

Les nouvelles théories du commerce international

Dans les années 80, l'approche jusqu'alors dominante est supplantée par « une nouvelle théorie du commerce international » dont l'initiateur le plus connu est Paul Krugman. La nouveauté est au demeurant très relative, dans la mesure où cette « nouvelle théorie » prolonge en réalité des travaux plus anciens qui avaient aussi pour objectif d'expliquer les caractéristiques du commerce international contemporain :

- le commerce international se développe le plus entre des nations de niveau de développement comparable, aux dotations factorielles identiques (l'Allemagne est le premier partenaire économique de la France).

- les échanges intrabranches occupent une part significative dans le commerce mondial.

- la théorie traditionnelle ne laisse aucune place aux firmes multinationales et au commerce intrafirme, puisque selon elle ce sont les nations et elles seules qui échangent. Alors que dans la réalité, les échanges entre des filiales de FMN implantées dans les différents pays, qui échappent aux « logiques du marché », représentent plus du tiers du commerce mondial de marchandises

Les nouvelles théories se présentent donc comme concurrentes de la théorie traditionnelle et prétendent expliquer ces faits, en utilisant de nouveaux outils. Alors que la théorie HOS par exemple s'inscrit dans le cadre de la concurrence pure et parfaite, les nouvelles théories privilégient la concurrence imparfaite. Les références aux rendements croissants et à la différenciation du produit deviennent alors une évidence pour les nouvelles théories.

I) Echanges internationaux et rendements croissants

La théorie traditionnelle pose l'hypothèse de rendements constants. La spécialisation internationale n'est déterminée que par des différences figées de coûts de production (l'avantage comparatif), expliquées entre autres par des dotations naturelles de facteurs de production. Dans cette théorie, la taille des nations n'a aucun impact sur la spécialisation internationale. Que se passe-t-il, au contraire, si les coûts de production diminuent avec les quantités produites ?

1) Les différents cas de rendements d'échelle croissants.

Alfred Marshall (1879) a été le premier à introduire la distinction fondamentale entre les économies d'échelle internes et externes à la firme.

Les économies d'échelle internes.

C'est l'augmentation de la **taille de l'entreprise**, et elle seule qui conduit à ces économies d'échelle, qui peuvent provenir d'économies réalisées sur l'organisation interne de la firme ou encore de l'existence de coûts fixes (La fonction de production présente des rendements d'échelle croissants si $f(\lambda K, \lambda L) > \lambda f(K, L)$ avec $\lambda > 1$, dans ce cas la production d'une grande firme est supérieure à la somme des productions d'entreprises plus petites).

Les économies d'échelle externes.

Il existe des économies d'échelle externes lorsque l'efficacité d'une firme quelconque est influencée positivement par la taille du secteur ou du pays. Lorsque de telles économies existent, toutes les entreprises du secteur, alors qu'elles gardent la même taille, voient leurs coûts de production diminuer suite à une augmentation de la production globale. Le coût unitaire de production dépend alors de la taille du secteur, mais pas de celle de la firme spécifiquement. C'est le cas par exemple, lorsque les industries sont concentrées dans un lieu donné (cf. Silicon Valley), ce qui leur permet de bénéficier d'infrastructures plus développées, d'une offre de services plus appropriée ou encore d'une offre de travail spécialisée plus compétente et plus productive ainsi que de « retombées en connaissances » plus importantes (diffusion du savoir et amélioration des connaissances par l'imitation ou la collaboration).

2) Les rendements croissants : une explication « endogène » de la spécialisation internationale.

Les économies d'échelle peuvent justifier la spécialisation internationale.

