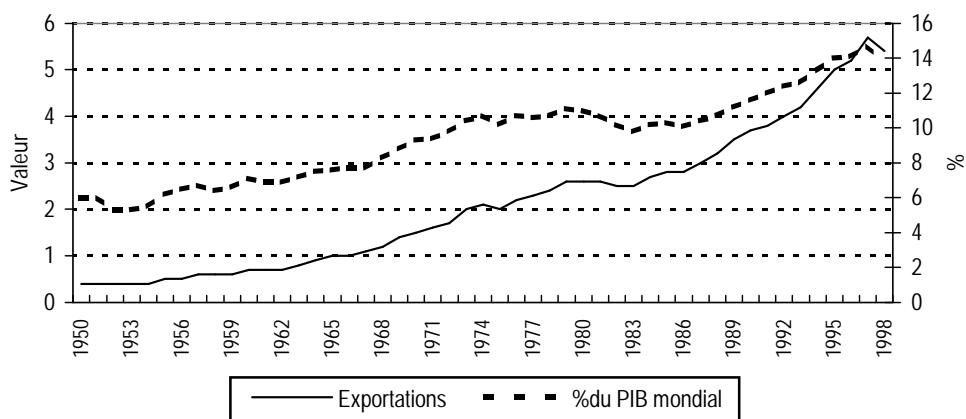
- A *La nature des échanges montre les grandes spécialisation régionales en émergence.*
- B *Les origines et destinations du commerce international montrent les principaux partenaires impliqués.*

## A

### La nature des échanges internationaux

Le volume des biens et services échangés entre les nations a prit une part très significative dans la génération de la richesse. L'évolution du commerce international a une concordance avec celle de la production de marchandises.

Figure 5.1  
Exportations  
mondiales de  
marchandises,  
1950-1998 (en  
milliers de milliards  
de dollars  
américain de 1997)



Source: OMC.

Il s'est échangé en 1998 plus de 5 225 milliards de dollars de marchandises et 1 290 milliards de services commerciaux. Alors qu'en 1950 le commerce international comptait pour 6% du PIB mondial, cette part est grimpée à 13,8% en 1998, employant plus de 17% de la main d'œuvre des pays en voie de développement.

L'accroissement de ces échanges est en partie lié au renforcement des accords multilatéraux dans le commerce international.

#### L'Organisation Mondiale du Commerce

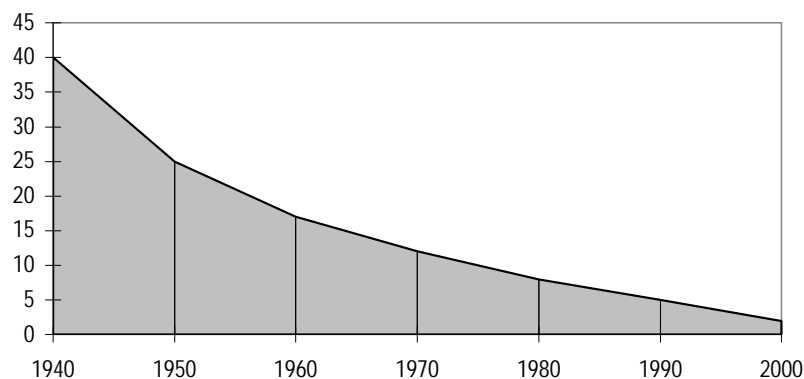
L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) est issue du GATT (*General Agreement of Tariffs and Trade*) et est une organisation très puissante puisqu'elle couvre 80% du commerce mondial. Le GATT fut instauré en 1947 dans le but d'abaisser les barrières tarifaires entre les nations et ainsi régulariser l'environnement commercial mondial. Il cumule la fonction de surveillance de l'application de ses règles commerciales à celle de négociation des litiges et de nouvelles conditions commerciales. Ceci se fait de façon progressive par une succession de « rounds ».

Tableau 5.1  
La mise en place  
des accords du  
GATT et de l'OMC.

Cycle	Membres	Objet et méthode de négociation	Résultats
Genève (1947)	23	Réduction des tarifs par produit.	45,000 concessions tarifaires. Baisse moyenne de 15%, surtout sur des produits manufacturés touchant environ 50% du commerce mondial.
Annecy (1949)	13	Réduction des tarifs par produit.	Baisse moyenne de 25%.
Torquay (1950-51)	38	Réduction des tarifs par produit.	10,000 concessions tarifaires. 7 nouveaux pays membres dont l'Allemagne.
Genève (1955-56)	26	Réduction des tarifs par produit.	Peu de résultats. Adhésion du Japon.
Dillon round (1960-62)	26	Négociations tarifaires pour la CEE. Baisse linéaire des tarifs.	Pour la CEE: Tarifs extérieur commun. Politique agricole commune. Baisse tarifaire moyenne de 10% et acceptation du principe de la méthode linéaire.
Kennedy round (1964-67)	62	Baisse linéaire des tarifs. Réduction des barrières non tarifaires. Réduction des pics tarifaires.	Baisse moyenne de 35% sur les produits manufacturés et de 20% sur les produits agricoles. Peu de progrès sur les pics tarifaires. Code antidumping et code de la normalisation.
Tokyo round (1973-79)	99	Baisse des tarifs et des mesures non tarifaires. Traitement spécial pour les pays en voie de développement. Améliorer le cadre juridique (sauvegarde et règlement des conflits).	Baisse moyenne de 34% sur les produits manufacturés. Réduction des pics tarifaires. Tarifs moyen réduits à 4.7%.
Uruguay round (1986-94)	117	Élimination des tarifs dans le secteur manufacturier. Baisse des tarifs dans le secteur des services. Protection de la propriété intellectuelle. Améliorer le cadre juridique (sauvegarde et règlement des conflits).	Baisse moyenne de 33% des tarifs. Réduction des restrictions à l'importation. Généralisation du respect de la protection intellectuelle. Règlement des disputes par l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) qui remplace le GATT.

Source: Adapté de M. Rainelli (1993) *Le Gatt*, Paris: Édition La découverte.

Figure 5.1  
Évolution des tarifs  
entre 1940 et 2000  
(en %)



Ce graphe illustre la baisse progressive des tarifs, principalement le résultats des négociation du GATT. En 1940, la moyenne des tarifs douaniers était de 40%, tandis que cette moyenne était de 7% en 1990. L'OMC espère faire baisser ce tarif à 3% vers le début du XXIe siècle. L'émergence d'une économie mondiale est donc fortement associée à une baisse progressive des tarifs.

L'appartenance au GATT se base sur le statut de la nation la plus privilégiée. Ce statut implique que les tarifs de la nation la plus privilégiée doivent s'appliquer à l'ensemble des autres nations membres du GATT. Par exemple, si un pays membre accorde un tarif de 10% sur un produit à un autre pays membre, il doit accorder le même tarif pour l'ensemble des pays membres. Aussi, le GATT implique l'élimination des quotas à l'importation et les barrières non tarifaires (procédures d'inspection, standards des produits, etc.). De plus des mécanismes de prévention du dumping sont présents.

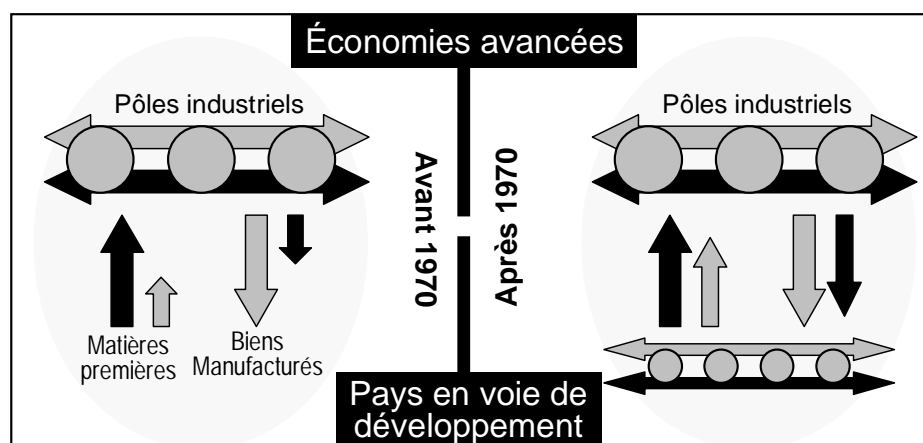
A partir de 1955, pratiquement tous les pays économiquement avancés sont membres du GATT auxquels s'ajouteront plusieurs pays en voie de développement dans les années 1960 et 1970. A mesure que de nouveaux membres s'ajoutent, les négociations deviennent très difficiles étant donné la grande variété des intérêts et la complexité croissante du commerce international. Les difficultés de l'Uruguay Round qui s'est étiré de 1986 à 1994 s'expliquent en partie par ce fait.