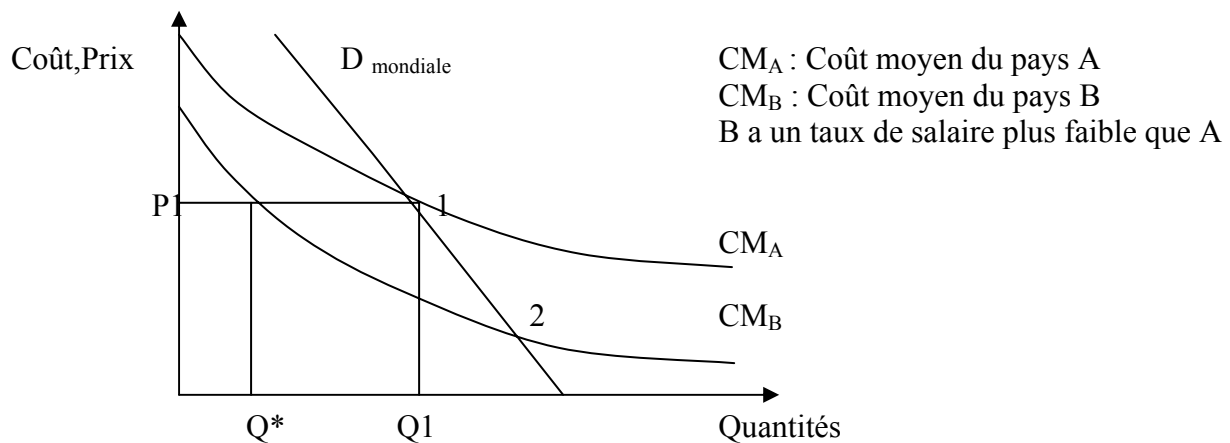
Si l'on prend deux pays semblables en tous points : même niveau technique, même dotation en facteurs, même taille et les consommateurs y ont les mêmes goûts variés... Et si l'on prend deux biens fabriqués dans les mêmes conditions mais avec des rendements croissants dans les deux pays. On montre que malgré la similitude des coûts comparatifs qui ne justifierait aucun échange entre les deux pays, chaque pays peut trouver avantage à la spécialisation et au commerce international pour obtenir plus de biens qu'en autarcie. Le commerce international permet à chaque pays de produire plus efficacement un registre limité de biens sans sacrifier la variété des biens consommés. En effet, l'augmentation de la production dans l'un des biens génère des gains de productivité, grâce aux économies d'échelle, et donc un avantage comparatif. Mais celui-ci ne résulte pas de différences initiales entre les deux pays puisque par hypothèse ils étaient parfaitement semblables ; en revanche, cet avantage comparatif trouve son origine dans la spécialisation elle-même, recherchée pour bénéficier de rendements croissants. C'est pourquoi on qualifie cette explication de « théorie endogène » de l'échange international car **c'est la spécialisation et l'échange international qui créent l'avantage comparatif issu du phénomène d'économies d'échelle.**

Echange international → spécialisation → avantage comparatif (économies d'échelle)

3) Les économies d'échelle externes et les échanges internationaux

Les économies d'échelle externes sont-elles une cause des échanges internationaux ?

Si de telles économies existent de manière significative dans la production d'un bien donné, elles ont pour effet de favoriser, toutes choses égales par ailleurs, les nations qui produisent des volumes importants de ce bien (Le pays A). Il en découle que l'entrée sur le marché international de nouveaux exportateurs (Le pays B) capables potentiellement de produire à des coûts unitaires plus faibles, peut alors être impossible.



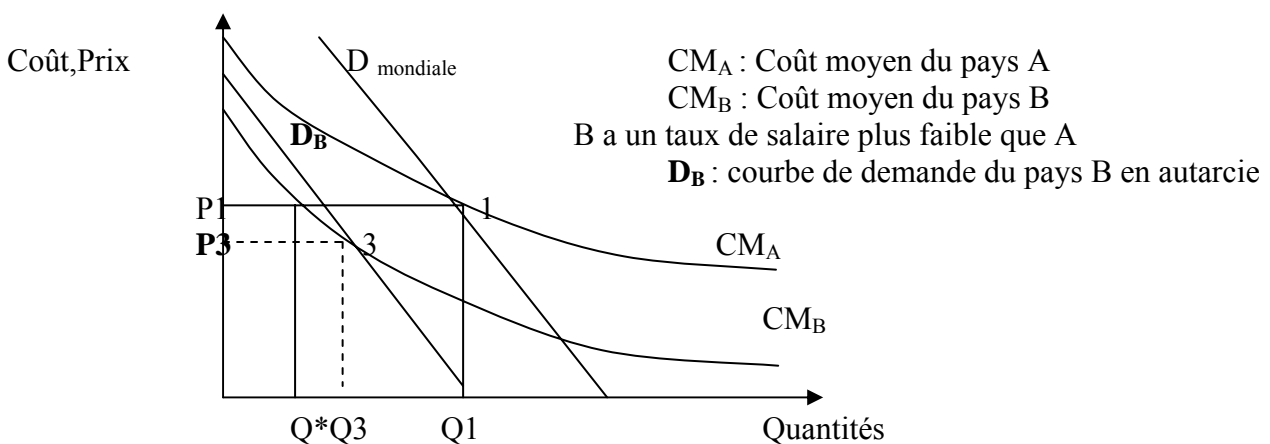
Le pays B pourrait approvisionner le marché mondial dans de meilleures conditions (le point 2) mais son entrée sur le marché est impossible. En effet, un nouveau pays ne peut d'emblée s'emparer de tout le marché mondial et une production dans le pays B d'une quantité inférieure à Q^* se fait toujours à un coût supérieur à celui atteint en A, en raison des économies d'échelle externes (Il n'y a pas d'économies d'échelle au niveau de l'entreprise, l'industrie est composée dans chaque pays de nombreuses firmes en situation de concurrence parfaite. La concurrence fait donc baisser le prix au niveau du coût moyen, au coût marginal les firmes feraient des pertes).