En 1995, l'OMC remplace le GATT, et possède plus d'autorité pour régler les disputes commerciales. En effet, les membres de l'OMC doivent reconnaître les décisions du tribunal de l'OMC en matière d'échanges commerciaux comme étant finales. Ceci tend à extraire le commerce international des politiques nationales. De plus, l'OMC inclut des dispositifs légaux en matière de propriété intellectuelle, élément capital d'une économie de l'information. De ce fait, en 1997 fut signé à Genève le premier accord de libre-échange mondial dans le domaine des télécommunications. 70 pays se sont entendus pour faciliter l'accès de leurs marchés nationaux de cablodistribution, de télévision, de téléphonie, et d'ondes hertziennes.

#### Développement et commerce international

Une part importante de la dynamique de la croissance économique est attribuable à une participation au commerce international, du moins selon la perspective économique dite néo-classique. Il reste cependant indéniable que plusieurs nations se sont développées grâce au commerce international et à l'ouverture des vastes marchés de consommation des pays développés.

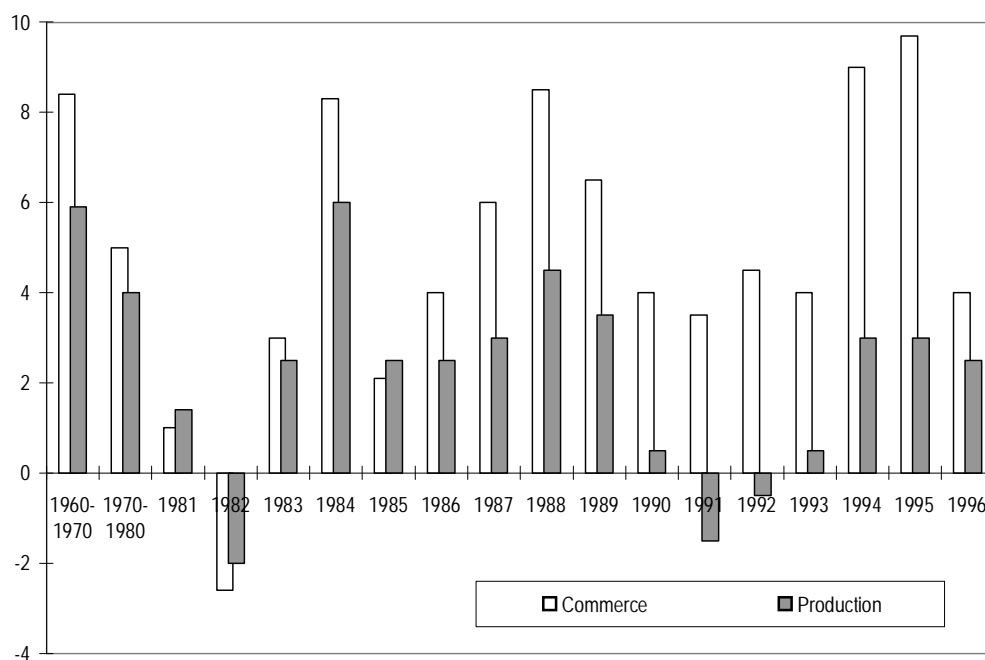
Modification de la nature des relations commerciales avec les pays industrialisés



La nature des échanges entre les pays industrialisés et les pays en voie de développement a connu de profondes modifications avec le développement économique et les processus de mondialisation. Le modèle conventionnel (avant 1970) reposait sur les échanges entre les pays riches en produits (Nord) et les pays riches en ressources (Sud), formant une dichotomie assez simple. Avec l'avènement de la période post-fordiste et de la mondialisation de la production (après 1970), la structure des échanges se modifie pour inclure une participation croissante des pays en voie de développement. Plusieurs pôles industriels émergent dans les nouvelles économies industrialisés d'Asie et d'Amérique du Sud. La nature des échanges tend à s'équilibrer progressivement par la spécialisation des fonctions de production.

La tendance lourde du commerce internationale des dernières décennies illustre une croissance du commerce plus rapide que la croissance de la production. Le processus de division internationale du travail est corrélé à cette tendance.

Figure 6.1  
Croissance du  
commerce et de la  
production  
marchandises,  
1960-1996 (en %)

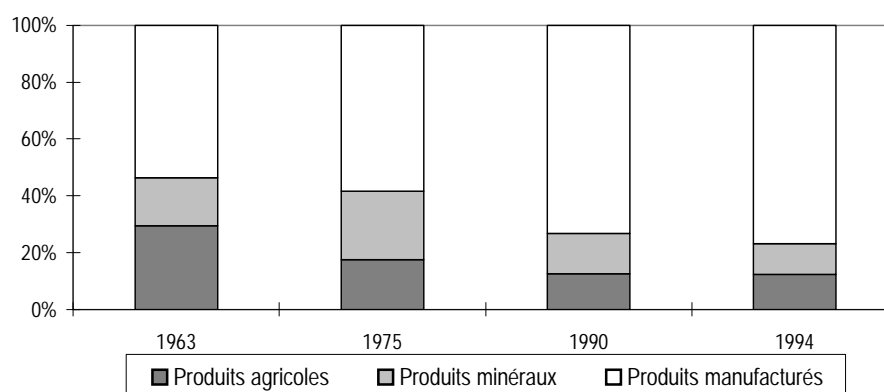


Source: WTO.

Durant les années 1960 et 1970, le commerce a crû de façon proportionnelle à production mais que cette croissance lui été pratiquement toujours supérieure. Ceci revient à dire que les économies sont de plus en plus interdépendantes. Il est même possible de constater que depuis le début des années 1990, la croissance des échanges concorde beaucoup moins avec la croissance de la production. Dans ce contexte, la production industrielle prend une dimension de plus en plus mondiale.

Figure 6.1  
Exportations  
mondiales de  
marchandises,  
1963-1995

Source: WTO.



Les produits manufacturés prennent une part de plus en plus importante des échanges internationaux de marchandises. Plusieurs éléments peuvent être associées à ce changement. Les innovations technologiques dans le domaine des transports permettent une manutention rapide et efficace des produits manufacturés. Les conteneurs en sont un bon exemple. La mondialisation de la production fait en sorte d'accroître les échanges de biens manufacturés. Il est même possible qu'une pièce soit comptabilisée plusieurs fois dans le commerce international si elle est utilisée pour l'assemblage d'un produit plus complexe. Une baisse du prix des produits agricoles et minéraux fait en sorte d'abaisser leur part relative du commerce mondial.

## B

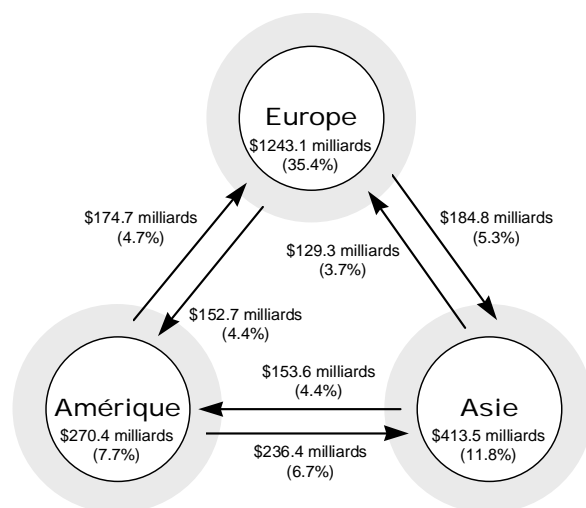
### Origines et destinations

L'étendue du commerce international ainsi que l'importante variété des biens échangés démontre un grand nombre de lieux où les biens sont produits et où ils sont consommés. Il se crée alors de vastes courants commerciaux desservant l'offre et la demande.

#### Les courants commerciaux

Les principaux courants commerciaux s'articulent à l'intérieur et entre les continents. Les premiers sont davantage des courants d'ordre régionaux, notamment à l'intérieur de l'Europe, tandis que les seconds adressent une échelle intercontinentale. Il va sans dire que les courants régionaux sont considérablement plus importants que les courants intercontinentaux.