Cette analyse a plusieurs conséquences :

- la taille du marché intérieur d'une nation peut, en présence d'économies d'échelle externes, être un facteur explicatif du commerce international (elle procure un avantage certain sur les autres nations) ;
- les spécialisations internationales résultants des économies d'échelle externes sont stables, même si les avantages comparatifs se modifient (un nouveau pays, accédant à la technologie, capable potentiellement de produire à un coût unitaire plus faible en raison de l'infériorité des coûts salariaux ne pourra pas rentrer sur le marché);
- des « accidents historiques », à l'origine d'une production donnée dans un pays spécifique, peuvent se révéler décisifs dans la création des flux commerciaux internationaux. La date d'entrée dans la production des firmes d'un pays devient un facteur essentiel pour expliquer la spécialisation internationale : les premiers pays entrés bénéficient d'un avantage qui ne peut être rattrapé par d'autres concurrents.
- les économies d'échelle constituent donc une barrière à l'entrée d'un secteur. En économie internationale, c'est un argument en faveur de la protection des industries naissantes.

Dans notre exemple, si B (nouvel entrant) protège son marché national, il produira pour sa consommation intérieure d'abord. Dès que les quantités atteindront le niveau Q^* , B pourra affronter le marché international après avoir démarré et développé sa production pour son marché intérieur à l'abri des barrières douanières.

Contrairement donc à l'enseignement traditionnel, le libre échange, dans le cas d'économies d'échelle externes, peut avoir un impact négatif sur le bien-être de la nation. En effet, à l'abri de la concurrence internationale, le pays B, si sa demande nationale le lui permet, peut produire une quantité supérieure à Q^* (Q_3) à un coût inférieur au prix des importations ($P_3 < P_1$); autrement dit, le commerce international peut être source de pertes.



Cependant, avant de conclure que cela justifie le protectionnisme, nous devons noter qu'il est difficile dans la pratique d'identifier des cas comme ceux de la figure ci-dessus.

Alors que les économies externes peuvent entraîner des structures de spécialisation et d'échanges défavorables, c'est encore à l'économie mondiale que vont profiter les gains de la concentration industrielle. « *Le Canada serait dans une meilleure position si la Silicon Valley était près de Toronto, au lieu de San Francisco. Cependant le monde, dans son ensemble, est plus efficace et dès lors plus riche du fait que le commerce international permet aux nations de se spécialiser dans différentes industries et dès lors de tirer des gains des économies externes autant que de l'avantage comparatif.* » Krugman

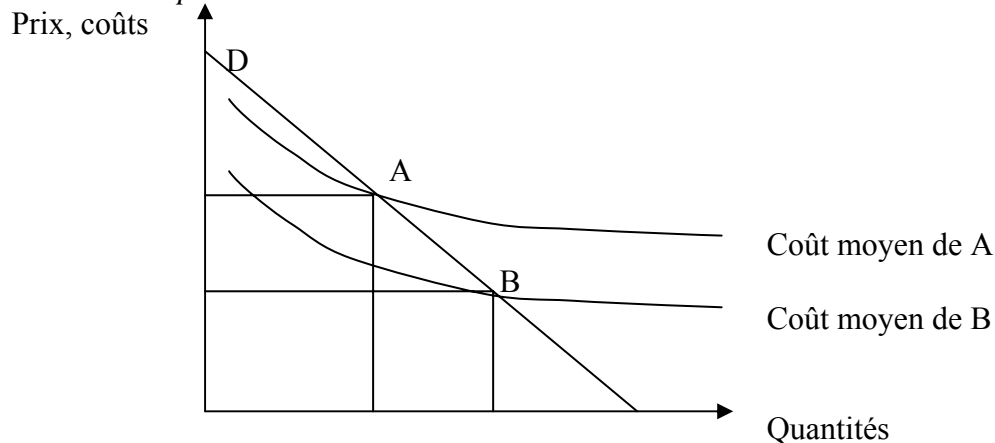
4) Les économies d'échelle internes et les échanges internationaux.

Lorsqu'il existe des économies d'échelle internes aux firmes les marchés deviennent oligopolistiques, voire monopolistiques. Le nombre de firme dépend, pour une fonction de demande donnée, de la fonction de coût. Si celle-ci présente des économies d'échelle interne pour l'ensemble des quantités demandées, le marché est un monopole.