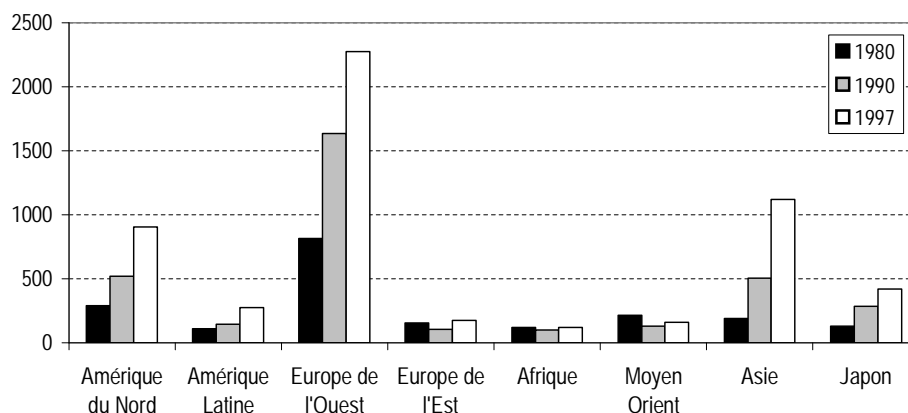
Figure 6.1  
Courants commerciaux internationaux, 1992



Source: *Financial Times*, December 3, 1993.

Le continent européen comporte les plus importantes relations commerciales au monde, comptant pour plus de 35% du total. L'importance de cette relation est attribuée au niveau de développement économique des nations européennes, aux faibles distances impliquées et aux interdépendances des économies. La nature des unités géographiques impliquées ne facilite pas les comparaisons, surtout avec l'Amérique. Par exemple, les États-Unis sont une nation de la taille du continent européen et ses échanges internes ne sont pas comptabilisés dans les échanges internationaux même si les distances impliquées sont souvent supérieures au commerce entre les pays européens. Il existe des déséquilibres entre les origines et les destinations du commerce international comme le montre le cas de l'Asie qui importe plus qu'elle exporte (en valeur).

Figure 6.1  
Exportations mondiales par continent, 1980-1997 (en milliards de dollars américains)

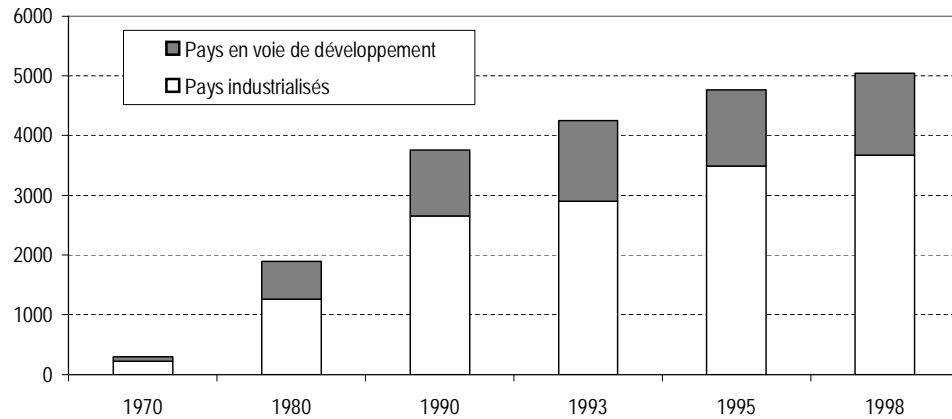


Source: OMC.

Les pays asiatiques, y compris le Japon, ont connu une importante croissance de leur part des exportations mondiales. Ceci est conjointement le résultat de la croissance des économies asiatiques (Japon, Nouvelles Économies Industrialisées, Chine, Asie du Sud-Est). Les pays développés (Europe et Amérique du Nord) ont démontré une croissance remarquable, facilitée par leurs processus respectifs d'intégration. De plus, la part croissante des pays en voie de développement est presque essentiellement attribuable aux pays asiatiques. L'Amérique Latine et surtout l'Afrique ont connu de faibles performances. L'Afrique est en train de devenir un acteur négligeable dans le commerce international, situation peu étrangère aux problèmes politiques que connaît ce continent. La résolution

de la plupart des problèmes politiques de l'Amérique latine ont tout de même contribué à accroître sa part dans le commerce international entre 1990 et 1997.