Sur un marché contestable (il n'y a pas de barrières à l'entrée et à la sortie des marchés, c'est-à-dire qu'il n'existe pas de coûts irrécupérables, les capitaux investis doivent pouvoir être redéployés dans une autre activité sans que cela implique des pertes) les firmes installées fixent leur prix à un niveau égal à leur coût moyen. En effet, si le prix est établi à un niveau supérieur, l'entrée de concurrents potentiels aura lieu, parce qu'elle est profitable, et le prix sera ramené au coût moyen.

Supposons que la fonction de demande D pour un bien quelconque soit identique dans deux pays différents (A et B). En revanche, les coûts moyens de production ne sont pas les mêmes, en raison par exemple de dotations factorielles différentes. Le marché étant contestable, il existe, dans chacun des deux pays, une seule firme en raison des rendements d'échelle internes croissants ; l'équilibre des deux marchés peut être représenté sur la même figure.

L'équilibre de monopole sur deux marchés contestables.



Quelles sont les conséquences des échanges internationaux lorsque cette forme de marché prévaut ? Le marché mondial (composé de la somme des deux marchés nationaux) est approvisionné par le monopoleur du pays B.

Les consommateurs gagnent à l'ouverture des nations aux échanges : le prix est plus faible, les quantités consommées sont plus importantes.

Ainsi, l'existence d'économies d'échelle interne, dans le cas de marchés contestables, se traduit finalement par l'émergence de monopoles mondiaux. Le monopole qui se maintient sur chaque marché est celui qui a la courbe de coût moyen la plus faible. L'ouverture de l'économie à la concurrence profite donc aux consommateurs sous forme d'une augmentation des quantités consommées et d'une baisse des prix. En revanche, le monopoleur du pays A est contraint de cesser son activité avec pour conséquence immédiate des destructions d'emplois.

A moins qu'il ne choisisse de différencier son offre.

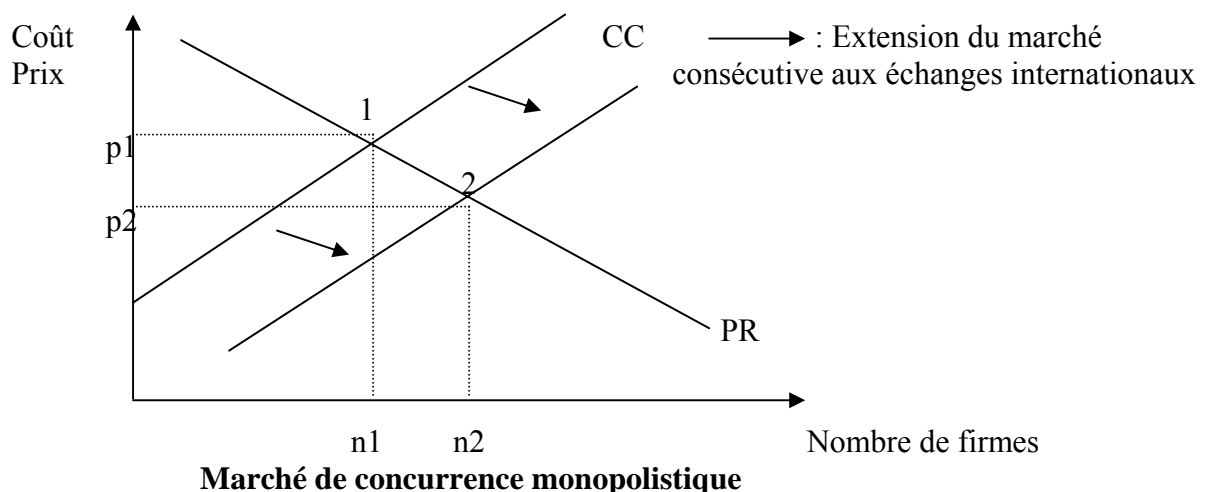
II) La différenciation des produits

« Il faut attendre les nouvelles théories du commerce international pour que la différenciation des produits soit vraiment retenue dans l'analyse des échanges internationaux en dépit de la parution antérieure de travaux rigoureux mais non formalisés, comme ceux de Bernard Lassudrie-Duchêne »(M. Rainelli)

La différenciation peut porter sur la qualité du produit (voiture plus puissante, plus rapide, plus économe en carburant...), elle est dite verticale. Elle peut également concerner la variété des caractéristiques d'un produit à qualité identique (emballage, couleur, proximité,...), elle sera dite horizontale.

Pour expliquer les échanges de biens similaires différenciés, **Krugman** recourt à un modèle de différenciation des produits qui exclut par définition la concurrence parfaite. Son modèle s'appuie sur une situation de **concurrence monopolistique** mise à jour par Edward Chamberlin en 1933. En effet, à court terme, les entreprises sont supposées toutes en situation de monopole sur la variété des produits qu'elles fabriquent sachant que tous les produits sont différenciés. Par exemple, Volkswagen a le monopole de la Golf tandis que Peugeot détient le monopole de la 307. Les deux entreprises sont concurrentes sur le marché de l'automobile, mais au lieu de produire le même bien sur ce marché elles développent des variantes originales de ce bien.

Chaque entreprise est par conséquent un monopoleur au sens où elle est la seule firme produisant son bien particulier (pas exactement semblable mais substituable). Mais la demande pour ce bien dépend du nombre de produits similaires disponibles sur le marché et des prix que font les autres firmes de l'industrie. (« *La courbe de demande à l'entreprise ne se confond pas avec la courbe de demande à l'industrie ; chaque entreprise subit la concurrence des substituts proches fabriqués par les autres entreprises* » Abraham-Frois). D'un côté plus le nombre d'entreprises sera élevé, plus la concurrence entre elles sera forte et plus bas sera par conséquent le prix dans l'industrie (courbe décroissante PR). D'un autre côté, plus le nombre d'entreprises sera élevé, moins la production par entreprise sera importante et plus haut sera par conséquent le coût moyen (courbe croissante CC)



Krugman montre comment le commerce international atténue le conflit entre variétés des biens et échelle de production auxquels les pays sont confrontés individuellement. Dans le modèle de concurrence monopolistique, un marché plus étendu conduit à la fois à un prix moyen plus bas ($p_2 < p_1$) et à une plus grande variété de la production ($n_2 > n_1$). En effet chaque entreprise produit plus et a un coût moyen plus bas. Il en résulte simultanément un accroissement dans le nombre d'entreprises (et par conséquent dans la variété de biens disponibles) et une diminution du prix du

bien de chaque produit. En appliquant ce résultat au commerce international, on voit que celui-ci crée un marché mondial plus vaste que chacun de marchés nationaux qui le constituent. Intégrer les marchés par le commerce international a les mêmes effets que la croissance d'un marché à l'intérieur d'un même pays. (« *Economie internationale* » P. Krugman et M. Obstfeld. De Boeck)

Ainsi deux pays ayant les mêmes dotations factorielles, utilisant les mêmes technologies à économies d'échelle internes pour produire des biens différenciés, seront conduits à échanger, malgré leur parfaite similitude dans les conditions d'offre. Cet échange de différenciation résulte de la préférence des consommateurs des deux pays pour la variété. L'ouverture des économies engendre les effets suivants (« *Economie internationale* » B. Guillochon et Annie Kawecki. Dunod):

- le nombre de variétés disponibles augmente ;
- il existe un effet de rationalisation de la production. Certaines firmes vont tout de même disparaître
- Les économies d'échelle sont mieux exploitées, les firmes restantes produisant des séries plus longues, ce qui réduit le coût de production et donc le prix.
- L'utilité des consommateurs augmente, l'échange avec l'étranger permettant de consommer un plus grand nombre de variétés.

III) Les stratégies des acteurs du commerce international

1) Les stratégies de firmes.

La mondialisation des marchés a ouvert des perspectives aux firmes qui ne se contentent plus d'exporter leurs produits. L'internationalisation par la croissance des flux de biens et services se double désormais d'une mobilité croissante du capital qui prend la forme d'une implantation à l'étranger.

La division internationale du processus productif (DIPP), mobilité du capital et échanges intra-firme

Dans les modèles ricardien et néoclassique la firme n'a pas de dimension ; l'entrepreneur se borne à sélectionner une fonction de production, d'ailleurs imposée par la concurrence. Les modèles contemporains réintroduisent les entreprises, et tiennent compte, pour les plus grandes d'entre elles, de leur capacité à influencer la structure du marché et du développement des implantations d'unités de production à l'étranger.

Le phénomène de mondialisation des économies n'est nouveau que par son ampleur qui met en concurrence généralisée les économies nationales. Les firmes multinationales en sont les acteurs principaux en réalisant des investissements directs à l'étranger (création d'une filiale à l'étranger ou prise de participation dans le capital d'une entreprise étrangère). L'ouverture des économies se manifeste par une mobilité croissante du capital, les firmes ne reculant plus devant la délocalisation de « segments de production » et la fabrication d'un produit sur une base internationale, chacune des filiales implantées à l'étranger opérant à un stade différent de la transformation des biens intermédiaires en biens finals.

Plus du tiers des exportations françaises de produits industriels représentent des ventes de firmes installées en France à des établissements installés à l'étranger et appartenant à un même groupe.