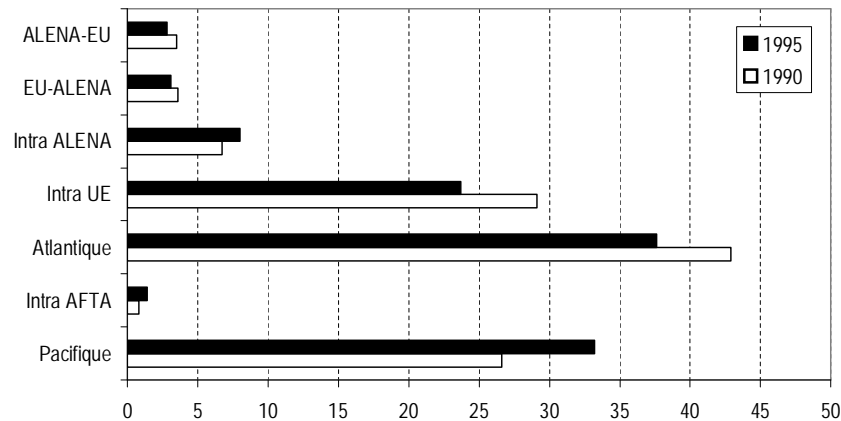
**Tableau 6.1**  
Exportations  
mondiales (en  
milliards de dollars  
américains)



Source: OMC.

Il appert que le commerce mondial connaît une croissance importante en valeur, passant de 292 milliards de dollars US en 1970 à 5 225 milliards en 1998, ce qui représente une variation de 1 356% en plus de 20 ans et de l'ordre de 54% entre 1990 et 1998. La part des pays en voie de développement s'est sensiblement accrue, dans les années 1970 et 1980 pour se stabiliser par la suite autour de 26%. Il importe de souligner un plafond de plus de 33% en 1980 correspondant au choc pétrolier issu de la révolution iranienne où le prix du pétrole augmenta significativement. La part des pays en voie de développement, comprenant les pays exportateurs de pétrole, s'est alors artificiellement accrue.

**Commerce mondial  
par région  
économique (en %)**



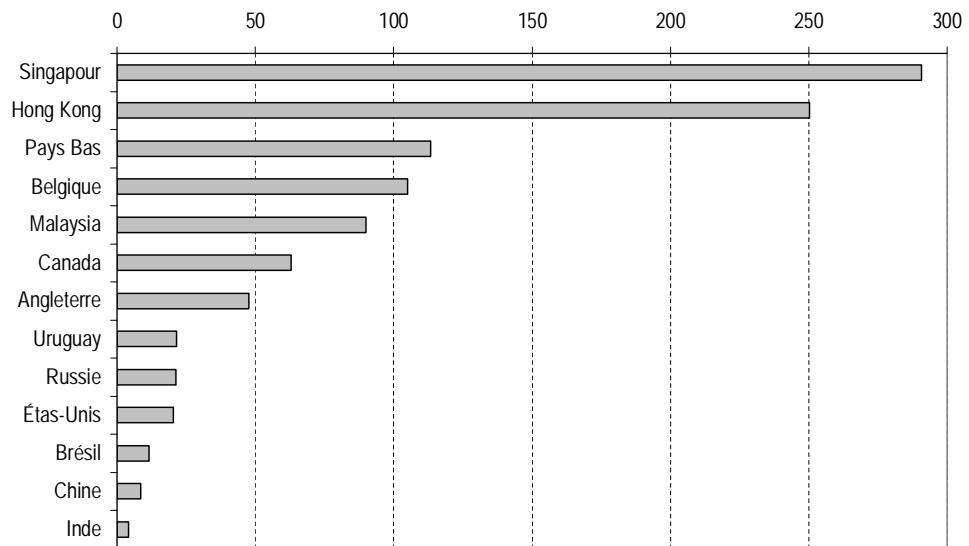
Source: OMC.

L'espace Atlantique connaît une baisse relative de sa part dans le commerce international au profit du Pacifique. Cette baisse est concomitante à celle du commerce du commerce intra Union Européenne. Il faut tout de même souligner la croissance du commerce au sein de l'ALENA, notamment entre les États-Unis et le Mexique. Alors que le commerce des économies avancées est l'apanage de l'émergence de blocs économiques, celui des pays en voie de développement se fait souvent en fonction d'accords unilatéraux entre des partenaires spécifiques. Cette particularité est cependant en voie de devenir de moindre importance avec l'émergence de blocs économiques incluant des pays en voie de développement tels Mercosur et AFTA (ASEAN Free Trade Agreement).