Les facteurs qui déterminent les décisions des multinationales quant à la localisation des productions ne diffèrent pas beaucoup des facteurs qui déterminent la structure du commerce en général, à savoir la recherche d'avantages absolus comme les ressources en matières premières, le travail bon marché ou la main d'œuvre qualifiée. Les coûts des transports ou d'autres barrières aux échanges peuvent également déterminer la localisation des unités de production (« théorie de la localisation »)

Mais lorsque s'opèrent les transactions entre les différentes unités du groupe, la logique qui gouverne ce type d'échanges est radicalement différente de celle auxquelles obéissent les transactions sur un marché concurrentiel (a fortiori un marché parfaitement concurrentiel) ; celles-ci

interviennent dans le cadre d'une organisation qui fixe les prix de facturation entre filiales et relèvent de choix techniques, organisationnels et commerciaux (théorie des organisations). A proprement parler il ne s'agit pas d'« échanges internationaux » dans le sens traditionnel, mais d'opérations internes aux groupes.

Les avantages dynamiques, l'écart technologique et l'innovation.

L'approche statique des modèles traditionnels correspond à une analyse où les firmes exploitent les différences de dotations des pays. Mais en intégrant les effets de la technologie (« toute espèce de connaissance économiquement utile ») et de l'innovation, on comprend que les avantages relatifs ne sont que transitoires. Michael Posner (1961) et Raymond Vernon (1966) ont été les premiers à explorer cette piste. Une nation peut disposer temporairement d'un avantage comparatif quand elle est la première à exploiter une innovation et les produits nouveaux qu'elle engendre. Dans l'intervalle de temps nécessaire pour que les autres pays puissent l'imiter, elle est en position de monopole.

La spécialisation des nations ne **dépend** plus de la plus ou moins grande abondance de tel ou tel facteur de production mais du **processus d'innovation** qui permet d'asseoir un avantage relatif temporaire (monopole temporaire d'innovation). Par conséquent cette analyse montre que les avantages comparatifs, au lieu d'être initialement et naturellement donné une bonne fois pour toute, sont au contraire construits et créés pour une période déterminée.

En s'appuyant sur la stratégie des firmes multinationales américaines au cours des années 1945-1970, R. Vernon illustre parfaitement ce type d'analyse.

Dans un premier temps les firmes innovantes disposent d'un pouvoir de monopole sur leur marché et, pour maintenir leurs marges bénéficiaires face à la concurrence qui se met en place, exportent leur produit dans les autres pays développés pour bénéficier à la fois d'économies d'échelle. Bien vite des imitateurs étrangers apparaissent et c'est pour contrer leur développement que la firme délocalise sa production, pour bénéficier de coûts de production plus faible. Lorsque la technologie est entièrement banalisée la concurrence est totalement fondée sur les prix. Le produit est ensuite importé à un prix très faible dans le pays d'où il est issu, et ce dernier réalise à nouveau des innovations.

Il est vrai que la théorie du cycle de vie renoue en partie avec l'approche factorielle du commerce international : les pays qui disposent d'une main d'œuvre non qualifiée abondante et à bas prix vont détenir l'avantage compétitif dans la production de biens banalisés. La demande intervient aussi : celle-ci est fortement sensible à la baisse des prix, le produit pourra être délocalisé dans les pays à bas salaire et réimporté dans les pays développés. Mais c'est surtout l'innovation, par la création d'avantages compétitifs qu'elle permet, qui joue un rôle essentiel en assurant aux pays développés une « sortie possible vers le haut de gamme », les hautes technologies.

2) Le rôle des politiques publiques.

Dans certaines industries, il y a seulement quelques entreprises qui se font effectivement concurrence. Lorsque l'hypothèse d'atomicité du marché est abandonnée, les firmes peuvent faire prévaloir des prix de marché supérieurs aux prix résultant d'une concurrence parfaite. Les entreprises feront des sur-profits. Il y aura donc une concurrence internationale pour s'approprier ces sur-profits.

Spencer et Brander ont fait remarquer que dans ce cas, un gouvernement cherchera à intervenir en modifiant les règles du jeu de manière à faire gagner ces sur-profits par des entreprises nationales plutôt que des entreprises étrangères. Ces modèles contemporains retrouvent finalement des développements plus anciens, éclipsés par les théoriciens libéraux anglais du XIX^e siècle. L'Etat y est présenté comme un acteur susceptible, par son intervention, de capter au profit des entreprises nationales les bénéfices d'une ouverture maîtrisée. (Et cela est d'autant plus intéressant que la technologie développée par cette industrie génère des externalités importantes)

La politique commerciale stratégique

La politique commerciale dispose de deux instruments, les barrières douanières et les aides publiques.

Dans les faits les Etats ne peuvent guère s'appuyer sur les premières, progressivement supprimées par les négociations internationales et l'intégration régionale. Il ne reste donc que la possibilité de peser sur le comportement des firmes nationales en leur accordant des aides sous forme de financement de la recherche-développement. L'Etat est en mesure de dissuader les entreprises étrangères de se lancer dans la production d'un bien nouveau lorsque les dépenses préalables à engager sont supérieures aux profits engrangés dans un contexte concurrentiel.

L'illustration la plus discutée est constituée par la guerre commerciale que se livrent Airbus et Boeing pour dominer le marché aéronautique. Dans les années 1980 la controverse a porté sur le niveau du financement européen des dépenses de Recherche et Développement au profit d'Airbus, et les retombées des commandes de l'armée américaine pour Boeing. Malgré un accord bilatéral de 1992 réglant le niveau des subventions, les parts de marché de Boeing n'ont cessé de s'effriter, alimentant les accusations américaines de concurrence déloyale.

Duopole et politique industrielle

L'analyse de Brander et Spencer peut être illustrée au travers d'un cas relativement simple.

Airbus et Boeing, envisagent de construire un nouveau type d'avion. La décision de produire est motivée par la perspective d'un profit. Airbus doit prendre une décision (entrer/ne pas entrer) en tenant compte des réactions de son concurrent. Si le consortium européen anticipe que Boeing décidera d'entrer sur le marché, il a tout intérêt à s'abstenir pour ne pas réaliser de pertes ; dans le cas contraire il produira l'avion et sera assuré de réaliser des profits. Le concurrent américain fait le même calcul. L'issue du jeu est indéterminée : deux équilibres sont possibles (en **gras** dans le tableau).

		Boeing	
		Entre	N'entre pas
Airbus	Entre	Airbus : - 5 Boeing : - 5	Airbus : 100 Boeing : 0
	N'entre pas	Airbus : 0 Boeing : 100	Airbus : 0 Boeing : 0

Quelle firme va s'arroger ces profits ?

Les pouvoirs publics européens ne sont donc pas assurés qu'une firme européenne sera présente sur le marché. Cela dépendra de qui arrivera à se placer en premier.

Toutefois l'intervention publique peut interférer avec la décision d'entrer si Airbus perçoit une subvention. Supposons que les gouvernements européens s'engagent à verser à leur entreprise une subvention de 25 si elle démarre sa production. Airbus est désormais assuré de couvrir ses dépenses. La prise en charge d'une partie des frais d'Airbus par les pouvoirs publics représente une menace crédible pour Boeing. Airbus modifie sensiblement sa stratégie : dans tous les cas le constructeur européen a intérêt à entrer sur le marché ; son gain sera toujours positif. Le sachant, Boeing ne se lancera pas dans le développement d'un nouvel avion pour ne pas enregistrer de pertes. Il ne subsiste qu'un équilibre correspondant à un monopole européen.

Cet exemple hypothétique semble indiquer que l'intervention active des gouvernements trouve un argument déterminant pour justifier la mise en place d'une politique commerciale stratégique. Mais cette dernière n'est pas exempte de critiques, nous rappelle Krugman : pour faire bonne usage de cette théorie, il faudrait disposer de toutes les informations nécessaires pour faire les bons choix. Il

n'est pas dit que la matrice des gains corresponde à celle de l'exemple ci-dessus. Supposons que Boeing ait un avantage (une meilleure technologie), de sorte que, même si Airbus se lance dans la production, Boeing trouvera intéressant de continuer sa production. Mais de son côté, Airbus ne pourra pas atteindre son seuil de rentabilité si Boeing se lance dans le secteur. Dans ce cas la subvention dont Airbus a besoin n'arrivera pas à détourner Boeing de la production. Et la politique commerciale stratégique, dans un cas pertinent, se révélerait ici très coûteuse puisque l'entreprise européenne ne capterait pas les sur-profits du monopole.

Il est à se demander, en réalité, si nous aurons jamais assez d'informations pour faire bon usage de la théorie. L'exigence d'information est compliquée par le fait que nous ne pouvons pas considérer les industries de manière isolée. Si une industrie est subventionnée, elle attirera des ressources d'autres industries, ce qui conduira à l'accroissement des coûts dans celles-ci.

Enfin, ce modèle théorique néglige les capacités de représailles de la part de l'étranger. « Les politiques stratégiques sont des politiques d'enrichissement aux dépens des voisins qui accroissent le bien être aux dépens d'autres pays. Elles risquent par conséquent de déboucher sur des guerres commerciales qui aggravent la situation de chacun ».