## Participation au commerce international

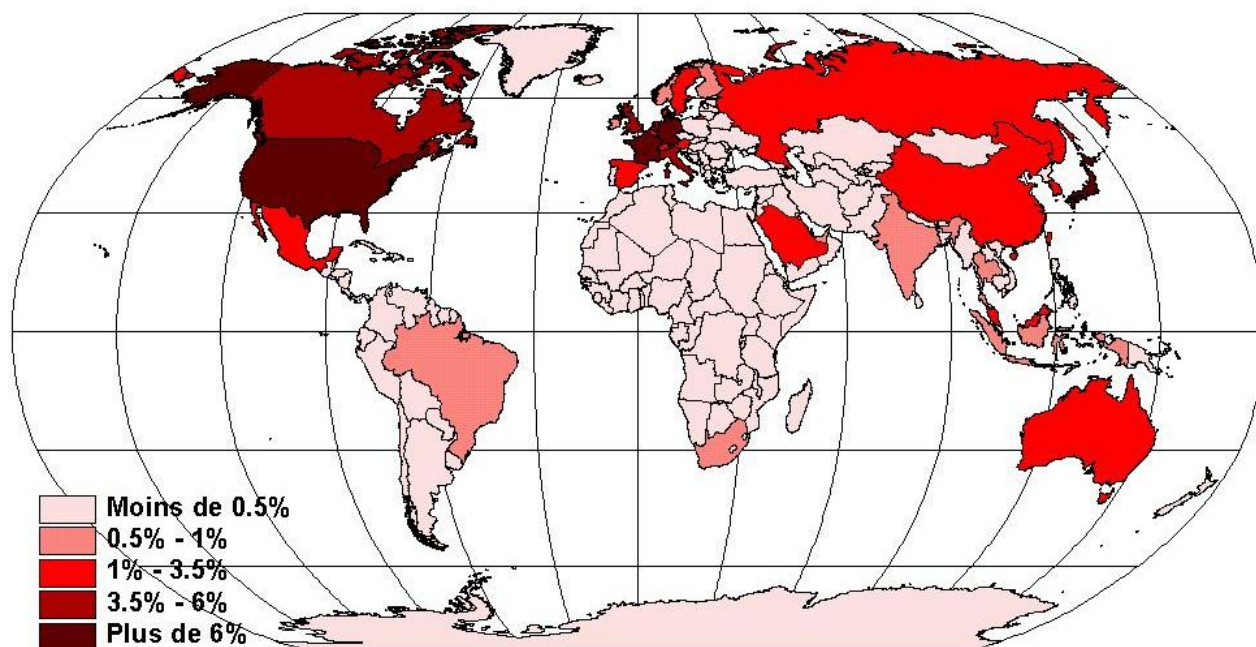
Les nations ont des degrés variés d'implication dans le commerce international. Plusieurs facteurs peuvent intervenir comme leur taille, leur marché intérieur, leur position géographique et leurs politiques commerciales. Ces facteurs définissent conjointement un indice de dépendance au commerce international qui est simplement le rapport des exportations et importations sur le PIB.

Figure 6.1  
Commerce de  
marchandises en %  
du PIB PPA, 1997



Source: Banque  
Mondiale.

Certaines nations comme Hong Kong, Singapour et la Belgique ont une participation dans le commerce international plus élevée que leur PIB (plus de 100 %). Elles sont des lieux de transit de vastes espaces économiques comme la Chine (Hong Kong), l'Europe du Nord-Ouest (Belgique) et l'Asie du Sud-Est (Singapour). D'autres ont une économie où la fonction exportatrice est très importante comme l'Allemagne, la Malaysia et le Canada. Le commerce international implique dans leur cas plus de 50 % du PIB. Une autre catégorie de nations n'est pas assez économiquement avancée pour participer de façon importante au commerce international (Inde) ou encore ont un vaste espace économique où la consommation nationale est beaucoup plus importante que le commerce (États-Unis, Russie).



---

Pourcentage du commerce mondial, 1998 (exportations)

---

Les trois pôles de l'espace économique mondial contrôlent une part significative du commerce mondial. À eux seuls, les pays du G7 comptent pour près de 50 % des exportations. Les États-Unis et l'Allemagne comptent pour la moitié de cette part. Plusieurs régions sont marginalisées, notamment l'Europe de l'Est (outre la Russie, un important exportateur de matières premières), le Moyen Orient (outre les pays exportateurs de pétrole), l'Afrique, l'Amérique du Sud et la plupart des pays d'Asie du Sud-Est continentale

---