Conclusion

Le commerce international est aujourd'hui davantage caractérisé par le rôle croissant de la technologie et de l'innovation expliquant en partie les échanges entre pays à degré de développement comparable et par la montée inexorable des échanges de produits similaires différenciés qui constituent la majorité des échanges entre les pays industriels, européens en particulier.

Le premier fait a reçu une réponse du courant néo-technologique du commerce international, dont Vernon est issu, qui met l'accent sur le rôle de l'innovation dans le commerce international, insistant sur le fait que les connaissances ne peuvent être considérées comme un bien public librement et internationalement transférable (contrairement à une hypothèse fondamentale de la théorie HOS). Dès lors, les pays peuvent échanger les mêmes biens mais se situant à des niveaux technologiques différents.

D'autres auteurs, comme B. Linder, insiste sur la demande domestique représentative pour expliquer les échanges de produits similaires différenciés entre pays similaires, et rejette la théorie traditionnelle. Un pays exporte plus facilement un produit pour lequel il a une demande intérieure relativement forte et il ne l'exportera que dans un pays susceptible de le consommer, donc dans un pays à niveau de vie comparable. Les comportements de la demande importent plus que les caractéristiques de l'offre pour certains types d'échanges.

Ainsi, le rôle de la différenciation des produits et de la demande de variété comme déterminant des échanges internationaux de nature intra-branche sera intégré dans les nouveaux modèles de commerce international en concurrence monopolistique qui n'omettent pas les facteurs d'offre comme les économies d'échelle internes aux firmes.

Désormais la similitude entre les pays et les biens échangés est le moteur même de l'échange international. La démonstration théorique a été faite grâce aux nouvelles théories du commerce international en concurrence imparfaite : des économies parfaitement identiques échangeront entre elles des variétés différenciées et le bien-être s'améliore pour les consommateurs qui accèdent à une plus grande variété de biens.

La causalité du commerce international est inversée : au lieu d'être préalables aux échanges commerciaux comme chez Ricardo ou Heckscher et Ohlin, les avantages comparatifs et la spécialisation découlent de l'échange international lui-même.

Mais les théories du commerce international ne donnent aucune indication sur la manière dont s'effectuent les spécialisations des économies. Tout au plus, soulignent-elles, le rôle essentiel des acteurs économiques dans leur constitution, notamment celui des firmes au travers des stratégies qu'elles mettent en place. Sans doute réhabilitent-elles, aussi, le rôle de l'Etat dans certaines situations. Mais elles n'apportent aucune réponse catégorique. Les réponses sont plutôt ambiguës. En effet, s'empresse de préciser Krugman, compte tenu de la difficulté à transformer une analyse économique complexe dans des politiques réelles : « même ceux qui ne considèrent pas le libre-échange comme la meilleure politique imaginable en viennent à considérer qu'il vaut mieux s'y tenir en gros ».

La principale contribution des « nouvelles théories du commerce international » a été de décrire et d'expliquer de façon plutôt satisfaisante le fonctionnement des échanges internationaux. On ne peut honnêtement leur reprocher de ne pas donner de réponse radicale à d'autres questions plus normatives. L'Etat doit-il agir sur les échanges internationaux ? Doit-il, par exemple, aider ses producteurs nationaux à exporter en les subventionnant ou les protéger de la concurrence étrangère en restreignant les importations ? Dans quelles activités se spécialiser ? Le libre-échange est-il plus avantageux que la protection ? ...etc.

Seule la confrontation des théories du commerce international aux autres théories issues de l'analyse économique (économie industrielle, théories des défaillances du marché, théorie du bien-être de second rang, théorie de la croissance endogène...) peuvent aider les gouvernants, à opter pour des politiques économiques qui garantissent au plus grand nombre et aux plus démunis, ici et ailleurs, un meilleur bien être, compte tenu des contraintes économiques, sociales, écologiques et politiques auxquels ils sont confrontés.

Bibliographie indicative :

« Economie internationale » P. Krugman et M. Obstfeld. De Boeck.

« Economie internationale » B. Guillochon et Annie Kawecki. Dunod.

« Economie internationale » A. Hanaut et El Mouhoub Mouhoud. Vuibert

« La nouvelle théorie du commerce international » M. Rainelli. La découverte.

« Les intégrismes économiques : essai sur la nouvelle donne planétaire » H. Bourguinat. Dalloz

« Quand Samuelson revisite les théories classiques de Ricardo et de Mill ». article de P. Samuelson paru au Journal of Economic Perspectives, traduit par N. Couderc. Problèmes économiques 8 juin 2005.